

경제공간에서 신뢰형성에 관한 이론적 고찰

성신제* · 이희열**

A Theoretical Study on Trust Building in Economic Space

Sin-Je Sung* and Hee-Yul Lee**

요약 : 본 연구는 경제공간에서 신뢰형성의 개념적 틀과 발전단계를 제시하고, 신뢰형성에 영향을 미치는 요인을 고찰하였다. 경제공간에서 신뢰형성의 개념적 틀은 세 가지 접근, 즉 규범적·규제적 요인(법, 규범)과 사회적 위치 및 경제적 시스템(믿음, 정치, 제도)을 포함하는 거시적(구조적·제도적) 접근, 외적장치(표현요인, 사회적 역할, 중요한 상징)와 배경(물리적 공간, 매개자인 기술·지식 등)을 포함하는 중시적(상호주관적) 접근, 그리고 경제행위자의 의지(가치의 내재화)와 계산(모험 및 불확실성 분석)을 포함하는 미시적(주관적) 접근이 서로 밀접하게 연관되어 구성되어 있다. 그리고 경제행위자 간 상호협력이 지속됨에 따라 신뢰형성은 거시적(구조적 및 제도적) 수준에서 중시적(상호주관적) 수준, 미시적(주관적) 수준으로 점차 발전한다. 또한, 경제공간에서 경제행위자 간 신뢰형성에 영향을 미치는 주요 요인은 경제행위자 간 장기적·반복적 상호작용, 정보공유와 호혜성, 상호의존과 자산특유성, 불확실성, 근접성, 기업의 문화 및 규범과 공식적 제도 등 이다.

주요어 : 경제공간, 신뢰형성, 거시적(구조적 및 제도적) 접근, 중시적(상호주관적) 접근, 미시적(주관적) 접근

Abstract : The purpose of this paper is to present a conceptual framework and a stage of development of trust building and to study the factors affecting on the trust building in economics space. Conceptual framework on trust building in economics space is combined of in the three approaches. The macro(structural and institutional) approach includes normative and regulative factors(laws, norms), and positionality in social and economic systems(beliefs, political ideologies, institutions). The meso(intersubjective) approach contains the personal fronts(expressive factors, social cues, significant symbols) and settings(physical space, intermediary such as technologies & knowledges). The micro(subjective) approach comprises the willingness(internalization of value) and calculation(risk and uncertainties analysis) of economic actors. According to sustainable cooperation among economic actors, trust building to the macro(structural and institutional) level, the meso(intersubjective) level, and the micro(subjective) level develop by stages. The factors such as long-term and repeated interaction, information sharing and reciprocity, interdependence and asset specificity, uncertainty, proximity, and culture & norm of corporate and formal institution are determinants on the trust building across economic actors in economic space.

Key Words : economics space, trust building, macro(structural and institutional) approach, meso(intersubjective) approach, micro(subjective) approach

* 부산대학교 대학원 사회교육학과 지리교육전공 박사과정(Ph. D. Candidate, Geography Education Major, Department of Social Studies Education, Graduate School, Pusan National University), tjdtlswp@pusan.ac.kr

** 부산대학교 사회교육학부 지리교육전공 교수(Professor, Geography Education Major, Division of Social Studies Education, Pusan National University), heeylee@pusan.ac.kr

1. 서론

21세기 지식·정보화 사회에서 지속적으로 경제를 발전시키기 위해서는 물질·인적 자본보다 지식과 정보에 바탕을 둔 사회적 연결망(social network)을 중심으로 형성되는 신뢰라는 사회적 자본이 더 중요하다는 주장이 제기되고 있다(Cox and Macdonald, 2000). 사회적 자본으로서 신뢰는 기본적으로 구성원이 적어도 하나의 경제적 이익에 반하는 행위를 하지 않을 것이라는 주관적 기대를 가지고 위험을 자발적으로 감수하는 태도로 정의할 수 있으며, 생산, 혁신 및 연결망(network)과 같은 경제공간의 구성과 발전에 중요한 영향을 주는 것으로 이해되어 왔다¹⁾. 즉, 경제공간에 착근되고 안정된 관계는 지식 및 기술 확산을 촉진시킬 뿐 아니라 글로벌경제에서 질서 창출을 돕는다(Hess, 2004, 76)는 것이다. 따라서 경제공간에서 신뢰형성은 기업의 생산성, 학습, 혁신 등을 용이하게 하는 산업연결망의 특성이며, 거래비용, 유연성, 혁신, 정보의 질 또는 지식흐름에 중요한 영향을 주는 요인으로 간주되고 있다.

오늘날 경제는 세계적 공간범위로 발전하였고, 경쟁은 점점 가속화되어 지역 또는 기업이 경쟁우위를 확보·유지하는 것이 매우 어려워졌다. 지역의 경쟁력은 경제적 합리성뿐만 아니라 사회적 자본의 영향을 매우 크게 받는다. 특히, 사회적 자본의 중요한 구성요소인 신뢰는 그 형성 여부가 사회적 관계를 전제로 하며, 미래의 불확실성을 다루는 결정적 전략으로 기업, 산업 및 지역이 경쟁력을 확보하는데 매우 중요한 원천이 되고 있다(Fukuyama, 1995). 이는 유연적 생산체제, 전략적 제휴, 연결망 등 신뢰기반형 관리방식구조(trust-based governance structure)를 채택하고 있는 기업 및 조직형태들의 세계적 확산과 밀접한 관계가 있다.

신뢰형성에 대한 경제지리학적 연구는 경제학, 경영학, 사회학, 심리학 등의 관련분야에 비해 상대적으로 미흡한 실정이다. 지금까지 진행된 경제지리학적 연구들은 클러스터, 학습지역 및 제도적 밀집 장소(Amin and Thrift, 1993; Cooke and Morgan, 1998; Nadvi, 1999; Helmsing, 2001), 기업의 창조성, 지불능력 및 혁신성(Murphy, 2003; Nijkamp, 2003; Glückler,

2005), 상업과 기업 연결망의 역사적 발전(Winder, 2001; Stobart and Venables, 2004)과 관련하여 신뢰는 지역발전에 공헌하는 중요한 요인으로 보았다(Bellandi, 2001; Henry and Pinch, 2001; Bathelt and Taylor, 2002). 그리고 작업장, 클러스터, 가치사슬 및 생산 연결망의 군집에 대한 이해를 위해서 기업 간 또는 기업 내 신뢰형성 과정에 대한 연구가 필요함을 강조하고 있다(Malecki and Tootle, 1996; Gertler, 2003; Bathelt *et al.*, 2004; MacKinnon *et al.*, 2004). 또한 신뢰형성은 명시적 지식(codified knowledge)과 암묵적 지식(tacit knowledge)간의 전환을 용이하게 하며(Etlinger and Patton, 1996; Ettlings, 2003), 신뢰형성 과정은 공간적·사회적 근접성의 영향을 많이 받는 것으로 보고 있다(Boggs and Rantisi, 2003; Bathelt and Glückler, 2003; Amin and Cohendet, 2004; Bathelt *et al.*, 2004; Hess, 2004; Yeung, 2005a; 2005b).

