우리 일상의 게임이론¹⁾

DOI: 10.3938/PhiT.24.001

김범준·정형채

Game Theory in Everyday Life

Beom Jun KIM and Hyeong-Chai JEONG

You mail order a mobile phone and get a brick instead. When you order a product in an online shopping mall, you are not guaranteed to get what you want. This familiar situation can be analyzed in the framework of game theory. How one can trust others in this egoistic world of reality and what mechanism needs to be implemented to encourage cooperation among members of society are open and interesting questions. In this paper, we try to explain the setting of the prisoners' dilemma game and study the role of an influential defector in the evolution of cooperation.

서 언

게임하면 보통 컴퓨터 게임이 가장 먼저 생각날 것이다. 인터넷 포털에서 게임을 검색하면, 수많은 온라인 게임과 pc 게임들이 연관 검색어로 제안될 뿐, 게임이론이란 단어는 눈에 띄지 않는다. 게임은 이론이 아니라 실전이라는 말이 있지 않느냐? 게임에 뭘 이론이 필요해! 라는 생각이 들지도 모르겠다.

이번 특집에서 살펴보는 게임 이론은, 스타크래프트나 장기와 같은 구체적인 게임을 잘 하기 위한 이론은 물론 아니다. 컴퓨터 게임, 바둑, 카드, 스포츠 경기 등, 놀이와 오락의 의미가 내포된 일상적인 의미의 게임을 포함하여, 사람들의 경제나

정치 활동, 생물의 번식 등 참여자들의 전략선택을 허용하는 상호작용 일반에 적용될 수 있는 것이다. 게임이론에서 말하는 게임에 대한 정의는 두 번째 원고에서 자세히 다룬다. 게임에 대한 정의 및 역사와 함께, 사회과학의 통일적 방법론으로서의 게임이론 전반에 대하여 소개한다. 세 번째 원고, “게임 이론과 합리적인 인간”에서는 합리성 가정에 대하여 설명하고 실제 사람들이 행동을 설명하는데 이 가정이 얼마나 타당한가에 대하여 논한다. 또, 불완전한 합리성에 기초한 대안적 게임 이론을 소개한다. 네 번째 원고는 게임이론에 기초한 선거 예측시장에 대한 소개 글이다. 게임 이론이 어떻게 선거 예측에 대한 실험의 틀로 응용될 수 있는지, 또 이 방식이 기존의 설문과 같은 통상적인 예측 방식에 비해 어떤 점이 우월한지를 구체적인 예를 들어 설명한다. 다섯 번째 원고는 게임이론으로 보는 분배 정의의 문제를 논의한다. 최후통첩 게임, 3단계 협상 게임 등의 내쉬 평형을 공정한 분배라는 관점에서 살펴본다. 마지막 원고에서는 네트워크 위에서의 진화 게임에 대하여 논의한다. 통계 물리학에서 많이 논의된 복잡계 네트워크에 대한 소개와 함께 집단 구조가 게임 전략의 진화, 특히 협조 전략으로 진화하는데 미치는 영향에 대하여 살펴본다.

게임이론에서 정의된 게임은 생명체가 탄생하던 바로 그 순간에 시작되었다고 할 수 있다. 게임이 되려면, 우선 둘 이상의 ‘참여자’들과 각자가 취할 수 있는 ‘행동’이 두 가지 이상이 있어야 한다. 그리고 게임에서 받는 ‘보수’가 자신의 행동뿐 아니라 상대방의 행동에도 의존해서 결정된다. 예를 들어, 가위-바위-보가 게임이 되려면, 우선, 두 명 이상의 참여자가 있어야 한다. 각 참여자가 취할 수 있는 행동은 가위, 바위, 보로 3가지이다. 이기거나, 비기거나 지는 행동의 결과(그리고 이에 따른 보수)는 내 행동뿐 아니라 상대 행동에 의해 결정된다. 생명체의 번식 과정에 이 세 가지가 모두 존재한다. 먼저, 생존 경쟁하는 참여자가 둘 이상 존재한다. 또, (본인의 의지로 결정하는 것은 아니지만) 야생형 DNA와 변이된 DNA라는 서

