



저작자표시-비영리-변경금지 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:



저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.



비영리. 귀하는 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 없습니다.



변경금지. 귀하는 이 저작물을 개작, 변형 또는 가공할 수 없습니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 [이용허락규약\(Legal Code\)](#)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

[Disclaimer](#)

碩士學位論文

교 환

(Exchange - Concepts in Social Thought 翻譯論文)

濟州大學校 通譯大學院

한 영 과

양 경 이

2014年 8月

碩士學位論文

교 환

(Exchange - Concepts in Social Thought 翻譯論文)

濟州大學校 通譯大學院

한 영 과

양 경 이

2014年 8月

교 환

(Exchange - Concepts in Social Thought 翻譯論文)

指導教授 김 원 보

양 경 이

이 論文을 通譯翻譯學 碩士學位 論文으로 提出함

2014年 8月

梁景伊의 通譯翻譯學 碩士學位 論文을 認准함

審査委員長 _____ ①

委 員 _____ ①

委 員 _____ ①

濟州大學校 通譯大學院

2014年 8月

Exchange

Concepts in Social Thought

Kyoung-ee Yang

(Supervised by Professor Won-Bo Kim)

A thesis submitted in partial fulfillment of the requirement for the
degree of Master of Interpretation and Translation.

August 2014

This thesis has been examined and approved.

Department of Korean-English
GRADUATE SCHOOL OF INTERPRETATION
JEJU NATIONAL UNIVERSITY

사회사상개념시리즈

교 환

존 데이비스(John Davis)

초록

이 논문은 존 데이비스의 「교환」을 번역한 것이다.

교환은 유용한 물건이 사람들 사이에서 이동하는 수단이고 사회적 위계질서를 형성·유지하는 방법이며 많은 상징을 내포하고 있는 활동이기에 흥미롭다. 교환은 유용할 뿐더러 사람들이 나름대로 사회적 위치를 조작하기도 하고 교환에 의미를 부여할 수 있게 하기 때문에, 사람들은 교환에서 흥미를 느낀다. 그리고 교환은 이 세상에 교환을 하지 않는 사람이 없는 점만 봐도 보편적인 활동이다. 저자 존 데이비스는 일상적이고 보편적인 교환이라는 활동을 경제 인류학적인 관점에서 여러 학자들의 이론과 비교하고 다수의 민족지학적 예를 통해 섬세하면서도 재미있게 설명하고 있다. 즉 우리가 당연하게 여기면서 무심코 하고 있는 교환이라는 활동에는 여러 가지 종류가 있으며, 교환마다 결과가 따르고, 때로는 원하는 결과를 얻기 위하여 교환을 조작하고 통제할 수도 있으며, 사람들이 교환에 의미를 부여한다는 점에서 교환이 상징적이라는 것이다. 이 책은 어디서나, 언제나, 그리고 누구나 하는 교환이라는 활동을 색다른 시각으로 바라보는 계기를 제공한다.

Abstract

This thesis is a translation of the book, *Exchange* by John Davis.

Exchange is interesting because it is a means by which useful things move between people; a way in which people create and maintain social hierarchy; and an activity enriched with symbols. It not only is useful but allows people to manipulate and load their exchanges with meanings, which makes it also fun. Exchange is universal in that it is unknown for people not to exchange at all. The author John Davis explains in a detailed and amusing way this common and universal activity in an economic anthropologic perspective by comparing theories and taking ethnographic examples: There are different kinds of exchanges, which are taken for granted and often done casually; exchanges have consequences; sometimes they can be manipulated and controlled to achieve intended results; and exchanges are symbolic in that they are embedded with meanings. This book provides a different perspective on the activity which is done wherever, whenever, or whoever you are.

감사의 글

사람들은 새로운 것에 도전을 한다. 그 이유는 삶의 활력소를 찾기 위해서이기도 하지만 사람은 도전을 통해서만 발전할 수 있다는 것을 알기 때문이다. 그래서 도전은 어려운 것이고 두려운 것이기도 하다. 대학원 지원부터 석사논문을 완성하기까지의 나의 여정은 이런 두려움에 여태까지 미루고 미뤄왔던 나의 도전이었다. 그런데 생각해보면 이 도전은 좀 더 일찍 시작되었던 같다. 원서를 읽는 재미를 조금씩 알아갈 무렵, 이제는 조금 어려운 책을 읽어보고 싶다는 마음에 서점을 둘러보던 중 내 눈을 사로잡는 책이 있었다. 책이 두껍지도 않았고 「교환」이라는 제목과 첫 페이지가 나의 첫 도전으로 안성맞춤이라는 생각이 들었다. 그러나 페이지를 넘길수록 문장과 내용이 난해하게 느껴졌고, 그 당시의 나의 지적·언어적 수준과 의지력으로는 더 읽어나갈 수가 없었다. 그래서 언젠가는 다시 읽어보리라 다짐하고 과감히 책을 덮어버렸다. 10년이 훨씬 넘은 지금도 책은 여전히 어려웠지만 다시 도전할 용기가 생겼다. 다시는 포기하지 않겠다는 결심도 했고 그 결심이 여러 번 반복되기도 했지만 지금 나는 이렇게 부족하나마 완성된 논문에 대한 감사의 글을 쓰고 있다. 힘들었지만 많은 성장을 할 수 있었던 도전이었다. 논문을 쓰면서 내 자신을 비롯해서 많은 것을 되돌아보고 배우고 느꼈다. 몇 시간이고 앉아서 번역을 하다보면 지나간 대학원 생활이 파노라마처럼 머리를 스치기도 하고, 번역이 막힐 때마다 교수님들의 가르침을 되새겨 보기도 했다. 학위나 논문에 그치지 말고 욕심을 가지고 더 많은 것에 도전하라며 늘 용기를 주셨던 김원보 교수님, 깊은 뜻과 숨겨진 의미를 생각해보는 신중함을 심어주신 김재원 교수님, 작은 부분 하나도 놓치지 않는 세심함을 일깨어주신 박경란 교수님, 모든 학생들을 응원해주시고 '너는 할 수 있어'라는 시선으로 묵묵하게 지켜봐 주셨던 래리 교수님. 가장 가까워서 나를 지켜보면서 대학원을 잘 마칠 수 있도록 충고와 격려를 아끼지 않으셨던, 그리고 3학기가 시작하자마자 하루 한 페이지씩 논문을 쓰라고 잔소리를 하셨던 우리 엄마, 백성희 여사님, 나의 대학원 졸업을 마음속으로 자랑스러워 할 오빠와 동생, 힘들다는 불평과 투정에도 늘 웃음과 용기, 격려를 아낌없이 주었던 12기 동기들, 선배님, 후배님들, 모두 너무 감사드립니다.

인상주의 화가 르느와르는 말년에 지병으로 팔을 움직이기가 힘들 정도로 고통

스러워했는데, 그렇게 아픈데 왜 그림을 계속 그리느냐는 친구 마티스의 질문에 이렇게 답했다. “고통은 지나가지만 아름다움은 남는다네(The beauty remains; the pain passes.)” 나의 고통도 지나갔고 아름다움까진 아니더라도 뭔가 남긴 남았다. 나의 다음 도전은 남게 될 것을 아름다움으로 까지 승화시키는 것이길 바란다.

목 차

1 머리말	1
2 교환의 종류	10
3 교환의 레퍼토리	31
4 교환의 영향력	50
5 교환을 조작하고 통제하는 사람들	57
6 시장과 은유	68
7 상징과 따뜻한 아침식사	79

1

머리말

교환은 흥미로운 것이다. 왜냐하면 교환이란 유용한 물건이 한 사람에게서 다른 사람에게로 이동하는 주요 수단이고, 사람들이 사회적 위계질서를 정하고 유지하는 중요한 방법이며, 사회적 의미를 담고 있는 매우 상징적인 활동이기 때문이다. 그리고 교환이란 영국인과 다른 많은 이들에게는 사회적 관계, 사회적 질서, 자연의 기본적 과정에 대한 중요한 은유의 원천이기 때문이다. 교환은 또한 흥미를 유발하는 것이기도 하다. 말하자면, 교환은 유익한 것일 뿐만 아니라 신나는 것일 수도 있고, 교환으로 인해 생길 수 있는 물리적인 변화 때문이기도 하지만 적어도 교환이 갖는 상징적이고 사회적인 성격 때문에 사람들은 교환을 위한 기발한 생각을 짜내면서 흥분을 자아내기도 한다. 그리고 짐작하고 있겠지만, 이렇게 많은 의미를 담고 있는 교환활동은 사회적, 철학적, 윤리적 탐구의 대상이 되고 있으며, 교환이 무엇인지 그리고 어떤 영향을 끼치는지에 대해서도 의견이 분분하다. 이러한 논쟁들도 나름대로 영향력을 발휘하고 있는데, 이는 어떠한 목적에서이든 교환을 마음대로 주무르려는 사람들이 이러한 이론적 논의 속에서 진실이라고 느껴지는 것들을 따르다 보면 교환을 성공적으로 통제할 수 있을 것이라고 생각하기에 종종 그런 논의들을 살펴보기 때문이다.

교환은 보편적인 활동이다. 교환활동들을 전혀 거치지 않고 모든 것을 직접 생산하고 소비하는 사람은 없기 때문이다. 시장이 지배하는 경제에 살고 있는 많은 사람들은 어디든 시장이 없는 곳에 사는 생산자들이 우리보다 교환을 훨씬 덜 할 것이라고 생각한다. 어부가 자신이 잡은 고기를 요리해서 먹고 사냥꾼이 자기가 직접 사냥한 고기를 먹듯이, 농촌 사람들도 보통 자신이 수확한 것의 일부를 섭취하게 된다. 비산업경제에서는 농부들이 자신이 필요한 끈을 만들고 노새마차를 직접 수리할 수도 있는가 하면, 부인들은 옷을 짜고 그릇을 만들기도 한다. 그럼에도 완전히 자급자족하는 사람은 없다. 말하자면, 어떤 농부가 자기 아내와 여덟 명의 자식들을 위해 농사를 짓더라도, 그는 수확량의 1/10 정도만을 소비하고 나머지는 가족들에게 각자의 분량만큼 분배하게 된다. 아내들은 항상 남편과 교환하게 되고 부모는 자식들과 교환하게 된다. 가구를 교환의 단위로 가정하더라도 일부에서 생

각하는 것만큼 단순하지가 않다. 가구들끼리도 항상 상호의존적이고 한 가구의 구성원들은 다른 가구의 구성원들과 교환을 하게 되기 때문이다. 사람들이 집을 짓고 공구와 가재도구 등을 만들 때도 교환이 종종 개입된다. 그리고 어느 지역이든 사람들은 접대를 위해서, 의식을 위해서, 안녕을 위해서 음식을 주고받는다. 열대 지방의 채소농가는 가구 내에서 이루어지는 교환과는 별도로 수확량의 2/3 정도는 교환을 하고, 소비량의 2/3 정도는 교환을 통해서 얻어왔다. 1910년대 트로브리안드(Trobriland Islands)¹⁾의 가구들은 생산품의 1/3을 소비하고 나머지는 교환을 했다. 그 1/3 중에서도 많은 양이 가정 내에서 교환되었다. 대부분의 비산업국가에서는, 가정 내에서 이루어진 교환을 제외한다면 자신이 생산한 것을 대략 2/3에서 (트로브리안드의 경우에서처럼) 1/3 정도를 직접 소비한다. 물론 그런 경우 교환의 정도는 일정하지 않다. 아이들은 생산하는 게 별로 없고, 왕자들도 마찬가지인데, 이들의 삶에서 교환이 일어나는 경우는 다른 개인들보다 더 많기 때문이다. OECD 국가들에서도 직업마다, 지역마다, 계층마다 그 비율이 다르다. 가정 내에서 생산되는 생산품의 가정 내 소비 비율은 아마도 1/2에서 1/100 에 이르기까지 매우 다양할 것이다. 그런 차이는 분명히 존재하지만, 적어도 그 교환의 범위가 중복될 수도 있기 때문에 과장되어서는 안 된다.

우리가 다른 민족들보다 더 많이 교환한다고 생각하는 한 가지 이유는 우리의 생활에서 상업의 역할을 지나치게 강조하기 때문이다. 그러나 우리의 경제가 상업과 국가에 의해 압도적으로 지배받고 있다고 생각하는 것은 오히려 우리 경제에 대한 경솔한 고정관념이다. 우리는 시장이나 가게에서 하는 교환에 비해 친구, 친지와 하는 교환을 별 생각 없이 무시하게 된다. 왜냐하면 우리는, 그런 교환들이 정치적인 의도가 담겨져 있는 것이고 상징적으로도 매우 중요하며 감정적, 정신적 안녕 뿐만 아니라 물리적으로도 영향을 끼칠 수 있다는 것을 우리의 경험을 통해 잘 알고 있음에도 불구하고, 그 교환의 양이 인식할 수 없을 정도로 적어서 그런 교환들을 사소한 것으로 여기기 때문이다. 물론 우리는 ‘엄마한테 감자를 건네 드리는 것’이 전달하는 행동이고, 또 엄격한 의미에서는 일종의 교환이 될 수도 있다는 것을 알고 있다. 그런 행동에는 또한 ‘아빠한테 콩을 건네 드리는 것’과는 분명히 구별되는 정치적이면서도 영향을 끼치는 함축적 의미와 결과가 담겨있다. 그러

1) 트로브리안드 제도: 뉴기니 섬 동쪽 솔로몬 해에 있는 한 무리의 산호초 섬. 역주

나 감자 몇 개를 나누는 것이 발전기를 사거나 병원 장비를 파는 것에 비해 정말 사소한 것에 불과한 것인가? 물론 그럴 것이다. 그러나 우리 가운데 아주 극소수의 사람들이 국제적인 거래를 통해 핵발전소를 사거나 구리와 커피를 사는 반면에, 우리 대부분은 매일 가정 내에서 정형화된 교환을 하고, 친구를 위해 술을 사고, 조카를 위해 목도리를 짜고, 크리스마스 때 선물을 주고받는다. 그러나 이런 교환들은 사소한 것이 아니다. “나는 하인이 아니에요, 죽어도 감자를 건네 드리지 않을 거예요!”라고 말하는 아이를 보면 알 수 있잖은가. 그리고 영국 인구가 5500만²⁾ 명 쯤 되므로 영국인들이 하는 모든 교환에 돈의 가치를 매길 수 있다면 (몇몇 경제학자들과 회계사들이 시도한 적이 있듯이) 실제 현금으로 환산해도 상당한 액수가 될 것이다. 대부분의 경제에서 대부분의 사람들은 우리처럼 친구나 친척들과 가장 빈번하게 교환을 한다. 우리는 대체적으로 상업적이며 비 OECD 국가들과는 다르다고 생각하지만 그 차이는 우리가 생각하는 것보다 적다.

지난 수세기 동안 정부는 국민들의 저녁밥상 보다는 시장에서 통계를 수집하는 것이 더 쉽다고 인식하게 되었고, 상업이 우리를 지배한다는 생각은 바로 이러한 정부의 편익에서 나온 산물이다. 시장 거래를 파악하고 세수를 늘리기 위해 징세를 하는 것이 근사한 일요일 점심이나 아이들의 생일파티를 측정하는 것보다 더 쉽다는 것이다. 교환이 이루어지는 장소가 국가의 청서(The Blue Book³⁾)에 나타나는 것에만 해당한다는 생각은 너무 심한 제한이다. 우리가 그 한계를 인정하고 그 한계 내에서 이루어지는 교환만을 하게 되면 우리는 국가에 예속되어 버리는 것이다. 물론 통제력을 가진 기관들에 협조하기 위해 우리의 가정, 가게 또는 대학들을 체계화해야 할 실용적인 이유들이 있지만 그렇다고 그것 때문에 국가의 통제 도구가 하여금 우리의 생각마저 제한하는 것을 허용하는 이유가 될 수는 없다.

따라서 시장이라는 것이 그다지 지배적인 제도가 아닐 수도 있다고 제의하거나 교환에 상업이나 복지 수당보다 더 많은 것이 포함되어 있다고 주장해 봐도 별 도움이 안 된다. 그러나 우리가 통계 경제에서 정한 한계를 넘을 수 있다면, 그리고 분명히 시장지배를 받지 않는 경제에서 축적된 증거와 분석을 활용할 수 있다면 교환을 이해하는 데 도움이 될 것이다. 이를 통해 알 수 있는 사실은, 유용한 물건이 이동한다는 사실을 고려하든 안하든, 다양한 사람들의 삶에서 이루어지는 하나

2) 이 책이 집필된 1960년대 말의 통계. 역주

3) The Blue Book(청서): 영국 통계청에서 매년 펴내는 영국국가회계연감. 역주

의 활동으로서의 중요성을 고려하든 안하든, 교환은 어디서나 중요하다는 것이다. 그리고 실제로 교환은 우리가 무심코 경제에 대해서 생각할 때 떠올리는 교환보다 훨씬 더 다양하게 세분화되어 있기 때문에 정치적이고 정서적인 결과도 초래하게 되는데, 이는 얻기도 하고 잃기도 하는 재물과는 별도로 사람들에게 중요한 결과들이다.

1855년 영국의 역사가 토마스 칼라일과 그의 부인 제인은 부유한 은행가 애슈버턴 남작 토마스 베어링 경(Thomas Baring, Baron Ashburton)⁴의 스코틀랜드 집에 초대되어 크리스마스를 보내게 되었다. 칼라일은 그 당시 유명했고 매우 존경을 받았으며 문화와 사상에 개방적임을 자랑하는 귀족사회에서 명사대접을 받고 있었다. 해리엇 애슈버턴 부인은 어느 모로 보나 아름답고 너무나 우아하고 정중해서 명망 있는 작가들도 그녀로부터 후원을 받는다는 사실에 우쭐해 할 정도였는데, 토마스 칼라일이 그녀에게 흠뻑 빠져버릴 만큼 칼라일의 마음을 사로잡았다. 해리엇부인은 자기 곁에 저명한 지식인이 한두 명 정도 있으면 좋겠다고 생각했을 뿐이었지만 (테커레이(Thackeray)⁵와 불러(Buller)⁶도 피카디리에 있는 부인의 집에 초대받았었다.) 칼라일은 자기가 받은 관심이 그리 대단한 것은 아니더라도 그가 명사로서 애슈버턴가에 가져다 준 사회적 위신과는 관계없는 사적인 것이라고 생각했다. 칼라일 부인은 해리엇 부인을 그다지 좋아하지 않았고 사실 칼라일에 대해서도 그랬다. 그 당시 어떤 지인도, 아무도 칼라일부인에게 좋은 사람을 소개해 주려고 하지 않았지만 토마스 칼라일도 그런 점에서 마찬가지로, 두 사람이 결혼한 것은 잘 한 일이었으며, 그렇지 않았다면 두 명이 아니라 네 명이 불행할 뻔했다고 말한 적이 있다. 그래서 해리엇 부인이 상당한 지적 존경심을 표현하면서도 자기 자신과 칼라일 부부 사이에 사회적 차별을 두고 있는 태도를 지적한 것은 칼라일 부인이었다. 일례로 1853년과 1854년 크리스마스 때 애슈버턴 가의 하인들이 크리스마스트리 장식하기를 거부한 적이 있었다. 그래서 해리엇 부인은 그걸 대신 해달라고 칼라일 부부에게 부탁했고, 칼라일 부인은 그 태도가 꽤 고압적이

4) 토마스 베링 애슈버턴 남작: 1762년부터 1995년까지 존속했던 영국의 은행인 베어링스 은행을 설립한 프란시스 베어링의 큰아들로 프란시스가 은퇴한 후 은행을 경영했다. 역주

5) 윌리엄 테커레이: 19세기의 영국작가, 소설 「허영의 도시」의 원작자. 역주

6) 찰스 불러: 영국의 변호사, 정치가이자 개혁가. 역주

라고 생각했다. 칼라일은 해리엇 부인이 고의로 모욕을 주려고 한 것은 아니었을 것이라고 확신했다. 이전에 칼라일 부부가 스코틀랜드로 오면서 애쉬버튼 가의 전용기차를 타고 온 적이 있었는데, 그때도 칼라일 부인은 초대한 주인들이 호화롭게 여행했던 고급스러운 전용 칸에는 들어가지 못했다고 불평했지만 칼라일은 대수롭지 않게 생각했던 것이다.

애슈버튼 부부는 초대받은 손님들에게 크리스마스 선물을 주었는데, 일례로 1851년에 칼라일은 조각그림 맞추기 퍼즐(직소 퍼즐, jigsaw puzzle)을 받았고 칼라일 부인은 스카프나 팔찌를 받았다. 그때는 순조롭게 넘어간 듯하다. 그러나 1855년에는 칼라일 부인이 선물을 뜯더니 무시당했다고 펄쩍 뛰었다. 부인은 자리에서 일어나 방으로 가버렸고, 해리엇 부인이 '눈에 눈물을 글썽이며' 기분 나쁘게 할 의도는 없었다며 사과한 후에야 일행과 다시 합석하기 위해 아래층으로 내려갔다. 그런 언짢은 상황을 초래한 선물은 바로 검정실크드레스였다. 칼라일 부인이 화가 났던 이유는 그 당시 검정실크드레스는 주인이 상급하인에게 주는 지극히 관례적인 선물이었기 때문이었다. 아마 해리엇 부인은 그런 드레스를 일 년에 서너개를 사거나 맞췄을 것이고 그것을 애슈버튼가 소유의 여러 건물에서 일하는 요리사와 청소부에게 주었을 것이다. 다만, 이번 경우는 까다롭고 예민하기로 유명한 칼라일 부인에게 한 벌을 준 것이 실수가 되었던 것이다.

이 이야기에서 가장 먼저 주목해야 할 것은 물건 자체의 성격이다. 토마스 칼라일이 1851년에 받은 직소 퍼즐은 그 당시에는 신기한 물건이었다. 반복적인 패턴으로 구성되는 직소퍼즐을 만드는 기계는 최근에야 개발된 것이었고 '직소퍼즐'이라는 말도 1870년대가 되어서야 상용되었다. 대량생산되던 의류(칼라일 부인이 받은 것이 그것이라면)의 경우도 마찬가지인데, 이미 만들어져 매장에서 바로 살 수 있는 검정 실크 드레스도 실은 새로운 것이었다. 그러나 퍼즐은 정말 새롭고, 기술이 발명되기 전까진 존재하지 않았던 물건이었지만, 옷은 직접적인 인간의 노동을 대체한 기계로 만들어진 것이었다. 이것은 마치 통조림 콩이나 다른 가공식품을 사는 것과 같았다. 그래서 만약 해리엇 부인이 가게에서 그 드레스를 샀다면 거기에는 두 가지의 서로 다른 제조업의 혁신적인 결과가 포함되어 있고, 각기 서로 다른 사회적인 평가로 나타나게 되는 것이다. 왜냐하면 (이에 대한 증거는 없지만) 직소퍼즐이 아무리 비인격적인 것이라고 해도, 그것은 처음부터 사회적 장난감이

었고 퍼즐을 푸는 행위가 절대 혼자만의 즐거움은 아니었을 것이다. 검정실크 드레스에서는 그러한 친밀함을 기대할 수 없다. 드레스는 개인적인 물건이고 나눌 수 없는 것이기 때문이다. 그리고 맞춤 드레스가 아닌 대량생산된 (혹은 양재사가 만든 것이라 해도) 드레스를 준다는 것은 주는 사람의 눈에는 그 드레스가 잘 맞을지 안 맞을지의 여부가 별로 중요하지 않았다는 것을 암시한다. 그것은 해리엇 부인 같은 사람은 칼라일 부인 같은 사람이 우아함과 편안함을 중시했다는 것을 생각하지 못했다는 것을 의미했다. 그래서 칼라일 부부가 받은 선물의 성격은 남편과 부인 사이에 차별이 있었다는 것을 보여주었던 것이다. 비록 칼라일 부인이 결코 남편과 일심동체는 아니었다고 하더라도, 다른 누군가가 그런 점을 감지하여 행동으로 옮기고, 또 그것에 대해 대수롭지 않게 생각하는 것은 마음에 상처를 줄 수 있는 것이다.

더욱이 이 경우에는 계층 구분의 요소도 있었던 것으로 보인다. 해리엇 부인은 아주 부유했지만, 칼라일 부부는 신분이 상승하고 있는 중산층이었고 애슈버턴 부부가 알 만한 사람들이 아니었다. 다만, 칼라일이 지성인들 사이에서 거물이었기 때문에 사교계에서 그를 받아주었던 것이다. 귀족은 지성인의 계급을 승격시킬 수 있는 힘을 가진 부호로서, (크리스마스 트리장식 같은) 다소 하찮은 일을 부탁했을 때 그 일을 할 준비만 되어있다면, 그런 사람들에게 일시적으로 엄밀하게 제한된 평등을 부여할 수가 있었다. 해리엇 부인은 그 지성인을 승격시킬 준비는 되어있었지만 그 부인은 아니었다. 그러나 칼라일 부인은 결혼을 통해서 남편과 똑같은 지위와 특권을 얻을 자격이 있다고 생각했다. 비록 칼라일 부인이 자기 남편이 '여신'이라고 부르는 여자한테 폭 빠져 있는 것에 분했고, 남편이 그것 때문에 해리엇 부인이 모욕을 주는 것도 깨닫지 못했다고 말하긴 했지만, 어쩌면 칼라일 부인이 단순히 질투한 것이 아니었을 지도 모른다. 적어도 칼라일 부인과 해리엇 부인이 결혼에 대해 다른 생각을 가졌던 것일 수도 있다. 한 명은 결혼이 동등한 대접을 수반한다고 생각했고 다른 한 명은 그럴 수 있다는 생각을 해보지 않았다는 것이다.

직소퍼즐과 드레스는 아주 단순하고, 보이는 그대로 간단한 선물이다. 그런데 왜 하나는 적절한 선물이었고 다른 하나는 상처를 주는 선물이었는지 알아보기 위해서는 그 사람들이 물건에 부여했던 의미를 살펴봐야 한다. 그리고 그 의미들을 알

아내기 위해서는 제조의 혁신을 고려해야 하는데, 그 제조의 혁신이 첫 번째 선물의 경우 어떻게 새로운 상품을 만들어냈고 두 번째 경우에는 어떻게 사람이 직접 하는 노동을 대체하게 되었는지를 생각해 봐야 한다. 그 다음에는 상급하인을 둔 귀족 계층구조를 고려해봐야 하는데, 귀족들은 하인들에게 배려심이 담긴 존중의 표시라기보다는 하인들을 그 자리에 남아있게 하기 위해 선물을 주었던 것이다. 그리고 이 구조에는 천재라고 인정받았기 때문에 받아들여질 수 있었던 신분 상승중인 중산층 지식인도 포함되었다. 그러나 신분의 이동은 누가 그런 조건을 정했는지, 누가 포함되고 제외되었는지에 대한 혼란과 이견, 오해들을 만들어냈다. 그리고 이러한 문제들은 결과적으로 결혼과 부부의 결속에 대한 개념들이 사람마다 다르다는 것을 보여주는 듯하다. 위의 경우에서 이것은 세 명 사이의 불편한 관계 때문에 특히 민감한 문제였던 것이다. 이와 같이 단순한 선물 하나에도 계층, 사회적 신분이동, 결혼, 후원, 고용, 제조과정, 취향의 문제 그리고 변화하는 선물 증정 절차 또는 관습을 포함하는 여러 가지 의미가 담겨있는 것이다. 이러한 압축화 현상(encapsulation)은 어디서나 일어나는 모든 교환이 갖고 있는 일반적인 특징이며, 19세기 영국에만 국한된 것이 아니다. 모든 사회에서 유사한 연관관계를 찾아낼 수 있기 때문이다.

많은 경제학자와 경제인류학자들은 산업사회 시장경제에는 교환이 산업화 이전의 비시장경제보다 덜 내재되어있다고 주장하기 때문에 이런 점이 논쟁거리가 된다. 마르셀 모스(Marcel Mauss)는 그의 책 「선물」(*The Gift*)에서 이러한 생각을 밝히기 시작했다. 책에서 그는 포틀래치(potlatch)가—특히 프란츠 보아스(Franz Boas)가 밴쿠버 근처의 인디언 마을에 현지답사를 다녀온 후에 묘사했던 일련의 교환활동—총체적 급부

```

(
prest
ation
totale
), 즉 교환하는 사람들의 총체적인 사회적 성격이 담겨있는 교환이라고 주장했다. 이것은 우리의 시장교환이 더 비인격적이고 덜 위험하며 그 영향이 결코 총체적이지 않다는 것을 말하는 것이다. 사실 포틀래치 혹은 쿨라(kula)7)라는 것들은 동네 슈퍼마켓으로 쇼핑가는 것과 아주 다른 것이다. 그러나 이것은 교환에 여러 가지 의미가 압축되어 있는지 아닌지의 문제라기보다는 얼마나 더 많이 압축되어있는지의 문제인 것 같다. 어쨌든 의미의 내재성에 대한 첫 번째 요점은, 정도야 어찌되었건 그것이 교환의 보편적인 특징이

```

7) 쿨라: 서태평양의 도민(島民) 사이의 의례적인 선물의 교환. 역주

라는 것이다.

교환이 갖는 상징적 도덕적, 법적, 의례적 의미들과, 교환을 통해서 만들어진 제도적 연관관계들은 보통 아주 명확한 양상을 보인다. 이러한 것들은 자의적이거나 우발적, 또는 무작위로 발생하는 것이 아니다. 이것 또한 논쟁의 여지가 있는 문제인데, 일반적인 비인류학적 관점에서 볼 때 교환은 항상 본질적으로 이성적이고 이윤추구의 동기가 작용하는 것이기 때문이다. 즉 교환은 근본적으로 시장과 비슷하다는 것, 그리고 그 점이 교환의 중요한 부분이라는 것이다. 이러한 관점에서 보면 교환이 갖는 의미의 내재성은 교환에 깔려있는 시장과의 유사성을 왜곡한 것이 된다. 신고전주의적 경제학적 관점에서 말하자면 크리스마스, 쿨라, 포트래치와 같은 제도는 불완전함을 나타내는 것들이며, 경제행위와 그 결과에 대한 형식모델을 만들 때 무시해도 되는 그런 것들이다. 시장주의자들은 ‘다른 모든 조건이 같다면’ 경제는 모델이 예측하는 대로 움직일 것이라고 말한다. 그러나 실제로는 첫째, 경제는 좀처럼 모형이 예측하는 대로 움직이지 않으며 ‘다른 조건이’ 절대 같지도 않다. 그리고 둘째, 제도나 물건과 관계의 도덕적 평가, 상징적 질서와 같은 다른 조건들은 무작위거나 임의적이지 않고 일정한 규칙이 있으며 적정한계의 허용범위 내에서 일관성이 있고 영향력이 있다는 것이다.

그래서 나는 다음 장들에서는 사람들이 행동에 부여하는 의미인 도덕적, 상징적 질서를 강조하는 교환에 대해서 이야기 하고자 한다. 내가 말하고자 하는 슬로건은 ‘다른 모든 조건은 절대 같지 않고 항상 정형화되어 있다’라는 것이다. 필연성은 경제의 법칙이 작용해서 일어나는 것이 아니라 권력, 상징, 관습, 예절, 의식, 역할 그리고 사회적 지위에 대한 사회적 규범에 담겨 있다. 이것은 또한 최근의 인류학적 분석동향에 다소 반하기도 한다. 왜냐하면 많은 인류학자들은 시장 합리성의 문제를 둘러싸고 전개되는 두 개의 주요 노선을 채택해왔기 때문이다. 하나는 살린스식 방법(*du côté de chez Sahlins*)이라고 하는데, 폴라니(Polanyi)에서 시작해서 돌턴(Dalton)을 거쳐 살린스와 고들리에(Godelier)에 까지 이르는 송고하고 혁신적인 논쟁이다. 대략 그 내용은 시장모델들이 서구 산업경제에는 적절하지만 그 외의 경제들은 다른 원칙을 바탕으로 하기 때문에 다른 모델이 필요하다는 것이다. 나는 OECD 경제 또한 다른 원칙을 바탕으로 한다고 생각한다. 두 번째 노선은 스트래던식 방법(*du côté de chez Strathern*)으로 상징과 의미에 초점을

맞추고 있다. 다른 모든 것은 비현실적이며 사회적 구조와, 물건과 행동에서 해석되는 의미만이 진짜 현실적이라는 것이다. 이것 또한 헤르더(Herder)에서 비트겐슈타인(Wittgenstein)에 걸쳐 내려오는 고대 계보이다. (비록 때때로 상징을 분석하기 위해 우리가 사용하는 언어가 충분히 예리하지 못해서 정확한 분석을 할 수 없다고 생각할 수도 있지만) 그 결과는 여러 정신세계의 세밀한 분석에 나타나있다. 그러나 어느 편이든 이 모든 정신적 활동을 떠나서 내가 묻고 싶은 것은, 어쩌서 어떤 사람은 가지고 놀 수 있는 나무직소퍼즐을 선물로 받고, 어떤 사람은 맨몸을 감쌀 실크 드레스를 선물로 받게 되는가 하면, 어떤 사람들은 여전히 먹을 것과 살 곳이 부족하고 특별객차가 딸린 특별 열차가 없느냐는 것이다. 이러한 일상적인 차이를 설명하는데 심리적 원칙들이 사용된 적은 없었던 것 같다. 그리고 우리는 아직까지 왜 어떤 상징 세계는 (햄과 달걀 등을 요리한) 푸짐한 아침식사와 같은 개념을 만들어 내는데, 다른 상징 세계는 그렇지 않은지 모르고 있다.

교환의 종류

1918년 6월 트로브리안드 군도 내 카크와쿠(Kakwaku)와 와카이세(Wakayse)라는 마을의 농부 둘이서 자신들이 지은 농사에 대해서 다투고 있었다. 카크와쿠마을 사람은 상대방을 형편없는 농부라고 욕하면서 그의 참마를 헐뜯었고, 와카이세마을 사람은 자신이 받은 모욕을 그대로 되돌려 주었다. 양쪽 마을의 추장들이 이들을 화해시키기 위해 끼어들었지만 안타깝게도 그들마저 흥분하고 말았다. 사실은 카크와쿠 추장이 와카이세 마을에는 좋은 밭이 없다고 말해버린 것이다. 그래서 와카이세 추장은 카크와쿠 사람들이 틀렸다는 것을 증명하기 위해 사람들을 시켜 카크와쿠 마을에 나무상자(길이 4.6m 너비 1.85m 높이 1.7m)를 세우도록 했고, 사람들은 그 상자를 참마로 가득 채우고 특별히 장식된 거대한 최상품 참마를 맨 위에 올려놓았다. 와카이세 마을 사람들은 특대 참마들을 빼고도 14.5 m³가 되는 참마로 카크와쿠 마을에 도전을 제기한 것이었다. 그 다음날 카크와쿠 마을 사람들은 그 상자를 자신들이 재배한 참마로 똑같이 채워서 와카이세마을로 다시 가져왔다. 그들은 자신들이 받은 양보다 더 많이 주는 것에 대해 심사숙고했지만, 그것은 지나친 모욕을 주는 것이 될 것이었기 때문에 그렇게 하지 않았다고 했다. 이로써 일종의 화해가 이루어졌다.