그리고 우리나라의 경우 박삼욱(1999)은 기업들의 지속적이고 밀접한 상호작용을 통해서 형성된 신뢰의 국지적 착근성과 국경을 넘어서 타 지역 착근성이 산업지구의 형성과 역동성을 이해하는데 중요하다고 보았다. 남기범(2003)은 서울에 위치하고 있는 산업 클러스터인 동대문 의류산업 집적지와 서울벤처밸리 발전의 사회경제적 기제를 신뢰, 협력, 상호의존 파트너쉽이라는 경험적 연구를 통해 신뢰가 산업클러스터 발전에 영향을 미치는 한 요인임을 밝혔다. 김태환(2007)은 상호신뢰의 분위기가 조성된 지역에서는 물리적 설비의 전용성과 입지의 거래 전용성을 급격히 증가시키는 적기생산방식과 같은 시스템이 보다 용이하게 이루어질 수 있다고 보았다.

이상의 경제지리학적 연구들은 신뢰형성을 산업지구, 클러스터, 연결망 구조, 경제·사회적 특성, 기업과 산업의 혁신적 측면 등에 중요한 영향을 미치는 개념으로 보고 있다. 그리고 신뢰형성은 개인, 기업 등의 공통의 이해 및 공통의 목적과 관련한 영역과 상호관계의 절차 및 정도에 의한 결합차원에서 이루어지기 때문에 다른 지역과 차별적인 장소 특성을 보이는데 기여한다. 신뢰형성의 이러한 특징에도 불구하고 신뢰형성 과정에서 경제행위자의 행동 선택에 영향을 미치

는 장소 또는 공간의 역할에 대한 설명은 부족한 것으로 여겨진다. 즉, 경제지리학에서 신뢰형성에 있어서 경제행위자의 입지, 행위 등과 관계된 공간 또는 장소의 개념을 포함시킨 연구가 부족하고, 또한 신뢰형성에 대한 개념의 일치성이 이루어지지 못하고 있다. 이와 관련하여 Hudson(2004)은 글로벌경제 구성요인의 흐름, 순환 및 실천이 신뢰형성과 연관하여 각각의 시간과 장소에서 어떻게 이루어지고 입지하는지에 대한 이해의 필요성을 강조하고 있다.

이에 본 연구는 경제공간의 특성을 이해하기 위한 방안으로 경제공간에서 이루어지는 경제행위자의 입지, 행위 등을 포함하는 신뢰형성의 개념적 틀과 발전 단계를 제시하고, 신뢰형성에 영향을 미치는 요인을 고찰하는데 목적이 있다. 이를 위해 첫째, 거래비용, 조직이론 및 구성주의 관점에서 이루어진 기존의 신뢰형성에 관한 연구를 검토한다. 둘째, 행위자 연결망이론(actor-network theory: ANT)과 사회심리학적 연구를 바탕으로 경제공간의 이해를 위한 신뢰형성의 개념적 틀과 발전단계를 제시한다. 셋째, 경제공간에서 신뢰형성에 영향을 미치는 주요 요인을 고찰한다.

2. 신뢰형성에 관한 기존 연구의 검토

1) 거래비용학적 관점

거래비용학적 관점에서 신뢰형성은 합리적으로 구성된 지배 메커니즘으로, 상대 기업의 신뢰형성 의향에 대한 불완전한 정보에도 불구하고 기업으로 하여금 반복된 거래를 보다 효과적으로 구성할 수 있도록 한다. 즉, 거래비용학적 관점은 신뢰형성을 통해 거래비용²⁾을 절감할 수 있다고 보는 것이다.

거래비용학적 관점에서 다음의 세 가지 측면은 신뢰형성의 필요성과 정당성을 강조하고 있다.

첫째, 신뢰형성은 복잡한 문제를 해결하거나 광범위한 정보를 처리하는데 있어 개인 또는 기업의 제한적 합리성으로 인해 객관적·이성적으로 판단하지 못하는 문제점을 원활하게 해결할 수 있도록 도와준다. 즉, 신

뢰형성은 제한적 합리성을 바탕으로 한 투입요소 결정과정, 거래비용 절감과정, 그리고 개인의 의사결정과정을 용이하게 하는 윤희유와 같은 것이다(Fafchamps, 2001). 신뢰형성은 개인 또는 기업이 정보 및 잠재적 사업 파트너를 찾고, 계약 준수 여부를 결정하는데 있어 합리적 선택을 할 수 있도록 한다. 또한 신뢰형성은 서로의 정보를 공개하도록 유도함으로써 정보교환의 효율성을 높여 거래비용을 낮추는 효과를 지닌다.

둘째, 신뢰형성은 거래의 효율성 향상을 위한 특수한 자산으로서 가치를 인정받고 있다. 거래비용이론은 사회·경제적 측면에서 신뢰의 수준이 높은 제도 및 규범의 발전에 초점을 둔 접근방법이다. 신뢰형성은 개인 또는 기업의 혁신과 투자를 장려하는 믿음만한 제도(trustworthy institutions)(예를 들어, 재산권, 계약, 법적 체계)의 발전을 촉진시키는데 중요한 부분을 차지하고 있다(Sako, 1992; Knack *et al.*, 1997; Hodgson, 1998; Temple and Johnson, 1998; Ensminger, 2001; Helmsing, 2001). 높은 수준의 신뢰형성을 가능하게 하는 제도와 규범은 거래의 효율성을 높인다. 예를 들어 경제와 밀접한 관계가 있는 재산권 보호, 기회주의의 방어 등을 위한 제도 및 규범은 개인 또는 기업 간 신뢰형성을 통해 거래의 효율성을 향상시키는데 기여한다(이성근, 1994; Dasgupta, 1988; North, 1990; 1996; Ensminger, 1997; 2001; Rowthorn, 1999; Peng, 2004).

셋째, 신뢰형성은 거래에서 상대방의 기회주의 행동의 가능성을 적절히 통제하는 중요한 요인이다. 즉, 신뢰형성이 기회주의적 행동을 적절히 통제할 경우에 거래비용의 감소가 가능하다. 기회주의란 ‘기만적으로 자기의 이익을 추구하는 것’(Williamson, 1985)으로 정의되며, 구체적으로 정보의 왜곡 및 지연, 의무나 약속이행의 회피와 같은 행동이 이에 해당된다. 개인 또는 기업 간 거래에서의 기회주의는 환경의 복잡성과 불확실성에 적합한 경쟁적 구조 및 지배구조에 의해 점검되지 않고 나타나는 인간적 성향(Zand, 1972; Dwyer *et al.*, 1987)으로, 쌍방 간에 신뢰가 형성된다면 기회주의적 행동은 줄어들게 될 것이다.