저자약력

김범준 교수는 1997년 서울대학교 물리학과에서 박사학위를 취득하고, 스웨덴 Umea대학교, 아주대학교를 거쳐 2005년부터 성균관대학교 물리학과에 재직 중이다. (beomjun@skku.edu)

정형채 교수는 1994년 펜실베이니아대학교 물리학과에서 박사학위를 취득하고, 메릴랜드 대학교 박사후 연구원과정을 거쳐 1998년부터 세종대학교 물리학과에 재직 중이다. (hcj@sejong.ac.kr)

1) 본 글의 후반부는 주간 동아 937호에 기고한 필자 김범준의 글을 일부 수정/보완한 것입니다.

로 다른 행동이 있다. 이제 보수를 유전자가 후대에 전달될 확률인 ‘적응도’로 정의하면 보수는 자신의 DNA뿐 아니라 생존 경쟁하는 상대의 DNA에 의존한다. 적응도를 보수로 보는 번식 게임에서는, 자신의 보수를 최대화하는 “합리적” 전략을 사용한 종들만 살아남아 경제학에서 종종 문제되는 합리성에 대한 가정이 엄밀하게 만족되어서 정확한 양적(quantitative) 예측이 가능해지기도 한다.^[1]

사실, 노이만에 의해 본격적인 게임 이론이 나오기 이전인 1900년대 초반에 피셔는 게임이론을 이용하여 동물 집단의 암수 비율을 설명하였다.^[2] 당시 동물학자들은 동물 집단에서 암컷과 수컷의 수가 왜 같은 비율로 있는지 궁금해 했다. 물개집단의 예와 같이, 많은 동물 집단에서 대부분의 수컷은 짝짓기를 하지 못한 채, 후손의 증식에 공헌하는 것이 거의 없다. 집단의 이익 입장에서 보면, 암수의 비율이 같은 것보다, 암컷이 많은 것이, 예를 들어, 암수 비가 2:1인 집단이, 더 효율적일 것이다. 그럼에도 암수 비가 같은 이유를 설명하기 위해 피셔는, (자식으로 낳을 때) 수컷과 암컷의 두 가지 ‘행동’이 가능한 게임을 생각하였다. 물론, 동물들이 마음대로 자식의 성별을 정할 수 없는 것이지만, 유전자 레벨에서 암수 확률이 같은 유전자를 가지는 구성원과 암컷을 낳을 확률이 더 큰 유전자를 가지는 구성원 간의 경쟁을 생각하면, 서로 다른 전략을 가진 경쟁자 간의 게임으로 생각할 수 있다. 이 게임의 보수는 ‘행동’에 따라 기대되는 손자의 수이다. 즉, 자신의 유전자가 후대에 전달될 확률을 게임의 보수로 보았다. 손자 세대의 구성원이 하나 증가한 경우, 그 구성원은 수컷과 암컷의 유전자를 각각 반씩 유전 받게 된다. 이 손자 세대 구성원에게 유전자를 준 수컷(암컷)이 자신이 낳은 수컷(암컷)일 확률은, 그 집단에 현재 있는 수컷의 수(암컷의 수)에 반비례할 것이다. 따라서 수컷이 많은 경우는 암컷을, 암컷이 많은 경우는 수컷을 낳을 때, 보수의 기댓값이 최대가 된다. 결과적으로 살아남은 합리적 게임을 하는 종들은, 진화적으로 안정적인 전략인, 같은 비율로 암수를 낳는다.