트로브리안드인들은 이런 식으로 참마를 교환하는 것을 부리틸라울로(*buritila'ulo*)라고 불렀다. 그들은 이 교환을 그리 자주 하지는 않았는데, 이 교환 말고도 사람들끼리 참마를 전달하는 방법이 많이 있었고 부리틸라울로는 참마 유통에 있어서 극히 작은 부분을 차지하는 경로였기 때문이었다. 이 참마 교환은 트로브리안드인들이 알고 있는 80여 가지의 명칭이 있는 교환 중에서도 비교적 사소한 교환이었다. 부리틸라울로는 마을끼리 하는 교환으로, 모욕을 당한 마을의 주민들은 자신이 수확한 것을 각출하고 모욕을 준 마을로부터 받은 참마에서 자신의 몫을 받았다. 부리틸라울로는 또한 특정 물건을 교환하는 것으로, 대개는 일반 참마와 특대 참마였지만 약간의 사탕수수⁸⁾와 비틀(*betel*)⁸⁾을 보태기도 했다. 그리고 마지막으로 부리틸라울로에는 한 가지 중요한 교환 규칙이 있었는데, 동등한 양의 비숫

8) 비틀: 구장 또는 빈랑, 인도네시아산 열매

한 물건을 주는 것이 관례상 모욕을 준 상대에 대한 정중한 답례였다. 그에 못 미치는 양을 주면 원래의 모욕이 근거가 없고 허황되었다는 것을 보여주는 것이 되어 상대방에게 굴욕을 주는 것이 되고, 그보다 더 많이 주면 그 모욕이 정당했다는 것을 주장하는 것이 되어 ‘전쟁을 선포’하는 것이 되었다. 말리노프스키(Malinowski)는 과거에 와카이세와 카크와쿠처럼 별로 친하지 않은 마을끼리 큰 싸움이 있었다고 기록하고 있다. 부리틸라울로는 이와 같이 다른 교환들과 큰 차이가 있었다. 이런 저런 이유로 마을끼리 하는 교환도 있고, 트로브리안드인들끼리 종종 참마를 주고받는 교환도 있으며, 정확하게 동량을 주어야 하는 교환도 있지만, 부리틸라울로는 유일하게 마을, 참마, 동량교환을 모두 합친 독특한 조합을 가진 교환이었다. 또 트로브리안드인들은 때때로 선의와 신뢰, 친근감의 표시로 넉넉하게 주면서 그 답례로도 넉넉한 양을 받기를 기대하는 경우도 있었지만 부리틸라울로 교환에서 넉넉한 양은 위협이었다.

트로브리안드인들은 드물지만 독특한 교환이었던 부리틸라울로를 하는 사회의 테두리 안에서 생각하며 행동했을 것이라는 의견에는 모두가 동의할 것이다. 마을 사람들은 몇몇 주민들의 불같은 성격 때문에, 이들이 조금만 더 참았더라면 하지 않아도 될 고생을 해야 하는 것이 분명히 못마땅했을 것이다. 그러나 일단 부리틸라울로가 시작되고 두 마을 사람들의 위신, 협동 그리고 모든 참마가 개입되면, 그들에게는 이 한 번의 부리틸라울로가 김왈리(*gimwali*)⁹⁾나 쿨라 또는 트로브리안드인의 교환 레퍼토리에 있는 다른 어떤 교환보다도 특별하게 느껴졌던 것이다.

이를 통해 생각해 볼 문제는 많은 경제학자들과 몇몇 인류학자들이 여러 종류의 교환이 있을 수 있다는 것을 인정하지 않는다는 점이다. 시장주의자들은 오직 한 가지 종류의 교환만 존재하며, 그것은 이익추구를 위한 교환이라고 주장한다. 다른 형태의 교환은 불완전함을 나타내는 제도적 우연, 즉 사회적 왜곡의 산물이기 때문에 교환처럼 여겨질 뿐이라는 것이다. 그리고 어떤 인류학자들은 여러 가지 교환이 존재하긴 하지만 어느 사회 집단에서든 한 가지 종류만이 지배적이라고 주장한다. 예를 들어 저명한 살린스교수는 자본주의 국가들이 시장과 이익추구에 의해 지배되는 것과 마찬가지로 트로브리안드인들도 ‘넉넉히 주는’ 원칙에 의해 지배되는 ‘호혜’경제를 가지고 있었다고 주장한다.

9) 김왈리: 쿨라와 비교되며 단순한 경제적 교환. 역주

이 두 가지 주장의 공통점은 그들이 (특히 이 경우에는) 부리틸라울로의 개념적 자주성을 부정하며 부리틸라울로가 교환이 아니라고 말한다는 것이다. 그 외에는 이 두 주장은 다른 모든 점에서 양립하지 않으며, 어느 한 쪽의 주장을 지지하는 자들은 다른 쪽의 주장에 대해 적대적이다. 그러나 이들은 트로브리안드인이나 다른 원주민들의 진술이 경우에 따라서는 사실이 아니라는 생각에는 동의한다. (그들은 원주민이 자신들이 만든 모델에 들어맞는 것을 말할 때는 별로 아는 체하지 않는다.) 따라서 어떤 면에서는 트로브리안드인이 기본적으로 지니고 있는 합리성이 비교적 전문화되지 않은 경제로 인해 왜곡되어 있고 결함을 가지게 되어버렸다는 것이다. 즉 그들은 직접적으로 이익을 추구하지 못하고, 이윤추구를 하더라도 그 동기가 발휘되는 것을 인류학자뿐만 아니라 트로브리안드인들에게 까지도 숨길 수 있는 부리틸라울로와 같은 제도를 통해서만 해야 했다는 것이다. 마찬가지로 영국인들이 자신들이 호혜적 교환을 하고 있다고 말한다면 그들이 착각하고 있다는 것인데, 다시 한 번 말하자면 사회적 관습은 크리스마스 파티와 같은 행사에 참가한 참가자들이 이익을 추구하는 모습을 보이지 않도록 규정하고 있기 때문이라는 것이다. 그러나 나는 영국인이나 트로브리안드 원주민의 인식이 충분히 옳다고 생각한다. 우리는 여러 가지 다양한 종류의 교환을 활용할 수 있으며 그 교환들은 문화적, 도덕적 그리고 심지어 경제적으로도 그 성격이 뚜렷하고 사회적으로 용인될 수 있는 관행들로 이루어진 레퍼토리이기 때문이다.

일부 트로브리안드인들이 할 수 있는 좀 더 정교하고 복잡한 교환 중에 쿨라라는 것이 있다. 이 교환은 트로브리안드인들 스스로를 연결해주고 섬들 간의 동맹도 만들어주는 교환이다. 쿨라는 말리노프스키를 비롯한 많은 학자들에 의해 아주 상세하게 알려지게 되면서 호혜 교환의 전형적인 예가 되었다.

쿨라에서 교환되는 물건은 관례적으로 서로 맞교환을 해야 하는 팔찌와 목걸이였다(현재까지도 그렇다). 트로브리안드의 주요 인사들은 군도 내의 친족들 그리고 친족으로 만들고 싶은 사람들과 쿨라 물건을 교환했다. 이 사람들과는 또 다른 방법으로도 교환을 했다. 그리고 이들은 쿨라가 주요 교환수단인 다른 섬에 사는 교환 파트너를 방문하기도 하고 집으로 초대하기도 했다. 방문하는 사람들은 쿨라 귀중품을 받게 될 거라는 것을 알고 있었다.

쿨라 교환에 참가하는 모든 참여자들은 특정 쿨라 물건을 다른 것보다 더 귀중

하게 생각했고, 그런 물건이 어느 것인지에 대해서도 어느 정도 동의하고 있던 것 같았으며, 교환 규칙은 어떤 섬을 방문했을 때 목걸이를 받은 남자는 그의 파트너가 자신을 방문할 때 가치가 동등하거나 더 귀한 팔찌로 답례해야하는 것이었다. 그래서 트로브리안드 남서쪽방향에 사는 파트너들은 목걸이를 주었고, 트로브리안드인들은 그것을 집으로 가져가서 몇 달 후 북동쪽에 있는 마셜 베넷 제도 (Marshall Bennett Islands)에서 온 손님을 맞을 때 내주었다. 트로브리안드인들이 마셜 베넷제도에 사는 파트너를 방문했을 때는 팔찌를 받았고, 그것을 집에 가져가서 남서쪽에서 온 손님에게 주었다.

최초로 쿨라를 자세하게 묘사한 말리노프스키는 교환의 순환성을 강조했다. 약 14개의 섬이 쿨라에 참여했고 이 섬들은 하나의 고리를 형성했다. 목걸이는 시계 방향으로 돌고 팔찌는 시계반대방향으로 돌았으며 각각의 물건은 2년에서 10년이면 한 바퀴를 돌았는데, 이 차이는 대부분 개개의 섬 안에서 이루어지는 교환의 횟수에 따른 것이었다.

자신이 받은 쿨라 물건의 가치에 상응하는 선물을 할 수 없는 파트너들은 선의의 표시로 임시의 선물을 주었지만, 교환을 하는 과정에서 귀중한 물건을 다음 사람에게 주면 결국 그 대가로 귀중한 것을 받게 되기 때문에 나중에라도 동등한 가치의 선물을 주어야 하는 의무가 있었다. 실제로 그들은 이 방법을 사용해서 채무 관계를 만들어냈다. 만약 어떤 트로브리안드인이 마셜 베넷 제도의 쿨라 파트너가 특별히 좋은 팔찌를 받았거나 받기로 되어있다는 소식을 들으면, (예를 들어) 도부 (Dobu)섬에 사는 파트너에게 아주 좋은 목걸이를 받을 생각으로 그것에 대해 귀띔해줄 수가 있었다. 이것이 뜻대로 되면 그는 이 목걸이를 이용해서 마셜 제도에 사는 파트너에게서 팔찌를 받아낼 수가 있었다. 섬의 주요 인사들은 각자 여러 섬에 파트너가 있었으며, 잠시 수중에 들어오는 물건 중 어느 것을 어느 파트너에게 줄지, 그리고 더 귀한 것을 줄지 혹은 덜 귀한 것을 줄지를 정해야 했다. 그러므로 쿨라 물건들은 각 순환경로에서 여러 사람을 거치게 되며, 각 섬 그룹의 주요 인사들은 더 귀한 물건이 경쟁자가 아니라 반드시 자신에게 오게 하려고 서로 경쟁하였다. 이 경쟁에서 성공하여 얻은 위신은 비교적 유동적인 정치사회에서는 중요한 자산이었고 그 물건들 자체는 트로브리안드 제도 내에서 친족들과 교환되어 현지 추종자세력을 만드는데 사용되었다.

말리노브스키의 연구가 나오고 약 70여 년이 지나면서 인류학자들은 점점 더 행위자의 관점에 역점을 두게 되었다. 우리 인류학자들은 쿨라를 단순히 쿨라 물건이 순환하는 고리로만 생각하는 게 아니라 그 제도에 사는 남자들이 자신의 미래의 성공과 명성을 위해 꾸미는 계획, 쿠데타, 모책, 공상에도 주의를 기울인다. 실제로 리치(E.R. Leach)는 (그의 특유의 변증법적인 에세이에서) 다음과 같이 주장했다.

쿨라 교환이라는 것은 존재하지 않는다. 다만 쿨라지역이라고 여겨지게 된 지리학적 지역에서... 비실용적인 '귀중품'이 사람들 사이에서 교환되는 방법에 어떤 일반적인 유사성이 있을 뿐이다.

중요한 것은 적어도 어떤 물건들은 실제로 그 고리를 순환한다는 것이며, 섬 주민들은 낯익은 물건이 예정대로 다시 나타나면 기뻐한다는 것이다. 그러나 현대적인 분석에서는 주민들이 순환 고리를 마냥 따르기만 것이 아니라 케다(*keda*)라고 하는 순환경로를 조작하는 것이라고 제안한다. 케다는 쿨라의 귀중품이 한 남자에게서 다른 남자, 또 다른 남자에게로 이동하는 경로이다. 이 경로를 구성하는 표시는 보통 바로 전에 이루어진 교환들이다. 즉 주는 사람은 받았기 때문에 주는 것이고, 다른 사람이 의무적으로 자신이 원하는 것을 주길 바라기 때문에 주는 것이다. 그래서 케다는 첫째, 귀중품을 주고받는 구체적인 사람들의 명단이고, 둘째, 의무를 기록한 목록이다. 즉 A는 B에게 줄 의무가 있고 B는 C에게 줄 의무가 있다는 식이다. 그리고 세 번째로 케다는 미래에 대한 기대들을 모아 놓은 기록이다. A는 E나 F, 또는 G에게서 뭔가를 원하기 때문에 그 경로를 따라 귀중품을 보낸다. 그리고 A는 C가 B에게 답례의 의무가 있다는 것, 특히 B가 A에게서 받은 귀중품을 C에게 주면 C의 의무는 더욱 커질 것이라는 것, 그리고 마찬가지로 D 또한 C에게 답례의 의무가 있다는 것 등등을 모두 알고 있다.

그런데 위험과 조작 가능성이 두 가지 원인에서 발생했다. 첫째로 몇몇 쿨라 귀중품은 기존의 의무가 없다는 점에서 발생한다. 말리노브스키가 설명한 쿨라에서는 모든 귀중품은 영구적으로 기존의 의무가 있는 것이었다. 인류학자들은 이 특별한 범주에 해당하고 답례 의무가 없는 키토움(*kitoum*)이라는 귀중품을 말리노프

스키가 간과한 것인지 아니면 트로브리안드인과 기타 부족들이 나중에 만들어낸 것인지 알 수가 없다. 그러나 적어도 1970년대에는 이것이 존재했고, 쿨라를 하는 이들에게 자유라는 중요한 도구를 제공했다는 것은 분명하다. 즉 그들은 키토움으로 새로운 경로를 만들거나 예전의 경로를 부활시킬 수 있었다. 그리고 그들은 답례 의무가 있는 귀중품을 의무가 없는 것으로 둔갑시킬 수가 있었다.

두 번째 리스크와 조작의 근원은 쿨라 참여자의 대부분은 하나 이상의 경로에 관여했다는 점이다. 교환을 시작하는 사람으로서 혹은 중간자로서 그들은 동시에 다수의 케다를 가지고 있었고, 그것들은 마치 복잡한 그물의 매듭처럼 연결되어 있었다. 어느 한 케다의 참여자는 이득이 있겠다는 생각이 들면 귀중품을 다른 케다로 전환할 수가 있었다. 예를 들면 바꾸려는 교환경로의 파트너가 원래 경로의 파트너보다 더 중요하다는 생각이 들거나, 다른 경로에서 요청한 긴급한 요구를 만족시키기 위해 정말 좋은 귀중품을 사용해야 한다든지 하는 경우이다. 경로를 변경하거나 답례의무가 있는 귀중품을 답례의무가 없는 것으로 전달하는 것은 몇몇 동료를 만족시키기 위해 다른 사람을 희생해야하는 전략이었다. 여기서 발생하는 위험은 그의 동료도 그에게 그렇게 할 수 있다는 사실이며, 이는 동료들이 그에 대한 의무를 다른 사람들에 대한 의무보다 덜 중요하다고 생각한다는 것을 보여주는 것이었다.

쿨라에 참여하는 사람들은 그들이 귀중품들을 계속 보관하고 있는 것을 수치스럽게 여겼다. 그들은 그 귀중품들을 교환에 다시 사용해야 했고, 그 귀중품이 움직이는 경로를 통해서 실제로 그들이 원하는 등가의 답례가 반드시 돌아오게 만들어야 했다. 한 사람이 보낸 키토움이 마지막에 그가 의도했던 등가의 특정 귀중품으로 돌아오면 일련의 거래가 성공적으로 이루어진 것이었고, 이 성공은 그의 파트너와, 그 파트너의 파트너, 그리고 그 파트너의 파트너의 파트너(등등)가 모두 서로를 존중하여 귀중품을 조작하지 않았을 정도로 믿을만한 사람들이었다는 것을 의미했다. 이 교환에 참여한 파트너들의 의지가 3번째, 4번째, 또는 5번째 교환에서도 변하지 않았다는 것이다. 이것은 이들이 다른 사람의 경로보다 그의 경로에서 교환을 하고 싶었기 때문이었다. 그러므로 일련의 쿨라 거래를 성공적으로 완성한다는 것은 대단히 인정받는 일이었다. 그리고 다시 새로운 경로를 시작한다는 것은 매우 위험한 일이었지만 피하기 어려운 일이기도 했고 이런 경우 사람들은

노심초사했다. 그도 그럴 것이, 무엇보다도 같은 부족내의 다른 모든 사람들이 지켜보며 한 마디씩 하는데다가, 그들 중에는 일이 잘못 되면 아주 기뻐할 경쟁자들이 있었기 때문이었다.

쿨라 교환을 치밀하게 해야 한다는 것은 분명하다. 파트너가 교환에 성공하기 위해 필요한 외교적이고 경제적인 기술 또한 치밀해야 한다. 트로브리안드인들은 쿨라를 특별한 교환형식으로 여겼고 이를 독특한 의식절차와 에티켓으로 포장했는데, 정해진 파트너들끼리 교환을 했고 해외 원정에서 만큼은 귀중품 이외에 별다른 것을 교환하지 않았다. 교환하는 물건들은 엄격하게 미리 정해져 있었고 거의 전적으로 쿨라 교환을 위해서만 사용되었다. 교환의 규칙은 파트너들이 물건의 가치를 비슷하게 맞추거나, 넉넉하게 주는 원칙에 따라 그 가치를 초과해서 주는 것이었다. 쿨라는 부리틸라우로와 다른 교환이었다. 부리틸라우로에서는 (파트너관계에 있는 개인이 아닌) 적대적인 마을끼리 교환을 했고 (특정 교환에만 제한된 귀중품이 아닌) 다용도의 참마를 교환했으며 ‘넉넉한 양’은 위협이었다.

그래서 트로브리안드인의 눈에는 부리틸라우로와 쿨라는 전혀 다른 교환으로 보였고 (다른 교환들과 함께) 교환의 레퍼토리에 포함되었다. 나는 트로브리안드인들이 자신들이 한 행동에 대해 잘 알고 있었다는 것이 가장 중요한 판단 기준이라고 생각한다. 그리고 그들이 자기 자신을 속이고 있었고 실제로는 교환이 아닌 다른 일을 하고 있었다는 취지의 주장들은 일반적으로 부당하다고 생각한다.

이제는 인류학자들과 경제학자들이 동일한 자료를 대안적으로 분석 하여 서로 맞서지 않았다는 점을 짚고 넘어가야겠다. 한편에서는 인류학자들이 종종 신고전주의 경제학을 당연시하고 OECD 경제를 경제학자들에게만 맡겨둔 채 연구를 해왔는데, 그들은 자신의 행동영역은 경제학자들에게 맡겨 놓고 다른 경제들은 그들의 분석에 들어맞지 않는다고 지적하는데 만족했다. 다른 한편에서는 경제학자들이 때때로 모스와 말리노프스키를 참고하기는 했지만 그것도 정독해서 이해한 것 같지는 않았고, 그 외에는 OECD 국가에서 나타나는 증거를 이해하려는 시도조차 하지 않았다. 따라서 여기서 동일한 자료에 대한 두 가지 분석을 대치시키는 것은 불가능 할 것이다. 그 다음으로 가장 좋은 방법은 이와 유사한 문제를 논의했던 몇몇 시장주의자들의 연구를 검토하는 것이다. 그것은 자선과 이타주의의 사례가 보여 주듯이, 특히 헌혈자에 대한 논의는 겉으로 보기에 는 시장의 합리성이 아닌

다른 것으로 이루어진 교환에 대해서 그들 나름의 특별한 접근방식을 나타낸다.

헌혈자들에 대한 논쟁은 1960년대 영국에서 직접적이고 중요한 정책문제가 발단이 되었는데, 그것은 어떻게 하면 국립보건청(National Health Service)¹⁰⁾이 더 많은 혈액을 확보할 수 있을까 하는 것이었다. 어떤 사람들은 사람들의 자유롭고 이타적인 기부를 권장하는 것이 가장 좋은 방법이라고 생각했고, 어떤 사람들은 (미국의 혈액은행처럼) 돈을 지불하는 것이 가장 좋은 방법이라고 생각했다. 후자의 정책을 지지하는 사람들은 헌혈자들이 자유롭고 이타적이라는 생각을 공격했다. 그들의 주장은 사람들은 친구, 직장동료, 또는 광고를 통해서 받는 사회적 압력에 못 이겨 헌혈을 해야 한다는 생각을 하게 되기 때문에 이타주의자들이 자유롭지 못하다는 것이었다. 이 주장은 일리가 있긴 하지만 시장 선택을 포함한 대부분의 사회활동에도 적용이 되므로 훨씬 더 넓은 범위에도 적용될 수 있는 주장이며, 그렇게 따지면 시장선택도 자유롭지 못한 것이 된다. 따라서 이타주의자들은 자유롭지 못하고, 시장주의자들도 자유롭다는 주장을 할 수가 없다. 그 판단 기준은 양쪽 다 동등하게 적용되는 것이지 경제활동의 종류가 다르다고 달라지지 않기 때문이다. 시장주의자들은 또한 헌혈자들이 실제로는 이익을 얻었기 때문에 이타주의자가 아니었다고 주장했다. 헌혈자들은 헌혈하는데 약간의 경비가 들었다. 우선 시간을 소비했고, 아마도 일시적인 고통을 느꼈을 것이며, 헌혈튜브와 병들을 보는 게 그다지 반갑지만은 않았을 것이다. 그러나 그 대가로 그들은 차 한 잔을 마시고, 친절하고 감사해 하는 의료진을 만나고, 좋은 일을 했다는, 그리고 어떤 미지의 불행한 사람의 안녕에 기여했다는 심리적인 확신을 얻었다. 이것들은 보상이며 소득이다. 그리고 만약 그 보상과 소득을 계산할 수만 있다면 헌혈을 한 사람들이 이익을 얻고 있다는 것, 즉 경비가 보상보다 적었다는 것을 알게 될 것이다. 따라서 헌혈자의 이타주의는 겉으로만 보이는 것뿐이기 때문에 헌혈자에게 돈을 지불하는 것이 획기적인 상술이 되지 않는 것이라는 주장이다. 어느 누구도 보상이 그리 크지는 않았다는 것을 부인하지 않는다. 그리고 시간이 부족한 사람들이나 기존의 헌혈자들 보다 비위가 약한 사람들에게는 그 보상이 충분하지 않았다는 것도 인정한다. 그러므로 그런 사람들의 마음을 움직이려면 수혈 서비스가 현금을 지급 한다든지 하는 방법으로 그 보상을 올려줄 수 있을 것이다.

10) 국립보건청(NHS): 영국의 보건의료제도로써 공공 의료기관. 역주

논의가 약간 빗나갔는데, 지금 이 논의를 하는 가장 중요한 목적은 여러 종류의 교환이 존재하지 않는다는 주장이 있기 때문이다. 영국인들은 혈액을 파는 것과 그냥 주는 것을 다르다고 생각할 수 있겠지만 사회과학자들은 이 두 교환이 별로 다르지 않으며 헌혈자들은 실제로는 이익을 얻고자 했다고 생각할 수도 있다.

문제는 헌혈자가 이타주의에 자극을 받았느냐 아니면 이익에 자극을 받았느냐 하는 것이다. 다른 사람의 동기를 파악하는 것은 늘 어렵다. 건강한 사람이 의사나 간호사를 잠깐이나마 만나게 되는 것을 충분히 가치 있게 생각할 수도 있고, 부상당한 사람을 돕기 위해서 라기 보다는 그런 이유 때문에 헌혈을 하는 사람도 분명히 있을 수 있다. 누군가 장사를 하는 이유나 장부에 대해서 거짓말을 했다고 하자. 그것이 상업이 존재하지 않는 증거가 되는 것인가? 그런 경우 인류학자들은 주로 사람들에게 물어본다. 아마드라는 사람이 조난구호를 위해 돈을 보냈는데 누가 그것에 대해 이웃에게 이렇게 말했다고 하자. ‘아마드가 사이프러스에 10디나르를 보냈어요.’ 그럼 그 이웃은 이렇게 말한다. ‘아마드가 정말 그렇게 말했나요? 영수증을 보여주던가요? 그건 진짜 구호금이 아니에요(그건 자선세금이라구요).’ 여기서 ‘진정한 구호금’이라는 것은 하나의 범주인 것이다. 그리고 아마드의 이웃은 그가 사이프러스에 보낸 선물이 그 범주에 해당하는지에 대한 대화를 주저없이 그리고 약간의 적의를 띠며 나누었다. 이 대화를 통해 ‘진정한 구호금’이라는 개념이 실제 존재하는 것이 되었다. 리비아에 있는 아마드의 동료 부족민들은 아마드가 무역에서 놀라운 수익을 얻었다는 주장에 대해서도 똑같이 회의적인 반응을 보였다. 그러나 어느 누구도 ‘구호금’과 ‘무역’이 둘 다 존재하며 누구나 그 둘을 구별할 수 있다는 것을 의심하지 않았다. 그래서 어떤 사람들은 옳지 않은 동기를 가지고 특정한 교환을 할 수도 있다는 주장, 또는 교환을 하는 동기와 결과에 대해 그들이 거짓말을 한다는 주장이 다양한 교환이 존재한다는 생각을 공격하는 것은 아니다. 아마드가 그의 상업적 성공에 대해서 거짓말을 했다는 것이 사실이라고 하더라도 그것이 무역이 일종의 교환이라는 것에 의문을 제기하지는 않는다.

그렇다면 무형의 보상, 즉 내면적으로 행복을 느끼는 것과 올바르게 행동하는데서 오는 외부적인 평판은 어떤가? 그것도 당연히 실재하는 것이다. 그러나 그것이 장부의 수입란에 기입될 수 있는 것인가? 경제학자 툴락(Tullock)은 다음과 같이 말한 적이 있다. ‘자선 기부를 하겠다는 결정은 차를 사겠다는 결정만큼이나 경제

적으로 비이성적이다. 두 가지 다 만족을 “구입”하기 위해 수입을 사용하는 방법이며 두 가지 다 (구매자의) 효용을 증대시킨다.’

우선 이것은 (신으로부터 보상을 받는) 자선과 이타주의를 바라보는 방법 중 하나일 뿐이다. 적어도 몇몇 사람들은 위에서 언급한 은유처럼 그들의 행동이 만족을 구입하는 것이라고 생각하지 않는다. 일례로 1966년 웨일즈의 애버밴(Aberfan) 마을에 발생한 재난을 돕기 위한 구호기금에 어느 기부자가 이런 글을 적어 보냈다. ‘얼마 안 되는 돈이지만 원하는 대로 써주세요. 새 코트를 사려고 모으고 있던 돈이에요. 오, 하느님 좀 더 많이 모아두었더라면 정말 좋았을 텐데.’ 이 익명의 기부자가 자신을 위해서 만족을 ‘구입하고’ 있다고 생각했을 리는 만무하다. 그녀는 성령의 움직임을 경험했고, 다른 사람들의 고통에 괴로워했으며, 자신의 코트를 포기했는데도 끝까지 기부할 수 있는 돈이 더 많았기를 바랐다. 적어도 이 정도는 진실이다. 그녀가 뭔가 도움이 되는 일을 했다고 느끼면서 그녀의 고통이 줄어들었을 가능성도 충분하지만, 그녀의 고통을 어느 정도 구제하기 위한 대가라고 인식했기 때문에 저축한 돈을 보냈다고 주장하기는 어렵다. 그러나 정말 그녀가 그런 의도가 있었다고 가정한다면 ‘그건 재난구호보다는 자신의 고통을 구제하는데 더 관심이 있었기 때문에 진정한 자선이 아니야’ 라고 말할 수는 있지만, ‘그것은 자선(혹은 이타주의)의 존재를 부정하는 거야’ 라고 말하지는 않을 것이다. 자선이라는 범주는 분명 존재하고 우리 모두는 그에 해당하는 경우를 떠올릴 수 있다.

물론 사람들은 이타 주의적 행동에 대해서 모두 상업적인 것이라는 등, 모두 어떤 숨겨진 유전자적 충동에서 비롯된 것이라는 등, 또는 그런 일을 하기위해 구제할 재산을 찾아다니는 것이라는 등, 마음대로 얘기할 수 있다. 스스로를 정의롭다고 생각하는 사람들이 이런 말을 들을 때 충격을 받을 생각을 하면 웃음이 난다. 그러나 이런 식의 얘기는 말하는 방법일 뿐, 절대 그 이상이 될 수 없으며 이런 은유적 표현들이 자신의 행동을 설명하고 정당화하는 사람들의 의도와 목적보다 더 실제라는 취지로 주장을 계속 이어나가기는 매우 어렵다. ‘만족 구입’은 은유일 뿐, 사람들이 실제로 만족을 구입하는 것은 아니다.

어떤 것이 실제라거나 더 실제라는 주장은 세 가지 교묘한 마음이 동시에 작용하여 일어나는 마술 같은 속임수이다. 첫 번째는 살림베네의 역설(Salimbene's Paradox)¹¹⁾이라고도 불리는 것이다. 이것은 교양 있고 세심한 사람들이 여전히

표 1 이타주의자와 장사꾼의 개념적 회계장부 (형식 1)

	출금	입금
<i>이타주의자</i>		
기부	£1.00	
수익		Ex
이익		Ex-£1
<i>상인</i>		
매입	£1.00	
간접비	£0.40	
매출		£1.60
이익		£0.20

단위는 영화 파운드 (£) 와 경제적 존경 (E)이다. 환율은 불상.

많이 하고 있을 자기성찰에 사용하는 추상개념인데, 말하자면 이런 것이다. ‘나는 진심으로 이타적이다(나는 다른 사람들과 다르다). 내가 만약 그렇게 생각할 수 있다면 나는 진정으로 이타적이지 않다. 그러나 만일 내가 그런 생각을 하는 것을 비판할 수 있다면 (내가 다른 사람과 다르다는 것이) 재확인 되는 것이다. 그렇게 생각할 수 있다면 나는 진정 이타적이지 않은 것이다. . .’. 어떤 경제학자들은 사람들이 스스로 이타적이라는 점을 만족스럽게 생각하고 있고 그렇기 때문에 그들이 이타적이지 않은 것이라고 주장한다. 그들은 사춘기에 느끼는 불확실함과 자기 회의의 특징이기도 한 이 자신을 되돌아보는 자성의 끔찍한 응답송가(antiphon)¹²⁾를 경제 분석의 공리적 기반으로 승격시켜버린 것이다. 대부분의 사람들은 나이가 들면서 자기반성을 더 이상 안 하게 된다. 왜냐하면 청소년이든 경제학자든 그런 분석을 하게 되면, 오직 목적이 전혀 없는 행동만이 선한 행동이며, 따라서 선행의 성공이나 실패를 제대로 측정할 수 없고, 따라서 선행을 하는 사람에게 만족을 가져다 줄 수 없다는 불가피한 결론이 나오게 되기 때문이다. 이것은 분명히 모순이다.

11) 파르마의 살림베네는 1250년경에 활발히 활동한 재치 있고 냉소적인 프란체스코 교단의 연대기 편집자였다. 내가 이렇게 말하는 것이 옳은 것인지는 모르겠지만, 동시대 교황 선출에 대해서 추기경들이 그를 뽑았어야 했던 이유가 조금도 없었기 때문에 신의 직접적인 개입이 있었던 것이 분명하다는 말을 그가 한 것이라고 생각한다. 누가 그 농담을 했든지 간에 나는 그 말을 목적 없는 무상 행동만이 ‘의심할 여지없이 선한 행동’의 범주에 들어갈 수 있다는 입장을 상징하는 것으로 받아들인다. 저자주

12) 응답송가: (변갈아 가며 부르는) 응답 송가

표 2 장사꾼의 개념적 회계장부 (형태 2)

	출금	입금
재고구매	£1.00	
간접비	£0.40	
매출		£1.60
존경		Ex
이익	£0.20 + Ex	

두 번째 속임수는 이타주의자와 구호금을 내는 사람들은 만족을 구입해서 이익을 내는 사람들이라는 주장을 지지하기 위해 사용되는 회계절차에 나타난다. 이타주의자와 장사꾼의 장부를 생각해 보자. 그 장부는 아마 표 1과 같은 모습일 것이다. 이타주의자가 수익을 얻으려는 것이라면 수입으로 들어오는 존경은 지출되는 액수보다 클 것이다. 그러나 시장주의자들은 이타주의자의 장부에 이익이 나타난다고 상정하고 있으면서도 어느 누구 하나 존경(자기만족, 평판)의 가치를 매겨보려는 시도도 하지 않았으며, 이러한 사실은 감사원이 볼 때 이타주의자의 회계에서 존경이라는 항목이 항상 이익을 나타내기 충분할 정도로 그 가치가 다양한 지에 대한 의심이 들게 한다. 시장주의자들이 존경을 회계에 포함시키는 것이 반드시 잘못된 것은 아니지만 그들이 장부를 조작하고 있지 않다는 것을 보여주는 성의는 있어야 한다. 그러나 그들은 그럴 생각이 없는 것이다.

회계절차에 나타나는 또 하나의 문제는 사실 장사꾼이나 기업가, 농부 그리고 무역상들 또한 거래를 잘하면 상당한 만족을 얻고 좋은 평판을 얻을 수도 있는데, 그중 몇몇은 작위를 받기도 한다. 그러므로 그들도 장부에 존경이라는 수입이 있어야 한다(표 2). 상업과 이타주의는 둘 다 존경을 만들어내기 때문에 정확하고 공정한 장부라면 양 쪽 장부에 모두 존경x가 있어야 한다. 따라서 이타주의자의 존경만 포함시키는 경제학자는 장부를 두 번 조작하게 되는 것이다. 만약 그들이 실제 상황을 반영하려고 했다면 두 개의 미지 수량을 보여주었어야 할 것이다. 즉 이타주의자의 x는 항상 이익을 보여줄 만큼 크고, 장사꾼의 x는 항상 그의 총수입과 존경이 이타주의자의 순수익을 넘지 않을 만큼 적어야 한다. 만일 시장주의자가 그들의 x를 양쪽 장부에 넣는다면 그들의 계산은 훨씬 더 위태로울 것이다.