거래비용과 관련한 신뢰형성 연구들은 기업활동에서 신뢰형성이 어떻게 비용을 줄이고 수행력을 향상시

키는가에 대해 설명하고 있으나, 신뢰형성에 영향을 미치는 공간적 특성에 대해서는 충분히 설명하고 있지 못하다. 또한, 이들 연구들은 확률이론이나 게임이론을 이용한 통계적 분석을 통해 신뢰형성의 거래-특수적 요소(transaction-specific ingredients)를 어느 정도 설명하고 있지만, 신뢰형성이 이루어지는 공간 및 장소, 그리고 신뢰형성 과정에 대한 정보는 거의 제공하고 있지 못하고 있다.

2) 조직이론학적 관점

조직이론학적 관점에서는 신뢰형성을 자산 관계, 조직 및 자원의 유동성을 돕고, 협력을 가능하게 하며, 경제, 산업 및 기업 내 상호작용 유형을 형성하는 조직적 연결망에 착근된 자산으로서 보았다(Granovetter, 1985; Lane, 1998). 신뢰형성은 조직 간 연결망의 형성, 수행 및 성과에 중요한 영향을 주는 요소이다(Zucker, 1986; Uzzi, 1996; McEvily *et al.*, 2003). 조직적 연결망에 형성된 신뢰는 기업과 조직의 유연성 및 적응성을 증가시킨다(신동엽, 2002; 정범구, 2003; 육근효, 2006; Uzzi, 1997; Darr and Talmud, 2003; Uzzi and Lancaster, 2003). 신뢰형성은 조직의 경영, 조직간 정보공유 및 협력 증가에 매우 중요한 영향을 준다(어윤대 등, 1999; Bigley and Pearce, 1998; DiMaggio and Louch, 1998; Mizruchi and Stearns, 2001; McEvily *et al.*, 2003). 조직 간 신뢰형성은 경제행위의 조정을 촉진시키고, 나아가 조직 간 갈등 해결에도 큰 기여를 한다(Etgar, 1979; Morgan and Hunt, 1994). 조직간 연결망의 성패는 연결망에 참여하는 조직 간 신뢰형성 여부에 결정적으로 영향을 받는다(Carney, 1998; Powell, 1996; Sako, 1992; Sako and Helper, 1998).

이러한 연구들은 주로 기업과 조직의 혁신성 및 잠재력에 관련한 연구들로, 신뢰형성 과정보다는 신뢰의 유형과 구조에 초점을 두고 있다. 그리고 기업, 조직 및 연결망의 성과에 신뢰형성 여부가 중요한 역할을 한다는 사실을 기술적으로 강조하는데 그치고 있으며, 신뢰형성이 관련 공간 및 장소에서 어떻게 형성되는지에 대한 설명은 제대로 이루어지고 있지 않다.

3) 구성주의적 관점

구성주의적 관점에서 신뢰형성은 사회적 성과를 통해 형성된 발현현상으로서 이해되고 있다. 즉, 신뢰형성은 개인, 기업, 조직 등이 상대방이나 집단 혹은 조직에 대해 갖는 일종의 태도지향이다. 이는 대상에 대한 인지와 더불어 호오(好惡)의 감정, 인지와 호의를 기반으로 이루어지는 대상에 대한 가치평가로 구성되어 있고, 전반적으로 신뢰가 형성되는 것은 대상에 대한 긍정적 평가의 소산이라고 볼 수 있다. 따라서 인지, 감정, 커뮤니케이션, 맥락적 요인 등이 신뢰형성에 영향을 주는 것으로 평가할 수 있다(Kavanagh and Kelly, 2002; Veenstra, 2002; Elsbach, 2004; McEvily and Zaheer, 2004).

신뢰형성은 본질적으로 합리적 선택이 아니라 행위자가 기대를 가지고 관계를 가질 때와 행위자가 사회적 역할을 이해하였을 때 나타나는 도덕적 및 주관적 구성체이다. 즉, 신뢰형성이란 도덕성에 대한 믿음이라고 볼 수 있다(Luhmann, 1979; Misztal, 1996). Burke and Stets(1999)는 신뢰형성을 자기존재확인과 감정적 유대감 간에 나타나는 관계로 보았다. Barber (1983)는 신뢰형성이란 신뢰주체의 인지나 감정을 기반으로 이루어지는 신뢰대상의 행위에 대한 긍정적 평가 혹은 기대뿐만 아니라, 이러한 평가를 바탕으로 하여 신뢰행위를 하고자 하는 의지까지를 포함하는 개념이라고 보고 있다. 이를 통해 신뢰형성은 '상대방을 감독하거나 통제할 수 있는 능력의 여부와는 상관없이, 상대방이 신뢰주체에게 중요한 특정행동을 수행할 것이라는 기대에 근거하여, 상대방의 행동에 대한 자신의 취약함을 기꺼이 받아들여려는 것'으로 볼 수 있다.

이러한 구성주의 관점에서 보면 인지와 감정은 신뢰형성에 공헌하는 중요한 요인이다(Messick and Kramer, 2001; Ettlinger, 2003; Cook *et al.*, 2004). 느낌 또는 감정에 대한 에너지는 도덕, 신뢰성 및 정직성의 상징적 표현과 밀접한 관계가 있을 뿐 아니라 행위자의 감정통제 능력과도 깊은 관계가 있다. 즉, 행위자의 감정통제 능력이 높으면 신뢰가 형성될 확률이 높아진다.

구성주의 관점은 현실직시와 사회적 상호작용을 통

해 우리가 이해하고 있는 신뢰형성 과정의 차원을 높게 하였다. 하지만 신뢰형성 과정에 영향을 미치는 인지와 감정이 장소 또는 매개된 공간과 어떠한 관계가 있는지에 대한 연구는 거의 전무한 실정이다. 따라서 신뢰형성의 이해를 높이기 위해서는 행위자의 인지, 태도 및 감정이 장소 또는 공간에서 신뢰형성을 위해 어떠한 역할을 하는지에 대한 설명이 필요하다.