피셔의 예는 암수 두 개의 ‘행동’을 가진 게임이고, 보수는 같은 행동을 취하는 구성원의 비에 반비례하는 간단한 게임이다. 이 게임의 안정된 전략은 암컷을 낳는 행동과 수컷을 낳는 행동을 반씩 사용하는 ‘혼합’전략이 된다. 암컷이 수컷보다 조금 많은 집단이 있다고 하자. 집단의 후손 수를 생각하면 암컷을 낳는 것이 좋지만, 개인의 후손을 생각하면 수컷을 낳는 것이 좋다. 즉, 암컷을 낳는 것을 이타적 행동, 수컷을 낳는 것은 이기적 행동으로 볼 수 있는 죄수의 역설 게임으로 생각할 수 있다. 이런 사회적 역설 상황은 사회, 경제, 정치 등 다양한 분야에서 나타나는데 게임 이론이 예측하는 ‘합리적’ 결정은 이기적 행동이다. 종교인들은 왜 악마와 같은 이기적 인간들이

사라지지 않고 번성하는지 고민하겠지만, 게임 이론가들은 어떻게 이타적 인간들이 살아남을 수 있는지 궁금해 한다. 악셀로드(R. Axelrod)의 선구적 연구^[3] 이래로 어떤 조건하에서 어떤 과정을 통하여 이타적 협조 현상이 나타나는지에 대한 연구가 꾸준히 진행되고 있다.^[4] 이제, 우리 일상생활에서 흔히 접하는 인터넷 쇼핑을 예로, 우리가 얼마나 쉽게 죄수의 역설 상황에 놓이게 되는지, 그럼에도 협조 사회가 유지되는 이유와 방법은 무엇인지 살펴보고 이 과정에서 영향력 있는 사람들의 역할에 대하여 생각해보자.

우리 일상의 게임

휴대폰을 인터넷에서 주문했더니 벽돌이 배달되었다는 기사를 본 적이 있다. “나쁜 사람 같으니라고...”하고 혀를 차다 보니 궁금증이 도진다. 아니 왜 이런 나쁜 사람이 생길까. 거래 당사자들의 익명성이 보장되는 현대 인터넷기반 사회의 도덕불감증이 어떻게 하면서 어렵게 설명하는 사람도 있을 테고, 요새 젊은 사람들은 원래 싸가지가 없어서 그렇다고 쉽게 얘기하는 사람도 있을 수 있겠다. 물론 과학자들이 이런 문제를 보는 또 다른 눈도 있다.

독자가 중고 휴대폰을 주문하고 인터넷뱅킹으로 돈을 필자에게 송금했다 하자. 그 돈을 송금 받은 판매자인 필자의 입장에서 통장에 입금된 돈만 끌궜다고는 휴대폰 말고 벽돌을 독자에게 택배로 보내는 것이 더 낫다. 그렇게 하면 휴대폰은 여전히 손안에 있는데도 돈은 벌었으니 썩 먹고 알 먹고 그게 당연히 더 이득이다. 잠깐. 그렇다면 이렇게 돈 벌기가 땅 짚고 헤엄치기보다 쉬운 ‘돈 받고 벽돌 보내기’를 하는 사람들이, 왜 순진하게 ‘돈 받고 휴대폰 보내기’를 하는 사람보다 훨씬 적을까. (신문에 실렸다면 그건 원래 잘 안 생기는 일이기 때문이다.)

문제를 좀 쉽게 해서 살펴보자. 휴대폰을 사려는 독자가 팔려는 필자에게 송금하는 바로 그 순간에 필자도 독자에게 물건을 부친다고 해보자. 이때 독자는 걱정이 생긴다. “내가 송금했는데 저자가 내게 벽돌을 부치면 어쩌지”하고. 한편 필자도 마찬가지로 걱정이 있다. “내가 휴대폰을 부쳤는데 주문자가

REFERENCES

- [1] A. F. Reed, A. Narara, S. Nee, A. E. Keymer and S. Nee, *Parasitology* **104**, 387 (1992).
- [2] R. A. Fisher, *The Genetical Theory of Natural Selection* (Clarendon Press, Oxford, 1930).
- [3] R. Axelrod, *The Evolution of Cooperation* (Basic Publ., New York, 1984).
- [4] M. A. Nowak, *Science* **314**, 506 (2006).