‘존경’이 사업의 수익에 기여할 수 있는 수입이라는 생각에는 또 하나의 결점이

있다. 평판이라는 것은 다른 사람의 눈에는 성공과 실패를 구별하는 것이기 때문에, 사람들은 평판으로 좋은 장사꾼과 나쁜 장사꾼, 좋은 이타주의자와 평안과 기쁨보다는 공포와 실망을 퍼뜨리는 사람을 구별한다. 그러나 평판으로 (살림베네가 말했듯이) 무상행위와 목적이 있거나 이해관계가 있는 행위를 구별할 수는 없다. 이타적인 행동을 그저 밥 먹듯이 한다는 이유로 이타주의자를 존경하지 말아야 하는 것은 아니다. 나는 이것이 자만이라면 문제가 더 어려워진다는 것은 인정한다. 어떤 다른 외부적 기준과도 상관없이 자기만족을 느끼는 사람들이 실제로 존재하기 때문이다. 그렇다 하더라도 아직까지 우리가 자애와 평판을 정확하게 측정할 수 없는 한, 가장 좋은 방법은 자애와 평판이 여러 가지 교환행위들 사이에서 항상 있을 수 있는 것으로 생각하는 것이다. 아마도 사람들은, 적어도 몇 명은 부리틸라울로를 하는 사람들 보다 쿨라를 하는 사람들을 더 존경할 것이고 장사꾼보다 헌혈자를 더 존경할 것이다. 그러나 그것을 측정할 수 있기 전까지는 편파적일 수도 있는 직관적인 평가를 바탕으로 이타주의자의 무형의 보상이 항상 경비보다 더 크다는 그런 근본적인 논쟁을 하지 않는 것이 현명할 것 같다.

세 번째 속임수는 ‘합리성’이라는 표현이 갖는 의미의 삼중성으로, 합리성이라는 단어에는 여러 가지 의미가 있어서 사용자가 하나의 의미에서 또 다른 의미로 은근 슬쩍 넘어가도 아무도 눈치 채지 못한다. 나에게 (어떤 행동을 하기위한) 합리적인 목적이 있을 수도 있고, 그 목적을 합리적인 방법으로 또는 어리석은 방법으로 추구할 수도 있으며, 경제학적으로 말하자면 나의 효용(내가 이익추구의 동기를 가질 수도 있다)을 증가시키기 위해 합리적일 수도 있다. 이 중의성을 사용하면 궤변가들은 모든 목적을 가진 행동은 이윤동기가 있다는 것을 증명할 수 있게 된다. 어떤 경우에는 이 세 가지 의미가 아주 비슷하다는 것이 분명하게 나타나기도 한다. 어떤 장사꾼은 우리가 ‘합리적’이라고 생각하는 것을 거스르지 않으면서 세 가지 의미 모두에서 합리적일 수 있다. 그러나 영국인들은 그리고 아마도 대부분의 모든 서양인들은 보통 이타주의자가 세 가지 의미 중에 두 가지 의미에서만 합리적이라고 말한다. 즉 이타주의자는 합리적인 목표를 세우고, 그 목표를 합리적인 방법으로 이루려고 하며, 경제적으로 손해를 본다. 우리는 이미 그 손해가 어떻게 이익으로 변할 수 있는 지를 앞에서 살펴보았다. 첫 번째가 살림베네의 역설을 적용하는 것이었고, 두 번째는 존경이라는 마술적인 재료로 장부를 조작하는 것이었

다. 세 번째로는 목표와 방법에서 합리적인 것은 일반적으로 합리적인 것이며 결과적으로 이윤추구적이라고 가정하는 것이다. 이 논리는, 경제적 의미의 합리성은 이윤동기가 자명하지만 나머지 두 개의 경우에는 그렇지 않기 때문에 잘못된 등가를 암시하게 된다. 우리가 목표의 합리성('그는 오늘밤에 달에 가고 싶어 한다')과 수단의 합리성('그래서 그는 멀리 뛰기 연습을 하고 있다')에 대해서 논쟁할 수 있는 것은 비합리적인 것이 어떤 것인지 알기 때문이다. 그러나 '합리성은 곧 이익'이라는 구조에 대응하는 비합리성은 없다. 이를테면 '비합리성은 곧 손해'라고 할 수 없다는 것이다. 왜냐하면 진정으로 손해를 보고 싶어 하는 사람은 이윤을 내려는 것이고, 이윤을 내고 싶지만 사실은 손해를 보는 사람은 실수를 했을 뿐이라는 것을 (이 논의의 조건에서) 알 수 있기 때문이다.

살림베네의 역설과 거짓 회계, 중의어의 사용으로 구성된 이 조합은, 여기서 다루고 있는 아주 우아한 논쟁과 적당히 고상한 수학의 바탕이 되고 있지만, 이것은 교환에 대해서 교환은 마치 항상 이익을 추구하기 위해 하는 행동인 것처럼 얘기하는 하나의 은유일 뿐이다. 이것은 아주 도발적이고 우리의 행동과 동기를 생각하게 하기 때문에 약간의 가치는 있다. 더구나 만약 어떤 사회과학분야가 정부와 정책의 도구가 되고자 한다면, 국가를 효율적으로 만드는 과학 보다는 순전히 은유적일 수 있게 보장된 과학이 더 나을 것이다. 그러나 신고전주의 경제학은 공상과학소설이다. 19세기 경제학자들은 상상할 수 있는 최악의 경우에 세상이 어떻게 될지 상상해보더니, 만약 모두가 개인적인 이득에만 신경을 쓴다면 삶이 여전히 참을만할 것이라는 것을 증명하며 만족해했다. 안타깝게도 많은 경제학자와 정치가들은 조상이 낀 악몽이 우리의 의지와 행동을 정확하게 묘사하고 있다고 믿게 되었고 세상을 그에 따라 만들려고 노력하고 있다. 에지워스의 '악몽'(Edgeworth's Bad Dream)¹³⁾은 목표가 되어 버린 것이다.

여기서 경제학자와 정치가들이 악몽을 목가적인 시로 탈바꿈시키는 정신적 과정에 대해서 알아보지는 않을 것이다. 그러나 효과적인 모델들이 모두 좋은 것은 아니라는 것을 지적할 필요는 있다. 이론 모델이 단지 지적인 생각의 구성체라는 주장은 일반적이며 많은 경우 신빙성이 있다. 즉 어떤 모델이 합리적으로 선택된 사실들을 적당히 만족스러운 방법으로 설명하기만 한다면 다른 것을 선호할 이유가

13) 에지워스: 19세기 경제학자, 통계학자. 완전 경쟁이 일어나는 세계에서 개인은 사회가 할당할 수 있는 최대 한의 쾌락을 얻으려 할 것이라 주장함. 역주

없다. 이것은 지적인 사람이든 아니든 우리 대부분이 그렇듯이 패턴을 만들기 좋아하는 사람이라면 누구에게나 매력적인 주장이다. 누구든지 세상을 ‘마치’ 평평하다거나 신이 만들었다거나 블루치즈로 만들어졌다고 묘사할 권리가 있다. 누구든지 자기의 패턴을 여러 가지로 활용할 권리가 있는 것이다. 그러나 시장주의자들이 하는 일은 이것이 전부가 아니다. 우선 사람들은 자신의 모델이 꽤 마음에 들면 그것을 모델 이상으로 승격시키려고 하는 보편적인 경향이 있다. 그래서 우리는 원래 은유였던 것이 실제이고 사실이며 우리의 생각 밖에서도 존재한다고 믿게 된다. 이렇게 ‘마치 그렇듯이(as if)’에서 ‘실제 그렇듯이(as is)’를 이끌어내는 경향은 인간사회에 흔하게 나타난다. 이런 경향 때문에 시장주의자들이 힘들어 하는 것을 지켜보다보면 그들도 그 경계 안에 있다는 것을 알 수 있다. 그러나 특정 모델이 실제라고 받아들여지게 되면 그 결과는 매우 심각해진다. 만약 정치인들이 세상이 정말 치즈로 만들어졌다고 생각한다면 공공 정책에는 특별히 아무런 영향을 미치지 않을 것이다. 그러나 그들은 공익에 쏟아 붓기 위한 재정을 마련하기 위해 교환을 통제하고 세금을 부과하려고 할 것이다. 현실을 간단히 설명하게 되면 일을 쉽게 처리할 수 있는 방법을 한두 가지 미리 준비하는 데는 수월하지만, 그 뒤에는 충분히 논의되지 않은 결과가 따르게 된다. 정치가들이 자신의 행동을 정당화하기 위하여 자연의 법칙에 호소할 수 있게 되면 세상이 실제보다 더 단조롭게 보이게 되기 때문에 지적 피폐가 일어날 것이다. 이는 그들이 통제하려고 하는 사람들의 생계와 정신적 안녕을 위한 그들의 기대와는 동떨어진 것이다.

주제로 돌아가서, 경제학자들이 이타주의나 자선이 ‘장사보다 더 높은 도덕적 수준의 범주로 쉽게 분리될 수 없다’[경제문제연구소(Institute of Economic Affairs), 1973, p. vi]라고 말하는 것은, 그들이 ‘오, 하느님 내가 돈을 더 많이 모아두었다 라면 좋았을 텐데’라는 도덕적 수준으로 격하시켜서 이타주의가 얼마나 구멍가게와 비슷한지를 증명하는데 성공했다고 생각하기 때문이다. 사람들은 고기 파이는 해롯즈 백화점에서 사고 자부심은 동네 자선 가게에서 얻는다. 그러나 나는 상업과 이타주의 둘 다 도덕적 판단이 가능하며 이점에서 볼 때 그 둘은 그렇게 다르지 않다고 주장했었다. 많은 거래를 성사시키면 장사꾼들도 자선가들처럼 평판을 얻는 것을 보면 알 수 있다. 어느 정도까지는 그렇다고 볼 수 있다. 그래서 사람들

은 다양한 종류의 교환을 성공적으로 수행하려고 하는 것이고, 귀족작위를 받은 장사꾼들은 대개는 아주 성공한 자선가이기도 한 것이다.

이 논의가 트로브리안드인들과 그들의 쿨라에 어떤 영향을 끼치는지 주목해보자. 이 헌혈자에 대한 논의를 태평양에 그대로 대입해보면 트로브리안드인들은 이익을 얻기 위해서 비합리적이고 복잡한 절차를 거쳐야 하는, 번거로운 원시 제도와 결합투성이인 규칙에 얽매인 기업가로 해석이 된다. 쿨라 참여자가 교환에서 얻었던 존경은 일종의 ‘수익’이었다. 즉 존경은 그가 트로브리안드인의 삶에서 다른 분야, 즉 정치나 결혼준비, 또 그에 따른 부의 축적 등에 사용할 수 있는 중요한 정치적 자원이었던 것이다. 그들은 경제적 이익을 직접적으로 추구하는 대신 정치적, 사회적 위신을 먼저 추구해야했고, 그렇게 해서 위신을 얻으면 부를 더 잘 일구어서 유지할 수 있었다. 물론 이로 인해서 재화와 용역에 대한 접근이 제한되고 대다수의 사람들이 참마나 그릇, 또는 여자나 구장나무 열매 시장에 자유로이 접근하지 못하게 되었기 때문에 완전 경쟁은 더욱 더 차단되었다.

앞서 말한 논의는 트로브리안드의 쿨라 교환에 대한 논의 중 하나일 뿐이다. 이 논의는 일련의 그럴듯한 속임수를 바탕으로 하고 있으며 트로브리안드인들이 자신들의 행동에 대해 하는 말이 사실이 아니거나 잘 못 알고 있는 것이라는 가정에 바탕을 두고 있다. 그들은 쿨라가 동등하거나 더 좋은 것을 되돌려주는 것을 원칙으로 하며, 부리틸라울로나 다른 종류의 트로브리안드 교환과 아주 다르다고 말한다. 나는 트로브리안드인들이 물론 존경을 받고 싶어 하고 케다(keda) 전략이 그들이 의도한대로 되면 기뻐한다고 주장했었지만 이들이 원하는 존경은 은행에 현금이 있는 사람들이 존경을 받는 것처럼 은행에 있는 현금을 대체할 수 있는 ‘이익의 일종’은 아니다.

트로브리안드 교환에 대한 잘못 된 분석 중에서 중요한 분석을 한 가지 더 살펴 보겠다. 이 분석은 살린스 교수가 가장 분명하게 설명했던 것이다. 그의 주장은 소위 한때 공식적이었던 경제 분석(그러나 우리는 실제로 그것이 얼마나 비공식적인지 방금 알게 되었다)을 거스르고 원주민들이 말하는 가치를 일부 제한적으로 수용하는, 오랫동안 이어져온 강력한 전통을 기반으로 하고 있다. 살린스는 트로브리안드인들이 쿨라교환과 다수의 다른 교환에서 등가 또는 ‘넉넉함’을 달성하려고 했다는 것에 동의한다. 즉 아이들에게 젓을 먹이는 엄마들은 ‘순수한 선물’을 풍부하

고 넉넉하게 주었던 것이며, 마찬가지로 트로브리안드의 아버지들은 자식들에게 지식과 물건들을 물려주었던 것이다(트로브리안드 친족체제에서 아버지들은 자식들에게 어떤 물질적 의무도 없었고, 자식들로부터 돌려받을 것을 바라지 않았다).

진지하고 고무적인 ‘민족지적 자료와의 문답’을 통해 만들어진 살린스의 주장은 어떤 경제들은 시장교환을 바탕으로 하고 있듯이 어떤 경제들은 호혜를 바탕으로 하고 있다는 것이다. 호혜는 수입과 지출의 단일 관계가 아니라 ‘직접적인 물질적 수익을 기대할 수 없는’ 짓을 먹이는 순수한 선물에서부터 물물교환이나 ‘처벌을 받지 않고 무언가를 공짜로 얻으려는 시도’인 절도에까지 이르는 ‘연속체’이고 ‘범위’이다. 그 중간에는 사회적 관습에서 ‘제한된 짧은 기간 내에 그에 비례하는 가치 또는 효용으로 반환할 것을 명시하는’ 균형 잡힌 호혜들이 있다. 쿨라는 이 중간범주에 속한다.

트로브리안드인들은 (다른 많은 사람들처럼) 촌수로 가장 가까운 사람들에게는 아낌없이 주었고 촌수로 더 멀더라도 사회질서의 범위 내에 있는 사람들에게는 좀 더 계산적으로 대했지만, 친족 범위와 지배권 밖에 있는 사람들과 거래할 때는 염치없이 이기적이었고 단기간에 돌려받으려고 했다. 그러나 살린스는 이 모든 것들이 호혜성이 지배하는 경제에서 일어날 때는 모두 호혜의 형태라고 했다. 비슷한 경우로 정치적 권위가 있는 사람들은 그들만의 사회집단 내에서 교환들을 조직했는데, 이 교환들은 권위로 구성된 것이었고 ‘공동부담(pooling)’이라는 것을 만들었다. 이것은 일종의 과세와 복지 분배제도였지만, 호혜경제를 바탕으로 하는 사회의 정치적 권위는 친족관계를 토대로 설립되는 것이기 때문에 이 또한 호혜적인 것이었다. 추장들은 자신의 지휘권에 대한 권리를 친족사이에서 연장자라는 입장을 내세워 주장하거나 부모의 특권과 책임이라는 친족끼리 사용하는 표현에 비유하기도 한다. 살린스는 친족에 의해 조직된 교환은 ‘넉넉한 양’을 주는 원칙을 수반하고, 따라서 호혜적이라고 주장한다.

살린스는 이 호혜성에 대한 기술을 바탕으로 호혜의 경제학을 수립하기위한, 즉 호혜경제의 거래에서 ‘가격’의 형성과 변동의 원칙을 알아내려는 독특한 시도를 하고 있다. 이것은 그의 대부분의 독자들을 감탄하게 할 정도로 놀라운 시도이다. 그러나 몇몇 독자들에게는 반박하고 싶을 정도로 놀라운 시도이기도 한 것을 보면 어쨌든 모두를 놀라게 하는 것은 사실이다. 그의 주장에는 두 가지 결점이 있다.

첫째, 그의 주장에 따르면 교환에 대해 통일되고 정확한 설명이 불가능하다. 그러한 설명을 하기 위해서는 시장교환에 대한 설명과 호혜교환에 대한 설명이 둘 다 필요하기 때문이다. 이것은 옳을 수가 없다. 만약 ‘경제적 행위’ 또는 ‘교환’이라는 분류가 정말 존재한다면 그것들에 대해 일반적인 기술이 가능해야 할 것이다. 이 설명이 미래에는 가능할 것이라는 것을 인정하므로 이 점에 대해서는 이 정도로 넘어가겠다. 그러면 두 번째 결점은 그 설명이 가능하게 되기 전까지 과도적으로 중요한 문제라고 할 수 있으며, 그것은 호혜의 경제와 그에 수반되는 경제학이 존재한다는 것을 입증하려면, 이윤동기가 교환의 바탕이 되는 실체라는 것을 입증하기 위해 시장주의자들이 사용하는 것과 똑같은 절차가 필요하다는 것이다. 시장주의자가 이타주의는 정말 이타적이지 않고 이윤을 목적으로 하는 것이라고 말하는 것처럼, 살린스는 호혜경제에서는 이를테면 절도도 호혜의 한 형태이며 시장과 유사한 활동과 더불어 ‘부정적인 호혜’라고 주장한다.

이 표현은 뭔가 아리송하다. 정기적으로 나쁜 것을 교환하는 민족들이 존재하는 것은 사실이다. 예를 들어 어떤 유목 공동체에서는 어느 한 집단과 또 한 집단이 서로에게 침입자가 되고 그들의 관계는 서로에게서 훔치는 관계이다. 그리고 몇몇 사례에서 보면 앙숙관계라는 것은 영원한 살인협박(그리고 때때로 실제 살인이 일어나기도 한다)의 관계라는 것을 알 수 있다. 굳이 이것들을 칭하자면 ‘호혜’라고 할 수 있을 것이다. 이것들을 부정적인 호혜라고 부른다면 교환되는 대상 자체가 나쁘다는 것을 말하는 듯 하며 이것은 사회학 또는 경제학적 범주에서는 흔치 않은 근거이다. 아니면 ‘부정적’이라는 것은 미리 짠 장부나 의도했던 교환 결과를 의미할 수도 있는 것인가? 절도는 분명히 ‘공짜’ 거래지만 도둑질에 성공한 도둑은 적자장부가 아니라 흑자장부를 기록하며 어떠한 호혜도 바라지 않는다. 트로브리 안드인들의 사회에는 유목민 침입자들과 앙숙지간이 갖고 있던 것과 같은 공식적 관계가 없었다. 그들 사회의 도둑들과 물물 교환자들은 적어도 겉으로 보기에는 오다가다 아는 사람들이었다. 그리고 어쨌든 그런 공식적 관계를 갖고 있는 민족들은 그 관계들을 다른 목적으로도 사용했는데, 결혼이 아주 대표적인 예이다.

자선과 이타주의가 시장주의자들을 불편하게 하듯이 절도와 물물교환은 호혜주의자들을 불편하게 하고, 이로 인해 시장주의자들의 주장과 비슷한 (별로 명료하진 않은) 논쟁이 벌어진다. 즉 절도와 물물교환이 호혜처럼 보이지 않을 수도 있지만

바탕에 깔려있는 실체는 호혜라는 것이다.

따라서 호혜주의자의 주장은 시장주의자의 주장을 위태롭게 한 것과 똑같은 주장에 용어만 바꾸어서 반박을 당할 여지가 있다. 호혜주의자의 회계가 영원한 균형 또는 ‘넉넉한 양’을 나타내기 위해 어떻게든 조작되어 있다는 것이다. 부리틸라올로의 경우를 예로 들면, 살린스는 정확히 동량의 답례를 하기로 한 카쿠와쿠마를 사람들의 신중한 계산이 사실은 표면상 전쟁이 두려워서 피하려고 했던 넉넉한 양이었다는 것을 증명해야 할 것이다. 더욱이 살린스의 주장에는 또 하나의 결과가 따르는데, 이 역시 달갑지 않은 것이다. 그것은 호혜라는 것은 호혜경제에만 국한되어있으며, 그것도 넉넉한 양을 주는 것을 지배적인 교환 규칙으로 하는 호혜경제라는 것이다. 말 그대로 호혜경제에 시장이 있을 수 없듯이 시장지배 사회에도 이타적 교환이나 호혜가 있을 수 없는 것이며, 영국이나 캐나다인들은 자신들에게 이타적 교환과 호혜가 있다고 생각할 수도 있으나 그것은 잘못된 생각일 뿐, 이 두 사회의 근본적인 현실은 시장주의자들의 말하는 것과 아주 비슷하다는 것이다. 그러나 우리는 경제학자들이 틀렸다는 것을 알고 있다. 우리가 살고 있는 세상은 그렇지 않으니까 말이다. 그리고 그러한 사실은 우리가 살린스 교수 덕분에 그 반대도 아니라는 것을 알게 되었기 때문에 우리를 곤란하게 한다.

시장주의자와 호혜주의자의 주장은 두 가지 결점을 공유하고 있다. 첫 번째 결점은 사회적 활동의 표면아래에는 단순한 겉모습보다 어떤 면에서는 더 분명하고 더 진실한 실체가 놓여있다고 상정하는 것이다. 나의 경험에 비추어 볼 때 이 문제는 어떤 것의 겉모습을 고찰하고 숙고하면 그것을 이해하게 되고 (일시적으로나마 만족스러운) 설명도 할 수 있게 되는 것이며, 그런 다음에는 그것의 더 깊은 실체를 생각하게 되는 경우라고 생각한다. 그러나 깊이가 더 깊다고 반드시 더 진실하다는 가정은 당치않다. 예를 들어 ‘내가 더 깊은 실체에 대해 생각해보니 현지인들의 이해는 잘못된 것이고 그들이 말하는 것을 안심하고 무시해도 되겠어.’ 라고 말할 수는 없는 것이다. 모델을 만들기 위해서 어떤 증거를 사용했다가 그 증거를 무시하기 위해 다시 그 모델을 사용할 수는 없다. 두 번째 결점은 이 주장들이 일방적이며 부분적으로만 깊이가 있다는 것이다. (시장에서의) 이운동기라는 것은 표면, 겉모습의 일부인 것은 분명하다. 그렇다면 이운동기가 헌혈자의 마음을 움직인다는 시장주의자의 주장은 따라서 이운동기가 두 가지 성격을 띄고 있다는 말인

데, 이익이라는 것은 자선의 밑바닥에 깔려있는 실체이면서 시장의 표면이기도 하다. 하지만 이익은 틀림없이 시장 밑바닥에도 깔려 있을 것이다. 마찬가지로 호혜주의자는 호혜동기를 (쿨라의 경우와 같이) 표면에 덮어씌우기도 하고 (부리틸라울로나 절도의 경우와 같이) 밑바닥에 깔기도 하는 이중적 특징으로 해석한다. 요컨대 두 경우 모두 바탕이 되는 실체는 항상 밑에만 깔려 있는 것이 아니라 때로는 퇴적평야의 노두나 따뜻한 바다의 한류처럼 표면으로 드러난다는 것이다.

하지만 이 주장은 깔끔하지 못하기 때문에 불완전하다. 분명 언젠가는 누군가가 표면에 드러나는 모습과 심층에 놓여있는 실체사이의 관계를 설명할 수 있는 좋은 이론을 만들어 낼 수 있을 것이다. 이 이론으로 그 실체가 동시에 표면에도 드러나고 심층에도 놓여있는 현상들, 때로는 표면에 드러나기도 하고 때로는 심층에 놓여있는 현상들, 또 표면에만 드러나는 현상들이 어떻게 가능한 것인지 설명할 수 있을 것이다. 그러나 그러한 미래는 아직 먼데다 현재는 이러한 비논리적인 면이 잡히지 않고 요리조리 빠져나가기만 하기 때문에 시장주의자와 호혜주의자들이 현지의 토착이론을 보편적인 진실이라고 여기게 둘 수밖에 없다. 사실 시장주의자들이 한 일은 시장에 대해서 그리고 그들 경제의 일부 표면에 대해서 이론을 세우고, 그들의 견해를 특별한 시장이 없거나 아주 널리 받아들여지는 이운동기가 없는 교환과 경제에까지 확대한 것이다. 그리고 그런 경우 시장을 조직하는 원칙들이 표면에 드러나 있지 않기 때문에 그런 교환과 경제들은 더 깊이 있고 더 진실한 것이라고 생각한다. 그렇게 해서 시장현상에 꽤 잘 대처하는 이론은 무식하면 용감하다고 이론을 확대한 것에 대한 별 해명도 없이 모든 경제적 현상의 심층 현실로 탈바꿈 한다. 때로는 패권을 장악한 것처럼 보이는 이러한 이론을 확대함으로써 비평가들은 비시장경제 활동에만 관심이 있는 경제학자들이 자만에 차있다고 주장하게 되는 것이다. 그들은 현지에서 나타나는 현상에 대응하기 위해 생각해낸 최악의 경우의 시나리오를 취하여, 그것을 하나의 공리체계로 전 세계에 대입해버렸다. 호혜주의자도 시장주의적 경제학을 약화시키려는 것이 그들의 목적인데도 논리정연하지 못한 것은 마찬가지다.

시장주의자들의 모든 것을 설명하려는 허세에 대한 공격은 1940년대부터 경제역사학자와 마르크스주의 인류학자들이 가장 분명하게 표현하기 시작했다. 고들리에

(Godelier)를 중심으로 한 마르크스주의자들은 또 다른 심층 실체를 알고 있다는 이점이 있었고 신고전주의 경제학이 OECD국가 국민들의 자본주의와 경제적 제국주의를 정당화 하는 이데올로기였다고 여기고 있었다. 그들은 이러한 현상들과 그들을 지탱해주었던 지역이론이 발전 중에 있는 과도기단계였다는 것을 알고 있었다. 그러나 그들의 지역이론 주장을 이해하기 위해 마르크스주의자일 필요는 없다. 마르크스주의 자체도 결국 또 하나의 지역이론이 되어버렸기 때문이다.

세상이 돌아가는 게 보통 그렇듯 모든 이론은 지역에서 나오는 것이며 현지인들이 만들어낸 것이다. 결국 일반적인 것으로 받아들여지는 이론조차도 어딘가에서 만들어져야하기 때문이다. 더욱이 모든 지역이론들은 같은 범주 내에서 모든 경우에 적용할 수 있는 일반 이론이 되고자 한다. 이론가가 편안히 앉아서 이런 말을 하는 것을 상상하기란 쉽지가 않다. ‘나는 지금 여기서 일어나는 일 이외에 어떤 일에도 관심이 없어요. 그리고 어떠한 일반적인 고려사항도 철저히 배제할 겁니다.’ 그러므로 많은 이론 중에서 일반 이론을 선택하는 기준은 아마도 내적으로 일관성 있고, 정밀하고 정갈하며, 실제 개개인이 가진 동기나 경험과 밀접한 이론들일 것이다. 사무엘슨(Samuelson)과 프리드먼(Friedman)의 많은 as if 대안론에 맞선 논쟁에서도 분별력 있는 사람이 현실과 더 가까운 것을 선택한다고 주장한 것은 사무엘슨이었다.

시장주의자의 교환이론은 분명치 않은 개념들로 정신까지도 속일 수 있는 일련의 속임수에 초초하게 의지하고 있다. 이 중대한 인류학적 대안(지배적인 교환으로 확인이 가능한 여러 종류의 경제들이 있다는)도 분명하게 파악하기 어려운 특성이 있기는 마찬가지다. 두 이론 모두 현지인들이 자신의 행동을 잘 이해하고 있다는 진실을 부정하고, ‘실체’는 다양한 깊이를 가지고 있으며 이 실체는 표면에 드러날 수도, 심층에 숨어 있을 수도 있다고 주장한다.

나 또한 모든 문화에는 교환을 하는 심층 패턴이 있다고 주장하고 싶다. 하지만 어떤 경우에는 다른 경우보다 더 깊은 심층이 있다고 주장하기는 어려울 것 같고, 그 심층패턴이 자신의 의도나 행동에 대해 사람들이 직접 설명하는 것보다 더 진실하다고 주장하기는 더 어려울 것 같다.

3

레퍼토리

이 장에서는 교환을 다른 방법으로 설명해 보겠다. 즉 여러 종류의 교환이 있다는 현지인의 경험을 수용하고, 심층에 있는 실체는 항상 동일한 수준에 있다는 것을 밝힘으로써 표층에 나타난 것보다 더 진실이라는 주장을 할 필요가 없는 방법이다.

영국인이나 트로브리안드인들이 할 수 있는 교환 종류의 범위를 영국식 또는 트로브리안드식 레퍼토리라고 한다. 일상적인 담화에서 레퍼토리는 개체들로 구성된 한 무리의 공통 속성(‘첼리스트를 위한 레퍼토리’) 또는 한 무리에 속한 각 개체들의 속성(‘그는 그의 레퍼토리를 연장해서 바흐의 조곡을 포함시켰다’)을 의미한다. 트롬본연주자들은 트롬본을 위해 작곡된 몇몇 곡들만 연주하고 그 외의 다른 곡들은 너무 쉽거나 너무 어렵거나 너무 감상적이라고 간주한다. 그러나 트로브리안드인들의 개인적인 교환 레퍼토리는 기술이나 취향보다는 사회계층, 성별 그리고 집단의 구성원의 자격에 따라 제한되어있다. 이러한 제한은 영국에서도 비슷하게 나타나는데, 도둑질을 하는 사람은 많지 않고 아주 적은 수가 사람들을 고용하며 훨씬 더 적은 수가 상품선물거래를 한다. 이러한 영국식 레퍼토리의 분포는 적성이나 관심뿐만 아니라 성별, 나이, 재산, 사회적 권력 등 뚜렷한 사회분화와 유사하게 연관되어있다. 그러나 이 장에서는 레퍼토리라는 단어가 갖는 개인적인 의미보다는 주로 트로브리안드인이나 영국인이 이용하는 교환의 범위에 대해 중점적으로 논의 할 것이다.

영국식 레퍼토리, 즉 ‘영국제도에 살고 있는 사람들이 알고 있는 모든 교환의 목록’은 우선 먼저 표 1에 나와 있는 대로 용어의 목록으로 구성되어 있다. 이 목록에는 예를 들어 선물(先物)시장이나 동네 장터 또는 학문에서 사용되는 전문용어는 제외되었으며, 특정한 조건이 필요한 용어(결혼 선물, 아동 매춘, 무장 강도)도 제외시켰다. 이 모든 용어들을 다 포함시킨다면 분량이 몇 페이지로 늘어날 수도 있을 것이다. 이 목록의 용어들은 본질적으로 문화와 연결되어 있다. 기독교세계에서는 성직을 구매하는 것을 죄라고 여기는데, 이를 일컫는 성직매매와 같은 용어도 역시 문화적이라고 할 수 있다. 영어권에서 우리가 일반적인 범주로 격상시키고자

표 1 영국식 레퍼토리의 일부

구호	몰수	호혜
이타주의	강탈	임대
차익거래	선물거래	소매
은행업	증여	강도
물물교환	행상	징발
증회	내부자 거래	좀도둑질
빈집털이	보험	쇼핑
사기/팔기	마케팅	성직매매
자선	대금(업)	사회임금
상품거래	담보대출	스위핑
부정부패	노상강도	절도
기부	전당	사례금주기
고용	폭리	무역
착취	매춘	도매

하는 (이를테면) 이타주의나 호혜의 경우는 문화적 관련성이 그나마 덜하다. 사람들은 이타주의나 호혜를 내부자거래보다는 훨씬 더 보편적이라고 생각하는 경향이 있기 때문이다. 물론 뉴기니나 북아프리카에서도 절도, 자선 등으로 번역할 수 있는 단어나 행동이 있을 수도 있다. 그러나 사람들은 항상 자신의 거주 지역에서 지켜지는 관습의 범주를 보편적인 것으로 격상시키려 하기 때문에 영국식 교환의 범주가 실제보다 더 보편적이라는 생각은 조심하는 게 좋을 것이다. 예를 들어 만약 이타주의를 특정 대차대조표(A는 결손을 내고, B는 이윤을 낸다)를 산출할 수 있는 교환으로 정의한다면 이타주의는 보편적으로 존재하는 것이 분명하다. 대차대조표라는 것은 어떤 교환에서도 논리적으로 가능한 결과이기 때문이다. 그와 똑같은 대차대조표는 이를테면 부정직한 판매라든지 무지한 쇼핑에서도 산출될 수 있다. 그리고 우리 집에 도둑이 들었다면 비록 나는 완전한 손해를 보았고 도둑은 비용을 거의 안 들이고 이익을 얻었음에도 불구하고 나는 내가 이타적이었다고 생각하지 않는다. 다시 말하면 사실상 영국인들은 이타주의를 그것이 산출하는 대차대조표로 정의하지 않으며, 그 대차대조표의 바탕에 있는 의도를 중요하게 생각한다. (그렇게 되면 의도가 없는 행동이 이타적인 행동이라고 주장하기가 아주 어려워진다.) 영국에서의 이타주의는 교환자들 간의 관계의 범위뿐만 아니라 관련된 물품에도 제한이 있다(어떤 상품도 이타주의에 별로 적합하지 않다). 따라서 영국식

이타주의는 복잡하다는 것이며, 개념이 복잡하면 할수록 보편적인 것이 되기 힘들다. 다양한 종류의 상거래도 현지인들이 사용하는 범주이므로 그에 대해서 위의 경우와 같은 주장을 적용할 수 있다. 상거래의 모습을 띠고 있지만 거의 무의식적으로 ‘차익거래’, ‘쇼핑’, ‘매춘’이라고 번역 할 수 있는 것들을 보게 되는 게 사실이기 때문이다. 그러나 우리는 이런 것들을 보편적인 범주라고 생각하려는, 그리고 현지인이 알고 있는 것을 바탕으로 과학적인 법체계를 세우려는 경향 또한 경계해야 한다.

영국식 교환목록에서 각각의 용어는 종류가 다른 교환을 지칭하고, 사람들이 재화와 용역뿐만 아니라 관계된 사람들 사이의 관계까지도 평가하는 사회적 세계를 내포한다. 간단히 말하면 교환들의 차이는 기본적으로 경제적일뿐만 아니라 도덕적이고 법적이며 종교적이다.