3. 경제공간에서 신뢰형성의 개념적 틀과 발전단계

1) 행위자 연결망이론에서 신뢰형성

행위자 연결망이론은 인간/비인간을 선형적으로 구분하지 않고 세계가 어떻게 실제들의 행위에 따라 만들어지는가를 충실히 이해하고자 하기 때문에 사용하는 개념들과 설명방식이 매우 독특하다. 즉, 행위자 연결망이론은 세계가 인간적·비인간적 요소들이 혼재된 실제들로 이루어져 있다는 가정에서 출발한다. 이 혼재된 세계에서 인간적·비인간적 요소들에 대한 상징적 구분은 고정된 것이 아니라 유동적이다(김환석, 2006; Akrich, 1997; Akrich and Latour, 1997). 따라서 행위자 연결망이론은 인간적·비인간적 요소 사이의 경계를 허물어뜨리고 모두에게 동등한 설명적 역할을 부여하는 일반화된 대칭성의 원칙을 바탕으로 이들 요소 간의 상호작용 분석에 주력한다. 그리고 행위자 연결망이론에서는 행위자 간에 확립된 연결망의 결과로 지리적 규모를 다루고 있다(Murdoch, 1997, 322).

행위자 연결망이론의 핵심 요소와 행위자연결망의 형성과정을 요약하면 다음과 같다.

첫째, 이질적이며 상이한 이해와 관심을 가진 인간과 비인간 요소들이 서로 연계된 연결망을 형성한다. 이 때 인간 행위자와 비인간적 요소를 동등하게 다루고 있다. 둘째, 행위자 연결망은 매개자(intermediary, mediator)라는 고리를 통해 연결되어 있다. 셋째, 연결망은 행위자가 다른 행위자와 동맹을 이루는 번역(translation)³⁾하는 과정을 통하여 형성된다. 넷째, 다른

행위자들에 의해 번역이 거부되면, 연결망은 분산·해체될 수 있으며, 새로운 연결망이 출현하는 계기가 된다. 다섯째, 행위자 연결망은 더 많은 이질적 행위자를 포섭함으로써 그 규모가 커지고 안정된다. 여섯째, 안정된 연결망은 모든 행위자가 이견이나 거부 없이 모두 행위를 함으로써 행위자연결망이 안정화되고 확실해지므로 더 이상 문제되지 않는 상황이 된다.

이러한 행위자연결망의 형성과정에서 특히 '번역'의 개념이 중요하다. 기본적으로 연결망은 행위자들의 번역에 의해서 생성된다고 할 수 있다. 대체로 번역은 다음과 같이 4개 과정으로 이루어져 있다(Callon, 1999).

첫째, '문제화(problematisation)' 과정으로 핵심행위자(focal actor)들이 다른 행위자들의 이해·관심과 정체성이 자신들의 것과 일치하는 것으로 정의하고, 주어진 문제에 대한 해결을 자신들만이 할 수 있음을 보여 준다. 이들은 문제와 그 해결책을 정의하고 해당 연결망에서 타 행위자들의 정체성과 역할을 정함으로써 자신들을 문제해결을 위한 '필수경로(obligatory passage point: OPP)'로 내세운다. 필수경로는 동맹의 형성을 가능하게 하고, 행위자가 자신의 목표를 성취하는데 필요한 자원에 대해 통제권을 갖게 되는 것을 의미한다. 동맹의 형성을 가능하게 하는 필수경로는 신뢰형성이 필수적이다. 즉, 핵심행위자가 다른 행위자에 신뢰를 줌으로써 핵심행위자와 다른 행위자 간 신뢰가 형성되며, 이를 통해 결성된 동맹은 연결망 형성을 가능하게 한다.

둘째, '이해관계 부여(interestment)' 과정으로 핵심행위자는 자신의 이해·관심이 다른 행위자들의 이해·관심과 동일함을 설득하고, 다른 행위자들은 이에 따라 자신들의 이해·관심과 정체성을 재규정한다. 이 과정이 성공하면 문제화와 그에 따른 동맹의 타당성은 정당화된다.

셋째, '가입' 혹은 '역할부여(enrollment)' 과정으로 핵심행위자가 해당 연결망의 안정 및 발전의 취지를 타 행위자들에게 받아들일도록 하여 타 행위자로 하여금 적극적으로 역할을 수행하게 하는 협상, 시도, 책략 등의 전략을 내포한다. 이 단계가 성공적이면 협상과 양보의 과정을 통해 해당 동맹이 공고화된다.

넷째, ‘동원화(mobilization)’ 과정으로 연결망에 가입된 행위자들은 핵심행위자의 이해·관심 및 약속대로 행동하고, 더 많은 행위자들을 연결망에 가입시킴으로 핵심행위자가 중심이 되는 안정적 연결망을 형성한다. 핵심행위자는 해당 연결망의 대변인이 된다.

행위자들의 ‘번역’을 통해 형성되는 행위자연결망은 행위자들의 결합이 강화되어 안정되는 방향으로 이루어지거나, 반대로 약화되어 해체되는 방향으로 이루어진다. 따라서 행위자연결망은 특정 방향성을 가지고 진행되는 것이 아니라, 지속적·순환적 과정을 통해서 이루어지며 언제든지 거부되어 실패할 수 있다(그림 1). 행위자 연결망 이론에서 국지(local), 지역(regional), 국가(national) 및 세계(global)와 같은 지리적 규모는 번역의 최종 산물이며(김환석, 2001), 이러한 지리적 규모는 행위자간에 근본적인 차이가 있는 것이 아니라 연결망에 가입되어 핵심행위자의 이해·관심 및 약속대로 행동하는 행위자의 수와 연결망 내 행위자 간의 수직적·수평적 연계 정도와 관계한다.

행위자 연결망이론에서 행위자는 자신의 생존을 보장해 주는 해당 연결망을 안정화 시키는 것이 자신의 이익에 부합된다고 보고, 해당 행위자연결망이 탄탄한 안정성을 보이며 작동할 수 있도록 하는데 기여한다(Law, 1992). 연결망은 이질적 재료(예를 들면, 인간 대상과 비인간 대상)의 상호작용 고리 또는 연계로 구성되어 있어 다양한 행위자들의 상호이익, 상호의존, 상호작용 등을 특징으로 하며, 또한 규모, 복잡성, 구조 및 구성에 있어서 매우 다양하다. 그리고 연결망은 어떤 행위자라도 다른 행위자에 의해서 통제되는 자원

에 의존한다는 점과 관련 행위자들은 자원을 공동으로 이용함에 따라 이익을 얻을 수 있다는 점을 기본가정으로 삼고 있다. 왜냐하면 어떤 행위자이든 자신이 추구하는 목적을 달성하는 데 필요한 자원을 모두 보유하지는 못하므로 목적 달성에 필요한 자원 획득을 위해 다른 행위자에게 의존할 수밖에 없기 때문이다.

행위자들은 그들 자신의 정체와 기능을 규정해 주는 연결망이 없으면 존재할 수 없고, 연결망 역시 그것을 구성하는 행위자들 없이 존재할 수 없다. 상이한 이해관계를 지닌 다양한 행위자들은 그들의 이해관계가 연결망을 통해 공통적 목표를 성취할 수 있다. 새로운 행위자들을 연결망에 가입 혹은 역할을 부여함으로써 연결망을 확대시켜 나간다. 이 때 해당 연결망 참여 행위자 간 신뢰형성은 새로운 행위자의 연결망 참여 여부에 매우 중요한 역할을 한다.