돈을 안 부치면 어쩌지”하고 말이다. 자, 이 상황에서 독자와 필자는 각각 두 가지 선택을 할 수 있다. 독자는 돈을 부치거나 안 부칠 수 있고, 필자는 휴대폰을 부치거나 벽돌을 부칠 수 있다. 먼저 독자의 입장에서 논리적으로 생각해보자. 만약 필자가 벽돌을 부친다면 당연히 돈을 안 부치는 것이 좋다. 만약 필자가 휴대폰을 부친다면 어떨까. 현명한 독자라면 이때도 당연히 돈을 안 부치는 것이 낫다. 통신사 약정도 없는 공짜폰을 마다할 이유가 있겠는가. 자, 이제 필자의 입장. 만약 독자가 돈을 안 부친다면 필자는 휴대폰보다는 벽돌을 보내는 것이 좋다. 거꾸로 만약 독자가 돈을 부친다 해도, 당연히 필자는 벽돌을 보내는 것이 유리하다. 이처럼 독자나 필자나 둘 모두 논리적으로 생각한다면 독자는 필자가 휴대폰을 부치든 벽돌을 부치든 돈을 안 보내는 것이 낫고, 필자는 독자가 돈을 부치든 안 부치든 벽돌을 보내는 것이 더 낫다. 따라서 독자는 돈을 안 부치고 필자는 벽돌을 부치는 상황이 논리적인 종착점이 된다. 그런데 문제는, 이처럼 거래가 아예 안 일어나는 상황이 필자나 독자나 둘 모두 다 원했던 것이 아니라는 것이다. 누이 좋고 매부 좋게, 필자는 돈 받고 독자는 휴대폰 받고, 둘 모두 행복한 상황이 바로 코앞에 있는데도, 그런 행복한 결말이 아닌 ‘돈 안 부치고 휴대폰도 못 받는’ 상황으로 귀결된다. 이러한 상황들을 통틀어 게임이론에서는 ‘사회적인 딜레마’라 부른다. 필자가 얘기한 ‘휴대폰 거래의 딜레마’는 사실 보통 ‘죄수의 딜레마’라고 불리는 것을 휴대폰 거래에 빗대어 얘기해본 것이다.

앞으로의 얘기를 위해서 다른 상대방을 믿고 행동하는 사람을 ‘착한 사람’으로, 그리고 상대방을 배반해서 속이는 사람을 ‘나쁜 사람’이라 불러보자. (사실 원래의 죄수의 딜레마에서는 ‘착하다’, ‘나쁘다’의 가치 판단이 들어간 말이 아닌 각각 ‘협력자’와 ‘배반자’라 부른다.) ‘휴대폰 거래의 딜레마’에서 나쁘게 행동하는 것이 더 본인에게 유리함에도 불구하고 왜 많은 사람들은 착하게 행동할까. 이 질문에 대한 궁극적인 답을 추구하는 것은 상당히 흥미로운 주제이다. (자세한 내용을 알고 싶은 독자에게는 게임이론의 권위자인 경제학자 최정규 교수의 책 ‘이타적 인간의 출현’을 적극 추천한다.)

논리적으로 생각하면 나쁘게 행동하는 것이 각자에게 이익인데도 실제로 우리 사회의 대부분은 왜 착하게 행동하는지를 이해하기 위해, 그리고 또 어떻게 하면 사람들로 하여금 착하게 행동하게 할지 그 효과적인 방법을 찾기 위해, 많은 학자들이 노력을 기울여 왔다. 가장 먼저 알려진 사실은 같은 사람을 한 번은 등쳐먹을 수 있지만 여러 번은 그럴 수 없다는 것이다. 즉 독자나 필자나 휴대폰을 사고파는 것을 달랑 한 번이 아니라 여러 번 할 것이 확실하다면 독자나 필자나 착하게 행동하는 것(즉, 돈 부치고 휴대폰 받고 하는 것)이 당연히 훨씬