다른 사회에 대해서도 이와 같은 목록을 만들 수 있다. 트로브리안드식 레퍼토리는 60여 년 동안 연구되었던 민족지학에서 입증된 것으로, 약 80여개의 명칭이 있는 교환들과, 말리노프스키와 그의 후임자들이 설명은 했지만 따로 명칭을 붙이지 않은 대 여섯 개의 교환으로 이루어져있다. 이 교환들에는 노동의 교환, 전문기술의 교환, 연애하고 결혼 할 때의 음식 교환과 기타 다양한 공식적, 비공식적 상황에서의 교환이 있다. 또한 의류, 성(性)적 서비스의 대가로 주는 선물, 유산을 기대하고 하는 교환, 쿨라와 관련된 몇몇 교환, 그리고 부리틸라올로와 같은 경쟁적이고 정치적인 교환 등이 있다. 그림 2에서는 결혼과 관련된 16개의 독특한 교환들이 단단하게 얽혀있는 트로브리안드의 교환을 보여주고 있는데, 몇몇 독자들은 흥미로워할 것이라 생각된다.

결혼과 관련된 이 16개의 교환을 보면 양 측에서 네 가지 종류의 관계자가 여섯 가지 종류의 물건을 교환하는 것을 알 수 있다. 결혼 전에 이루어지는 교환(61-69)에서는 교환의 이름에 교환하는 사람, 물건, 그리고 물건이 전달되는 방향이 모두 나타나 있다. 이 교환들은 모두 당사자들이 1~2년 안에 등가의 답례를 기대한 교환이었다. 즉 상호 호혜적이었던 것이다. 그러나 일단 결혼이 성립되고 인정되면 처남은 매부에게 참마(70)를 무조건 공급해야하는 의무를 졌고 그 대가로 일련의 명목상의 귀중품을 받았다. 이 자료의 제공자들 모두 하나같이 이 교환들에서 남편이 가장 이익이 많을 것으로 기대했다고 하며, 사실 말리노프스키는 남

스키는 남편이 ‘공물’을 받는 것이라고 했다. 이 교환들의 명칭은 각기 다르지만 동일한 물건과 사람이 관련되어있다. 이것들은 모두 우리구부(urigubu)가 상황에 따라 더욱 구체적으로 변형된 것으로, 긴급한 사갈리(sagali: 77, 그림에는 없음)라든지 특이한 리쿨라 웨이야마(likula bwayama: 74) 같은 것이다.

간단히 말해서 사람과 물건, 그리고 상황으로 편성된 교환들은 각각 고유의 명칭이 있었고, 이것은 세분화되어가는 하나의 범주 체계를 나타냈다. 그것이 트로브리안드와 영국 레퍼토리의 가장 큰 차이점이다. 그렇다고 해서 이 체계가 더 엄격하다는 것은 아니다. 어떤 명칭들(특히 우리구부)은 의미의 범위가 아주 넓어서 사람들로 하여금 의미를 바꿔서 불명확한 의미로 활용할 수 있게 하기 때문이다. 어쨌든 트로브리안드인들은 그 의미가 때로는 모호하더라도 정말 자주 이름을 붙이는 사람들이었던 것 같다. 두 레퍼토리 사이의 또 하나의 큰 차이점은 트로브리안드인들은 교환들 사이의 연관성을 종종 분명히 했다는 것이다. 그래서 한 남자가 우리구부를 받으면(70) 그는 그 일부를 가까운 친족과 친척에게 나누어 주고 그가 존경 받고 있다는 것을 보여주었는데 이것은 코비시(kovisi: 73, 표에 없음)라고 한다. 그리고 그가 빌라쿠리아(vilakuria: 73)로 받은 음식은 그의 집을 짓는 것을 도와준 사람들에게 나누어 주었다(말리노프스키는 그렇게 받은 것을 나누어 준 교환에 명칭이 있는지는 언급하지 않았다). 간단히 말해서 많은 트로브리안드 교환들은 사슬처럼 서로 연결되어있고 그에 따른 결과들이 흥미롭다는 것이다. 물론 영국에서도 도매업자가 제조업자에게서 물건을 받고 소매업자에게 넘겨주고, 전문직 종사자는 수수료를 벌어서 그 일부를 내국세로 낸다. 그러나 내가 보기에는 트로브리안드인들이 이 점에 대해서도 훨씬 더 꼼꼼했다고 생각한다. 또한 트로브리안드의 레퍼토리에 나타나는 관계는 영국 레퍼토리의 관계보다 더 오래 지속되었고 고정되어있다. 어쨌거나 적어도 특정 교환에서는 우연히 알게 된 사람들의 손보다 지속적인 관계를 맺고 있는 손을 통해서 더 많은 물건이 통과하지 않는다.

교환의 종류의 목록은 교환들 사이의 뚜렷한 차이들을 보여주는 것이다. 선물이 자선행위와 다른 것은 첫째로, 선물을 주는 사람은 받는 사람에게서 뭔가 돌아올 것을 기대하지만 자선행위에서는 그런 기대를 하지 않는다. 둘째, 선물로 줄 수 있는 물건(예를 들어 직소 퍼즐)은 자선으로 주는 물건과 다르다. 칫솔과 의약품, 입던 옷, 기본 식량들은 모두 적절한 기부가 될 수 있지만 결혼 선물로는 부적절

표 2 트로브리안드 혼인 교환 요약

신부의 부모와 친척	62	삶은 참마 바꾸니 여러 개 카투빌라 Katuvila: 부모가 딸의 결혼을 인정 (말리노프스키, 1929: 76; 와이너, 1976: 187)	→	신랑의 부모	
	63	각 친척으로부터 참마 바꾸니 1개 페페이 Pepei: 카투빌라와 같은 날 가지고 온다. 신랑의 아버지는 이것을 자기 친척에게 나누어주고 그 대가로 작은 귀중품을 받으며 그것을 결국에는 타켈라라 페페이를 위해 사용한다. [64] (말리노프스키, 1929: 76)	→		
		도끼날과 다른 작은 귀중품	←		64
		타켈라라 페페이 takwelala pepei: 음식에 담례하는 귀중품. 신랑의 아버지는 친척으로부터 받은 귀중품과 자신의 귀중품을 페페이[63]가 담겨져 온 바꾸니에 담아 보낸다.	←		
		친척마다 조리 음식 1접시	→		
		65	케이카보마 Kaykaboma: 동거 첫날 신랑신부의 화합을 인정. 마플라 케이카보마[66]를 즉시 교환 (말리노프스키, 1929: 76)		→
		←	66		
	각자에게 조리음식 1접시	←			
	마플라 케이카보마 Mapula kaykaboma: 음식끼리 교환 (말리노프스키, 1929: 76)	←			
	다량의 조리 음식	→		신랑	
	67	빌라쿠리아 Vilakuria: 결혼 후 첫 추수 때 보냄. 남편은 이것을 자기 집을 짓는 것을 도와준 사람들에게 나누어 준다. (말리노프스키, 1929: 76-8, 와이너, 1976: 183)	→		
	귀중품	←	68		
	타켈라라 빌라쿠리아 Takwelala vilakuria: ([64]참조) 이 두 타켈라라는 신부의 가족이 첫 해 보낸 물건과 동등해야 한다. (말리노프스키, 1929: 76, 78)	←			
	생선	←	69	남편	
	세이과라 Saykwala: 빌라쿠리아의 연장 (말리노프스키, 1929: 76,78)	←			
	생참마	→			
	70	우리구부 Urigubu: 추수 때 마다 조건 없이 의무적으로 증정. 처남은 가장 좋은 참마를 수확량의 60%까지 보내야 한다. (말리노프스키, 1922: 180; 1965[1935]:199, 190, 192, 210ff.).	→		
	귀중품 하나 또는 돼지 한 마리	←	71		
	율로 Youlo: 우리구부에 대한 돌발적인 보답. 동등한 양은 아님. (말리노프스키, 1922: 188' 1929: 108)	←			
	귀중품 하나	←	72		
처남		타콜라 Takola: 우리구부에 대한 또 한 번의 성의표시 (말리노프스키, 1965 [1935]: 190; 와이너, 1976: 178-9, 199, 207)	←		
		귀중품 하나	←	74	
		리쿨라 부에이야마 Likula bwayama: '참마 창고 비우기' 이 귀중품을 받은 처남은 더 많은 참마를 보내야한다. (말리노프스키, 1965[1935]: 189-90)	←		
	고구마 또는 돼지 한 마리	→		시누이	
	75	도디지 부알라 Dodige bwala: (특별한 잔치를 위해) '참마 창고 채우기' 우리구부 CGM 193의 일반적 의무의 일부. 남편은 타콜라[72]를 그 보답으로 보낸다. (리치 & 리치, 1983:206).	→		
아내		←	76		
	화려한 치마	←			
	리투틸라 도바 Litutila doba: 이것은 교환의 한 종류의 이름일 수도 있지만 단지 '화려한 치마'를 뜻할 수도 있다. 와이너(1976:183)는 이에 대해 확실하지 않다.	←			

참고. 나는 내가 이 '독특한' 교환들을 확인한 절차에 의문의 여지가 있다는 것을 인정한다. 말리노프스키는 교환에 참가하는 당사자를 확인하는데 있어서 항상 명확하지는 않았으며, 한 예로 '신부의 부모' 또는 '신부들의 아버지'를 여러 경우에 바꿔가며 사용하기도 했다(나는 일반적으로 이 사람들을 동일한 사람으로 보았다.). 마플라(음식 또는 봉사에 대해 음식으로 보답하는 것)는 타켈라라(음식 또는 봉사에 대해 귀중품으로 보답하는 것)와 마찬가지로 일반적인 교환이다. 이전의 교환에서 자격을 주는(타켈라라 페페이)교환은 별도의 교환으로 판단하였다. 그러나 이것은 논외의 여지가 있다는 것에 동의한다. 트로브리안드 민족지학에 기록된 교환의 목록이 애플 매킨토시를 위한 하이퍼카드 2.0을 사용하여 준비 중에 있으며 적절한 때에 발표될 것이다.

할 것이다. 세 번째, 관계의 종류가 다르다. 보통 친구와 가족끼리는 선물을 주지만 일반적으로 부자들이 가난한 사람들에게 자선을 베푼다. 물론 항상 그렇지 않은 않다. 예를 들어 가난한 사람들 또한 마음속에서 우러나는 동정어린 충동을 경험하고 기근이나 지진 구호에 기부한다는 것은 모두 알 것이다. 그러나 일반적으로 가난한 사람들이 부자에게 기부하지는 않는다. 그리고 애버팬의 유가족들이 너무나 많은 기부를 받아서 꽤나 부자가 되었을 때 그들은 분명히 당황했고 기부자들 중 몇몇은 약간 화가 났다. 아마도 기부한 사람들은 자선이 가난을 역전시키는 것이 아니라 덜어 줄 것이라 생각했을 것이다. 그리고 그들의 자비심의 대상이 더 부유하게 된 것을 보고 자신이 이용당했다고 생각했을지도 모른다. 자선의 결과가 잘못 됐을 때 우리는 사람들이 생각하는 자선이 어떤 것인지 아주 분명하게 알 수 있다. 대체로 사람들은 일이 잘 진행될 때 보다 행동이 실패로 끝날 때 기준에 대해서 말을 더 많이 하기 때문이다.

이러한 차이들의 바탕에 있는 것은 이것들이 범주라는 것이다. 이 범주들은 서로 맞는 것끼리 연결되기도 하고 서로 맞지 않는 것끼리 연결되기도 한다.

분류법을 연구한 최초의 인류학자들은 범주들이 보편적인 위계 내에서 서로 연관이 있었으며 생물학자들이 동식물을 분류하기 위해 사용하는 것과 같은 분류체계라고 상정했다. 자, 열댓 가지 종(種)이 있는 제비고깔을 살펴보자. 이 제비고깔들은 헬레보레 아강에 속하며, 여기에는 다양한 종의 금매화, 매발톱꽃, 바꽃도 포함된다. 헬레보레는 미나리아재비 과에 속하며, 여기에는 작약, 아네모네가 포함된다. 이런 식으로 분류가 계속된다. 각 상위 범주는 더 포괄적이고, 궁극적인 식물 분류는 '식물계'이다. 분류체계를 나타내는 표는 가계도처럼 생겼고 항목들이 점점 세분화되어 번져가는 것을 보여준다.

현대의 학자들은 (진화에 대한 가정에 따라 인정되는) 분류체계들만이 범주들을 연결할 수 있는 유일한 방법은 아니라고 지적한다. 언어학자들은 부분과 전체를 연결하는 분류체계를 밝히기 위해서 파토노미라는 단어를 만들었는데, 이는 '손+발+머리+목+...=몸', 또는 런던호적등기소 소장이 생각하는 'A+B+C+D+E=사회'와 같이 나타낼 수 있다. 영어 사용에서 나타나는 몇몇 흔한 범주는 공통적으로 해당되는 기능으로 나타나며, 그 이상의 포괄적인 상위범주나 그 어떤 하위계층의 항목

도 없다. 예를 들면 ‘장난감’은 ‘모든 종류의 가지고 놀 수 있는 것’의 범주에 해당하며, 그것을 만든 사람이나 사용하는 사람이 의도적으로 정한 것 외에 다른 통일성은 없다. 인형은 일반적으로 아이들을 위한 장난감이지만 또한 기념품으로 관광객들에게 팔리기도 한다. 구슬은 한때 병마개였고 그 후에는 장난감으로 만들어졌으며 지금은 때때로 장식품으로 사용된다. 당신이 일반적인 나무를 그리면 다른 사람들은 그것이 나무라는 것을 알아볼 수 있으며 (‘저것은 나무긴 한데 어떤 종류인지는 모르겠어.’라고 말할 수도 있다.) 이는 상위 분류범주를 나타내는 중요한 지표이다. 그러나 비에즈비츠키(Anna Wierzbicka)¹⁴⁾가 말하는 ‘순수하게 기능적인 개념’에 대해서는 그렇게 할 수가 없다. ‘나에게 장난감을 그려줘’는 결코 ‘어떤 장난감인지는 모르겠지만 이것은 확실히 장난감이야’라고 할 수 있는 그림이 나올 수 없다는 것이다. 장난감이라는 범주는 존재하지만 (나무가 참나무 또는 호랑가시나무로 분류되는 것처럼) 장난감이 구슬이나 세발자전거로 분류되어 있지 않기 때문이다.

사람들이 분류를 하는 특이한 방법 중 하나는 ‘두 개씩’ 쌍을 만드는 페어링이다. 이것은 2항 대립의 레비-스트로스적(Lévi-Straussian) 분석의 기본이 되는 것이다. 레비-스트로스는 이것이 모든 인간의 사고의 저변에 깔려 있다고 주장하지만, 렌시(Lancy)와 스트라던은 페어링이 분류체계를 만들거나 기능에 따라 분류하는 것에 대한 대안이라는 더욱 흥미로운 제안을 한다. 그들은 어떤 사람들, 특히 파푸아 뉴기니의 하겐 산의 멜파(Melpa)족은 분류하기보다 페어링을 더 많이 한다고 주장한다. 페어링은 대학생들(아주 짧은 시간에 대량의 새로운 정보를 대하는, 그리고 분류가 보편적으로 가장 효과적인 기억을 돕는 장치라는 것을 보여주려고 하는 인지 심리학자들의 실험에 전형적인 대상이 되는 사람들)의 분류중심의 사고과정과 아주 다른 마인드를 구성할 수 있다. 쌍은 비슷하거나, 다르거나, 보완적이거나, 관련되어 있거나, 적대적이거나, 동등하거나, 또는 대안적인 것들, 그리고 (부-자의 쌍과 같이) 이 모든 특징이 중복해 있는 것들로 이루어질 수 있다. 또한 페어링은 한 쌍의 성분들이 다른 쌍에 속할 수도 있기 때문에 아주 유연하다. 일례로 이 방법을 써서 켄트 주를 꽤 오랫동안 여행할 수 있는데, 만약 Fox and Goose에서 시작하고 그 다음은 Fox and Hounds로, 그리고 나서 Hare and

14) 안나 비에즈비츠키: 폴란드의 언어학자. 역주

Hounds, Dog and Bear, Dog and Gun으로 갈 수 있다. 이 쌍들은 켄트 주 전역에 걸쳐있기 때문이다.

멜파족과는 달리, 나는 영국인들이 페어링을 분류하는 방법의 하나로 사용하는 것은 사실이지만 실제 페어링 마인드를 가지고 있는 것은 아니라고 본다. 영국인들은 특히 관계를 정할 때 페어링을 사용하는데, 이 관계들은 적대감과 상보성, 유사성, 동맹관계, 상이성 그리고 교대성을 모두 통합하고 있기 때문에 무한히 전이적이고 또한 복잡하다.

렌시와 스트라던은 (하나의 강력한 사고방식으로서의) 페어링이 분류를 '방해'한다고 주장한다. 이 두 방법은 어떤 면에서는 서로 반대라고 주장하며, 그들은 멜파족에게 실제로 이를 증명하는 일련의 평가를 실시했다. 영국에서는 아직까지 이런 현상이 발생하지 않았고 여전히 분류체계는 본질적으로 위계적이다. 영국인들은 식물계와 동물계를 정하고 각각의 항목을 제자리에 위치시키려고 한다. 모든 분류 절차가 모호하고 불완전하긴 하지만, 그에 비해 쌍들은 본질적으로 유동적이며 유연하며 그 연관관계는 불안하고 변하기 쉽다. 이는 비코(Vico)의 사변으로 이어지는데, 실제 세계에서 실제 인간의 쌍들은 항상 잠재적으로 위계질서를 파괴하려 한다는 것이다. 법과 종교를 전복시키려는 쌍뿐만 아니라 블라우(Blau)가 연구한 신참과 고참 세무공무원의 쌍, 대학당국에 대항하는 개인지도교사와 학생사이의 공모, 세관직원과 마약밀수업자사이가 꾸미는 공모를 떠올릴 수 있다.

아무리 그렇다하더라도 페어링은 분류법의 한 형태로서 분류체계나 기능적 분류 방법과 다르거나 어찌면 반대가 되는 것뿐이다. 페어링은 그 특성상 전이적이며, 쌍으로 만들어진 항목들은 유동적이고 복잡하게 연결되어있다.

사람들은 분류를 하기 위해서 다양하고 중복되는 절차를 사용한다. 예를 들면 영국 법에서 소나 말의 주인은 그 동물이 길을 잃었을 때 일어날 수 있는 피해에 대해 책임이 없다. 개가 길을 잃고 교통사고를 내면 개 주인이 책임을 져야 하는가? 이는 개가 소나 말과 같은 지에 달려있는데, 여러 가지 특성을 고려했을 때 개는 돌아다니는 성향을 가진, 집에서 키우는 동물이라는 것이고, 따라서 마소와 비슷하며, 따라서 주인에게 책임이 따르지 않는다는 결론을 내린다. 체계적인 생물학자들은 개를 분류하는데 다른 기준을 사용하며 평범한 영어사용자들도 그러하다. 사람들은 같은 것을 매번 다른 집단으로 분류하고 그때 마다 다른 원칙을 적

용하는데, 이는 분류활동이 유연하고 조작적인 이유 중 하나이다.

사람들은 여러 항목들을 묶어 범주를 만들고 그런 식으로 세계의 정신적 질서를 만든다. 따라서 우리가 만든 범주들은 사회적 세계 안에서 만들어졌다는 점에서 사회적이다. 그것들은 또한 한 범주가 갖는 소속성과, 한 범주와 다른 범주와의 불연속성이 반드시 또는 본질적으로 자연이나 논리에서도 불연속이나 유사성과 부합하지는 않는다는 점에서 사회적이며, 인간의 힘으로 승인되었다는 점에서 사회적이다. 이 범주들은 불완전하고 완벽하지 않으며 불확실하고 협상과 조작의 여지가 있다.

이 토론의 시작점은 ‘여러 종류의 교환이 있다는 개념과 경험의 바탕은 무엇인가?’라는 질문이었다. 그리고 나의 대답은 표 3에 나타나있듯이 의도된 교환의 결과, 생필품 그리고 관계의 분류이다.

의도된 교환의 결과(그림 3)는 하나의 교환에서 의도된 결과를 표현한 것이다. 두 교환자 모두에게 수입은 지출과 동등하거나 더 많을 수도 있고 혹은 더 적을 수도 있다 (사실 훨씬 많거나 약간 적을 수도 있다). 의도된 교환의 결과는 A의 잔액과 B의 잔액 사이의 원하거나 의도한 관계를 나타낸다. 그림 3에서 축은 두 사람 A와 B의 잔액(지출을 뺀 수입)을 나타낸다. 어떠한 교환의 결과도 두 축과 연결하여 한 점으로 그래프에 표시할 수 있다.

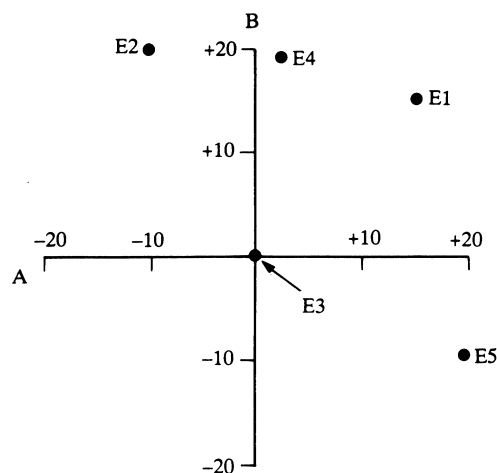


그림 3 교환의 의도된 결과

E1은 각자가 (말하기 쉽게) 15 개의 흑자의 잔액을 가지고자 하는 교환이다. E2에서는 A가 적자의 잔액을, B는 흑자의 잔액을 가지고자 한다. E3에서는 둘 다 0의 잔액을 가지려고 노력한다. 이 그래프의 점들은 A와 B의 의도에 관해서만 의미가 있다. 따라서 E1은 양 쪽이 만족스러운 수익을 올리고 스스로에게 만족하고 서로에게 만족하기 때문에 완벽한 거래라고 할 수 있다. E2는 A가 이타적이고자 할 때 원하는 결과가 될 수 있고, E3은 이들이 약간의 호혜를 계획할 때의 결과이다. 결과 자체는 우리에게 아무것도 말해주지 않기 때문에 그 목적이 가장 중요한 요소가 되는데, 그렇다면 E5 또는 E2는 실패한 호혜라고 할 수 있다. 그리고 만약 A가 쇼핑객이고 B가 가게주인이라면 E4는 폭리를 취하는 교환이고 E3은 상당히 불만족스러운 상업적 노력의 결과이다. 사람들은 대개 명칭이 있는 교환에 대해 그 의도를 결정 하는데, 교환의 결과는 적절한 물건을 가지고 사회적으로 인정된 관계에서 교환하는 사람들의 의도와 관련될 때만 그 의미가 있다.

표3 교환의 종류

의도된 결과	상품	관계
각 교환 파트너에게	책 음식 음료(술) 성관계 삼겹살선물先物 돈 칫솔 피 노동 발전기 트로브리안드 팔찌 또는 목걸이 생고구마 담배 베텔 옷 등등	친족 남편 ↔ 부인/아내 부/모 ↔ 자식 삼촌 ↔ 여조카 기타 가짜친족 대부모 ↔ 대자녀 이모 ↔ '남조카' 연인 ↔ 연인 매수인 ↔ 매도인 후원자 ↔ 고객 선생 ↔ 학생 친구 ↔ 친구 판사 ↔ 월고 의사 ↔ 간호원 의사 ↔ 환자 고용주 ↔ 고용인 등등
(a) 수입 < 지출		
(b) 수입 > 지출		
(c) 수입 = 지출		
(즉, 9개의 가능한 조합)		

한 종류의 교환은 의도된 교환 결과, 물품, 그리고 관계로 이루어져 있다. 어떤 조합도 적절할 수도, 그렇지 않을 수도 있다.

수입과 지출은 사회적으로 타당한 것으로 정의된 여러 가지 품목의 합계인 합성물이다. 그 타당한 품목들은 교환마다 다르고, 나라마다 다르고, 시간에 따라 변하며 불균형할 수도 있다(당신은 언제나 나의 방식으로 나의 비용을 평가하지는 않는다). 그래서 선물을 받는 사람들은 주는 사람이 특정한 선물을 제공하기 위하여 수고가 많았다는 것을 알고 고마워 할 수도 있지만, 일반적으로 장사꾼만큼 계산에 꼼꼼한 사람은 없다. 장사꾼들은 운송, 창고관리, 보존처리, 진열까지도 회계에 포함시키기 때문이다. 마찬가지로 당신이 백 개의 크리스마스카드를 보낼 계획이라면 그에 필요한 시간과 우편요금을 계산하겠지만 이 비용을 영수증에 포함하지는 않을 것이다. 당신이 카드 하나를 받으면 선의와 지속적인 우정의 표시로 생각하지, ‘그들은 카드를 겨우 50개 밖에 보내지 않으니까 더 좋은 카드로 보낼 수 있었을 텐데’ 라고 말하지는 않는다. 이러한 회계는 불균형하다. 영국에서 대학과 같은 공공기관의 회계절차는 상업회사의 절차와 사뭇 다르다. 그리고 국제적으로도 어떤 이집트회사가 진실하고 공정하다는 평가를 받은 회계절차가 미국이나 프랑스회사에 사용되는 절차와 다르다는 것은 별로 놀라운 일이 아니다. 이러한 점은 ‘수입’과 ‘지출’을 구성하는 요소들이 현지에서 통용되는 타당성의 기준에 따라 사회적으로 정의된 파토노미라는 것을 보여주고 있는데, 이는 과학적이거나 객관적인 분류가 아니다.

영국에서 이루어지는 많은 교환과 트로브리안드에서 이루어지는 대부분의 교환에서 교환자들은 그 결과가 양쪽 눈금에 상당량이 표시되길 바란다. 즉 A는 자기 자신의 결과뿐만 아니라 B의 결과에도 관심이 있고 그 역도 마찬가지라는 것이다. 가게에 가면 사람들은 내가 나의 돈을 가지고 사고 싶은 것이 뭘지 결정할 수 있다고 생각한다. 그리고 나는 이 음식은 상하지 않았고, 이 전선은 안전하며, 이 중고차는 잘 굴러갈 것이라고 확신하지만, 내가 이 콩의 맛을 좋아할지, 이 전선이 내가 연결할 전류에 딱 맞는 전선인지, 또는 내가 다른 색깔의 더 빠른 차를 선호하지는 않을지 결정하는 것은 가게 주인의 일이 아니다. 이 문제들은 나의 일이다. 여기에는 매수자 위험부담원칙이 적용되며 상업적 교환에서 당사자들은 자신의 이익에 해가되지 않도록 스스로 주의해야 한다. 그러나 이것이 모든 교환에 적용되는 것은 아니다. 선물을 줄 때 당신은 선물을 받는 사람의 안녕과 이익을 고려해야 한다. 책을 읽지 않는 사람에게 책을 주는 것은 그 선물의 상업적 가치가 무엇이

든지간에 조금은 모욕적이다. 자선기부자들이 남아도는 제설기를 열대지방 국가에 보낸 일이 있기는 하지만, 보통은 빵이 필요한 사람에게 돌을 주지는 않는다. 적합 기술의 문제를 다루는 현대의 개발전문가들은 어떤 물품이 원조수혜국가들에게 진정으로 더 가치가 있는지, 그리고 어떻게 하면 위신을 중요하게 생각하는 개발부장관들에게 천개의 메탄발전기가 단 하나의 핵발전소보다 더 유용하다고 설득할 수 있을지를 고민한다. 매수자 위험부담 원칙-자신의 효용은 스스로 지킬 것-은 '선물로 받은 말의 입을 들여다보지 말라¹⁵⁾'라는 원칙에 대조 된다. 당신은 당신에게 말을 준 사람이 당신의 안녕을 바라고 있다고 기대할 권리가 있다. 그래서 당신은 그것이 제대로 된 것인지 확인하기 위해서 뚜껑을 열어 보아서는 안 된다. 어쨌든 준 사람이 아직 주위에 있는 동안에는 안 된다. 우리는 주는 사람이 우리의 입장에서 생각하고, 우리의 효용을 계산해보려고 해야 한다고 생각한다. 이는 그 물건의 진가나 객관적인 가치를 계산하는 문제가 아니라, 다른 사람의 평가를 상상하는 문제인 것이다. 전문용어로 말하면 공통주관성이라는 것이다.

이 두 번째 요소의 중요성은 사람들이 때때로 교환을 공통주관성 하나만으로 분류한다는 것이다. 상업, 보험, 고용은 모두 백주대낮의 강도질이며 선물증여, 자선 그리고 헌혈은 모두 이타적이라는 식이다. 사람들은 어떤 경제가 정의롭고 좋은지에 대해 얘기하고 선호하는 경제들이 다르기 때문에 공통주관성은 그들의 포부와 창의력에 있어서 중요한 의미가 있다. 그러나 실제로는 교환을 수입과 지출사이의 적절한 관계를 가지고도 분류를 한다. 친구사이의 선물은 거의 균형을 이루어야 하며 부모와 자식 간의 선물교환은 차이가 나야 한다고 생각한다. 이타적인 사람들은 대가를 기대해서는 안 되지만 자선가는 정당하게 초자연적인 보상을 바랄 수도 있다. 물론 각각의 경우에서 주는 사람은 받는 사람의 입장에서 생각해야 하지만, 이 모든 것들은 다양하고 적절한 수입과 지출의 관계들이다. 마찬가지로 장사꾼들은 괜찮은 수익을 올릴 것이라고 스스로도 기대하고 사람들도 그러리라 예상한다. 그러나 노련한 강도는-장사꾼들이나 강도들이나 둘 다 자신의 효용에 신경을 쓰는데도-최소한의 경비로 놀라운 이익을 얻는다.

요약해서 말하자면 의도된 교환결과는 두 개의 부분분류체계(파토노미)가 균형을 이룬 것이며 어떤 경우에는 교환당사자가 자기의 이익뿐만 아니라 상대방의 이

15) Do not look a gift-horse in the mouth. 남의 선물을 트집 잡지 말라. 역주

익까지도 평가하려고 한다는 예상을 할 수 있다.

만약 생일선물로 친구에게 칫솔을 준다면 이것은 관례적인 행동이 아니다. 공직을 돈으로 사려고 하는 것 또한 관례적인 행동이 아니다. 실질적으로 영국인들은 어떤 물건이 선물, 상업, 또는 자선으로 적당한지 알 수 있는 명확한 범주를 가지고 있다. 이 범주들은 서로 중복되기도 하는데, 많은 물건들이 별 무리 없이 구매되거나 증정될 수 있고, 실제로 우리는 카드나 책과 같은 많은 것들을 사고, 나중에는 이것들을 다른 사람에게 주기도 한다. 제조업자들은 이것을 잘 알고 있으며, 때로는 일상적인 물건들을 위한 특별선물포장을 제공하거나 크리스마스 또는 결혼 시즌을 이용하여 특별한 종류의 신상품을 출시한다. 사람들은 어떤 물건들은 오직 선물하기 위해서만 산다. 대부분은 크리스마스카드를 자기 벽난로선반에 놓기 위해 사는 사람을 조롱할 것이다. 그리고 사람들은 바닥 걸레 같은 것들을 사기는 하지만 그것을 선물하지는 않는다. 다급한 상황에서 이웃에게 걸레를 빌려달라고 할 수는 있지만 만약 그 이웃이 청하지도 않은 걸레를 생일선물로 주었다면 입장이 매우 난처할 것이다. 그러나 일반적으로 살 수 있는 물건의 범주와 줄 수 있는 물건의 범주는 서로 상당히 중복된다. 그리고 제조사들은 이것을 알고 있다.

상식적인 수준의 상품의 범주는 칫솔, 감자, 크리스마스카드 등 유형물로 이루어져 있다. 좀 더 복잡한 수준에서는 그 물건이 노동력, 콘서트 공연, 정부나 마피아가 제공하는 보호와 같이 추상적인 것일 수도 있다. 어떤 학자들은 사람들이 평판, 즉 '명성'을 교환한다고 하는데, 그 말이 맞을 수도 있다. 그렇다면 명성도 추상적인 종류의 상품인 것이다. 상품은 추상적 권리일 수도 있다. 워런트(warrant)¹⁶⁾는 소유자에게 미래의 어느 날짜 이전에 정해진 가격에 주식을 살 수 있는 권한을 준다. 그리고 사람들은 상품 선물(先物)거래를 한다. 상품은 분명히 자연물이 아니라 인간이 만든 물건이다. 상품을 규정하는 것은 사회마다 그리고 시기마다 다르다. 이를테면, 적어도 동 켄트에서는 그 조상들 중에는 노예소유자나 노예상인도 있었지만 지금은 일반적으로 여러 가지 이유에서 사람이 상품이 아니라는 것에 모두

16) 워런트제: 주식용어. 일정 수의 보통주를 일정가격에 살 수 있는 권한, 또는 같거나 비슷한 쿠폰금리의 고정금리채권을 살 수 있는 권한을 증권소유자에게 부여하는 증서를 말한다. 역주

동의한다. 그래서 어떤 육체적, 물질적 개체들은 사회적으로 물건이 아니며 따라서 교환할 수 없는 것으로 정의된다.

상품의 범주는 기능으로 규정한다. 장난감이라는 기능을 가진 범주가 있고, 이것은 교환이 가능하다는 판단으로 구분 할 수 있는 ‘모든 것들’의 하위범주이다. 우리는 이 ‘교환 가능한 것’의 범주를 세분한다. 어떤 것들은 팔기 위한 것이고, 어떤 것들은 주기 위한 것이고, 또 어떤 것들은 둘 다를 위한 것이다. 이 모든 것들은 ‘크리스마스 때 주기 좋은,’ ‘가족이 다 함께 먹기 좋은,’ ‘손님들과 먹기 좋은,’ 등과 같이 그 물건의 기능, 즉 우리가 물건들을 사용하는 목적으로 구분된다. 존슨 박사는 스레일(Thrale) 부인과 저녁식사를 몇 번 한 후에 부인에게 ‘남자를 초대하기에 적절한 저녁은 아니었습니다.’라고 말했다¹⁷⁾. 물론 당신이라면 절대로 그렇게 직설적으로 얘기하지 않았겠지만, 그가 무슨 말을 하는지 정확히 이해한다. 앞서 말한 개의 경우와 같이 우리가 이런 범주에 포함시키는 것들은 다른 방법으로도 분류될 수 있다. 진달래는 ‘식물’계 안에 분류학적 자리를 차지하고 있으면서 화훼사들이 크리스마스에 이상적인 선물로 진달래를 파는, 모든 것을 기능으로 정의하는 ‘거시기’ 공화국의 시민이기도 하다.