행위자 연결망이론에서 신뢰형성은 이질적 행위자 간의 이해관계를 연결망에 이어주는데 중요한 역할을 한다. 즉, 이질적 행위자들은 자신들 사이에 매개자⁴⁾를 유통시킴으로써 연결망을 이루고, 이를 중심으로 연결망에 가입된 행위자 간에 신뢰가 형성된다. 행위자 간에 신뢰를 형성하는 매개자는 연결망을 구체적으로 서술해 주고, 행위자들의 존재를 돕고 일관성을 부여하는 핵심적 역할을 수행한다. 결국 행위자 간 신뢰형성을 바탕으로 한 매개자는 행위자의 상호작용이 이루어지는 ‘공간(위치)’, 이러한 공간형성을 가능하게 하는 ‘거리의 역할(act at a distance)’, 공간에 착근된 행위자의 상호작용 특성에 대한 이해를 가져오는 중요한 틀이라고 할 수 있다(Murdoch, 1995; 1997; 1998; Sheppard, 2002; Hess, 2004). 즉, 행위자들을 연결망에 연결시켜 주는 매개자에 대한 이해는 신뢰형성이 이루어지는 공간의 특성을 설명하는데 매우 중요하다고 볼 수 있다.

이상의 행위자 연결망이론에서 신뢰형성은 행위자를 연결망에 묶어주는 ‘접착제’의 역할을 하며, 동맹의 형성을 가능하게 하고, 행위자가 자신의 목표를 성취하는데 필요한 자원을 획득할 수 있도록 도와준다. 행위자 간 신뢰가 형성되면 연결망은 안정화되면서 규모를 확대해 나가지만, 행위자 간 신뢰가 형성되지 못하면 연결망은 분산되어 해체된다. 행위자 연결망이론

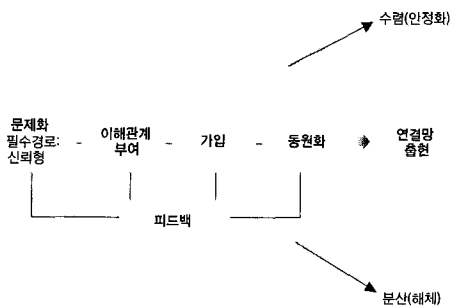


그림 1. 행위자연결망 생성과정

주: 문용갑·류자현(2006, 195)을 토대로 재구성

은 연결망에 신뢰형성을 가능하게 하거나 방해하는 요인 및 공간-특수성에 대한 범주화를 가능하게 한다. 그리고 행위자 연결망이론은 인간/비인간 행위자, 매개자, 동맹결성 및 유동자원 등의 조화로 구성되어 있는 연결망 간의 갈등, 유지, 분산, 강화 등의 원인 및 내용의 연구를 통해 행위자들이 어떻게 국지, 지역, 국가 및 세계와 같은 지리적 규모와 관련한 수직적·수평적 연결망을 형성하고 있는지에 대한 이해에 도움을 준다. 본질적으로 행위자 연결망이론을 통해 신뢰형성은 행위자연결망이 발전되고 안정된 관계를 시·공간적으로 확대해 나가는 수단이며, 역동적·유동적 공간의 특성을 이해하는데 매우 중요한 근거를 제공한다.

2) 사회심리학에서 신뢰형성

신뢰형성에 대한 연구가 가장 활발하게 이루어지고 있는 영역이 사회심리학 분야이다. 사회심리학자들은 자아인식, 개인과 집단의 정체성, 사회교환과 실천 및 사회·경제적 체계의 구성을 위한 수행력, 사회적 배경 그리고 상징적 커뮤니케이션의 중요성을 인식하면서 개인 간 관계에서의 신뢰형성은 물론이고 집단 간, 조직 간 및 사회제도적 수준에서의 신뢰형성을 폭넓게 연구하여 왔다(박찬웅, 2000; 최순규, 2001; 유석춘 등, 2002; 황준성, 2002; 2005; 이선미, 2004; Collins, 1981; Fine, 1992; Hermans *et al.*, 1992; Hermans, 1999; 2001; Lawler, 2001; Callero, 2003).

경제사회학자 및 조직이론가들은 교환관계, 조직화, 시장, 가치사슬 등으로 형성된 미시사회적 메커니즘(micro-social mechanisms)의 연구를 위해 사회심리학 연구들을 응용하였다(김우택·김지희, 2002; Knorr-Cetina and Bruegger, 2002; McEvily *et al.*, 2003; Rodan and Galunic, 2004). 연결망을 통한 경제공간의 역동성에 대한 관심이 증가하면서, 지리학자들 역시 신뢰형성에 대한 개념, 공동체적 실천, 지식이전 그리고 기업동맹 형성의 연계와 관계를 이해하기 위해 사회심리학을 수용하기 시작하였다(Thrift, 2000; Bathelt and Glückler, 2003; Tracey and Clark, 2003; Bathelt *et al.*, 2004; Storper and Venables, 2004). 신뢰형성과 관련하여 사회심리학으로부터 수용한 다음

의 세 가지 아이디어는 경제공간의 이해를 위한 신뢰형성의 개념적 틀과 밀접과 관련이 있다.

첫째, 신뢰형성 과정은 사회적 상호작용의 구조, 해석의 틀 등으로 형성되어 있다. 이러한 틀은 개인의 행동 지침인 규범과 존재론적 관계 체계로서 사회적 상호작용과 행동을 지지하는 합법적 기능이다. 그리고 이러한 틀은 어떤 상황에 대해 행위자 간에 동의가 이루어질 때, 신뢰가 형성될 가능성과 상호작용의 이해에 대한 기대를 가지며, 신뢰가 형성되었다고 하더라도 행위자가 상대방의 기회주의의 가능성이 있음을 인지할 때 형성된 신뢰는 사라지게 된다는 것을 내포하는 상황적 정의를 포함한다.