유리하게 된다. 만약 나쁘게 행동하면 한 번은 속여먹겠지만 두 번째에는 당연히 상대방이 거래하려 하지 않을 것이기 때문이다. 비슷하게 해석할 수 있는 다른 알려진 사실도 있다. 여름 휴가철에 바닷가에 놀러 가면 많은 사람들이 바가지요금 때문에 불만이 많다. 바닷가 가게에서 산 아이스크림 하나가 휴가 떠나기 전인 어제 집 근처 가게에서 산, 같은 아이스크림 값의 몇 배가 될 수도 있다. 이렇게 아이스크림에 바가지를 씌워 판 휴양지의 가게 주인이 자기 옆집 사람에게도 바가지를 씌울까. 당연히 아니다. 왜? 이것도 마찬가지로 장사 한두 번 하고 말 것이 아니기 때문이다. 이처럼 사람들이 같은 상대방과 서로 사거나 팔거나 하는 행위를 여러 번 반복하는 상황이나, 지역적으로 가까운 위치에 모여 있어서 내일이나 모레나 또 내년에도 다시 또 같은 사람을 만날 가능성이 큰 그런 상황에서는 사람들 모두가 착하게 행동하는 것이 상대방뿐 아니라 본인에게도 훨씬 유리하게 된다. 우리나라의 과거 전통적인 사회에서 사람들은 지금보다 훨씬 더 서로서로 돕고 살았다 한다. 함께 농사지으며 평생을 함께 했던 마을 사람들 사이의 사회관계는 현대보다 당연히 훨씬 더 지속적이었을 것임에 틀림없다.

요사이 엄청난 규모로 성장한 온라인 거래 사이트에서 물건을 구매할 때 누구나 살펴보는 것이 있다. 그건 바로 판매자의 신뢰도이다. 판매자가 지금까지 얼마나 많은 상품을 판매했는지, 또 그 판매자에게서 물건을 구매한 사람들이 얼마나 만족했는지를 한눈에 알 수 있도록 정보를 제공하고 있어서, 같은 판매자의 물건을 다음에도 여러 번 다시 구입하는 상황이 아니라 단 한번만 구매하는 경우에도, 구매자는 판매자의 ‘평판’을 참고하여 안심하고 주문을 내 결제하면 된다. 당연히 이런 온라인 거래에서 판매자는 자신의 ‘평판점수’에 엄청난 주의를 기울일 수밖에 없고, 굳이 법으로 강제하지 않아도 모든 판매자는 계속 거래 사이트에서 장사를 해서 이윤을 남기려면 착하게 행동하게 된다. 이처럼 누구나 볼 수 있는 ‘평판점수’를 제공함으로써 사람들로 하여금 착하게 행동하도록 할 수도 있다. 이것이 바로 성공적으로 자리 잡은 온라인 거래 사이트의 비결이다. 한 번 만난 적도 없어 누군지 알지도 못하는 사람들이 물건을 팔아도 서로서로 믿고 거래하는 온라인 사이트의 성공을 보면서 생각한 것이 있다. 사람들로 하여금 어떠한 식으로 바람직하게 행동하라고 백날 계몽하는 것보다는, 그렇게 바람직한 행동을 하면 다른 사람뿐 아니라 본인에게도 이득이 되도록 사회 제도를 고안하는 것이 훨씬 더 효과적일 수 있다는 것이다.

지금까지는 개개인들의 성향이 정해져 있어서 착한 사람은 계속 착하게, 나쁜 사람은 계속 나쁘게 행동한다는 것을 가정하고 한 얘기다. 실제로는 자기 주변을 둘러보아 나쁘게 행동하는 사람이 더 많은 이익을 얻는 것을 보면 착한 사람도 그

Fig. 1. Simulation result of the spatial prisoners' dilemma game in two-dimensional lattice. Blue (red) means a cooperator (defector), and yellow and green sites are agents who just changed their strategies from cooperation and defection, respectively. It can be seen that cooperators gather together to form an island of cooperation, and defectors tend to penetrate intersecting those cooperating islands.