교환을 하는 사람들의 관계는 어떤 의도된 결과가 적절한지에 영향을 미치게 된다. 예를 들면 부모와 자식은 쇼핑객과 장사꾼들의 관계 또는 선생과 제자와의 관계에서 생기는 결과와는 다른 결과를 기대한다. 그래서 친족끼리는 보통 상업적 교환을 하지 않거나, 상업적 교환을 하더라도 특별한 조건을 부탁하거나 제공한다. 사람들은 일반적으로 부모들이 자식들과의 교환에서 손해를 볼 것이라고 예상한다(그리고 이를 더 복잡하게 만드는 것은 부모들이 자식들을 공평하게 대하길 기대한다). 선생과 제자는 훨씬 더 제한된 교환을 하면서도 동등한 입장에 있다. 그리고 자선기부자나 이타주의자도 그렇다. 친구들은 (상대 친구의 효용성을 고려하여) 똑 같은 교환을하기를 기대 한다. 그리고 영국에서는 친해지고 싶어서 선물을 교환하기 시작하는 사람들은 크리스마스 때 보다 생일날 또는 다른 행사가 있을 때 선물을 주는 경향이 있다고 알려져 왔다. 그 이유는 뻔하다. 크리스마스 선물은 완

17) 새뮤얼 존슨은 영국의 시인·평론가로 1755년 영국 최초의 영어 사전을 만들었으며, 문학사에서는 존슨박사로 더 알려져 있다. 제임스 보스웰이 쓴 존슨에 대한 전기에서 인용된 문장의 일부로, 전체문장은 "This was a good dinner enough, to be sure: but it was not a dinner to ask a man to."이다. 유난히 먹는 것을 즐겼던 존슨이 먹을 것이 별로 없었던 저녁식사를 두고 한 말이다.

전히 동시적이거나 거의 동시적이고 선물을 받는 사람이 (선물을 받을 것을 기대하지 않았을 경우) 받은 선물에 필적하는 선물을 할 시간을 거의 주지 못한다. 반면에 생일이나 다른 개인적 행사들은 보통 시간적 여유가 있어서 필요한 판단과 평가를 할 시간을 허락한다. 상업적 교환 또한 각자 자신이 원하는 것을 받는다는 점에서 ‘동등’하지만 서로 효용을 맞추려고 하지는 않으며, 장사꾼이나 은행가 또는 기업가들은 개개의 고객에게 다소 무관심하다. 시장의 수요를 충족시키는 것이나 시장을 개척하는 것은 다른 사람들이 무엇을 원하는지에 대한 어느 정도의 판단을 의미한다는 것은 사실이다. 그러나 ‘쥐뿍에 대한 수요가 있어’ 라든지, ‘즐로티(zloty)¹⁸⁾ 선물(先物)에 대한 수요가 있을 수 있어’ 라고 말하는 것은 동기와 의도 면에서 볼 때 ‘피터의 생일선물로 아주 긴 축구목도리를 짤 거야’ 라고 말하는 것과 똑같지는 않다. 절도는 흔히 익명으로 일어나는 일이며, 이 도둑들이 사실은 누군가의 친구, 자녀, 직원이라고 하더라도 나중에 도둑으로 밝혀져 그들이 가져간 것을 돌려줘야 되는 일이 생기지 않기를 바란다. 이타주의자들 또한 종종 남몰래 행동한다. 익명의 후원자는 분명히 그들이 준 것에 대한 어떠한 보답도 기대하지 않는다. 헌혈자는 헌혈을 할 때 자신이 수혈을 받는 쪽이 될 가능성을 염두에 두고 있을 지라도 꼭 그럴 일이 없기를 바란다. 그러나 당사자가 서로에게 밝혀질 때에도 감사의 말 이외의 보답, 기부자가 좋은 일을 했다고 하는 인정이 있어야 한다는 생각 같은 것은 부적절한 것이다. 자선은 기부자가 자신의 영혼을 구한다는 의도를 가지고 있다는 점에서 그 자체가 보상이다. 하느님은 자선에 보상을 하고 알라신은 자카트(zakat)¹⁹⁾에 보상을 한다. 그 어떤 인간도 직접 보답 할 필요가 없다.

우리가 인간을 분류한 것을 보면 보통 짝을 이루고 있다. 엄마와 아이, 판매자와 구매자, 선생과 학생, (삼겹살 선물)상인과 (삼겹살 선물)상인, 쿨라 파트너와 쿨라 파트너. 사람들이 공동 집단을 이루고 있는 경우에도 (부리틸라우로 마을과 부리틸라우로 마을, 아내를 주는 사람들과 아내를 데려가는 사람들, 주주들과 인수입찰자들) 랜시와 스트라던이 분석한 ‘둘씩 짝을 짓는’ 원칙에 의해 분류되는 것 같다. 심지어 장사꾼에게 한 명 이상의 고객이 있을 때나 선생에게 한 명 이상의 학생이 있을 때도 사람들은 이것이 일련의 일대일 관계이며 그들이 모여 사업체나 학교가

18) 즐로티: 폴란드 화폐단위. 역주

19) 자카트: 이슬람교 자선용 세금. 역주

만들어진다고 생각하는 것이다. 이러한 관계들 중 몇몇은 다른 관계보다 오래간다. 부모와 자식의 관계는 장사꾼과 손님의 관계보다 안정적이다. 관계의 지속기간은 종종 (살린스가 강조했듯이) 교환자들이 바라는 의도된 교환결과의 종류와 상응하기도 하며, 비록 장사꾼 또는 제조업자는 때때로 고객들과 안정적인 관계를 가졌으면 좋겠다고 생각할지도 모르겠지만 친해진 고객들은 특별한 대우, 장기외상, 그리고 심지어 빚 청산까지도 기대할 수 있기 때문에 신중을 기해야 한다. 짝을 이루는 것 중에서 변형된 형태는 상대적 힘과 관련이 있다. 일반적으로 엄마들의 아이들에 대한 영향력은 쿨라 교환자의 상대 파트너에 대한 영향력보다 더 강하다. 이것은 일부 법적인 문제이며, 교환을 하는 한 쪽이 다른 한 쪽보다 더 무관심하기 때문일 수도 있다(이것은 제6장에서 언급되는 블라우의 독창적인 주장의 근거이다). 그러나 영향력이 더 강하다고 항상 큰 성과를 이끌어내는 것은 아니지만 몇몇 전형적인 경우(예로 제5장의 후원자와 피보호자에 대한 논의를 참고하기 바란다)에서 그렇긴 하다.

결론적으로 교환의 종류는 그 자체가 짝을 이루는 관계, 기능적으로 분류된 상품, 그리고 (부분-전체로 이루어진)수입과 지출의 두 집합 사이에서 일하는 잔액으로 이루어진 부분분류체계이다. 교환의 기초가 되는 것은 특정 동기 또는 자연의 법칙에 의해 자동적으로 일어나는 현상이 아니라 바로 이런 분류방법인 것이다. 나는 교환에 대한 시장주의적 해석의 단점 중 하나가 이익을 얻으려는 보편적인 동기는 자선 또는 호혜주의에서는 기저에 깔려 있다고 하지만 시장교환에서는 표면에 드러난다는 것이라고 주장했다. 위에 있기도 하고 밑에 있기도 한 이 이중적 특징은 지적으로 어수선하고 교환자로서 우리가 겪은 경험의 풍부함을 전달하지 못한다. 나는 이 해석, 즉 교환의 기초를 이루는 것이 도덕적, 법적, 그리고 의례적으로 인정받은 분류제도이라고 하는 주장은 것처럼 어수선하지 않다고 생각한다. 시장 주의적 주장의 또 하나의 단점은 교환의 모델이 교환자의 이해와 경험보다 더 진실이라는 것이다. 당신은 쇼핑객으로서 정말로 시장 중심적이고 이익추구적인 사람이라는 것에 동의할 수도 있지만 엄마로서는 당신의 아이를 돌볼 때 이익을 생각하지 않는다고 주장할 수도 있다. 시장주의자는 당신의 엄마역할이 그래도 이윤추구 적이라고 말 할 수밖에 없을 것이다. 당신은 모를 수도 있지만 어딘가에서, 엄마들 사이에서 느끼는 위신에서 혹은 당신의 아이들이 당신이 나이 들

고 노쇠했을 때 제공할 미래의 보살핌에서, 엄마로서 헌신한 당신을 위한 수입이 나올 것이라는 것이다. 간단히 말해서 시장주의자들은 당신이 자신을 속이고 있으며, 자신들이 만든 모델이 당신이 이해하는 것보다 더 진실이라고 주장하게 되어 있다.

교환의 분류모델은 시장주의자의 모델과 같은 이론 모델이고 지적 구성체이다. 그러나 이것은 절대로 당신에게 이것이 경험보다 더 진실이라고 주장하라고 하지 않는다. 그리고 어느 제보자가 당신에게 당신이 생각해보지 못한 종류의 교환이 있다고 말해준다면 당신은 그가 잘못 알고 있는 게 틀림없다고 말할 필요가 없다. 당신은 그것을 목록에 첨가하기만 하면 된다. 레퍼토리에 항목을 하나 더 추가하는 것일 뿐이다.

그러므로 내가 제안하는 모델은 적어도 이 두 가지 점에 대해서는 깔끔하다. 그렇다면 이 모델은 유용한 것인가? 다음 장들에서 이 모델이 경제들의 차이점을 최대의 라이벌 모델보다 더욱 만족스럽게 설명할 수 있다는 주장을 하고자 한다. 왜냐하면 이 모델은, 모든 사람들은 여러 가지 교환들 사이에서 식별할 수 있지만 시장주의자들은 불완전한 것으로 치부해버리는 도덕적, 종교적 그리고 법적인 특징을 중요하게 여기기 때문이다. 반면에 정치가들이 개입이나 어떤 일을 기획하는데 지침으로 사용하기에는 별로 유용하지 않다. 가장 큰 이유는 이 모델이 너무 실증주의적이어서 모델에서 목표로 전환시키기가 아주 어렵기 때문이다. 시장주의자들이 고안한 완전 경쟁 모델이 가진 매력 중 하나는, 그것이 모델로서 아무리 비현실적이고 깔끔하지 않다고 해도, 세상이 어떻게 돌아가야 하는지에 대한 설명으로, 그리고 우리가 성취하기위해 노력해야하는 여러 가지 조건으로 받아들여기가 아주 쉽다는 것이다.

분류모델의 또 하나의 단점은, 예측적 관점이나 정치경제학자의 관점에서 볼 때 그 분류들이 고정되어있거나 엄격한 것이 아니라 사회적 장난감이라는 점인데, 이는 인간의 창의력과 변덕스러움이 발휘되는 주요 영역에 속한다. 우리는 어수선한 사회세계들 위에 우리가 겹쳐놓는 정신적 구조들의 모호함과 불확실성을 계속해서 이용하고 있기 때문에, 분류, 특히 교환의 분류는 조작, 조정, 속임수 등 모든 종류의 창의적이고 이해관계가 얽혀있는 교묘한 속임수와 호의에 노출되어있는 지극히 불안정한 활동무대이다. 이것은 시장교환에서는 일반적으로 잘 알려져 있는 사

실이다. 그러나 이것은 자선 활동에서도 마찬가지다. 사람들이 사리사욕적인 행동을 이타주의적인 것으로 보이게 하려고 노력할 때와 같은 예가 그것이다. 몇몇 가장 재미있고 성공적이었던 신용사기사례는 피해자들의 탐욕보다 그들의 호의를 이용했던 것들이었다.

요컨대 분류모델의 특징 중 하나는, 모델이 지적체계로서 실패해서가 아니라 그 본질의 일부로 창의적 조작뿐만 아니라 유동성과 모호성을 포함한다는 것이다. 이 점은 조작하는 편에 있는 만큼이나 그 영향을 받는 편에 있기도 한 정부들에게는 좋지 않으며, 결과적으로는 자연법체계를 기반으로 명확하고 간단한 조언을 줄 수 있는 능력이 가장 중요시되는 정치가나 정치경제학자에게도 별로 소용이 없다.

레퍼토리는 한 지역의 전 주민이 활용할 수 있는 개체의 묶음이다. 사회적 힘이 어느 정도 작용하기 때문에 모든 사람이 동등하게 이것을 사용할 수는 없다. 그러나 일반적으로 사람들은 오직 한 가지 또는 소수의 교환에만 전적으로 또는 지나치게 몰두하는 것을 비난 받을 만하다고 생각하는 것 같다. 영국의 경우 우리는 순수하게 이타적인 사람은 오직 상업에만 관심이 있는 사람과 똑같이 불균형하다고 생각한다. 자기의 모든 피를 헌혈하는 사람은 분명히 미친것이다. 그리고 사실 우리는 다른 종류의 교환에서도 현저하게 활동적인 성공한 장사꾼이나 기업가들을 존경하고 훈장을 수여하기도 한다. 우리는 그다지 고귀한 수준이 아니더라도 사람들이 여러 가지 활동에 참여하기도 하고, 시장교환처럼 가정 내의 교환도 잘해내길 기대한다. 우리도 트로브리안드인들처럼 알차고 꽤 괜찮은 삶을 살기위해 남자나 여자로서 무엇을 해야 하는지에 대해 어느 정도 생각을 갖고 있다. 트로브리안드 남자는 자기 무리에서 좋은 사람으로 여겨지길 바라면 우리구부와 유올로, 쿨라와 코비시에 참여해야 했고, 그것도 어느 정도는 성공적이면서도 공정하고 정직하게 해야 했다. 우리는 우리가 아는 사람들이 적절한 개인 레퍼토리를 가진 둥글둥글한 사람이 되려고 애쓰기를 바란다. 그러면 우리는 그들 중에서도 좋은 남자, 좋은 여자, 좋은 장사꾼, 좋은 호적담당자 등, 좋은 사람이라고 부를 수도 있다. 내가 보기에는 바로 이 전인적 인간의 이미지와 자신이 속한 무리에서 좋은 사람으로 여겨지길 바라는 욕구가 우리를 상업적으로는 시장주의를 따르고, 친구들과는 호혜적이며, 약간의 자선도 하고, 어느 정도까지는 이타적인 사람이 되려고 노력하게 만드는 것이라고 생각한다. 다시 말해서 우리를 교환에 참여하게

하는 것은 (어떨 때는 드러나 있고, 어떨 때는 숨겨져 있고, 또 어떨 때는 너무 깊이 묻혀있어서 우리가 그 존재를 부인하기도 하는) 이윤추구가 아니라는 것이다. 우리가 주어진 레퍼토리에서 여러 가지 교환을 시도하게 만드는 것은 오히려 충실한 삶이란 어떤 것이어야 하는지 그리고 전인적 인간이란 어떤 사람이어야 하는지에 대해 우리가 갖고 있는 생각이다.

교환의 영향력

교환이라는 개념은 혼합된 분류이다. 그리고 그것을 뒷받침하는 힘은 어떤 자연의 법칙이 아니라 도덕, 법, 정부와 신적권위를 대행하는 인간이 가진 사회적 힘이다. 이러한 제약들은 중력이나 열역학보다 훨씬 덜 구속적이며, 결과적으로 교환활동은 조작, 불안정과 복잡성을 포함하게 된다. 그러한 조건에서 자연히 발생하는 문제 중 하나는 경제운영이다. 나는 이에 대해서 내가 원하는 만큼 잘 다룰 수 없다는 것을 너무도 잘 알고 있다. 나는 때때로 나의 입장을 전적으로 반박할 수 없는 설명은 어떤 것일지 상상해본다. 그 다음에는 내가 실제로 보여줄 수 있는 것이 어느 정도인지 측정해본다. 그 차이는 엄청나다. 그래도 만약 내가 계속 진행된다면, 그것은 나 또한 다른 사람들의 주장을 표준에 입각해서 측정할 수 있고 그 주장들 또한 만족스럽지 못하다고 판단할 수 있기 때문이다.

요점은 아주 간단하다. 교환 레퍼토리의 개념이 우리가 경제에 대해 알고 있는 것에 조금이라도 보태주는 게 있느냐 하는 것이다. 교환 레퍼토리 개념으로 사람들이 행동에 부여하는 의미들을 통합할 수 있고, 다른 사람들에 대한 감정적 반응을 살펴볼 수 있으며, 경제, 정치, 종교, 도덕성, 연대감사이의 연관성을 설명할 수 있으니, 어떤 면에서는 분명히 그렇다고 할 수 있다. 나는 교환의 레퍼토리가 이러한 문제들에 접근하는 최소한의 방법이며 이 문제들이 어느 쪽이든 행동하기로 선택하는 사람들에게 중요하다는 사실에 많은 사람들이 동의할 것이라 생각한다. 나는 신념에 관계없이 경제학에 관심이 있는 사람이라면 이런 생각에 수긍할 것이라고 생각한다. 예를 들어 영국과 유럽공동체의 최근의 경제개혁은 기술적인 문제로서 뿐만 아니라 중대한 정치적 문제와 관련된 사안으로도 논의 되고 있다. 그리고 사업의 효율성 증진이나 의료공급을 위한 캠페인조차도 도덕적 문제로 논의 되고 있다. 여기에는 하찮거나 무분별한 목적에 부족한 자원을 낭비하는 것은 상당히 비도덕적이라고 하는 생각이 바탕에 깔려있다. 이러한 열띤 논의는 그 문제들이 단지 기술적인 것만은 아니라는 뜻이며, 그러므로 도덕적 또는 정치적으로 중립적이거나 담담하지도 않다는 것을 분명히 보여주고 있다. 우리는 우리의 경제를 어떻게 조직해야 하는지에 대해 주장하고, 특정 경제를 선호하며, 이상적인 정치체제

에 대한 환상을 갖거나 성 또는 지적인 문제에 대해서 이상적인 세계를 상상하듯이 그에 못지않은 이상적인 경제체제를 꿈꾼다.

우리가 이러한 의미들을 교환의 분석에 통합시킬 수 있다면 우리는 치밀한 분석을 할 수 있을 것이다. 그러나 치밀함은 복잡함을 수반한다. 그런데 시장주의적 분석의 특징 중 좋은 점은 단순함과 간결함이다. 그래서 시장의 역할, 즉 대중 그럭저럭 시장을 예측하고 통제하는 것 이상에 지나지 않는 역할을 하는데 시장주의는 충분히 효과가 있다고 말한다. ‘다른 모든 조건이 동일하다’는 조건의 바탕에는 시장의 역할을 수행한다는 목적을 위해서는 조건이 다르다 해도 상관이 없다는 가정이 있다. 그 조건들은 결국에는 모두 같은 것이 되며, 시장주의자들은 누군가 ‘문화’라는 말을 하거나 인류학자가 의미나 상징을 언급하면 언제든지 소음차단기에 손을 뺐으면 되기 때문이다.

우리는 얼마든지 의미와 상징을 민감하고 신중하게 다룰 수 있지만, 만약 그것들이 어떤 영향력도 없고, 만약 있다하더라도 그것을 입증할 수 없다면 우리는 설득력을 잃게 될 것이다. 우리는 다양한 정치, 도덕, 종교와 미학이 교환에 뚜렷한 영향을 미친다는 것을 보여주어야 한다.

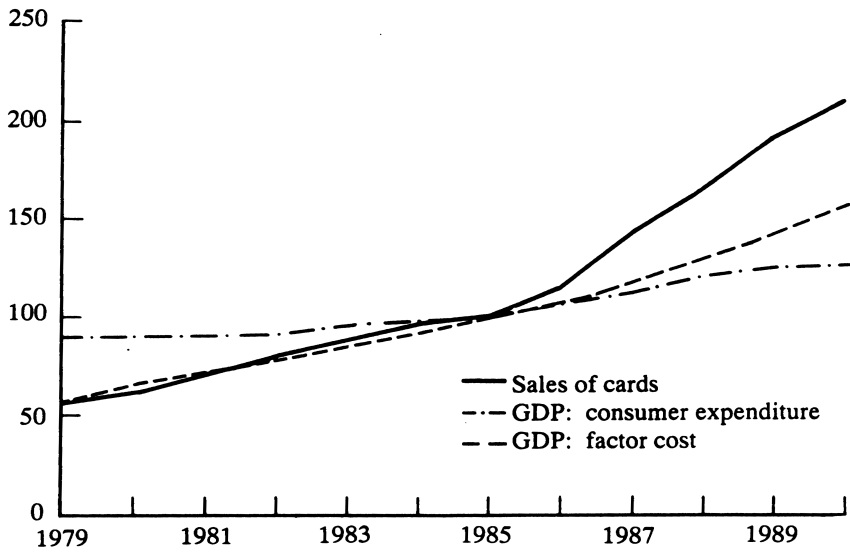
불행히도 우리는 이 일에 도움이 될 증거가 별로 없다. 인류학자들은 종종 원주민들의 행동이나 그들의 교환원칙과 조직이 이국적이라고 언급하는 데 만족하고, 이것들이 불완전하다고 말하는 사람들을 방치해 두었다. 하나의 부족이나 섬의 경제를 측정하기란 매우 어렵고 비시장통합원칙에 기초한 경제가 다르게 작용한다는 것을 보여줄 수 있는 통계를 수집하는 것도 어려운 것이 사실이다. 통계연감은 종래의 부족한 면이 있지만 어떤 경제의 장기적 경향에 대해 정보에 입각한 추측을 하고 싶을 때는 요긴한 것이다. 더욱이 예를 들어 어떤 경제 전체를 통틀어 새 카누를 2년에 하나씩 만든다고 할 때 이 통계가 의미가 있을지, 그리고 과연 산업생산량이 (당신이 주장하고자 하는 대로) 서로 다른 원칙에 입각한 활동을 적절하게 측정할 수 있는지 의문이 들기 시작할 것이다.

비 OECD경제들의 운영에 대한 연구에 가장 많은 기여를 한 사람은 살린스 교수이다. 그는 교환 가치의 문제를 다음과 같이 곰곰이 따져보았다. 사람들이 비 시장경제에서 물건을 교환할 때 그 효율은 어떻게 정하는가? 그 비율은 변하는가? 변한다면 어떻게 그리고 왜 변하는가? 살린스는 교환효율에 대해서 그리고 그들이

어떻게 교환하는지에 대해서 우리가 조금은 알고 있는 다섯 가지 경우의 거래에 대해서 얘기한다. 그리고 그가 내린 결론은 비율은 단기적으로는 고정되어있으나 장기적으로는 수요와 공급의 변화에 맞추기 위해 변하며, 각 거래는 파트너끼리만 한다는 것, 즉 교환이 폐쇄적인 체계라는 것이다. 그는 이어서 이 체계의 여러 가지 요소들이 놀랍게도 잘 결합되어 있다고 덧붙인다. 이는 정통 경제학에서 가격변화를 만드는 것은 시장에서의 경쟁이기 때문이다. 수요와 공급은 시장에서 만나고 사는 사람과 파는 사람은 자기들끼리 경쟁하기 때문에, 돼지가 다 팔리고 냄비가 모두 처분될 때 까지 가격이 올라가기도 하고 내려가기도 한다. 그러므로 이 비시장경제의 거래에서 신기한 점은 경쟁이 없다는 것이다. 가격변동의 동기가 되는 힘이 빠져있다. 일반적으로 이것은 경제학의 철칙이 그렇게 강철 같지는 않다는 것을 시사하는 것이기 때문에 문제가 된다. 만약 가격변동이 한 가지 이상의 원인에서 발생한 결과일 수 있다면 시장주의자의 설명이 그다지 확실해 보이지 않는다.

이러한 결과는 흥미로운 것이지만, 도덕적 질서가 다르면 결과도 다르다는 것을 증명하고자 하는 데는 별 도움이 안 된다. 반응 속도와 같은 몇 가지 변수를 더 살펴봤을 때 그 차이들이 똑같거나 비슷한 결과를 만들어낸다는 것을 알게 되면 실망스러울 것이다. 이보다 더 가능성이 있는 것은 OECD경제들이다. 이 경제들은 통계를 내고 다원칙경제를 가지고 있다. 그 통계는 다양한 원칙의 효과를 보여줄 수도 있기 때문에 우리는 레퍼토리 중 일부의 차별적인 결과를 기대할 수 있는 정황적 증거를 확보하게 될 수도 있을 것이다.

1960년대 말 영국에서는 시장에서 구입한 후 선물로 증정한 선물의 가치가 일년에 10억 파운드가 조금 넘는 것으로 추산되었다. 이것은 전체 소비자 지출의 4.3%였다. 그리고 이것은 시장조사보고서에 조사된 물품만을 바탕으로 하여 낮춰 잡은 추산이었다. 많은 물건들이 이에 포함되지 않았으며, 당연한 일이긴 하지만 국가회계에 잡히지 않은 손뜨개한 스카프나 직접 만든 크리스마스카드 등, 가정 내에서 만들어진 물건에 대한 내역은 없었다. 점심, 차, 디너파티의 교환을 산정했을 리도 없다. 만약 우리가 모든 호혜를 계산해서 소비자 지출의 7~8 %정도 까지 포함할 수 있다면 10억 파운드라는 이 비교적 높은 수치는 상당히 많이 올라갈 수 있을 것이다. 이 숫자들이 말해주는 것은 영국 경제의 상당부분이 선물을 만들어



출처: 카드매출:1985, 4판 축하카드, 기초보고; 1991, 7판
 GDP: 영국 중앙통계청, 국가회계(통계연감), 1991판
 런던: 영국관립인쇄국, 표 1.7.

— 카드매출
 - · - GDP: 소비자지출
 - - - GDP: 요소비용

그림 4 1979-90 영국 축하카드매출과 GDP 지수 (1985=100)

내는데 주력하고 있다는 것이며, 이 선물을 생산하는 부분이 선물을 생산하지 않는 부분과 다른 방식으로 움직인다는 매우 희박한 증거가 있다는 것이다. 경기침체 동안에는 전동공구의 수요가 감소하고, 산업장비를 공급하는 산업들, 건설업, 자동차제조업, 그리고 세탁기, 빗자루, 냉장고 등 일반 가사용품도 마찬가지이다. 그러나 상당량의 (구입 후 증정되는) 선물용품을 생산하는 그런 산업들은 같은 결과를 보이지 않을 수도 있을 것 같다. 장난감, 게임, 보석류, 축하카드, 애프터쉐이브로션 판매는, 적어도 1970년대쯤에는, 경기침체에 상당히 면역되어있던 것으로 보인다.

그러나 경제적으로 어려운 시기에 사람들이 돈을 어떻게 지출하는지 조사한 저널리스트들의 보고서를 기준으로 하면 그 증거는 아주 빈약하다. 선물제조자의 실적은 산업경제의 일반적일 경향과 다르다는 것을 입증하는 장기적인 통계를 산출하는 것이 가능한 것인가?

그림 4는 영국에서 11년간 인사카드의 (현 시장가격)소매매출의 지수를 보여준다. 그리고 요소비용 국내총생산과 소비자 지출과 비교한다. 그 기간 동안 카드매

출은 전통적 경제측정에서 나타나는 변화를 따르지도, 그에 필적하지도, 흉내 내지도 않았다는 것을 의심할 수는 없으나, 두 가지 의문이 생긴다. 첫 번째는 인사카드가 일반적인 선물용품을 대표한다고 할 수 있느냐 하는 것이다. 그에 대한 대답은 아주 조심스럽게 ‘그럴 수도 있다’이다. 카드의 소매전략은 다른 선물용품 소매업자들이 활용할 수 없는 방식으로 변해왔다. 예컨대 1960년대와 1970년대 자선카드의 발명과 확산이 카드산업의 드문 성과를 설명할 수 있을 것이다. 제조사들은 자선단체의 이름을 넣어 카드를 만들었고 기부자가 카드를 사면 그 자선단체에 기부를 하게 되는 것이고 그 카드는 그의 친구들과 친척들에게 보내졌다. 그것이 세발자전거나 헤어드라이기제조자들이 활용할 수 없는 방법으로 카드 시장을 확대시켰고 그 당시 판매성장을 기록했을 것이다. 최근에는 1960년대의 꽃가게와 (일반적으로 성공하지 못한) 장난감 전문점을 모방한 전문샵의 수가 증가하고 있다. 시장보고에서도 지난 수십 년간 가정의 규모가 작아지고 친척들이 흩어져 살게 되었으며, 따라서 카드가 서로 흩어져 살면서 제대로 표현하지 못하는 가족 구성원들이 공식적인 행사 때 정형화된 감정을 소통하고자하는 욕구를 충족시켜주는 것이라고 제시하고 있다. 실제로 카드의 종류는 증가했고 카드에 인쇄된 카드문구의 종류도 증가했다. 이 새로 나온 카드들은 크리스마스카드보다 더 비싸다. 그래서 판매된 카드의 수 보다 고객이 지불한 현금이 더 증가했다. 이러한 이유들 때문에 카드 판매가 호혜의 일반적인 경향을 대표한다고 단정하기 전에 아주 신중할 필요가 있다.

두 번째 질문은 이 그래프로 호혜 동기에 의해 통합된 경제 부문이 이윤추구의 동기로 통합된 경제부문과 다르게 작동한다는 주장을 지지할 수 있느냐 하는 것이다. 이번에도 그 대답은 ‘그럴 수도 있다’이다. 카드매출이 대표적인 지수가 아니라면, 그로부터 도출된 결론도 의심스럽기 때문이다. 그렇다고 해도 카드상인의 기발한 전략이 왜 그렇게 성공적이었는지, 즉 어째서 다른 제조업자나 소매업자의 실적보다 좋았는지를 설명해야 할 것이다. 카드상인들이 갑자기 있지도 않던 새로운 수요를 만들어냈기 때문이라고 할 수도 있을 것이다. 아니면 그들이 구매자들 사이에서 이미 존재했던 경향을 증대시키고 부추겼기 때문이라고 할 수도 있을 것이다. 영국인들이 선물 구매에 대해서 소비 구매와 다른 판단을 한다는 것은 확실히 흥미로운 가설이기는 하다. 그리고 이는 사람들이 식사 한 끼 정도는 건너뛰거

나 아니면 더 저렴한 식사를 하거나, 세탁기 같은 실용적인 물건은 잠시 동안 포기하더라도, 친구끼리의 우정, 친지간의 연대감 혹은 고객과의 관계를 유예하지는 않기 때문일 것이다. 사람들은 사회적 관계를 경기침체동안에는 잠시 중단했다가 상황이 좋아지면 재개하지 않는다. 직접적 소비를 중단하는 것이 훨씬 쉽다.

제조업자들의 행동 또한 이 정황적 사례를 어느 정도 뒷받침한다. 제조업자들은 영국인들이 구매 후 증정하는 경향을 감안하기위해 그들의 생산과 마케팅 전략을 조정한다는 것은 분명하다. 이것은 그들의 말과 행동에 나타나 있다. 예컨대 1960년대와 1970년대에 화훼사와 카드제작사, 남성화장품제조업자들은 상품의 심한 계절성으로 인해 매출에 큰 타격을 입었는데, 이는 수입이 고정적이 않고 들쭉날쭉했던 데다가 일 년 내내 공장도 돌려야하고 직원들 임금도 지불해야했던 제조업자들에게는 참 곤란한 일이었다. 그들은 다른 일을 할 수도 있었다. 예컨대 계절에 영향을 받지 않는 다른 상품으로 생산을 다각화할 수도 있었다. 그러나 사실은 그들이 무슨 일을 했냐 하면 증정을 할 수 있는 다른 기회들을 만들려고 했던 것이다. 어머니의 날은 원래 기독교의 귀성 일요일이 비교적 최근에 발전 한 것으로, 몇 개월 뒤의 아버지의 날과 짝을 맞추게 되었고, 또 시간 간격을 두어 할머니의 날을 만들려는 움직임도 있었다. 요약하면 이 전략은 사람들로 하여금 직접적으로 소비하도록 해서 골고루 시간차를 둔 수요를 만들려는 것이 아니라 일 년 내내 간격을 두고 선물을 더 자주 하게 하려는 것이었다.

또 다른 전략이 선물용품을 만들지 않던 몇몇 제조업자들에 의해 채택이 되었다. 대규모 산업 제조업자들과 (냉장고, 세탁기, 건조기 등) '백색'가전 제조사들이 헤어드라이기, 토스터, 커피/차 메이커와 같은 소형 제품을 위한 생산라인을 설비했다는 것은 아주 놀라운 일이다. 이것들은 모두 보통 결혼 선물로 증정하는 물건들이고, 제조업자들은 비선물용품 수요의 변동을 상쇄하기 위해서 이러한 상품으로 생산을 다각화했던 것이다. 다시 말해서 그들은 증정하는 경향이 소비하는 경향과 확실히 어느 정도는 독립적이라고 생각했고, 결과적으로 제조업자들은 그들의 주력 시장에서의 변동에 대한 대비책으로 선물용품을 생산할 수 있었다.

나는 이것이 의미 있고 설득력이 있다고 생각하며, 사람들이 '크리스마스의 상업화'에 대해서 불평하는 것을 들으면 오히려 기쁘다. 그것을 거꾸로 얘기 할 수 있을 것 같아서이다. 시장이 선물을 만들어 낸 사례일수도 있고 선물증정문화가 계

속 강화되는데 대해 상대적으로 시장이 불안정을 보여주는 것일 수도 있다. 그러나 이 증거는 기쁘기는 하지만 정황적일뿐, 결정적이지는 않다. 그렇기는 하지만 당신이 가게에서 DIY 드릴에 부착하는 새로운 장치를 박스에 포장하여 호랑가시나 무로 장식을 해서 팔고 있는 것을 보게 되면, 또는 어느 광고에서 일상용품들이 선물로 안성맞춤이라고 하는 것을 보게 되면, 그 제조업자는 인류학자처럼 시장주의경제학자보다 교환의 동기에 대해 더 많은 것을 알고 있을지도 모른다는 생각이 들 수도 있을 것이다.

이 증거는 정황적이며 죄인을 유죄판결내리기에는 충분하지 않다. 그러나 이것이 시사하는 것은 장기간에 걸친 수치를 수집할 수만 있다면, 교환의 종류가 다르면 경제의 운영에도 다른 영향을 미친다는 것을 알아낼 수도 있다는 것이다. 물론 이것은 불완전함이 가져오는 다양한 영향에 관하여 그 차이점을 설명해야 하는 시장주의자들에게는 새롭지 않을 것이다. 그러나 평범한 원주민(여러 종류의 경제가 있다는 것을 알고 있고 어떤 경제를 선호하는 지에 대해서 논쟁하는)들의 인식이 경제운영의 실질적인 차이에 상응한다는 것을, 그것도 교환의 정치적, 도덕적, 법적 측면을 중요하게 생각하는 모델을 가지고 증명해 보이는 것은 유익할 것이다.