둘째, 사회적 시스템 형성과정인 의사소통과정을 연구하는데 있어 사회심리학자들은 상호주관성(intersubjectivity)을 강조한다. Knorr-Cetina와 Bruegger(2002)는 언행이론, 사회적 상호작용, 행위자 간 행동 등에 대한 이해를 위해서 '조정 의식(coordination of consciousness)' 개념을 이용하고 있다. Habermas(1984)와 Zierhofer(2002)는 상호이해 과정인 의사소통행위를 상호주관성에 바탕을 둔 행위로 보았다. 이들 학자들의 논의를 수용하면, 상호주관성은 '참여자들이 자신의 주관과 가지고 인격적으로 동등한 위치에서 다른 사람과 의사소통하면서 서로의 관점을 이해하고 조정하면서 생기는 공유된 지식 또는 인식 능력'으로 정의할 수 있다. 그리고 상호주관성은 물리적 현실, 사회적 규범과 기대, 그리고 개인적 생각, 감정, 근접성 및 비근접성에 따라 예상되는 태도 등과 같은 개인적 상호작용이 있을 때 나타난다(Knorr-Cetina and Bruegger, 2002; Zierhofer, 2002). 이와 같은 개념을 신뢰형성에 적용하면, 개인 또는 조직 간 형성되는 신뢰는 의사소통과정에서 형성되는 상호주관성의 정도로 볼 수 있다.

셋째, 사회심리학은 개인의 외모와 성향 및 구조적 위치를 공간의 특화된 대상 또는 결과를 획득하기 위해 각 행위자의 역할과 행동 결정에 매우 중요한 영향을 주는 요인으로 보았다. 대체로 외모나 성향 그리고 구조적 위치에서 수행력에 의심을 보이는 경우 신뢰가 형성되기는 어렵다고 할 수 있다. Goffman(1974)은 사회적 수행의 중요한 요소를 전면지역(front region)과

후면지역(back region)으로 구별하였다. 전면지역은 경영에서 매우 중요한 곳으로 표현되며, 후면지역은 비공식적·비구조적 만남이 이루어지는 곳이다. 신뢰가 전면지역에서는 제도적 구조, 규범, 수행의 적법성 등, 후면지역에서는 개인의 외모 및 성향, 경험 등에 의해 형성된다.

이상의 사회심리학적 아이디어는 신뢰형성이 의사소통을 비롯한 다양한 사회적 상호작용을 통해 이루어짐을 설명하고 있다. 즉, 상호주관성에 바탕을 둔 경제행위자 간 의사소통행위가 신뢰를 형성하게 하며, 이때 개인의 외모 및 성향과 구조적 위치는 신뢰형성에 많은 영향을 미침을 알 수 있다.

3) 경제공간에서 신뢰형성의 개념적 틀과 발전단계

이상의 행위자 연결망이론과 사회심리학적 관점에서 신뢰형성을 고찰한 결과, 신뢰형성은 이질적 요소들이 포함된 연결망 안에 개별행위자들을 참여하게 하고, 연결망에 가입한 각 행위자들이 자신의 목표달성을 위해 필요한 자원에 접근할 수 있도록 도와주는 매개자 역할을 한다. 신뢰형성은 연결망행위자 간 상호주관성에 바탕을 둔 의사소통 등의 다양한 상호작용을 통해 이루어지며, 이러한 연결망행위자의 다양한 상호작용은 각 연결망행위자의 인지, 신념 및 행위에 영향을 준다. 신뢰형성은 연결망행위자의 협력과 협동을 촉진시키는 의사결정과정에서 매우 중요한 영향을 미치며, 이 때 연결망행위자의 외모 및 성향 등은 의사결정 과정에 영향을 주는 요소가 된다. 신뢰형성 여부에 따라 연결망이 확대 또는 해체될 수 있으며, 행위자는 자신이 가입한 연결망이 안정적으로 발전되고 시·공간적으로 확대될 수 있도록 다른 행위자와 신뢰를 형성한다. 신뢰형성은 연결망행위자의 행동(예 : 의사결정과정)에서부터 연결망 자체의 존속여부에 이르기까지 광범위하게 영향을 미친다.

Granovetter(1992)는 신뢰형성에 대한 접근을 거시적 접근(macro approach)과 미시적 접근(micro approach)으로 구분하였다. 거시적 접근은 개인이 남을 신뢰하는 것은 신뢰가 사회 규범이나 제도로 이루어져 있고, 이러한 규범이나 제도가 사회화를 통해서

개인에게 내재되어 있기 때문에 신뢰가 구축된다고 보는 것이다. 미시적 접근은 개인이 남을 신뢰하는 것은 신뢰하는 것이 개인의 이익을 위해 도움이 되기 때문에 신뢰가 구축된다고 보는 것이다. 하지만 이러한 설명은 신뢰형성에 대한 과정이나 기제를 제시하지 못하고 있으며, 신뢰형성은 미리 형성되어 있는 제도나 미리 정해놓은 개인의 이해에 의해서 자동적으로 발생하거나 발생하지 않는다는 이분법적 견해라고 볼 수 있다. 이에 대한 대안으로 신뢰형성을 하나의 연속과정으로서 이해하여 신뢰형성에 대한 맥락 및 관계와 그 특징이 행위자 간의 신뢰형성에 미치는 영향을 분석하는 중시적 접근(meso approach)이 필요하다.

이에 신뢰형성을 세 가지 측면의 접근, 즉 거시적, 중시적 및 미시적 접근으로 파악하는 것이 바람직하다고 여겨진다. 이러한 신뢰형성에 대한 접근방법은 Emirbayer(1997)의 관계적 사고(relational thinking)에 대한 모델과 관련된다고 할 수 있다. Emirbayer는 사회적 관계를 거시적 접근(사회적 결정)과 미시적 접근(개인의 자율성)으로 분석함에 있어서, 특히 미시적 접근에 '행위자의 행위' 또는 '행위자들 간의 상호작용'을 포함시키는 관점을 거부하였다. 즉, '행위자의 행위'는 행위자를 경유하는 행위 일반을 포괄하는 것으로, 이러한 행위의 원인은 행위자들에게 있는 것이 아니라 행위자들이 차지하는 다수준적 위치의 효과에 있기 때문에 '행위자들의 상호작용'과 같은 행위분석을 미시적 접근과 동일시하면 개인의 동기와 욕구로부터 사회현상을 설명하는데 한계가 있다고 보았다. 그에 따라 거시적 접근을 '사회적 관계를 사회시스템에 차근차근 규범, 가치 및 제도', 중시적 접근을 '행위자 간 상호작용 행위', 미시적 접근을 '개인적 수준의 정체성 및 이해'로 구분하여 설명하였다. 이러한 Emirbayer의 접근방법은 Humphrey와 Schmitz(1998)의 신뢰형성과 기업 간 관계에 대한 연구에 적용되었다. 즉, Humphrey와 Schmitz는 제재(sanctions)가 기업 간 관계에서 많은 한계를 지니고 있음을 파악하고 신뢰형성을 통한 협력을 강조하면서, 신뢰형성이 거시적 접근에서는 '정부의 능력에 대한 믿음, 다른 행위자로부터 자신의 권리를 보호하는 제도', 중시적 접근에서는 '정직성에 대한 평판을 바탕으로 한 만남', 미시적 접근

근에서는 '시간이 지나면서 거래를 통한 경험을 공유하고 경쟁하면서 형성되는 주관적 해석'과 관련하여 이루어진다고 보았다.