이익이 부러워 나쁜 사람의 영향을 받아 자기도 이후에는 나쁘게 행동할 가능성이 크다. 그 반대도 가능해서 나쁜 사람이 주변의 착한 사람이 더 이익을 보는 것을 따라 해서 착한 사람으로 변신할 수도 있다. 이처럼 개개인의 성향이 고정된 것이 아니라 주변의 영향을 받아 끊임없이 변화할 수 있는 상황이 사실 우리가 살아가는 사회에서 더 흔할 것이다. '그림 1'은 필자가 컴퓨터를 이용해서 이처럼 사람들이 서로 영향을 주고받으며 변해가는 상황을 시뮬레이션 해본 결과이다 (앞서 언급한 죄수의 딜레마를 진화적인 게임이론의 틀 안에서 이차원의 평면 위에서 구현한 것이다.). 그림 1에서 파란색으로 표시된 사람들은 착한 사람, 빨간색은 나쁜 사람으로 보면 된다. 먼저 눈여겨 볼 것은 파란색들은 서로서로 덩어리로 뭉쳐서 모여 있는 성향이 있고 빨간색들은 파란색들이 모여 있는 영역을 마지않고 내뚫어 좁게 관통하는 경향이 있음을 볼 수 있다. 모든 사람들이 파란색의 착한 사람이 되면 좋겠지만 그렇게 되는 순간 한 명의 나쁜 사람이 등장해 주변의 모든 파란색 사람을 등쳐먹어 큰 이익을 낼 수 있게 된다. 그렇게 되면 바로 그다음 순간에는 나쁜 사람의 주변 이웃들이 나쁜 사람의 높은 이익이 부러워 자기들도 착한 사람에서 나쁜 사람으로 변하게 된다. 즉, 파란색의 착한 사람들의 집단은 나쁜 사람 한 사람의 침투에 의해서도 영향을 받는 상당히 불안정한 모임이다.

Fig. 2. Cooperator density in time in the spatial prisoners' dilemma game in the presence of an influential defector. Cooperation dominant society can suddenly fall into defecting society in a short time when the influential agent changes strategy from cooperation to defection. It is also seen that recovery of cooperation, once broken, takes longer time.

그 반대 극단으로 사회 전체가 모두 나쁜 사람인 경우는 어떨까. 이 경우에는 앞의 상황과는 달리 단 한사람의 착한 사람도 그 사회에 정착할 수가 없다. 주변의 나쁜 사람들이 이 사람을 모두 속여 먹으니 이 사람은 주변보다 이익이 작고 따라서 바로 다음 순간에는 자신이 나쁜 사람으로 변하게 되니까 말이다. 이처럼 파란색의 착한 사람들은 한 명 한 명 따로따로는 사회에 정착할 수 없고, 항상 자기들끼리 모여서 서로서로 도움을 주고받을 때만 어느 정도 규모 이상 사회에서 존재할 수 있다. 사회 안에서의 사람들 사이의 협력은 귀하고 소중한 것이다. 협력을 통한 상호 이익의 소중한 경험을 갖는 것이 필자의 짧은 생각으로는 한 나라의 경제발전에도 크게 중요한 것 같다. 휴대폰을 주문해도 벽돌만 배달되는 사회에서 어떻게 경제가 발전할 수 있겠는가?