교환을 조작하고 통제하는 사람들

사회적 분류들은 고정되어있는 것이 아니다. 왜냐하면 사회적 분류는 본질적으로 불완전 할 뿐만 아니라 모호하기도 하기 때문이다. 인간의 정신 구조로는 세상의 모든 다양성을 결코 설명할 수 없다. 분류하기위해 우리가 만들어낸 기준 또한 소속관계를 분명히 하기에 결코 충분히 정확하지도 영원한 것도 아니다. 이러한 이유로 식물의 분류체계도 계속해서 수정되고 있는 것이다. 교환과 같은 실체가 없는 것들은 더더욱 그렇다. 교환은 복잡한 범주이며, 상품과 대차대조표, 그리고 무엇보다 사람들이 관련되어있다. 이 세 요소도 모두 범주화되어있다. 사람에게에는 여러 가지 역할이 있고, 식물에게는 없는 감추고, 속이고, 심지어 자기 자신까지 기만하는 여러 가지가 뒤섞인 동기와 능력이 있다.

단 하나의 범주에도 속하지 않거나 하나 이상의 범주에 포함되는 것들을 일반적으로 비정상이라고 한다. 그리고 더글라스를 비롯한 몇몇 인류학자들은 사람들이 분류를 할 때 비정상을 다루기 힘들어 한다는 것을 강조해왔다. 사람들은 비정상적인 것을 성서의 레위기에 나오는 동물들처럼 혐오스러워 해서 특별히 숭배하거나 두려워하거나 회피한다는 것이다. 몇몇 경우에는 그럴 수 있다. 그러나 때로는 이 완벽하지 않은 분류가 사람들에게 교묘하게 조작할 수 있는 여지를 주고 창의성을 발휘할 틈을 주는 기회가 될 수도 있다. 모호함과 불확실함은 분명히 분류를 방해하는 것일 수 있지만 이것 또한 사람들이 활용할 수 있는 것이며, 성경에서 시키는 대로 앉아서 기도만 할 필요는 없다.

일례로 트로브리안드의 우리구부를 생각해보자. 우리구부의 핵심은 처남이 누이의 부부에게 일 년에 한 번 참마를 보내면, 답례로 부부가 연중 아무 때나 가치가 훨씬 적은 것으로 성의표시를 하는 교환이다. 남자는 우리구부를 통해 관계를 잘 유지하면서 나중에 그의 조카들에 대한 권리를 주장할 수 있기를 기대한 것이었지만, 말리노프스키는 우리구부를 일종의 조공이라고 표현했고, 그 이후의 학자들도 우리구부가 열등감과 의존을 내포하고 있다는 것을 부인하지 않았다.

1918년 트로브리안드의 오마라카나마일은 여러 가지 이유로 혼란스러웠다. 마을

의 추장(말리노프스키는 그를 그렇게 불렀다)은 자신의 재산을 화려하게 전시해서 마을의 위신과 조화를 회복하기로 결심했다. 흉년이었는데도 불구하고 그는 마을 사람들을 찾아가서 그의 정치적 권위를 인정함과 동시에 그를 중심으로 단결되어 있다는 표시로 그에게 공물을 바칠 것을 요구했다. 트로브리안드에서 ‘추장’은 아주 강력하거나 전적으로 인정받는 지위는 아니었다. 나중에 그곳에서 연구했던 인류학자들에 따르면, 말리노프스키가 지도자의 지위의 형식성을 과장한 것이었다. 지도자라는 지위는 생득적이기 보다는 성취해야 하는 것이며, 끊임없이 협상과 관리가 필요한 것이었다. 사람들은 ‘조공’에 대해서 알고는 있었지만 공물을 당연하게 생각해서 바친 것이 아니었다. 1918년 77명의 마을사람들이 추장의 요구에 응했고 20,000개 이상의 참마 바구니를 전달했는데, 이것은 놀라울 정도로 많은 양이었다. 그러나 77명중에 2명만이 그들이 바친 것을 조공이라고 했다. 대부분의 사람들은 그것을 우리구부라고 불렀다.

추장들은 보통 일부다처제를 따랐는데, 이들 기부자 중 35명이 처남이거나 가까운 친척으로서 추장의 부인들과 어떤 연관이 있었다. 용어의 의미를 엄격하게 따져볼 때 그들이 한 기여는 우리구부였다. 나머지 40명의 남자들은, 추장의 정치적 지배를 인정하라는 요구를 받았을 때, 공물을 우리구부로 전달했다. 그들은 추장의 부인들 중 어느 누구와도 가까운 친척이 아니었지만 추장과의 관계가 우리구부를 주는 것이 예의에 맞고 적절한 것이 될 수 있도록 족보의 정의를 확대한 것이다.

우리구부는 확실히 ‘종속적인 관계’를 내포하고 있었고 의존관계임을 나타내긴 했으나 조공은 아니었다. 그것은 친족과의 연대감과 장래의 기대감을 나타내는 것이었고, 우리구부를 조공의 대안으로 증정했던 사람들은 추장의 정치적 입지를 인정하지 않고서도 그의 요구에 응할 수 있었던 것이다. 추장은 참마를 얻었고 웅장한 전시를 했으며, 마을의 수확물에 대한 권리를 입증한 것처럼 보였다. 모든 당사자가 어느 정도 만족했다는 것과 그들이 범주의 모호함을 이용했다는 것을 알 수 있다. 이는 같은 행동이 사람마다 다른 것을 의미했던 것이며, 1918년에 그들은 추장과 평민이 수확물 징수를 다르게 해석했다는 것을 암암리에 받아들임으로써 분쟁을 피했다. 개인적으로는 이것이 허츠펠드(Herzfeld)가 다른 맥락에서 이중기호라고 부르는 것을 이용한 경우라고 생각한다. 이중기호라는 것은 일종의 문화적 언어유희로, 같은 단어를 사용하지만 다른 의미로 사용한다는 것을 서로 알지만

않는다면 사람들이 서로 잘 지낼 수 있다는 것이다. 라인하트(G. Lienhardt)는 이와 유사한 현상을 시차(視差)로 설명한다. 정치나 종교에서 평화를 조성하기 위한 언쟁들을 고려할 필요가 있다는 것은 분명하다. 그리고 나는 1918년에 있었던 오마라카나의 추수에서 추장의 역할도 경제에 있어서 같은 경우라고 생각한다.

이 경우에서 범주를 조작한 방법은 양자택일이었다. 즉 조공이나 아니면 결혼으로 인한 교환이나 둘 중 하나였다. 사람들이 범주를 조작할 수 있는 방법이 여러가지가 있다는 것은 분명하다. 언어유희가 유일한 형태는 아니지만 사실 근본적인 조작의 예를 찾기란 그리 쉽지 않다. 그 이유는 인류학자들이 비정상을 (원주민들에게는) 부정적이고 두려움을 주는 것으로 간주하는 경향이 있었고 경제학자들은 비정상을 불완전한 것으로 생각하는 경향이 있었기 때문이다. 그래서 여기서 어느 경제학자의 비자발적 실업에 대한 설명을 살펴볼 필요가 있다. 왜냐하면 그가 아주 만연해 있는 가산적(additive)²⁰⁾ 카테고리 게임을 발견했을 지도 모르기 때문이다.

애커로프(Akerlof)가 다루는 문제는 신고전주의 경제학자들이 비자발적 실업에 대해 만족스러운 설명을 하지 못한다는 점이다. 이는 만일 노동을 팔고자하는 사람의 숫자가 수요보다 더 크다면, 노동자들이 팔려고 하는 가격은 고용자들이 사려고 하는 수준으로 떨어질 것이고, 그러면 시장은 다시 원활해진다는 설명이다. 그런데 이런 일은 실제 일어나지 않는다는 사실, 그리고 예를 들어 고용주들이 훨씬 더 싼 흑인청소년과 거래를 할 수 있는데도 비싼 백인성인의 노동력을 산다는 사실은 정통 신고전주의 경제학에서는 설명하기 어렵다. 물론, 노동자 집단 내에서 기술의 분배가 다르다는 것도 문제가 된다. 그리고 실업자에 대한 복지수당 지급과 고용주가 만든 상품에 대한 수요 또한 다 다르다. 그러나 이 중 어느 것도 비자발적 실업의 현상을 설명하지 못하며 어째서 실업자들은 주로 값이 싼 노동자들인지도 설명하지 못한다.

애커로프의 해결책은 '공정한 노동에 대한 공정한 임금'이 단순한 시장 거래 이상이라고 주장하는 것이다. 공정하다는 개념은 임금의 현 시세나 현행 노동량보다 더 많은 것을 포함하기 때문에 시장주의자가 생각하는 가격 이상의 의미가 있다. 그래서 애커로프는 시장거래 이외에 추가로 고용주와 고용인이 서로의 결속과

20) 가산적: 한 변수의 효과에 이와 상호 작용을 일으키지 않는 다른 변수의 효과를 합한다는 것. 역주

이해를 이끌어낼 수 있는 선물을 교환해야한다고 주장한다. ‘노동자 쪽에서 주는 “선물”은 최소노동기준을 초과한 노동이며, 회사 쪽에서 주는 “선물”은 시장시세를 초과한 임금’이라는 것이다. 그래서 애커로프가 연구하는 여성 사무직노동자들은 회사의 표준보다 평균18퍼센트 더 열심히 일했고, 회사는 그들을 ‘공정하게’ 대했다고 말한다. 양쪽은 서로에게 푸짐하게 베풀었던 것이다.

애커로프의 설명이 완전히 설득력이 있는 것은 아니다. 그의 사회학적 데이터의 출처가 신고적주의적 교환이론을 사회학적 분석에 도입하려고 했던 것으로 가장 잘 알려진 사회학자 호만스(G. C. Homans)의 연구라는 역설적인 부분을 제외하고도, 애커로프의 의도가 선물증정을 효용 계산에 포함하려고 한다는 것 때문이다. 만약 당신이 직업을 구하고 고용주와 선물을 주고받을 수 있다면 당신의 효용은 증가한 것이라는 것이다. 이것은 정통적인 시장주의자적 분석과 별다른 게 없다. 왜냐하면 발휘되는 동기의 수가 증가하지 않기 때문이다. 이것은 이를테면 센(Sen)의 교환에서의 도덕과 정의에 대한 관련 논의 보다 더 설득력이 없다. 게다가 애커로프가 공정함의 요소를 ‘선물’교환’이라고 한 것은 어딘가 불편한 구석이 있다. 어느 한 쪽도 실제로 그렇게 말했을 거라고는 생각되지 않을 뿐더러 애커로프 자신이 바탕에 깔린 진실을 발견했다고 생각하는 건 아닌지 궁금해진다.

‘선물이 아닌 선물’이라는 어처구니없는 주장에도 불구하고 애커로프의 논의는 흥미롭고 도발적이다. 우리의 경험과 노동에 대한 사회학자들의 연구를 통해서 고용이 단순한 시장관계가 아니라는 것을 우리는 이미 알고 있다. 고용주들은 노동자에게서 전념과 헌신을 바라고 노동자들은 그 대가로 인정과 지원을 받기를 기대한다. 노동력은 때로는 우리가 그렇게 생각하고 싶어 지던 정 양복처럼 한 사람에게서 분리되어서 구매되거나 팔리는 일상용품이 아니다. 노동은 인적용역을 제공하는데 사용하는 그 사람만의 사적인 영역이다. 그리고 노동에 관한 계약은 이윤 추구동기를 자극할 뿐만 아니라 이상적인 자긍심을 갖게 한다. 개신교 윤리에서 노동은 경제적 필수일 뿐만 아니라 종교적 필수이기도 하다. 그리고 많은 직업들이 노동자들에게 완전한 영성을 느끼게 해준다고 말하긴 어렵지만, 노동이 전인적 인간의 안녕을 위해 필수적이라는 생각은 실업에 대한, 그리고 현대영국에서 변화하고 있는 노동의 특성에 대한 우리의 염려의 바탕이 되고 있다. 조직들이 제 기능을 하게하는 것은 확실히 고용의 (사고팔 수 없는) 비시장적 사회성, 즉 더 많은

헌신이다. 결국 직장에서의 비공식적인 위계질서 내에서 주고받기의 사회성이 퍼져있지 않는 한, 이상적인 형태의 베버식(Weberian)의 합리적 관료주의는 제대로 ‘실현될’ 수가 없다는 것을 보여준 사람은 시장주의적 교환이론가 블라우(Blau)였다.

그러므로 적어도 그 부분에 있어서는 고용관계에서 공정함이라는 선물에 대한 애커로프의 분석은 설득력이 있다. 당신은 그것을 선물이라고 부르는 것이 망설여질 수도 있고, 애커로프가 효용을 계산하는데 선물 증정을 포함시키려 했다는 것이 불만일 수도 있다. 그렇긴 하지만 고용주와 고용인과의 교환이 색다른 교환인 것만은 확실한 것 같다. 부분적으로나마 ‘좋은’ 노사관계를 만드는 것은 바로 이 교환이 가진 복합성이며, 이것이 바로 교환의 범주를 창의적으로 사용하는 것을 극명하게 보여주는 예이다.

오마라카나의 주장의 우리구부에 나타난 이중기호적 복합성은 사실상 ‘우리는 당신에게 사돈으로서 참마를 준 것이지 백성으로서 준 것이 아니에요’라고 말하는 마을사람들이 만든 것이다. 그들은 이 교환에서 특정 관계를 다른 관계로 대체함으로써 관계라는 요소를 조작하였다. 애커로프는 공정한 고용관계에서는 당사자들이 교환의 조건을 조작한다고 주장한다. 이익추구를 위한 이성적인 동기로 체결한 일차적인 계약 외에도 노동자는 다른 조건으로 더 많은 것을 제공했고 애커로프는 이것을 상호적이라고 했다. 이것은 추가된 조건인 것이다. 이런 것들은 꽤 미묘한 조작이다. 그리고 이런 고용의 경우에서 흥미로운 점은 사람들이 시장교환에 비시장교환을 덧붙인다는 것이다. 우리는 시장을 만드는 사람들, 즉 우리를 계약 관계에 묶어둘 수 있는 묘책을 생각해내고, 우리가 쉽게 현혹될 수 있는 복권이나 특별한 제안, 공짜 선물 등과 같은 것으로 유혹하여 어떻게든 본래의 시장거래는 별개의 것처럼 보이게 하려는 사람들에 의한 조작에 훨씬 더 많이 익숙해져있다.

분류를 조작한 예는 제조업자가 신상품을 특히 선물증정에 적합한 위치재(positional goods)²¹⁾로 출시하려는 노력에서도 찾아 볼 수 있다. 그럼 알람시계가 내장된 자동 티메이커를 예로 들어보겠다. 이 기계는 원하는 시간에 차 주전자에 정확한 양의 끓는 물이 채워져 있도록 설정할 수 있는 기계이다. 이 티메이커는 1950년대와 1960년대에 출시되었고 처음에는 비교적 부유한 사람들을 위한 사

21) 위치재: 그 가치가 다른 사람이 소비하는 다른 재화나 서비스와의 비교에 크게 의존하는 재화나 서비스. 주로 다이아몬드와 같은 사치재, 좋은 직업, 교육서비스 등. 역주

치품으로 광고되었는데, 덕분에 번거로운 차 만드는 과정을 자동화하고 아침 일찍부터 차를 마실 수 있게 되었다. 이 티메이커가 사치품으로서 완전히 자리를 잡았을 때 (한 논평자의 말을 빌리자면, AB 사회집단에서 포화상태가 되었을 때), 제조자는 그 기계를 이제는 어렵지 않게 구할 수 있는 고급품으로 CD집단에 광고했다. 제조자가 바란 것은 이 기계가 위치재로서 이 전보다 더 가난한 계층에게 차례대로 계속해서 팔 수 있게 되는 것이었고, 일단 이 상품이 선물증정을 통해서 입지를 굳히게 되면 가정필수품이 되는 것이었는데, 그의 바람은 어느 정도는 이루어졌다고 생각된다. 이와 똑같은 전략이 전동칫솔 판매에 거의 같은 기간에 사용되었고, 마찬가지로 선물 증정용 특별 구매에서 가계예산으로 사는 일상구매로 전환되길 바라는 마음이었다.

신상품이 위치재로 생각되는 것은 흔한 일이다. 흥미로운 것은 제조사들이 몇몇 신상품을 선물로 팔려고 했다는 것, 그리고 자동 티메이커를 주는 부부사이와 같은 신상품을 (선물로) 증정할 수 있는 관계를 알아보려고 했다는 것이다. 단조로운 일용품을 선물로 적격이라고 광고하는 회사들은 잠재 고객들을 설득하려는 것이며, 이를테면 ‘당신의 치아는 전동칫솔을 받을 자격이 있습니다. x를 받으면 당신의 치아는 당신을 더 사랑할 것입니다’라는 자막을 넣은 그림으로 범주를 조작하려고 하는 것이다. 최종구매자를 독려하면서도 증정을 암시하는 모호함을 나타내는 이런 말장난은 다소 정교한 범주조작의 예라고 할 수 있다.

공짜 선물은 이와는 다른 경우이다. 아침식사대용 시리얼처럼 이미 자리를 잡은 상품을 만드는 제조사는 증정품을 전혀 다른 물건들로 한 세트를 구성하고 그 중 한 품목씩 시리얼 상자에 첨부하여 사람들이 열심히 반복구매를 하게 한다. 누군가는 전 세트를 수집하길 바라는 것이다. 담배카드의 경우도 초등학생들이 이를 이용해서 2차적인 교환을 만들어낸 재미있는 사례이다. 어떤 아이들은 다른 아이들과 복사본을 교환해가면서 전 세트를 모으려고 했고, 또 어떤 아이들은 도박게임을 생각해내기도 했는데, 하나는 구슬과 비슷한 게임이고, 또 하나는 담배카드의 일련번호를 가지고 하는 게임이었다. 이것은 교환의 종류가 적어도 둘인 단일재 경제였다. 담배제조사들이 얻은 이점은 아이들의 카드에 대한 관심이 흡연가의 브랜드선택에 영향을 줄 것이라는 것이었을 것이다. 사실 이 2차 교환 체계가 부모와 다른 사람들에 가해지는 선택압력을 줄어든게 했을지도 모를 일이다. 무료로

주는 플라스틱 장난감이나 토큰('토큰 10개를 모아서 보내시면 우주자동차를 무료로 드립니다.'), 그리고 아침식사 시리얼에 들어있거나 주유할 때 나눠주는 값싼 장신구에도 이와 똑 같은 가정이 숨어있는 것이다.

공짜선물은 청하지 않아도 주는 것이고 구매하지 않아도 주어지는 것이기에 공짜이다. 비용이 들지 않아서 공짜가 아니다. 그리고 공짜선물은 오직 어느 정도만 의무적인 부담이 없다. 내가 당신에게 선물을 주면 당신은 완전한 의무를 지게 된다. 제조사가 당신에게 물 잔 또는 우주인 모양의 토큰을 공짜 선물로 줄 때는, 제조사는 다른 사람들이 그것을 원하기 때문이든 당신 자신이 잔 세트를 채우고 싶어서든 당신이 그들의 제품을 더 사야하는 의무를 지기를 바라는 것이다.

비용을 들여서 만든 어떤 상품을 선물로 생각하게 하려는 시도, 그리고 담배카드의 경우에는 시장 우위를 확보하기 위해서 활발한 2차 교환경제를 이용하려는 시도 또한 분류의 조작이라고 할 수 있다. 짐작컨대 그럴만한 가치가 있을 정도로 종종 효과가 있을 것이다. 전동칫솔이 설득을 통한 조작이라면, 받는 사람에게 부담을 주기위한 공짜 아닌 공짜 선물은 권력의 행사인 것이다. 이런 권력을 행사하면 당신은 그것을 살 수 밖에 없고 그 덫에 걸려들 수도 있다.

사기꾼들도 범주를 조작하는 사람들이다. 그들은 도둑질을 다른 어떤 것, 보통은 유리한 조건의 시장거래로 위장한다. 표적이 된 사람들에게 대개는 탐욕을 자극하는 설득을 해서 에펠탑을 특별인하가격에 사게 만든다. 어떤 사기꾼들은 가짜 자선단체를 운영하기도 하는데, 나는 바로 이 피해자의 자비심과 자선을 이용한 믿지 못 할 이야기를 들은 적이 있다. 로마(아테네였을 수도 있고 마드리드였을 수도 있다)에 온지 얼마 안 된 한 커플이 어느 날 저녁 집에 돌아와 보니 그들의 차가 없어진 것을 알았다. 그들은 경찰과 보험회사에 이 사실을 알리고 잠자리에 들었다. 다음날 아침 그들의 차가 아파트 블록 밖에 놓여있었고 이런 메모가 있었다.

이웃되시는 분께, 허락도 없이 차를 빌려간 것을 용서해주세요. 어제 밤 제 딸이 아팠습니다. 구급차는 도착하지 않고 제 딸의 경련이 심해져서 저는 다급한 나머지 당신의 벤츠로 딸을 병원으로 데리고 갔습니다. 의사는 저희가 제 딸의 목숨을 구했다고 하더군요.

제 아내와 저는 오늘 극장에 갈 예정이였습니다만 저희는 줄곧 제 아이의 옆에 있을 거라서 이 표를 사용할 수가 없습니다. 이 표를 저희의 감사의 표시로 받아주시고 저희 대신 가지지 않겠습니까? 이 고비만 넘기면 제대로 인사를 드리려고 합니다. 직접 뵙고 다시 한

번 사과를 드리고, 당신이 뜻하지 않게 도와주신 것에 대해 한 번 더 감사를 드리고 싶습니다.

그 부부는 경찰조사를 취소하고 보험회사에도 연락한 후 그날 저녁에 극장에 갔다. 그러나 그들이 돌아와 보니 그 도둑들이 이사트럭을 가지고 와서 아파트를 싹 털어가 버렸다.

이것들은 모두 사람들이 교환의 모호함과 복잡성을 기발하고 대담한 방법으로 이용한 사례들이다. 사람들은 정치적 야망으로부터 자신을 보호하기 위해 트로브리안드인들처럼 하기도 하고, 석유소매업자들처럼 시장우위를 확보하기 위해 선물을 주기도 한다. 그리고 만약 애커로프의 말이 맞다면 사람들은 품위와 존경, 헌신을 보장하기 위해 시장교환에 비시장교환을 추가하기도 하고, 도둑들은 이익이나 손실을 약속하는 말로 잘 속는 사람들을 유혹하기도 한다.

이러한 조작들은 사회적 세력²²⁾이 어느 정도 퍼져있는 경우이며, 특정 개인이나 기관들이 통제하거나 제한하는 것으로 보이지는 않는다. 그러나 사람들은 실제로 많은 관계에서 용어와 범주의 정의를 통제하는 힘을 갖고 있으며 따라서 교환의 조건도 통제할 수 있다.

예컨대 영국인들은 다른 많은 유럽인들처럼 결혼이 '전인(全人)'간의 관계라고 생각한다. 노동력은 고용주에게 팔 수 있는 반면에, 결혼에서의 노동은 사고 팔 수 있는 것이 아니라 다른 기준으로 교환된다. 경제학자들은 종종 국가회계의 운용을 설명할 때, 이것은 아주 오래된 농담 같지만, 남자가 가정부와 결혼하면 비록 같은 일을 하더라도 고용으로 정의되지 않기 때문에 국민총생산이 감소한다고 지적한다. 사람들은 대리모가 하는 일이 개념상 분리되거나 거래될 수 있는 것이 아니라, 인간으로서 완전해 질 수 있는 중요한 기능이기 때문에 대리모에게 돈을 지불하는 것을 비난한다. 또 우리는 결혼생활이 시장교환이 아닌 다른 수단을 통해 형성되는 신뢰와 약속으로 이루어져야 한다고 생각하기 때문에 결혼과 시장은 비슷하다고 할 수 없다.

그러나 그것은 이상적인 기대일 뿐, 영국인들의 결혼생활의 실상은 훨씬 다양하

22) 사회적 세력: 개인 또는 집단이 자기가 원하는 방법으로 타자(他者)의 행동을 결정하고, 자기가 원하지 않는 방법으로 결정당하는 것을 거부할 수 있는 능력. 권력·권위·위신은 사회적 세력에 포괄되는 개념이다. 역주

다. 특히 사람들이 가정 내에서 수입을 배분하는 방법을 살펴보면 도움이 될 것이다. 즉 어떻게 배우자들이 집 밖에서 다양한 수단으로 번 돈(임금, 복지수당, 배당금)을 합법적 결혼생활의 공유자원으로 변화시키는지를 말하는 것이다. 정부기관들은 가계소득이 고르게 분배되고 있고 따라서 가정 내에서는 빈부차가 없다고 생각하지만, 얀 팔(Jan Pahl)은 가계 소득자가 돈을 배분하는 방법에 크게 세 가지가 있다는 것을 확인 할 수 있었다. 소득이 아주 적을 때는 남편이 모든 수입을 아내에게 쥐버리고 용돈을 받는데, 이 ‘전체 임금 체계’는 고대 가난한 지역의 농부들 사이에서도 흔히 행해졌던 관행이다. 아내가 가정경제를 관리하긴 하지만, 팔은 여성이 가계를 통제하는 것처럼 보인다면 그것은 환상이라고 생각한다. 이는 남편이 만성적인 재정위기에서 경제권을 포기하는 것이고 ‘밥상에 먹을 것이 있고, 옷이 단정하고 깔끔하거나 뭐 그렇기만 한다면 아내가 그 돈을 가지고 뭘 해도 상관없어’라고 생각하는 것뿐이라는 것이다. 지극히 궁핍한 상황에서 살림은 권력의 원천이라기보다는 오히려 부담스러운 일이다. 용돈 체계에서는 남편이 아내에게 일주일에 한 번씩 일정액을 주는데, 액수는 남편의 수입에 부합되는 금액이 아니라 주변에서 적당하다고 인정하는 금액을 준다. 이것은 때때로 아내의 임금이라고도 하며, 초과근무나 임금인상에서 나오는 여분의 수입이 생길 경우 아내에게 숨길 수 있어서 남편에게는 편리할 방법일 수도 있고 또 그런 경우도 종종 있다. 이 임금은 이용 가능한 자원과 반드시 관련이 있는 것은 아니다. 공동계산제에서는 배우자 둘 다 돈을 버는 경우에서 흔한데, ‘지갑을 서랍에 놓고 필요할 때 돈을 꺼내 쓰는’ 체계이다. 그러나 여기에서조차도 지출이 항상 균등하게 나누어지지 않는다. 아내의 수입은 가정필수품에 그리고 가사에 책정되는 반면, 남자들은 자신에게 필요한, 그것도 집 밖에서 하는 활동에 지출을 한다. 많은 부부들이 동시에 하나 이상의 방법을 병행하고 있으며 결혼기간동안에 한 가지 이상의 방법을 사용하는 것 같아 보인다.

팔은 비교적 작은 표본으로부터 특수한 상황에 해당하는 자료들을 수집하고 여기에 다른 연구 자료를 보충하여 시장체제에서 부부체제로의 변형이 공동계산제에서 임금지급제까지 다양한 방법으로 이루어지고 있으며 가정 내에서 또 하나의 ‘시장’이 재현되고 있다는 것을 보여주고 있다. 그녀의 연구가 사회 정책에 대해 함축하고 있는 것은 가계 내에서 소득이 균등하게 분배된다는 가정이 옳지 않다는

것이다. 범주 통제에 관한 한, 사회계층이나 지리적 특성, 민족성 말고도 생애주기에서 어느 단계에 있느냐, 누가 돈을 벌어오느냐, 누가 복지혜택을 받느냐 하는 것 또한 사람들의 선택에 영향을 줄 수 있다는 것이 분명해졌다.

범주를 정의하는 권력을 보여주는 또 한 가지 예로 후원자-피보호자 관계라는 현상을 들 수 있는데, 특히 지중해와 동남아시아지역의 인류학자들이 많이 했던 연구이다. 일반적으로 이 관계는 정치적 생활의 가장 기초적인 형태로서, 약자가 강자와 맞섰을 때 선택할 수 있는 세 가지 논리적 가능성, 즉 ‘도망간다,’ ‘저항하기 위해 연합한다,’ 아니면 ‘항복하고 그 상황을 최대한 활용한단다’ 중 마지막 경우이다. 본질적으로 후원자-피보호자 관계는 피보호자가 후원자의 지배를 인정한 후에 사회적 유대관계를 빌미로 후원자를 제한하려고 하는 역동적이고 개인적인 관계이다. 한정적으로나마 이에 성공하는 경우도 몇몇 있다.

그래서 남부유럽의 가난한 노동자들은 할 수만 있다면 지주와 상인에게 달라붙어서 소작농이 된 다음에는 우정이나 선물교환, 대부모관계 등으로 약자임을 감추려 했다. 고용, 소작 또는 임대 등의 기본 계약은 구속적인 사회적, 종교적 관습과 중복되는 부분이 많았다. 실버만(Silverman)은 보편적으로 많은 것을 함축하고 있는 한 연구에서, 중부 이태리의 콜레베르데(Colleverde)에서 후원자에게서 피보호자에게로 흘러들어온 재화와 용역의 양은 사람들이 말하는 것보다 훨씬 적었다고 언급하고 있다. 실제로 후원자들은 소작계약의 조건보다 더 많은 서비스를 제공하려고 했을 것이다. 즉 ‘돈을 빌려주거나 대출 보증을 서주고, 농장에서 할 일이 없는 가족들을 위해 일거리를 찾아주고, 의료서비스를 받을 수 있게’ 해주겠다고 했겠지만, 사실은 후원이라는 미사여구로 실제로 베풀어지는 재화와 용역이 과장된 것이었다. 이것은 부분적으로는 귀족이라는 평판이 후원자로 하여금 실질적으로 그리고 관대하게 행동하도록 할 수밖에 없을 거라 생각했던 피보호자의 작전이었고, 부분적으로는 약속을 하고 거짓 호의로 환심을 샀던 후원자가 약속을 지키지 않았던 것이다. 그럼에도 불구하고 후원자들이 한 약속은 친절한 것이었다. 캠벨(Campbell)은 그리스의 양치기와 농부를 대조하면서 치즈상인들도 양치기들 보다 우위에 있었지만 농산물 도매상들은 장래 소작농부들에 비해 그보다 훨씬 더 유리한 입장이었다고 말한다. 농산물 도매상은 치즈상인이 양치기를 속인 것보다 더 많이 농부를 속였고 농부들과의 연대감도 훨씬 더 적었고 한다.

후원자들은 사람들에게 보호가 필요하다고 설득을 하면서 보호를 제공한다. 실제로 콜레베르데에서 후원자들은 사회적 하급자들이 보호가 반드시 필요하다고 느낄 수 있는 상황을 만들기 위해 상당히 애를 썼으며, 이들은 폭력을 사용하지 않았지만 다른 보호자들은 폭력을 사용한다고 실버만은 주장한다. 혼란과 전쟁으로부터 시민의 생명과 재산을 보호하는 이들과 위협적인 상황을 일부러 만들어 놓고 보호를 해주는 이들을 구분하는 일은 리바이어던(Leviathan)²³⁾의 정당성을 증명하려고 한다면 없어서 안 되는 요소이다. 찰스 킬리(Charles Tilly)는 실제로 보호를 빌미로 갈취하는 협박이나 마피아와 같은 범죄 조직들은 국방과 국내질서를 지켜 주는 대가로 국민에게 생계수단을 제공하고 세금을 징수하는 국가와 비슷한 점이 있다고 강하게 주장해왔다. 틀림없이 한 국가 안에서도 카모라(camorra)²⁴⁾조직에 희생된 사람들만큼이나 많은 사람들이 목숨을 잃거나 재산을 잃었을 것이다. 분명한 것은 국가나 카모라나 모두 보호하는 자는 보호 받는 자를 구속한다는 것이다. 그리고 킬리는 정치인들이 강탈과 사회계약을 구별하는 것도 사회적 세력의 징후라는 주장으로 우리를 자극하고 있다. 사회적 세력은 후원자-피보호자 관계나 영국인들의 결혼생활에 나타나는 것과 같이, 볼딩(Boulding)이 복지경제학에 대해서 주장하는 사랑과 두려움의 경제라는 범주에도 나타나고 있다.

교환은 여러 가지 범주들, 의도된 결과들, 상품들 그리고 관계들이 모두 작용하는 활동이다. 이것들은 복합적인데다가, 정확하거나 완전하지도 않으며, 친척, 고용주, 회사, 배우자, 후원자, 마피아단원과 정치가들이 계책을 부리거나 조작할 수 있는 여지를 준다. 이러한 조작은 사회적 창의성을 발휘할 수 있는 형태의 사회활동이며, 우리의 정의감과 페어플레이 정신에 어긋날 수도 있겠지만 매혹적이고 인상적인 활동이다. 이 범주를 조작하는 힘은 모든 사람들에게 골고루 주어지지 않는다.

23) 리바이어던: 전쟁의 불안과 공포를 극복하여 평화를 영구적으로 유지할 수 있는 절대주권을 가진 국가를 상징. 역주

24) 카모라: 1820년경 조직된 이태리 비밀결사단체로, 협박과 강탈을 주로 했음. 역주

시장과 은유

지금까지 시장주의자들은 자기들만의 활동영역을 갖고 있었고, 나는 시장이 존재하고 시장이 정말로 시장분석에 민감하다는 그들의 주장을 은연중에 인정하고 있었다. 그러나 이제는 시장의 민족지학을 생각해 봐야 할 때이다. 나는 표면적으로 분명하게 시장교환을 바탕으로 하지 않는 교환들이 심층적으로도 시장원칙에 근거하지 않는다고 주장해왔을 뿐만 아니라, 어떤 경제단위들은 ‘시장 지배적’이라는 것을 인정하는 데 있어서 살린스의 견해를 따르면서 부수적으로 고들리에의 견해를 따르는 것도 무리라고 생각하지만, 그럼에도 불구하고 많은 민족이나 종족들이 시장이나 장터라고 부를 수 있는 교환 장소를 갖고 있다는 사실만큼은 분명하기 때문이다. 그리고 바로 여기서, 이런 교환의 장들이 신고전주의 경제학자들이 주장하는 시장원칙에 지배되고 있는가 하는 의문이 생겨난다.

첫 번째 살펴볼 장소는 폴과 로라 보해넌(Paul and Laura Bohannan)이 1949년부터 53년까지 연구했던 나이지리아의 티브족의 시장이다. 이들은 1949년에서 1950년에 걸쳐 수개월 동안 관찰한 여러 티브족 거주지에서 매주 열리는 티차(Ticha) 시장에 대해 이야기를 하고 있다. 약 2000명이 시장에 참여했고 대부분(티브족 전체 여성의 4/5와 남성의 1/2)이 팔 것을 가지고 갔다. 가장 중요한 상품은 현지에서 생산되는 쌀이었는데 주로 중간상인에게 팔렸고, 1950년에는 성수기에 하루 약 11톤이 팔렸다. 이것은 무시할 수 없는 거래였다. 시장에는 가축들을 데리고 현지 시장을 돌아다니면서 매일 아침마다 서너 마리를 도살 하고 그 고기를 파는 정육사들도 있었다. 그리고 일반 부족민들은 제각기 다양한 양의 참마, 카사바, 소금, 그리고 면을 가지고 시장에 갔다. 그들은 시장에서 같은 부족들끼리 만나기도 하고, 타 부족들, 이를테면 하우스(Hausa)족 상인이나 재단사, 이보(Ibo)족 중간상인들도 만났다.