궁극적으로 신뢰형성은 주어진 상황에서 신뢰하는 경제행위자의 기대와 신뢰받는 경제행위자에 의해 수행된 행위가 일치하였을 때 이루어지며(Sztompka, 1999; Knorr-Cetina and Bruegger, 2002; McEvily et al., 2003), 신뢰형성을 설명하는 함수는 거시적 접근, 중시적 접근 및 미시적 접근, 그리고 경제행위자 환경으로 구성된다고 할 수 있다. 거시적 접근은 사회시스템에 착근된 규범, 규칙 및 제도의 영향을 받는 '구조적·제도적 접근(structural and institutional approach)'이다. 중시적 접근은 경제행위자들이 자신의 주관과 가지고 거래행위자와 의사소통하면서 거래상대방을 평가하는 '상호주관적 접근(intersubjective approach)'이다. 미시적 접근은 경제행위자의 거래에 대한 모험과 보상의 주관적 해석 및 판단과 관련한 '주관적 접근(subjective approach)'이다. 그리고 경제행위자 환경은 자원획득, 기술 및 지식의 이전과정, 상징적 이슈(예를 들면, 고객과의 관계를 통한 명성 형성에 대한 욕망) 등을 통한 경제행위자 간 상호작용의 논리에 따라 형성된다. 따라서 경제공간의 특성을 이해하기 위해서는 경제공간에서 경제행위자 간 상호작용으로 형성된 경제행위자 환경에서 이루어지는 신뢰형성이 경제행위자의 모험과 보상에 대한 계산(미시적 접근), 거래상대방에 대한 평가(중시적 접근), 그리고 규범, 규칙 및 제도(거시적 접근)에 어떻게 영향을 받는가를 파악할 필요가 있다.

이상의 논의를 바탕으로 경제공간에서 신뢰형성의 개념적 틀과 발전단계를 제시하면 그림 2와 같다. 먼저, 경제공간에서 신뢰형성의 개념적 틀을 제시하면 다음과 같다. 거시적 접근은 규범적·규제적 요인과 사회적 위치 및 경제적 시스템으로 구성되어 있다. 규범적·규제적 요인은 제도, 구조적 상태 등을 설명하며, 기업운영을 위한 법, 규범 등을 포함한다. 사회적 위치 및 경제적 시스템은 믿음, 정치, 그리고 경제행위자들의 기회주의의 행동을 차단하는 제도를 의미한다. 중시적 접근은 외적장치(personal front)⁹⁾와 배경(settings)으로 구성된다. 외적장치는 언행, 몸짓 등의 표현요인, 사회적 역할, 그리고 중요한 상징(이미지,

평판 등)을 통해 형성된다(Burke and Stets, 1999; Lawler and Thye, 1999; Lawler, 2001). 배경은 대면(face to face)과 같은 상호작용이 이루어지는 물리적 공간과 상호작용을 발생시키는 매개자인 자원, 기술, 지식 등과 밀접한 관계가 있다(Knorr-Cetina and Bruegger, 2002). 미시적 접근에서 신뢰형성은 신뢰에 대한 가치의 내재화를 위한 경제행위자의 의지와 모험 및 불확실성에 대한 분석을 위한 경제행위자의 계산으로 구성된다.

이상에서 고찰한 신뢰형성의 개념적 틀을 이루는 세 가지 접근을 연속적 과정으로 보면, 신뢰형성은 경제행위자 간 상호협력 관계가 지속됨에 따라 거시적 수준, 중시적 수준, 미시적 수준의 단계를 거치면서 발전한다고 볼 수 있다. 이러한 신뢰형성의 발전과정은 Sako(1991; 1992)와 Lewicki와 Bunker(1996)의 연구에서 나타나고 있다. 즉, Sako는 고객기업과 공급기업 간의 협력관계가 지속됨에 따라서 신뢰형성은 '문서화된 합의사항으로 이를 준수하지 않을 경우 법적 제재를 받게 되는 형태'인 계약신뢰(contractual trust), '경제행위자는 거래상대가 기대되는 역할을 수행할 능력이 있는지에 대해 거래를 통해 확인하는 과정'인 능력신뢰(competence trust), '서로에 대한 열린 확신을 가지고 공식적으로 합의했거나 명문화된 것에 국한되는 범위를 넘어서 기꺼이 열린 확신으로 협력하는 형태'인 선의신뢰(goodwill trust)의 단계를 거치면서 발전한다고 하였다. Lewicki와 Bunker는 경제행위자의 목표와 조직의 유효성을 달성하기 위한 경제행위자 간 신뢰형성은 '협동하지 않았을 경우에 상당한 처벌이 있을 것'이라는 생각에서 비롯된 신뢰'인 제재에 근거한 신뢰(deterrence-based trust), '타인에 대해서 이미 잘 알고 있기 때문에 그들의 행동을 예측할 수 있다는 생각에서 비롯된 신뢰'인 지식에 근거한 신뢰(knowledge-based trust), '공동의 이득을 추구하기 위해 일치감을 필요로 하게 될 때 나타나는 신뢰'인 동일시에 근거한 신뢰(identification-based trust)의 세 가지 유형의 단계를 거치면서 발전한다고 보았다.

결국, 경제공간에서 신뢰형성은 상호협력 관계의 지속에 따라 거시적 수준, 중시적 수준, 미시적 수준의 3 단계에 걸쳐 발전한다고 볼 수 있다.

첫 번째 단계는 거시적 수준으로, 경제행위자가 다른 경제행위자로부터 자신의 권리를 합법적으로 보장받는 단계이다. 주로 경제행위자 간에 제도, 규범, 규제 등에 기초한 계약형태로 나타나며, 계약을 이행하지 않았을 경우 제재를 받는다. 거시적 수준에서는 경제행위자가 다른 경제행위자로부터 자신의 권리를 합법적으로 보장받기 위해 공식적 합의 또는 명문화 형태로 나타남으로 '신뢰의 최소주의(minimalist)' 라고 할 수 있고, 규제, 규범, 제도 등이 중요한 영향을 미친다.

두 번째 단계는 중시적 수준으로, 경제행위자가 안정된 역할 수행을 위해 지속적 거래를 통한 상호작용이 이루어지는 단계이다. 즉, 경제행위자는 안정된 역할 수행을 위해 거래상대와 지속적 거래를 위한 상호작용을 하며, 이를 통해 거래상대에 대한 행동의 예측이 가능해짐으로 거래상대에 대한 감시를 완화해 나가는 단계이다. 중시적 수준에서는 경제행위자들이 자신의 주관에 의거하여 거래상대와 의사소통하면서 서로의 관점에 대한 이해와 조정의 과정을 통해 지속적 거래가 이루어지므로 '과정(process)의 신뢰' 라고 할 수 있고, 경제행위자의 언행 및 외모, 자원, 기술 등이 중요한 영향을 미친다.