우리 사회에는 당연히 아주 영향력이 큰 사람들이 있다 (주간동아 932호의 필자의 글 참고). 이들이 맺는 사회관계는 보통 사람들과는 판이하게 다르다. 이들은 아주 많은 사람들에게 영향을 주지만, 이 사람에게 영향을 끼칠 수 있는 사람들은 아주 극소수이다. 대통령이 내린 결정 하나 하나는 나라 전체의 장기간의 경로를 좌지우지할 정도로 엄청난 영향을 미치지만, 대통령의 결정에 영향을 미칠 수 있는 사람은 사실 많지 않은 것 같다. 특히 요즘에는, 텔레비전 연속극 '별에서 온 그대'에서 천송이가 입고 나온 옷은 수많은 시청자에게 영향을 주지만, 천송이가 어떤 옷을 입을지 결정할 때 영향을 줄 수 있는 사람은 극소수라는 것을 봐도 또 마찬가지다. 어린 아이들이 즐겨보는 '뽀로로'의 주인공이 아바 그래서 '뽀통령'이라 불리나 보다. 그림 2는 이런 엄청난 영향력을 가진 사람이 있을 때

필자가 컴퓨터로 구현한 이차원 가상 사회에서 어떤 일이 생기는지를 보여준다. 사회 전체의 착한 사람의 숫자가 어느 순간 급격히 줄어드는데(그 시점을 가로축의 원점(0)으로 놓고 그 래프를 그린 것이다) 그 이유를 살펴보면 이는 바로 이 마당발(대통령이든 천송이든 뽀로로든)이 다른 사람들과 협력하는 착한 사람에서 다른 사람들을 배반하는 나쁜 사람의 행동으로 바뀐 바로 그 직후임을 쉽게 알 수 있었다. 당연한 일이다. 마당발이 나쁜 사람이 되어 이웃들을 등쳐먹어 이익을 크게 얻으면 그를 본받아 엄청난 수의 사람들이 나쁜 사람으로 돌변하기 때문이다. 또 하나 그림 2에서 볼 수 있는 흥미로운 사실은 이처럼 파괴된 사회 전체의 ‘착함의 정도’(그림 2에서는 착한 사람의 비율로 잴다)가 파괴되기 이전의 수준까지 복구되기까지는 상대적으로 긴 시간이 걸린다는 것이다. 정치인이든 유명한 연예인이든, 또 한 사회의 여론을 좌지우지할 수 있는 영향력 있는 지식인이든 하루가 멀다 하고 언론에 이름이 등장하는 대기업 총수든, 이런 사람들이 우리사회에서 왜 다른 사람의 모범이 되어야 하는지에 대한 답도 어느 정도 줄 수 있다고 생각한다. 유명인은 바로 유명인이라는 그 이유로 인해

높은 도덕성이 요구된다. 왜냐하면 이들이 우리 사회전체가 서로서로 돕고 사는 협력의 정도에 엄청난 영향을 미치기 때문이다. 또 이들이 사회전체의 협력관계를 해치는 것은 일순간이지만 이걸 복구하는 것은 수많은 사람들이 손에 손잡고 조금씩 조금씩 ‘협력의 섬’을 넓혀 나가야 하는 지난한 과정이기 때문이기도 하다. 사회의 수많은 사람에게 영향을 줄 수 있는 사람에게 우리는 당연히 높은 도덕성을 요구해야 한다(노블레스 오블리주). 마찬가지로 도덕성에 문제가 있는 사람은 다른 많은 사람에게 영향을 줄 수 있는 위치에서 빨리 끌어내려야만 한다. 사실 처벌하거나 미워할 것도 없다. 그냥, 그 사람이 사회에 미치는 영향력만 줄일 수만 있으면 된다. 우리 사회의 진정한 통합을 원하는가? 안 그래도 순진하고 착한 대부분의 보통 사람들에게 통합하라고 목 아프게 외치느니, 영향력은 있지만 부도덕한 자들을 당장이라도 그 자리에서 물려서게 하는 것이 낫다. 통합은 지난하지만 파괴는 순간이다. 그리고 사회 통합의 파괴는 우리 같은 대부분의 순진한 사람이 아니라 부도덕한 그들로부터 온다.