티브족 사람들은 여자들이 거래할 물건 없이 시장에 가는 것을 약간 부적절하다고 생각했다. 시장은 온갖 종류의 활동의 중심이 되는 곳이었기 때문에 여성이 뭔가 팔기 위해서 시장에 가는 것이 아니라면 친척과 작당모의를 하러 가는 것일 수

도 있고, 아니면 불륜과 같은 짓을 저지를 수도 있다는 의심을 받았던 것이다. 그래서 많은 여성들이 적은 양의 물건이라도 가지고 가서 바닥에 펼쳐놓고 팔았던 것이다. 보해년 부부는 세 명의 여성이 팔고 있던 물건들을 일일이 샀다.

- A 땅콩 조롱박으로 두 바가지, 고구마 9개, 적 야자오일 맥주병으로 1/4 병
- B 고구마 5 덩어리, 쌀 1파운드, 호박씨, 소스, 육 고기 한 조각, 페니 3개, 생강 3뿌리, 참마 3개, 빈병 2개.
- C 2페니 분량의 오크라 1/2 페니씩 묶음, 고추, 조 조롱박으로 반 바가지, 기름 한 단지, 플랜틴 바나나 2개, 손 면사 한 타래

시장에 나온 사람들 대부분이 비슷한 양의 비슷한 물건들을 팔고 있었다. 말하자면 이들은 소규모 시간제 상인들이라고 할 수 있는데, 물건이 팔려서 돈을 벌면 좋기도 하지만 보통은 재미있기 때문에 시장에 가는 사람들이었다. 티차는 단지 물건을 사고파는 장소가 아니라 사고파는 일 만큼이나 중요한 일들, 즉 춤추고 축하하고 친구를 만나고 정치를 하고 연인을 만나고 맥주를 마시는 곳이기도 했던 것이다. 시장은 이렇게 사교의 장이기도 했기 때문에 많은 사람들이 소량의 물건을 거래하면서도 그곳을 찾았던 것이다. 티브족은 또 여러 군데 시장에 다녔다. 티차 장날엔 티차장에, 아이온(Iyon) 장날엔 아이온 장에, 또 다른 장날엔 다른 시장에 갔다. 티브족이 사는 곳에서는 일주일이 5일밖에 되지 않았고, 요일이름은 그날 열리는 장의 이름을 따서 지어졌다. 그래서 티차는 장소이자, 시장이기도 하고, (그곳에 가는 사람들에게는) 요일이었다. 티차요일에 다른 시장에 가는 티브족은 그날을 다른 이름으로 불렀다.

보해년 부부는 이 시장이 경제학에서 말하는 자유시장체제라는 것을 분명히 하고 있다. 가격은 해마다 그리고 계절에 따라 변동이 심했고, 가격조정을 하거나 거래조건에 개입하려는 정치세력도 전혀 없었다. 사실 티브족은 무게나 용량을 따져서 물건을 사지 않았기 때문에 그렇게 하기도 어려웠을 것이다. 티브족의 시장들을 다니면서 양을 측정한 유일한 사람은 보해년부부 뿐이었다. 시장들은 또한 상당히 많은 양의 물건이 이동하는 수단이기도 했다. 티차시장에서 나온 쌀은 며칠 후에 더 큰 시장으로 운반되고 거기서부터 차례대로 중간상인들을 거쳐 지역경제,

국가경제로 전달되었는데, 결국엔 아마도 라고스나 이바단의 좌판이나 상점에서 팔려나갔을 것이다. 사람들은 집집마다 가지고 있던 평범하고 일상적인 티브 물건들을 티차나 다른 시장에 가지고 나와서 교환했을 뿐만 아니라 거기서 자신이 생산하지 않은 물건들도 구할 수가 있었다. 그런 점에서 티차시장은 말 그대로 시장이었다.

그러나 티차에는 몇 가지 흥미로운 특징들이 있었는데, 이는 티차가 어떤 보이지 않는 경제적인 힘이 자발적이거나 자연스럽게 나타난 것이 아니라 경제적 동기를 비롯해 정치적, 종교적 동기로 만들어지고 유지되어 온 사회적 산물이었다는 결론에 이르게 한다. 우선 티브족이 혈통을 중심으로 조직되어 있었고 각 부족에는 연장자들과 영토가 있었다는 사실, 그리고 그 부족들은 적대적이었고 적어도 이방인들을 평화적으로 환영할 거라는 보장은 없었다는 사실을 알아야 한다. 그리고 보해년 부부는 시장 싸움에서 시작되어 거의 천 명의 전사들이 싸우면서 피를 흘리게 되는 ‘시장전쟁’이라는 것을 직접 목격했다. 평화, 즉 시장의 평화야말로 자유롭게 가격을 매길 수 있고, 생산자에서 소비자로 물건을 이동할 수 있게 하는 경제 체제에서는 필수적인 요소였던 것이다.

티브족은 그러한 평화를 이루어가는 데 있어서만큼은 정치적 힘과 종교적 제재를 사용했다. 티차시장은 한 선생님이 학교 근처에서 물건을 사고 팔 수 있는 장소를 구하다가 시작되었다. 그것은 ‘그’의 시장이었고, 그가 시장의 주인이었으며, 그는 얼마 지나서 평화를 보장해주는 대가로 구매자와 판매자들에게 공물을 징수하려고 했다. 그러나 그는 실패하고 말았다. 그에게는 어떤 실질적인 정치적 위상도 없었기 때문에 사람들이 공물을 내기를 거부한 것이다. 그리고 시장은 그 역할을 적절하게 할 수 있는 정말 강력한 연장자들이 있는 다른 부족의 영토로 옮겨졌다. 그들은 아콤보(*akombo*)라는 강력한 영물(靈物)을 가지고 있었는데 그 영물의 힘을 빌어 시장에서 문제를 일으킨 사람에게 벌을 내려달라고 하였고, 그에 대한 조인을 받기 위해 제물을 바쳤다. 따라서 이 시장들은 신성한 시장이었으며, 티브족들은 이런 시장들을 맥주나 마시는 정도인 티차 장소나 티차 요일과 비교하면서 ‘진짜 시장’이라고 불렀다.

따라서 시장을 평화롭게 하는 것은 정치적이면서도 종교적인 일이었다. 한 남자의 정치적 세력이 커져서 시장을 소유하게 되었다면 그의 정치경력에서 다음으로

중요한 일은 시장의 평화를 유지하는 것이었다. 그렇게 해야만 수입도 들어오고 명성도 얻게 되는 것이었다. 사람들은 그의 시장에 팔 것만 가져온 것이 아니라 자신들의 정치적, 법적 분쟁도 가지고 왔는데, 이 남자는 옳고 그름을 판단해주고 중재를 해 주면서 자신의 위신이 높아지고 사람들의 그에 대한 존경심이 커지길 바랐다. 인류학자들을 비롯한 일부 학자들은 사람들이 시장에 가는 이유로 상업적인 이유 말고도 비경제적인 이유, 이를테면 성 자일스 축제(St. Giles' Fair)²⁵⁾의 요소들과 같은 오락적인 이유들을 종종 지적한다. 이것은 두말할 나위 없이 맞는 말이고 우리가 시장에서 경험하는 중요한 부분이기도 하다. 그러나 중요한 것은 티브의 시장들이 이윤추구를 위한 합리적인 행동이 자연스럽게 발산 된 것이 아니라, 정치적으로 야심찬 사람들이 시장의 평화를 만들기 위해, 그리고 그들의 정치적 지위를 향상시키기 위해 정치적, 종교적 제제를 사용하면서 만든 것이라는 점이다. 아콤보에 다스려지는 시장은 물건에 대한 물신성(物神性) 숭배가 아니라 정치적 힘과 명성에 대한 갈망에서 나타나게 되었던 것이다.

티브족의 시장교환에서 볼 수 있는 이러한 정치적 패턴은 꽤 널리 퍼진 것으로 보인다. 이것은 초기 중세유럽에 대한 피레네(Pirenne)의 설명과도 일치하며, 현대에 와서는 모로코의 시장체제나 말레이 어부의 경제와 같은 기타 사례들과도 들어 맞는다. 이것들은 모두 정치적임과 동시에 영적인 보호와 야망이라는 동기에서 생성된 의존적 시장체제였다.

이번에는 조금 다른 예로, 상업적으로 발달한 1970년대 리비아의 상인들과 장사꾼들을 살펴보겠다. 약 18,000명 정도 되는 주와야(Zuwaya)족이 동리비아에 살고 있었는데 그중 약 3분의 1정도가 쿠프라(Kufra)를 관리하고 있었다. 쿠프라는 중앙 사하라에 있는 13개의 오아시스의 군집으로, 지중해 연안에 있는 벤가지에서 약 1000 킬로미터 떨어진 곳이며, 수단의 하르툼에서는 약 1,500 킬로미터 떨어진 곳이다. 쿠프라에는 물이 풍부했고 지중해와 아프리카의 도시들 사이의 긴 거리를 오고가는 여행자들에게는 지나칠 수 없는 쉼터였다. 주와야족은 실제로 상업을 전업으로 하는 사람은 비교적 소수였지만 대다수가 스스로를 상인이라고 생각했다. 과거에 이들이 사하라 사막을 관통하는 교통을 점령했던 것은 사실이다. 상인들 중 대부분이 주와야 출신이었고 이들은 다른 부족 출신들에게는 보호자였고 안내

25) 성 자일스 축제: 영국 옥스퍼드에서 9월에 열리는 축제. 축제기간 이틀 동안 주요도로의 교통이 통제된다. 장난감 축제로 시작하여 지금은 성인들을 위한 오락이 많이 추가되었다. 역주

자였다. 그러나 이것은 보호를 빌미로 한 갈취였는데, 주와야족이야말로 주와야출신이 아닌 사람들에게 가장 위험한 상대였던 것이다.

1970년대 쿠프라에는 약 2백 명 정도의 주와야 남성들이 상업을 주업으로 하며 살고 있었고, 그보다 더 많은 사람들이 가게를 운영하면서 보조수입을 얻고 있었다. 이들의 거래량은 꽤 큰 규모였다. 하루에 20톤짜리 벤츠 트럭 6~8대가 쿠프라에 들어갔고, 성수기에는 서너 대 정도가 차드나 수단을 향해 남쪽으로 이동했다. 이곳의 소규모 점주들 중 상당수가 자체 교통수단을 소유하고 있었는데 토요타 픽업트럭이 가장 많았고 이 트럭으로 신발이나 신선한 채소, 비누 등을 100웨이트 내지 200 웨이트(weight)²⁶⁾씩 실어 날랐다. 모든 화물의 무게가 똑같지는 않았다. 담배 같은 경우는 가벼웠지만 부피가 비교적 나갔다. 대충 짐작할 수 있겠지만, 약 100톤 정도의 상품이 매주 쿠프라에 들어오면 그중에서 절반이 채 안 되는 양(무역에 대한 정치적 제한을 감안하여)이 남쪽으로 계속 이동했다.

운반된 상품 중에는 생산성이 없는 지역에 살고 있는 부유층을 위해 필요한 모든 물건이 포함되어 있었다. 대부분의 과일과 채소, 상당량의 육류는 이 오아시스 지역에서 생산되었지만, 그 외의 모든 식품(파스타, 쌀, 차, 설탕, 밀가루, 치즈, 무당연유, 생선, 토마토, 콩), 의류, 신발, 가정용 연장, 살충제, 가구는 수입되어 쿠프라로 운반된 것이었다. 오아시스에 24시간 전기가 공급되자 사람들은 냉장고, 에어컨, 냉동고를 구입하기 시작했다. 대중민주주의와 정부의 지방자치의 확산으로 책상, 의자, 서류 캐비닛, 타자기 등 사무용품에 대한 수요가 크게 증가했고, 봉급제의 확산으로 사람들이 크고 튼튼한 집을 짓기 시작하면서 벽돌, 시멘트, 목재, 페인트 등이 많이 필요했다. 그리고 교역의 규모가 확장되면서 자동차 연료와 부품을 즉시 공급받을 수 있도록 현지공급자를 확보하는 것도 중요했다. 이 모든 것들이 쿠프라로 들어왔다. 남쪽으로 이동하는 주와야 상인들은 보통은 옷감이나 원조식량, 라디오나 선풍기 같은 몇몇 가정용품을 가져갔고, 가끔씩 흑시나 팔릴까 하는 마음에 염가상품과 특가상품들도 챙겨 갔다.

주와야족은 주로 국내통상에 종사하고 있었고 국제시장가격과의 차익으로 사실상 짝퉁한 수입을 올리고 있었다. 그들은 상업을 매우 가치 있는 일이라고 생각했다. 그들에게 상업은 그들이 항상 해오던 일이었고 ‘자유로운 주와야인’이 할 수

26) 웨이트: 무게의 단위로 미국에서는 100파운드, 영국에서는 112파운드. 역주

있는 이상적인 직업이었다. 자유로운 주와야인이라는 것은 다른 사람에게 고용된 것도 아니고 국가를 위해 일하는 공무원도 아닌 아무에게도 신세지지 않고 사는 사람을 의미했다. 그렇지만 그들의 상업은 신고전주의모델이 예측하지 못한 특징을 가지고 있었다.

주와야족은 친척들과 거래하는 경향이 있었다. 1932년에 이탈리아가 쿠프라를 정복하면서 차드와 수단에 주와야 이주민이 많이 증가하게 되었고 그 이후에도 많은 피난민들이 있었다. 어떤 남자들은 리비아와 사하라 사막 이남 두 군데에 가정을 두고 살았는데, 양 쪽 집에 트럭으로 상품을 실어 나르면서 가족 회사를 운영했다. 리비아 내에서 상인들은 가게를 운영하거나 건축일을 하는 사촌이나 형제들과 계약을 맺었다. 주와야 족의 성공과 자신감은 시장의 원리에 대한 믿음 보다는 친구들과 친척, 배우자에 대한 신뢰를 바탕으로 이루어진 것이었다. 주와야족들이 경제 원리의 공평함보다는 친척들을 더 믿었던 것이라고 해도 과언이 아닐 것이다. 그리고 그것이 그들이 돈을 버는 방법이었던 것이다.

주와야족의 회계절차를 살펴본 바로도 똑 같은 결론에 이르게 된다. 주와야족은 거의 장부를 쓰고 있지 않았다. 장부를 쓰고 있는지 물었을 때 가장 부유한 남자 두 명이 장부를 쓴다고 대답했고, 여러 개로 분산된 사업을 전문회계사(당시 리비아에는 회계사의 수가 아주 적었다)의 도움을 받아 기록하고 있다고 말했다. 작은 가게를 운영하는 상인 두 명은 친구들에게 빌려준 돈이나 손님들에게 준 외상을 메모해 둔 장부를 내게 보여주었는데 그 구분이 매우 모호하게 되어 있었고, 이 장부들은 경비와 수익을 나타낸 장부라기보다는 이것저것 잡다한 것을 기록한 비망록이나 다름없었다. 나는 ‘당신은 이익을 보고 있습니까?’라고 물었다. 그다음엔 ‘하지만 당신이 이익을 남기고 있다는 것을 어떻게 알 수 있습니까?’라고 물었다. 모두가 (그 두 명의 부자를 제외하고) 하나같이 매입한 금액보다 조금 더 비싸게 판다고 대답했다. 한국산 정어리통조림을 한 그로스(gross)²⁷⁾에 40 리비아디나르(Libyan dinars)²⁸⁾를 주고 사면 그것을 캔 하나당 (이를 테면) 0.35 디나르에 판다. 40 디나르를 지출해서 얻은 수입은 50 디나르이고, 이윤은 10 디나르라는 계산이 나오게 된다. 글썸다. 이렇게 계산하는 것이 맞을 수도, 맞지 않을 수도 있다. 예컨대 영국의 가게주인들은 대부분 매입비용 이외에 많은 것을 회계에 포함

27) 그로스: 12다스, 144개. 역주

28) 리비안 디나르: 리비아 화폐단위. 역주

하고 있으며 일정기간 동안의 수익률이라는 개념은 자본주의식 계산법에 중요한 요소인 것으로 보인다. 그런데 주와야족의 회계표준은 OECD국가들의 회계표준에 비해 복잡하지 않았고, 그들은 상품진열공간이 중요한 필수품이라거나 매출액이 효율성의 척도라는 생각을 하지 않았던 것 같다. 그들이 장사를 할 상품을 구입하는데 돈을 쓴 것은 분명하지만 그들이 사업운동을 분명하게 계산했다는 점은 전혀 분명하지 않다. 그들이 매기는 가격은 천차만별이고, 파는 물건을 먹어버리기도 하고, 그나마 남는 현금은 친구들에게 이자 없이 빌려주었다.

여기서 중요한 점은 그들에게 (더 많은 상품을 구입하거나, 예식용 교환이나 시주에) 쓸 돈이라도 없었다면 그들이 정말 이윤을 내고 있었는지 아무도 몰랐을 것이라는 것이다. 이들의 수중에 있는 여분의 돈이 수익을 얻기 위해서 투자한 경비나 시간과 무슨 관련이 있는지에 대해서 아직 알려진 바는 없지만, 자본주의 시장에서는 그런 것들이 사업의 수익성을 측정하는 전통적인 방법이라고 나는 알고 있다.

주와야족의 교역에 나타나는 또 하나의 특징은 위험과 관련된 것이다. 내가 만난 상인들이나 트럭 운전자들은 모두 위험에 대해 부정적이었고, 그들 모두 자기의 사업에서 모든 위험요소를 성공적으로 제거했다는 것을 알면 무척 기뻐했을 것이라고 해도 과언이 아닐 것이다. 스스로를 성공했다고 생각하는 사람들이나 일반적으로 성공했다고 인정받는 사람들은 어떠한 상업적 모험에서도 돈을 잃지 않기 위해 애를 많이 썼던 사람들이었다. 주와야족은 위험을 생각하면 힘든 일이 닥치는 경우나 불확실한 미래를 떠올렸고, 이런 위험을 견딜 수 있는 강인하고 믿음직한 사람은 확신에 차있고 책임감이 있어서 (이를 테면) 피치 못 할 사정 때문에 경비를 절감을 해야 한다거나 자기 코가 석자라는 이유로 상대를 배신할 것 같지 않은 사람이라고 여겼다. 상인이 위험을 감수하는 것은 불확실한 미래에 다가가는 것이었고, 일이 잘되지 않을 경우 그의 동료들에게까지도 영향을 미칠 수 있었다.

지금까지 나는 티브족 장꾼들과 주와야족 상인들을 유럽에서 주로 볼 수 있는, 시장 활동에서 유래한 자본주의자의 이미지와 비교해서 설명했다. 이러한 조건에서 보면 주와야족은 이국적으로 보이고 티브족 시장들은 확실히 완벽하지 않은 것으로 보인다. 그러나 분명한 것은 이들을 실제 자본주의자(이론적 혹은 진부한 자본주의자가 아니라)의 행동이나 제도와 비교하면, 그렇게 정도를 벗어난 것처럼 보

이지도 않는다는 것이다. 런던이나 뉴욕, 시카고의 주식시장과 상품시장, 영국 지방의 노동시장들도 어느 정도 공적으로 조직되고 결속된 사람들의 모임이며 (종종) 주와야나 티브족들 처럼 직접 거래를 하면서 얼굴을 익힌다. 그리고 모간, 카네기, 너필드 같은 사업가들이 보다 완벽한 시장을 만들기 위해서 상업적 이점, 심지어는 독점까지도 기꺼이 포기하려고 하지는 않았을 것이다. 경쟁은 주와야 상인에게도 그렇듯이 구세대 사업가에게도 반갑지 않은 것이었기 때문이다. 현대 기업들이 짜릿함을 만끽하려고 위험을 감수하는 경우는 더더욱 보기 힘들다. ICI²⁹⁾와 시멘스는 아드레날린을 좋게 생각하지 않는다. 적어도 OECD국가의 현대적인 회사들은 장부를 작성하며 보다 섬세한 방법으로 이윤을 발견하고 예측한다. 그러나 이것들이 전적으로 자본을 축적하는 실증적인 기술이라는 것은 아니다. 어떤 기업들은 내부적인 문제를 무시해서 도산하기도 한다. OECD 회계에서는 비용과 청구, 자본으로 처리되는 항목들이 사회적으로 정해진 분류이기 때문에 유동적이고 협상이 가능하다. 실제로 많은 회계항목들이 효율적인 사업운영을 위한 것이라기보다 조세당국이 요구하는 사항인 경우가 더 많다.

그런 점에서 1970년대의 리비아에 대한 중요한 사실은 정부가 시민들에게 징수하지 않고 석유회사로부터 세입을 거뒀다는 것이었다. 민간상인에게 적대적이었던 리비아 사회주의 체제는 그들의 활동을 여러 가지 방법으로 규제하려고 했지만 세금으로 그들을 몰아낼 방법이 없었다. 정부는 상인들에게 장부를 쓰라고 하지는 않았지만, 그들 수중에 가진 돈을 조사해 본 결과 정부와 상인들 모두가 만족할 수 있었다. 상인은 그들이 성공했다고 자부할 수 있었고, 정부도 자본주의 상인들 때문에 리비아 사회주의가 나쁜 물이 들어가고 있다고 주장할 수 있었던 것이다. OECD 국가에서 정부는 자국의 국민들에게 세금을 징수하지만 그 우선순위는 다소 차이가 있다. 예컨대 국민들의 생산성을 가장 중요하게 생각하는 경우가 있다. 국민들이 부를 창출해야만 그들에게 세금을 징수할 수 있고, 그래야만 국가가 국민들에게 보호를 제공할 능력이 생기고 국가를 위해 일하는 사람들에게 그들의 공공봉사에 대한 헌신을 보상 할 수 있기 때문이다. 이러한 경우라면 국민들에게 생활수준의 향상을 기대하게하고 어떤 면에서는 완벽한 경쟁의 조건에 가까운 규제된 시장을 설립할 수 있다. 그렇게 되면 독점주의나 협동조합주의를 따르는 국민

29) Imperial Chemical Industries: 영국 최대의 화공업체. 역주

들의 힘이 정부에 비해 너무 강력해지지만, 불확실한 상황에서는 과세할 부를 창출하기 위해 노력하는 생산자를 많이 확보하는 것이 징수자의 입장에서는 더 유익한 것이 사실이다. 정부는 시장이 리스크를 유지해야만 주와야 상인들이 가장 바람직한 사업조건이라고 생각하는 그런 확실성을 얻기 위한 경쟁을 아무도 제거하지 못할 것이라는 확신을 할 수 있다. 정치가들은 정부가 내부조작을 금지하기 위해 개입해야만 많은 시민들이 시장을 공정하다고 믿고 부의 창출이라는 경쟁에 합류할 것이며 따라서 조세수입이 생성될 것이라고 확신할 수 있다. 따라서 (요점으로 돌아가서) 회계규범은 과세할 수 있는 수익성을 측정하는 전통적인 방법일 뿐만 아니라 경쟁을 보장하기 위한 하나의 수단인 것이다.

물론 시장들 사이에는 정부규제의 정도나 취지이외에 다른 차이점도 있다. 사업규모도 제각기 다르고, 거래되는 상품의 종류 또한 중요하며, 상인들 간의 사회적 관계의 종류도 중요하다. 그리고 종종 과장되는 면이 있긴 하지만 교역에 종사하는 부족사람들과 OECD 기업의 관료주의 사이의 차이 또한 중요하다. 그러나 많은 경제학자들이 지적하는 바와 같이 완벽한 경쟁을 위한 조건은 정부가 개입해서 그 조건을 유지할 때만 성립할 수 있었는데 이것은 19세기 경제학의 경쟁이론에 대한 모순이다. 정부의 개입이 실패하거나 부족하게 되면, 거래의 조건은 주와야족이 원하는 그런 조건으로 바뀌게 된다. 자유기업경제는 경제가 원활하게 돌아갈 수 있는 조건을 만들기 위해 정부에 의지했다. 결국 시장원칙에 가까운 원칙에 따라 교환이 이루어지는, 완전히 자율적이거나 거의 자율적인 경제구성체는 시장을 소유하고 보장해주는 조건으로 위신과 수익을 얻는 정치권력에 의해 만들어지고 유지되어야 한다는 것이다.

내가 내린 결론은 ‘시장원칙’이 자율적이었던 적이 단 한 번도 없었다는 것이다. 교환이 정말 통제로부터 자유로워지면 사람들은 독점을 하고, 내부자 거래를 하고, 위험을 제거하고, 수요-공급과 같은 원칙이나 경쟁을 끌어들이 수 있는 외부자를 제외시키려고 최선을 다할 것이다. 자율성은 시장원칙이기 보다는 시장운영자가 원하는 것이다. 즉 되도록이면 경쟁을 최대한 적게 하는 편안한 삶을 원하는 것이다. 부수적인 두 번째 결론은, 영국과 미국의 몇몇 정치인과 이론가들은 국가와 시장을 수사적으로 대비시키면서 사실상 상호 의존하는 관계에서는 반대작용이 일어난다고 상정하고 있다. 즉 시장이, 통제 경제가 수익을 내고 있다는 것이다.

이 장을 마치면서 시장 주의적 교환모델을 실제로 받아들였던 학자들을 좀 더 살펴보고자 한다. 1940년대의 루트비히 폰 미세스(von Mises)의 인간행동학에서 비롯되어 1950년대와 1960년대에 교환이론으로서 널리 알려지게 되었던 일단의 관련이론을 주장한 학자들을 말하는 것이다. 이 사회학자들과 인류학자들 중에서 호만스(Homans)는 시장주의 교환모델이 사회생활의 모든 면을 설명할 수 있다고 했고, 블라우(Blau)와 바스(Barth)는 사회생활에서 가장 중요한 요소들을 설명할 수 있다고 생각했다. 그리고 베일리(Bailey)는 어떤 활동들은 실제로 설명이 되었지만 또 어떤 활동들은 ‘그런 것처럼’ 밖에는 설명되지 않았다고 생각했다. 사회생활은 혹은 그 일부는 물건이나 시선, 충성심, 입맞춤과 애정표시의 교환들로 이루어져 있는 것이며 이를 합리적 이운동기모델로 분석하고 설명할 수 있다는 말이다.

그들의 주장은 꽤 흥미로웠다. 호만스와 블라우는 소집단에서의 상호작용에 대해서 자세하게 설명했다. 블라우는 더 나아가 교환을 하는 사람들은 항상 다양한 크기의 힘을 사용했다고 주장하면서 그 차이들이 어떻게 교환에 의해 계속 유지되어 사회구조 안으로 제도화 되었는지 보여주려고 했는데, 그의 이론 모델은 사회체계를 생성했다고 하는 모델이었다. 바스는 주로 사회변화를 설명하기 위해서 교환이론을 사용했다. 기존의 사회조직에서는 사람들은 사회·경제적 교환 속에서 이익을 추구하며 이것이 그들로 하여금 혁신을 하게 만든다는 것이다. 그는 사물을 새롭게 조합하는 사업가의 힘에 매료되었고 이 은유를 사용하여 사회변화모델을 만들었다. 베일리 또한 사회구조를 비교적 흥미롭지 않은 조건으로 보았고, 지도자와 추종자들의 조작과 속임수를 시장으로 은유화해서 재치 있고 냉소적이면서 대단히 공격적으로 사회적 전략을 설명하였다. 블라우는 또한 처음으로 게임이론을 사용한 학자 중 한 사람으로, 합리적인 사회적 교환에서 손익계정의 바탕이 되어야 하는 대차대조표를 분석하기도 했다. 이 이론은 현재 많은 발전을 거듭하여 사회적 문제에 관심을 갖고 있는 철학자와 경제학자들이 형식상 합리적인 문맥에서 이타주의, 신뢰, 자기희생을 이끌어내기 위한 모델을 만들기 위해서 사용하고 있다. 이것은 매우 세련된 설명이긴 하지만 장기적인 역사적 경향이라든지 가정 내 수입배분의 고통스러운 현실에 관심이 있는 사회학자와 인류학자들이 생각하는 것과는 종종 거리가 있어 보인다.

나는 1950년대와 1960년대의 교환이론에 관하여 일반적인 문제점을 두 가지만 지적하고자 한다. 첫 번째는 정수론이 숫자에 관한 이론인 것처럼 이 교환이론들이 교환에 대한 이론은 아니라는 것이다. 나는 이 이론가들 중 어느 누구도 교환이론을 더 발전시켰다고 생각하지 않는다. 그들은 사회생활의 모든 것, 혹은 사회생활에서 중요한 부분이 교환이었거나 교환 같은 것이었다는 것을 증명하는 데 더 관심이 있었던 것뿐이다. 이런 점에서 이 교환이론들은 플로지스톤(phlogiston) 이론³⁰⁾과 같은 것이었다. 이 이론들은 주제보다도 그 설명에 의해 명명된 이론이 그렇듯 이론에서 사용한 은유가 이름으로 연장된 것이었다. 두 번째 문제점은 교환에 대한 은유의 가능성을 탐구한 인류학자들마저도 여러 가지 종류의 교환과 경제적 동기에 대한 다양한 민족지학적 증거를 고려하지 않았다는 것인데, 이는 적이 부끄러운 일이다. 그들은 시장 주의적 합리성에 완전히 설득되어 버렸고 따라서 그들의 주장은 이 비현실적인 모델을 만든 경제학자들의 공리와 연구, 결론에 맞서기 위해 제기된 모든 논의의 대상에서 벗어날 수 없게 되어버렸다.

30) 플로지스톤 이론: 플로지스톤은 산소를 발견하기 전까지 가연물 속에 존재한다고 믿어졌던 것으로, 나중에는 플로지스톤이 모든 화학이론의 중심이 되고, 굳기와 색의 원인으로까지 확대되었다. 근대적인 연소이론을 세운 A.L.라부아지에에 의해서 1783년에 완전히 부정되었다. 역주

상징과 따뜻한 아침식사

외람되지만 당신께 스코틀랜드의 한 형이상학자가 죽여 버린 두 쌍의 들꿩³¹⁾을 흑시나 하는 마음에 보내봅니다. 달리 표현하자면 그것들은 단지 다른 생각들이 '총'이라고 하는 순수하게 지적인 개념으로 쏘버린 생각들일 뿐입니다.

1808년 시드니 스미스가 홀랜드 여사에게

당신이 먹는 아침밥은 하나의 상징이다. 훈제연어에 스크램블 에그를 먹는다면 그것은 베이컨, 달걀, 소시지와 튀긴 빵을 먹는 것과는 다른 것을 의미한다. 사람들은 당신이 무엇을 먹느냐에 따라서도 당신이 우아하게 세련됐다니 상스럽고 촌스럽다니 판단하기 때문에 아침밥을 먹게 된 사정을 생각하게 되고 먹은 후의 결과가 따르게 되는 것이다. 다시 말해서 의미는 또 다른 의미를 만들어내기 때문에 버터를 바르지 않은 토스트를 먹는 것과 블랙푸딩(black pudding)³²⁾을 먹는 것은 전혀 다른 의미를 나타낸다는 것이다. 그런데다가 사람들은 어떤 아침을 먹느냐에 따라 건강과 수명에 영향을 미친다고 말하면서, 충분히 많은 사람들이 블랙푸딩을 먹는다면 블랙푸딩을 만드는 사람이 자기 가족을 먹여 살릴 수 있다고 한다. 당신의 수명과 일개 사업의 존속이 지적인 능력을 요하는 순수한 개념은 아니다. 그리고 사람들이 아침, 점심, 저녁을 먹지 않으면 굶어죽는다는 것이 단순한 생각일 뿐인 것도 아니다. 한편으로는 사람들은 상징을 죽음이나 행복보다 덜 사실적이라고 생각하는 경향이 있다. 상징은 어떤 것을 대신 의미할 뿐, 그 자체가 아니라는 것이다. 다른 한편으로는 사람들은 분명 대부분의 행동에 의미를 부여하고, 그들의 행동에는 결과가 따르게 되며, 그 의미가 달라지면, 예를 들어 블랙푸딩이 인기가 없어지면, 경제가 변하는 것이다.

마지막이지만 결론에는 이르지 못하게 될 이번 장에서는 사람들이 교환에 의미를 부여하고 있으며, 교환은 상징이라는 사실에 대해 알아볼 것이다. 교환은 삶 자

31) 들꿩(grouse)에 '불꿩(가)'라는 뜻도 있음. 역주

32) 블랙푸딩: 돼지피·지방·빵가루·오트밀 등으로 만든 소시지를 말함. 영국에서는 별미로 간주되며 전통적인 아침식사에 빠질 수 없는 음식이다. 역주

체에도 영향을 끼칠 뿐만 아니라 삶의 의미에도 영향을 미친다. 그렇다면 사람들이 행동에 부여하는 의미를 가지고 어느 정도까지 여러 가지 경제의 차이점을 설명할 수 있는가 하는 의문이 생긴다. 이를 조사하는 데 있어서의 문제는 상징에 대한 연구가 탄생, 죽음, 질병, 행복과 양육이라는 현실적인 것들에 비해 정확하거나 고정되어 있지 않다는 것이다. 어떤 사람이 죽었는지 살았는지 쉽게 알 수 있지만 누군가 빵 또는 돌을 줄때 무슨 의도로 주는 것인지는 훨씬 알아내기 힘들다.

그것은 상징의 특징 때문이기도 하다. 하나의 상징이 갖는 의미가 한 단어로 번역될 수 없으며, 여러 개의 상징이 하나로 뭉쳐 있더라도 그것을 하나의 문장으로 표현할 수도 없다는 것에 대해서는 어쨌든 인류학자들 사이에서는 의견이 일치한다. 이는 상징은 겉으로 드러나는 것이 아니라 생각을 떠올리게 하는 것이며, 이러한 이유로 상징은 사람에 따라 다른 것을 의미할 수 있거나 같은 사람이라도 상황마다 다른 것을 의미할 수 있기 때문이다. 보다 큰 문제는 사람들이 자신은 상징을 직관적으로 이해하고 있다고 믿게 될 수도 있다는 것이다. 상징이라는 것은 비언어적 의사소통이기 때문에, 내가 러시아어를 못하거나 러시아문화에 대해 잘 알지 못해도 러시아음악을 이해할 수 있다고 생각하는 것처럼, 나의 타고난 예민한 반응과 보편적인 직관으로 티에라 델 푸에고 제도(Tierra del Fuego)³³나 세피크 강(Sepik River)³⁴ 지역에서 쓰이는 상징을 이해할 수 있다고 생각할 수 있다. 내가 그렇게 착각하고 있는 것일 수도 있지만, 내가 어떤 문장의 개략적인 의미를 오해하고 있다는 것을 증명하는 것보다 내가 착각하고 있다는 것을 증명하는 것이 오히려 더 어렵다. 따라서 상징은 다른 것들을 생각나게 하지만, 그리고 사람들은 그 상징들이 아주 정확한 어떤 것(빨간 장미, 영원의 반지, 사람들을 초대하는 식사)을 의미하기를 바라지만, 말보다 훨씬 더 오해되기 쉽다.

몇몇 인류학자들은 상징이 일종의 문법과 같은 규칙으로 항목들끼리 연결되어 있는 유연한 체계를 구성한다고 생각했었다. 그러나 스페르베르(Sperber)가 지적했듯이 그 연결이 무엇이든 문법에서 할 수 있는 그런 변형은 할 수 없다 (예를 들어 단수에서 복수로, 과거에서 현재로, 부정문에서 의문문, 조건문, 긍정문으로의 변형). 상징들을 연결하는 규칙은 문법과는 아주 다른 것인데, 인류학자나 문학

33) 티에라 델 푸에고 제도: 남미 남단의 군도. 역주

34) 세피크 강: 파푸아뉴기니의 북동부를 흐르는 강. 역주

비평가들은 이제는 그 연결을 비유적 표현이라고 생각하는 듯하다. 즉 비유, 은유, 환유, 제유 같은 것이다. (그러나 모순어법 등은 이 범위에서 조용히 제외시켰다).

이 두 가지 상징의 어려움(상징이 말과 다르다는 점, 그리고 상징들 사이의 연결이 문법과 같지 않다는 점)은 상징의 특성 때문에 생기는 결과이다. 우리가 사람들의 삶에서 어떤 의미들은 상징을 통해서 얻어지고 표현된다는 것도 알고 있고, 교환을 포함한 많은 행동에는 고유한 상징적 요소가 있다는 것도 알고 있음에도 불구하고, 바로 이 어려움들 때문에 사람들이 사용하는 상징을 분석하기가 힘든 것이다.

어려움은 학자들이 상징을 연구해왔던 방법에서도 발생한다. 그 중에서도 특히, 그리고 현재의 취지에서 가장 중요한 것은 인류학자들이 인간의 정신세계에 어떤 실체들이 있는지 잘 모르고 있다는 것이다. 그것이 상징들인 것은 분명하지만, 생각이나 감정, 농담, 언어도 상징이라고 할 수 있는 것인가? 그리고 이것들이 정신세계에서도 유사한 구성력을 가질 수 있는 것인가? 나는 그 답이 분명하지 않다고 생각한다. 전문가들의 가지각색의 연구를 보고 그들의 연구 분야가 무엇으로 구성되어있으며 그 구성성분들의 관계가 무엇인지 알아내기가 어렵기 때문이다.

상징을 연구하는 사람들은 상징이 관례상 공적인 것임과 동시에 개인적으로도 많은 것을 표현하는 것이라는 사실을 충분히 강조하지 않았다. 해리엇부인은 칼라 일부인에게 자기 요리사에게 주는 선물을 줌으로써 굴욕감을 주었다. 혹자는 그것이 부적절하다고 생각했을지 모르지만 그것은 누구나 이해할 수 있는 행동이었다. 그러나 그 선물은 칼라일부인에게는 사실상 개인적으로도 어떤 의미가 있었다. 사소한 것으로 수차례 수치심을 느끼게 했던 것 중 하나인데다가 남편과 부인을 은근히 차별하는 선물이었으며, 이 모든 것이 전통적이지도 않았고 심지어 선물의 의미가 한정되어 있었던 크리스마스파티에 대한 일반적인 사회적 통념 어디에도 걸맞지 않았던 것이다. 실제로 해리엇부인은 눈에 눈물이 가득한 채 그런 의미로 선물을 준 것이 아니었다고 말했다. 분명 이 의미들은 일정불변한 것이 아니다. 어떤 교환은 아주 스스럼없기도 하고, 어떤 사람들은 다른 사람들보다 행동을 더 많이 분석하고 암시와 숨겨진 의미에 더 민감하기도 하다. 우리는 트로브리안드 원주민이 참마 바구니를 받으면서 거기에 사적인 의미를 부여하는지는 알 수 없다. 말리노프스키는 그들이 쿨라 팔찌와 목걸이의 가치를 아주 조심스럽게 평가했으며

특정한 쿨라 교환들에 대해서는 틀림없이 그 의미를 이끌어냈을 것이라고 기록하고 있다. 트로브리안드 원주민들은 또한 유용한 물건을 물물교환할 때도 아주 예리했는데, 나는 그들이 다른 교환에서도 그들의 이러한 평가능력을 사용했다고 생각한다. 또 어떤 원주민들은 다른 사람들 보다 더 예민했을 것이라고 생각된다. 그래서 어떤 이들은 도끼날을 받았어야 했다고 투덜거리고 참마가 품질이 좋지 않았다고 투덜거렸을 것이다. 우리는 참마를 준 사람들이 최상품을 가장 잘 보이게 하려 했다는 것을 알고 있지만 자기가 존경하지 않거나 모욕을 주고 싶은 사람에게 선물을 주었을 때는 그러지 않았는지는 알 수 없다. 나의 추측으로는 트로브리안드인들이 과거에나 지금이나 이런 문제에 있어서는 영국인들처럼 변화무쌍하게 교묘할 것 같지만, 나도 잘 모르겠다. 그리고 이것은 일반적으로 상징의 인류학적 연구에 속하기 때문에 우리는 사적이거나 한정된 의미에는 별 주의를 기울이지 않았고 공적인 의미에만 집중해왔던 것이다.

그런 의미 외에도 사람들은 교환의 상징성을 여러모로 활용한다. 예를 들어, 스트라던이 런던칼리지의 사회인류학교수로 부임할 당시 그는 뉴기니의 돼지교환을 분석하여 널리 알려져 있었는데, 그의 동료들은 도기와 천, 목재로 돼지 조각상을 만들어 거물이 된 스트라던 교수와 교환을 했었다. 이것은 장난스럽고 기발하면서도 경의를 표하는 환영이자, 대학조직과 인류학을 연구하는 집단으로의 초대였다. 이것은 동질의식을 고취시키는 내집단(內集團)으로서의 의미를 띤 유희적 교환이었고, 앞으로 잘 지내보자는 친근한 메시지를 전달하기 위해 만들어진 것이었다. 거듭 말하지만 이렇게 사적인 메시지를 담은 유희적 교환이 전 세계적으로 행해지고 있는지는 알 수 없다. 하이드(Hyde)에 따르면 많은 미국인들이 유희적 교환을 하고 있다고는 하지만, 우리는 어디까지나 추측만 할 수 있을 뿐, 아무도 확실히 장담할 수는 없다. 의미를 전달하기 위해 상징을 활용하는 것은 장소를 불문하고 중요한 창의활동이 될 수도 있다는 것을 우리는 잘 모른다.

더욱 중요한 문제는 실제로 어떤 교환들은 다른 교환에 비해 상징하는 것이 더 많은가 하는 것이다. 모스는 틀림없이 그렇다고 생각했는데, 이는 그가 초기 사회에서 선물교환이 총체적 급부였다는 견해에 확신을 가졌기 때문이다. 예컨대 포트래취에서는 주는 사람과 받는 사람이 자신의 모든 사회적 인격을 걸어야 한다. 콰키우틀족의 포트래취참여자는 담요, 오일, 생선, 구리만 준 것이 아니라 그의 지위

까지도 내준 것인데, 즉 그가 가진 물질적인 물건을 비롯해 종교적, 정치적 자아까지도 주었던 것이다. 그런데 교환 규칙은 받은 사람이 조금이라도 더 많은 것을 주는 것이었기 때문에 포트래취는 무리한 교환이었다. 규칙대로 하면 교환자 둘 중 한 명 만이 그 의무를 다할 수 있었고 따라서 그 중 한 명은 불가피하게 정치, 종교, 경제적 지위를 잃게 되었던 것이다. 성공하든 실패하든 포트래취참가자는 그 결과를 받아들여야 했다. 오늘날 그런 식의 주장을 뒷받침하는 중요하고도 의미심장한 경우들이 있는데, 스트래던의 연구를 예로 들 수 있다. 나의 판단으로는 그녀가 이 연구에서 몇몇 뉴기니 고지인들은 자신들을 상징하기 위해서 교환을 사용하며 교환은 태어날 때부터 정해진 전인적인 존재를 만들어주는 것이라는 주장을 하고 있다고 생각한다. 그리고 그녀는 더 나아가 (그녀의 논문에서 넓게 분류한 범주인) 선물이 나타내는 상징을 사용하여 이렇게 주장한다. OECD 국민은(일본인 같은 경우는 유보적임) 남자, 여자, 개인, 사회라는 범주를 고정된 기준으로 사용하는 반면에, 뉴기니 고지인들은 그 범주를 유동적, 관례적으로 사용하여 교환 과정에서 자신들을 정의하고, 재정의를 하고 있다는 것이다. 간단히 말해서 하겐 산 주민들과 같은 사람들은 그들이 하는 교환의 의미에 의해서 만들어지는 세계에 살고 있다. 이 세계는 그 안에 포함된 모든 것이 그 당시 진행되고 있는 교환의 의미에 의해서 정의되는 동질 유형의 세계인 것이다.

모스는 마음속으로 OECD 교환이 콰키우틀이나 트로브리안드인들의 교환보다 깊이가 없다는 것, 그리고 우리의 교환은 떠오르게 하는 것도 적고 총체적 사회적 인격의 개입도 적다는 것을 분명히 알고 있었다. 그것은 교환으로 나의 성별과 개성을 정의할 수 없는 것처럼, 슈퍼마켓에서 물건을 사는 나의 행동이 사회적 인격을 맞바꾸는 총체적 급부가 아님을 생각해보면 맞는 말인 것 같다. 그래서 모스의 설명이 맞는 것처럼 들린다. 만약 하겐산 사람들이 자신들의 존재를 교환으로 정의하는 것이 사실이라면 그들은 영국인들보다 교환에 더 많은 의미를 두는 것이 틀림없다. 그러나 맞는 말처럼 들린다는 것은 그것이 진실이 되는 것이 아니라 그렇게 추측 하게 되는 위험을 경고해주는 종이라고 할 수 있다. 만약 어떤 생각이 머릿속에 쉽게 들어온다면 그 생각이 틀린 것일 확률이 높다고 생각하는 것이 좋다. 그리고 실제로 어떤 상징들은 다른 상징들 보다 더 많은 의미를 갖고 있다고 말하거나 은연중에 내비치는 상징학자들은 흔한 반면에, 직관 외에 다른 방법을

사용해서 상징성이 많고 적음을 평가하는 학자는 매우 드물다. 인류학자들은 교환에 담겨있는 사회적 인격의 양을 측정하는 수단이 부족한데다 층층이 쌓여있는 두꺼운 의미를 평가할 수도 없다. 그래서 나는 비록 사소한 일이긴 해도 우선은 영국인들이 교환에 부여하는 의미의 양이 하겐 산 주민들이나 콰키우틀사람들이 부여하는 의미보다 많지도 적지도 않다고 해두고 싶다. 내가 하는 교환들은 나라는 사람을 대충이나마 확인시켜줄 수 있는 특징과 개인주의적인 시장경제 속에 고정된 영국남자의 사회적 모습으로 나를 정의하고 지켜준다. 측정기준이 없는 저울에서 그 기준들의 차이에 대한 의문이 제기 된다면, 이상적인 해결책은 아니지만 그 차이들이 존재하지 않는다고 가정하는 편이 더 안전하다. 따라서 모스에게는 안됐지만, 나는 교환이 가지는 의미의 양은 불변하는 상수이며 그 두께도 일정하다고 상정할 것이다.

그 다음 문제는 과연 누가 세상의 구성원이 되기 위해서 한 가지, 혹은 다수의, 혹은 한 덩어리의 상징을 이해해야 하는가 하는 점이 확실하지 않다는 것이다. 우리는 티브족의 상징에 대해서 즐겁고 만족스럽게 읽고 쓸 수 있다고 하지만, 티브족 사이에서도 그 상징들을 더 잘 이해하는 이들이 분명히 있을 것이다. 일반적으로 아이들은 어른들 만큼 잘 이해하지 못하고, 어른들 중에는 전문가들이 있게 마련이다. 인류학자들은 그런 고르지 못한 이해의 분배에 대해서는 오히려 많이 다루지 않으면서 이곳저곳의 원주민들의 ‘상징체계’에 대해서 일반적인 설명을 한다. 그러나 사실 어떤 의미들은 널리 공유되어 이해되기도 하고, 널리 까지는 아니더라도 어느 정도 공유되는 의미들이 있다. 귀중품 하나를 교환경로에서 빼내기 시작한 어떤 트로브리안드인은 위험에 처하게 되었는데, 그가 한 행동을 알고 있던 모든 트로브리안드인들은 이것을 이해했다. 칼라일부인의 경우, 그 자리에 참석한 사람 중 소수만이 부인이 언짢았던 이유를 이해할 수 있었지만, 그들에게 가능한 이해였기 때문에 우리는 이것을 상식적인 이해로 허용할 수 있는 것이다. 어떤 상징들은 집단(종파나 대학, 파벌의 구성원들)과 분류(남자, 여자, 젊은 남자, 젊은 여자)에 한정되어있다. 그리고 어떤 상징들은 오직 인류학자들만 그리고 그들의 책을 읽은 사람들만 이해할 수 있다. 혹자는 그런 의미들을 특별한 분류에 넣고 싶어 할 것이다. 나의 주요 관심사는 영국인을 비롯한 여러 지역의 사람들이 그들의 행동에 의미를 부여하는 방식이며 사실 그 의미 뒤에 숨겨진 실체는 그 다음이다.

(우리는 토착 사회에서 그 주민의 일부가 그 사회의 심층구조에 대한 글을 읽으면 그 구조가 변하게 된다는 것을 충분히 알고 있다. 아담스미스, 마르크스, 다윈, 프레이저와 프로이드의 연구는 모두 우리의 세상에 대한 이해를 바꾸어 놓은 연구였다. 그러나 우리는 인류학자가 상징의 심층 구조를 표면으로 끌어올리면 무슨 일이 생길지에 대해서는 아는 바가 거의 없다. 아마도 그 상징들 또한 지구처럼 너무 깊어서 생각의 지진 학자들조차도 발견하기 어려운 구조로 이루어져 있을지도 모른다.) 그러므로 우리는, 인류학자들은 종종 그들이 설명하는 행동에 전문적이면서도 개인적인 의미를 부여한다는 것을 명심하고, 이 의미들은 현지의 환경에서 가꾸어진 (다양하게 접근할 수 있는) 의미들과는 다른 종류라고 보는 것이 합리적 일 것이라고 생각하는 것이 좋겠다. 안타깝지만 많은 상징학자들이 그러한 의미 차이를 구분하는 것이 어렵다고 생각하는 것이 사실이고, 토착 상징이 현지 주민 사이에 골고루 널리 이해되고 있다고 추정하는 것도 마찬가지다.

상징이란 본질적으로 분석하기 어려운 것이다. 왜냐하면 상징에는 의미가 들어 있지만 이 의미들은 말로 표현되지도 않고 말처럼 연결되어 있지도 않기 때문이다. 게다가 현 시점에서 드러난 상징에 대한 연구들의 한계는 상징과 기타 정신적 도구사이의 관계가 아직까지 탐구되지 않았고, 사적인 상징과 유희적 교환에 대한 증거가 미약하며, 다른 교환보다 더 많은 상징이 담겨있는 교환이 있는 지 확실하지 않고, 누가 상징을 이해하는지에 대해서도 명확하게 밝혀진 것이 없다는 것이다. 즉 현대의 상징 연구는 세계가 순수하게 지적인 개념이라는 입장과 토착민들은 스스로가 건설한 세계에 살고 있다는 주장을 뒷받침하기에 너무나 부정확하다. 민감한 OECD 국민들은 그러한 입장에 매력을 느낄 수도 있다. 패권주의적이고 물질주의적인 국가에서는 가치의 상대성과 물질의 비현실성을 주장하는 것이 위안이 되기 때문일 것이다. 그러나 이 새로운 지적 세계들이 너무나 유사하긴 하지만 일반적인 것으로 결정을 내리는 것은 시기상조인 듯하다.

따라서 우리의 입장은 사람들은 행동에 의미를 부여한다는 것, 인간의 행동은 본질적으로 의미가 담겨있다는 것을 우리가 알고 있다는 것이다. 그리고 우리는 그 의미들이 현실적이고, 가변적이며, 암시적이고, 약삭빠르고, 연상작용을 한다는 것도 알고 있다. 나는 이제 우리가 의미의 결과에 대해 얼마나 알고 있는지, 경제구

성체들의 차이를 설명하는데 의미가 어떤 역할을 할 수 있을지 생각해보고자 한다.

흔한 말로 돈은 가치의 상징이자 교환의 수단이며 (없어지지 않으면) 부의 축적이라고 한다. 우리가 돈의 개념을 분해할 수 있게 된 것은 코데르(Codere) 덕분이라고 할 수 있다. 그녀의 주장의 핵심은 우리는 돈이 다른 상징체계와 불가불 관련이 있다고 생각한다는 것이다. 예컨대 우리는 돈을 수(數)와 관련해서 생각한다. 10펜스가 있는데 그 돈으로 뭔가를 사고 잔돈으로 2펜스를 받는다. 한 달에 50파운드를 지불하기로 약속하고 그것을 곱해보면 일 년에 600파운드를 내야 될 것이라는 것을 알게 된다. 돈과 수는 관련이 있고, 우리는 무의식적으로 액수라고 부르는 것을 더하고, 빼고, 나누고, 곱한다.

그러나 수는 돈의 일부가 아니라 독립적인 상징의 집합이다. 우리는 수는 있지만 돈은 없는 국민들을 잘 알고 있다. 그리고 수가 없는 돈을 갖고 있던 어떤 경제에 대해서도 알고 있다. 그 경제는 뉴기니 남동쪽에 있는 루이지아드 제도(Louisiade Archipelago)의 로셀 섬(Rossell Island)이었다. 이 섬에서 동전은 큰 돌멩이였고, 이 돌멩이들은 가치를 상징하긴 했지만 그 가치는 서수 체계로 매겨져 있었다. 어떤 돌멩이는 다른 것 보다 더 가치가 있었지만 돌멩이들 사이에는 어떤 수적인 관련은 없었다. 만약 돈을 빌리고 싶다면 특정 동전을 빌리고 그것을 나중에 한두 단계 더 큰 것으로 갚아야 한다. 동전하나를 다른 동전에 추가할 수는 없었다. 이와 유사하게 솔즈베리(Salisbury)는 시안족(Siane)에 대한 연구에서 그들이 뉴기니 페니는 하찮은 것이고 은 실링은 귀한 것으로 구분했다고 기록하고 있다. 그들은 귀중품을 평범한 것과 바꾸는 것은 적절치 못하다고 생각했기 때문에 실링을 페니로 전환할 수 없었다. 그래서 실링을 내면 잔돈을 받지 못했다. 시안족은 어느 정도까지는 가치의 상징을 갖고 있었으나 그 상징들을 숫자로 나타낸 상관관계로 전환할 수는 없었던 것이다.

우리 사회에서 숫자가 매겨진 돈의 위력은 우리가 양을 나타내기 위해 사용하는 다른 모든 수 체계와도 관련이 있다. 즉 파인트, 리터, 온스, 그램, 피트, 미터, 부셀, 키톤과 같은 것들이다. 이것들 또한 숫자에 의존하는 보조적인 체계들로서 매우 중요한 역할을 하지만 반드시 돈과 관련이 있는 것은 아니다. 티브족은 도량형 제도를 사용하지 않았다. 티차시장으로 들어오는 상품의 무게를 잴 것은 보해넌

부부였다는 것을 기억할 것이다. 그러나 일단 사람들이 연관관계를 설정해 놓으면 나머지는 그에 따르게 되어있다. 예를 들어 여러 가격들을 비교해서 가격을 통일하면 가격 조정이 가능해지고 세금징수나 상품교환이 훨씬 쉬워진다. 티브 시장에서는 정치적 세력들이 도량형제도 없이 가격을 정하기가 아주 어려웠을 것이다. 만약 고추 한 더미가 1/2 디나르인데 정부가 그 가격을 1/4 디나르에 못박아버리면, 판매자가 자신의 고추더미를 두 개로 나눠서 팔아도 할 말이 없다. 정부가 ‘고추 100 gram은 1/4 디나르로 한다’ 라고 할 수 있어야만 통제를 할 수 있는 것이다.

우리가 돈이라고 부르는 상징적 복합체의 세 번째 요소는 쓰는 행위(writing)와 돈을 대리하는 것들이다. 이를테면 우리는 수표를 쓸 수 있기 때문에 주머니에 현금을 갖고 다니지 않아도 물건을 살 수 있다. 우리는 어느 한 장소에서는 물건만 거래하고 돈은 다른 장소에서 거래할 수도 있다. 즉 일정액의 돈이 한 계좌에서 다른 계좌로 송금되며 이 경우 돈의 주인이 바뀌는 물리적 의미의 거래는 전혀 없다. 아무리 당신이 도량형을 알고 있고 복잡한 연산을 할 수 있다고 해도 쓰는 행위를 하지 않고서는 손익을 따지거나 현금유입과 자본투자를 예측하거나 아주 복잡한 회계를 하기가 매우 어려울 것이다. 기업 활동과 상업 활동의 기초가 되는 것은 단순한 돈이 아니라 돈, 수(數), 양(量) 그리고 쓰는 행위가 모두 결합된 것이다.

그러므로 코데르(Codere)의 연구는 우리가 돈이라고 부르는, 그리고 일원체제라고 생각하는 상징적 질서가 사실은 다른 상징들과의 복합적이고 복잡하며 비필수적 관계의 집합이라는 것을 시사한다. 더욱이 돈에는 결과가 따른다. 티브족이 돈을 벌기 시작하고 그 돈을 자주 사용하게 되자 그들이 오랫동안 지켜 온 교환의 규약, 즉 어떤 것들은 서로에게 불리하게 교환될 수 없다는 규약이 허물어졌는데 이것이 어찌면 돈의 힘의 결과였는지도 모른다는 것이다. 상업과 기업은 구매자가 판매자에게 현금으로 지불하지 않을 때 더 적은 부대비용으로 더 빨리 기능하는 것이 분명하다. 전자송금 또는 수표송금의 경우에도 마찬가지로, 그렇다고 돈이 물리적으로 없어지는 것이 아니다. 예를 들면 이태리에서는 잔돈을 줄 때 종종 그 금액이 적을 경우 현금 대신 사탕이나 전화토큰을 주곤 했는데, 이는 단지 5리라, 10리라짜리 동전이 부족했기 때문이었다. 어느 고속도로 요금소에서는 요금소직원

이 스웨덴이나 독일에서 온 차에게 잔돈 5리라 대신 박하사탕을 주고 있다고 설명을 하는 동안 다른 차들은 그 뒤에서 기다려야 했던 웃지 못 할 일이 있었고, 더 재미있던 일은 그 다음 요금소에서 일하던 동료 직원은 통행요금대신 주는 토피사탕을 받지 않으려고 했다는 것이다. 1950년대 남부 이탈리아의 작은 읍이나 마을에서는 납세기간이 지나면 보통 현금이 부족했다. 그러다 보니 외상이나 물품납의 사용이 증가하게 되었다. 이렇게 쓰는 행위는 거래를 저렴하고 신속하게 진행하고, 현금의 부족을 피할 수 있으며, 돈을 아주 빨리 순환하게 하거나 여러 번 사용할 수 있게 하는 반면, 거추장스러운 물리적인 돈은 천천히 움직인다. 공교롭게도 로셀 섬에서 가장 가치 있는 동전은 너무 무거워서 전혀 옮길 수 없는 돌이었는데, 짐작컨대 이것은 전자화폐나 무형의 돈과 똑 같은 효과가 있었을 것이다. 고로 우리처럼 로셀 섬 사람들도 돈을 옮기느라 시간을 낭비할 필요가 없었던 것이다.

요컨대 돈은 돈, 도량형, 쓰기가 결합된, 단순하지 않고 복잡한 상징체계이다. 나는 모든 상징체계는 이런 종류일 것이라고 생각한다. 즉 모든 것이 복합적이고 다른 것들과 나란히 놓여있다. 그리고 돈의 결합은 결과가 따른다. 돈은 다른 상징 집합과 연관될수록 더 강해지는 듯 하며, 시안 속의 교환 체계가 잠시나마 돈의 보편화 경향을 거스르긴 했어도, 돈의 교환이 다른 종류의 교환들을 대신하는 것 같다.

돈은 많은 상징들 중에서도 특별한 케이스이다. OECD 국민들은 어떻게든 돈을 주조할 수 있고, 그 양을 조절할 수 있고, 셀 수 있고, 그 흐름을 측정할 수 있기 때문이다. 이러한 사실은 인류학자들로 하여금 측정할 수 없는 다른 많은 상징들에 비해 돈에 대해서 좀 더 정확하게 파악할 수 있게 해준다. 어떤 사람들은 돈이 측정 가능하다는 이유로 진정한 상징들 보다 왠지 덜 시적이라고 생각한다. 그들이 말하는 진정한 상징들은 어렵듯이, 알 듯 모를 듯 어떤 것을 떠오르게 하고, 무신경한 동전보다 더 고귀하게 인간의 창의성을 나타내주는 것이다. 그러나 원칙적으로 볼 때 이 점은 그렇게 다르지 않을 수도 있다. 어떤 면에서 돈은 측정만 할 수 있는 것이 아니라 생각을 자아내기도 하고, 어떤 것을 암시하는 것처럼 보이기도 한다. 따라서 돈을 지극히 평범한 것으로 생각하는 것은 잘못이다. 그리고 코데르가 보여주었듯이, 모든 부족과 국민들이 가치의 상징을 숫자, 측정 그리고 쓰기와

연관시키는 것은 아니다. 짐작컨대 그렇지 않은 이들에게 돈은 우리가 생각하는 것 보다 더 모호할 것이다. 우리가 가치라는 공명이 매우 크면서도 아주 모호한 상징을 분명하게 정의할 수 있게 하고 그 과정에서 가치를 축소시킬 수도 있게 하는 것은 돈과의 연관이지, 혹자가 혐오스럽다고 생각하는 돈 그 자체가 아니다.

그렇다면 돈이 내가 이 장 서두에서 제기했던 질문에 답을 줄 수 있는지에 대해 살펴보자. 그 질문은 ‘여러 경제구성체들 사이의 차이에 대한 설명에서 상징이 어떤 역할을 하는가’였다. 돈은 두 가지 방법으로 도움을 준다. 첫째, 돈은 상징이 영향력 있는 결과를 초래한다는 사실을 보여준다. 둘째, 돈은 그 결과들이 어떻게 초래되는지 알려준다.

돈은 경제체제에 영향을 미친다. 돈은 거래비용에 영향을 주고, 국가의 개입을 허용하며, 회계절차를 간소화하고, 사람들이 저축을 할 수 있게 한다. 이것들은 실질적인 영향들이다. 그리고 경제에 영향을 미치는 것은 돈 뿐만이 아니다. 크리스마스 포장지는 축제분위기와 너그러움, 교환의 재미와 기쁨을 효과적으로 자아낸다. 그것은 사람들로 하여금 더 많이 사고 더 많은 물건을 만들어내도록 유도하며, 회사나 개인 모두의 생산적 노력을 통합한다. 그러나 어떤 상징들은 다른 상징들보다 영향력이 더 크다. 예를 들어 OECD 국가의 돈은 크리스마스 포장지보다, 크리스마스 포장지는 영원반지보다 영향력이 크다. 물론 이것들은 거의 모든 면에서 비교할 수 없는 것들이다. 영원한 사랑의 약속에 따른 결과는 아주 중대할 수 있기에, 그 의미는 진실하고 중요하다. 그러나 OECD 국가의 돈은 행복한 사람들 둘이서 교환한 불멸의 사랑의 상징보다 더 많은 사람들에게, 그리고 더 큰 범위의 행동과 관계에 영향을 끼친다. 이 두 경우에서 상징의 실재가 문제 되는 것이 아니라 그 상징들이 가져오는 결과가 아주 다르다는 것이다. 보해년 부부는 OECD 국가의 돈이 티브족 고유의 돈보다 더 강력하다고 주장하고 있는데, 이는 어느 정도는 황동막대가 아닌 국가화폐로 세금을 징세하는 식민국가를 후원하는 문제일 것이다. 그러나 보해년 부부는 상징적으로도 더 강력하다고 주장한다.

상징으로서의 돈은 다른 상징과의 연계를 통해서 더욱 강력한 힘이 생기고 더 큰 영향력을 갖게 된다. 가치의 상징들이 숫자와 계량, 쓰는 행위와 연관이 있기 때문에 OECD 국가의 화폐가 연계성이 덜한 화폐보다 더 강력하다고 하는 것이다. 돈이 댄스 파트너라든지 스무 개의 오렌지 혹은 자동차와 같은 여러 가지 값이 나

가는 것들을 연상케 하는 것은 바로 이러한 요소들이 나란히 연결되어 있기 때문이다. 적어도 이 경우에는는 연계되는 요소의 병치만으로도 영향력이 크고 적음이 충분히 설명되는 것 같다.

교환은 여러 가지가 복합된 분류이며, 분류하는 과정에 원하는 결과와 상품, 그리고 관계가 연관되어있다. 각각의 요소들은 나머지 요소를 연상케 하며 의미를 내포하고 있다. 따라서 내가 당신에게 처음으로 선물을 준다면 그것은 현재 우리의 관계가 어떤 종류인지, 그리고 내가 앞으로 바라는 관계가 뭔지를 암시하게 된다. 그런데 당신이 ‘아, 제가 당연히 이것을 계산해 드려야지요’ 라고 말한다면 당신 또한 우리가 서로에게 어떤 존재인지에 대한 당신의 생각을 암시하는 것이다. 1918년 오마라카나의 추수에서는 우리구부 교환이 서로의 관계를 유지했을 뿐만 아니라 관계를 상징하기도 했다. 공물을 바치기보다는 우리구부를 줌으로써 사람들은 추장의 권위에 대한 주장에 저항할 수 있었다. 이 교환에서 결합된 요소들은 서로를 연상하게 하며 관례적으로 (법적, 도덕적, 종교적으로) 나란히 병치되어 있다. 제조업자들은 브랜드충성심을 확고히 하기 위해서 공짜 선물을 준다. 그리고 만약 애커로프가 옳다면, 고용주와 고용인은 서로에 대한 헌신과 공정한 비시장적 거래를 확립하기 위하여 노동, 노력, 임금을 시세보다 올려서 교환한다. 이것들은 경제뿐만 아니라 사회생활의 모든 면에 영향을 미치기 때문에 중요하다. 그것들은 단지 시장관련 사업들이 실제 비즈니스를 할 때 덧붙이는 미학적 장식일 뿐 아니라, 애커로프가 비자발적 실업에 대해서도 설명하려고자 할 때도 사용하는 요소들이다.

넉넉하게 주는 것, 덤으로 하나 더 주는 것, 공정노동은 경제 운영에 영향을 미친다. 뿐만 아니라 교환을 통해 전달되는 것들, 즉 사람에 대한 신뢰와 친근함과 무관심, 병자에 대한 자비심, 가난한 자들에 대한 동정심, 군중에 대한 두려움도 영향력이 있다. 트로브리안드인들의 생산적인 노력은 개별적으로는 다소 공적인 의미를 내포하고 있는 80여 가지의 교환에 의해서 통합되었다. 이것들 또한 경제의 분위기에 영향을 미친다. 일하고 소비하는 경험은 OECD 국가, 리비아, 티브마을 또는 트로브리안드군도, 어디든 다 다르기 때문이다. 그리고 의미와 상징들은 죽음과 훈제연어만큼이나 현실적이다.

의미의 변동성이 왜 어떤 사람들은 먹을 것이 있는데 어떤 사람들은 굶는지 설

명할 수 있을까? 기근은 자연 재해도 아니고, 가뭄, 부족한 기술 그리고 인구과잉이 만들어낸 역학적 산물도 아니다. 다름 아닌 사회 조직, 그 중에서도 분배제도의 결과인 것이다. 그러므로 기근은 교환의 종류의 문제, 사람들이 식량을 한 사람에게서 다른 사람에게로 전달하는 수단의 문제인 것이다. 당신은 어째서 사람들이 특정한 종류의 교환, 기근을 완화하거나 예방할 수 있게 해줄 수 있는 그런 종류의 교환을 하지 않는지 궁금할 수도 있을 것이다. 그러나 ‘새로운 교환을 만들려면 상징이 있어야 되고, 그 상징에는 의미가 있어야 하는데, 그들은 그런 의미도 없고 그럴 생각도 없어요’ 라고 하면 만족스러운 답이 되지 못할 것이다. 그것은 지적인 측면에서는 우리가 상징에 대해서 충분히 알지 못하기 때문에 만족스럽지 못하고, 현실적인 측면에서는 우리가 상징보다 제도를 조작하는 방법을 더 잘 알고 있는 것 같아 보여서 만족스럽지 못하다. 아무튼 간단히 말하자면 사람들이 교환에 부여하는 의미 보다는 교환의 종류가 새로운 교환을 만드는 결정적인 요소라고 생각하는 것이 더 합리적이다.

참고문헌

김현자(2012), “마르셀 모스의 증여론(2002) 한길사”, 「인문논총」 68, 서울대학교 인문학 연구원, pp. 495~508.

유지훈(2010), 「번역의 즐거움」, 말글빛냄.

이오덕(1996), 「우리글 바로쓰기1」, 한길사.

이희재(2009), 「번역의 탄생」, 교양인.

진병운(2006), “홉스 리바이어던”, 「철학사상」 별7, 13, 서울대학교 철학사상연구소.

한국문화인류학회(2006), 「낮선 곳에서 나는 만나다」, 일조각.

한국문화인류학회(2003), 「처음 만나는 문화인류학」, 일조각.

Marvin Harris 저/ 박종렬 역 (2010), 「문화의 수수께끼」, 한길사.

Chris Gosden(2001), *Anthropology & Archaeology: a changing relationship*, Taylor & Francis e-Library.

Marcel Mauss(1967), *The Gift* (English Translation), The Norton Library.