세 번째 단계는 미시적 수준으로, 경제행위자가 거래상대에 대해 열린 확신을 가지고 기꺼이 출선해서

서로의 이해를 증진시켜나갈 의지가 확고한 단계이다. 예컨대, 경제행위자가 거래상대의 협조 요청에 기꺼이 응하거나 서로 간 도움이 되는 기회를 함께 모색하게 된다. 미시적 수준에서는 경제행위자 간 공식적 계약은 물론 비공식적 합의 사항까지 기꺼이 수행할 의지가 확고함으로 '신뢰의 최대주의(maximalist)' 라고 할 수 있다. 그리고 경제행위자들이 거래상대의 가치를 내재화하여 상호 이해를 증진시켜 나가는 단계로, 경제행위자의 외적 기준보다 경제행위자 자체의 정체성이 더 많은 영향을 미친다.⁶⁾

경제공간에서 경제행위자 간 신뢰형성 수준과 상호협력 관계의 정도에 따라 거시적 수준, 중시적 수준, 미시적 수준 순으로 발전할 수 있으며, 이 때 중시적 수준은 거시적 수준을, 미시적 수준은 거시적 수준과 중시적 수준을 포함하여 발전한다(그림 3). 경제행위자 간 상호협력 지속에 따라 신뢰형성 수준은 거시적 수준에 머무를 수도 있고 중시적 수준 및 미시적 수준의 단계로 발전할 수도 있다. 그리고 신뢰형성의 발전단계에 따라 신뢰구축을 위한 전략 및 공간적 특성이 서로 상이하게 나타난다. 즉, 신뢰형성이 거시적 수준에서 미시적 수준의 단계로 발전할수록 거래상대에 대한 신뢰가 쌓이게 되어 경제행위자 간 관계는 공식적 관계에서 비공식적 관계까지 점차 그 영역을 확대해 나

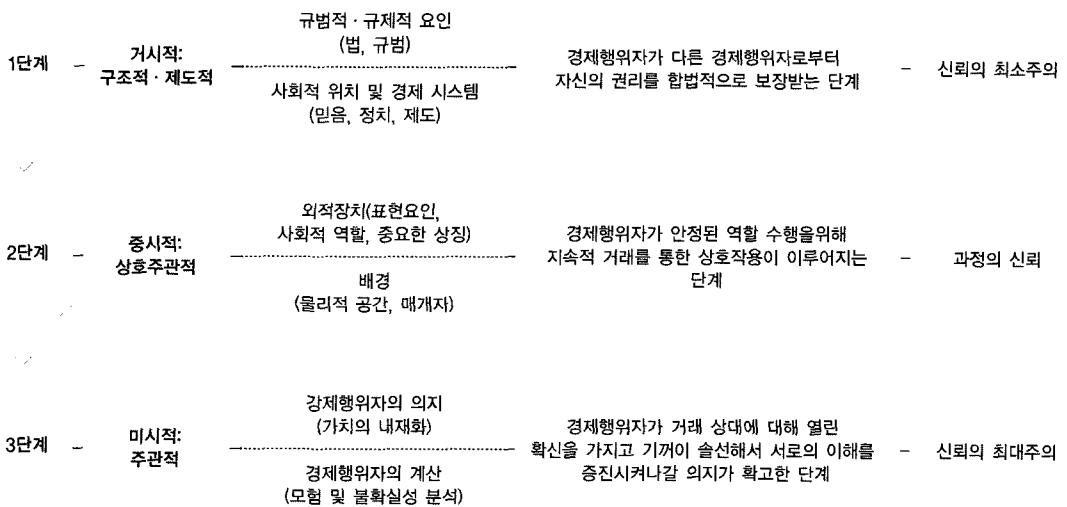


그림 2. 경제공간에서 신뢰형성의 개념적 틀 및 발전 단계

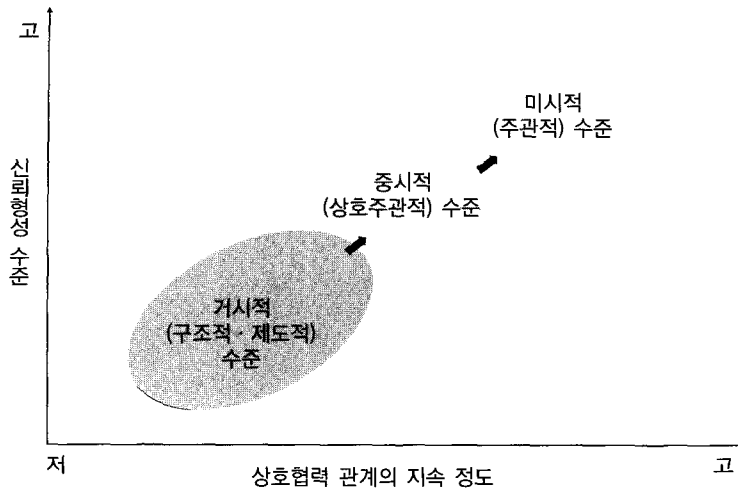


그림 3. 신뢰형성 수준과 상호협력 관계의 지속정도

가며, 안전장치의 필요성이 감소하므로 경쟁적 우위가 점차 높아지게 된다. 따라서 경제공간의 특성을 이해하기 위해서는 신뢰형성의 발전단계에 따른 신뢰형성 유형의 파악이 중요하다고 볼 수 있다.

4. 경제공간에서 신뢰형성에 영향을 미치는 주요 요인

표 1에서 보는 바와 같이 신뢰형성에 관한 기존 연구들에서는 장기적·반복적 상호작용, 정보공유, 호혜성, 공식적 제도, 기업의 문화 및 규범, 불확실성, 사회적 근접성, 지리적 근접성, 자산전용성, 정보비대칭, 상호의존성, 전략적 합의, 기업들 간 조직적합성, 커뮤니케이션 등 다양한 요인이 신뢰형성에 영향을 미치는 것으로 보고 있다. 이들 연구의 결과를 바탕으로 경제공간에서 신뢰형성에 영향을 미치는 주요 요인을 고찰해 보면 다음과 같다.

1) 장기적·반복적 상호작용(long-term and repeated interaction)

Axelrod(1984)는 신뢰형성의 원천을 장기적·반복

적 상호작용이라고 강조하였다. 즉, 기회주의적 경제 행위자 간의 거래도 장기간에 걸쳐 계속되는 상호작용 상황에서는 신뢰가 형성되고 발전할 수 있다는 주장이다. 게임이론에서 일회성 게임은 '죄수의 딜레마(prisoner's dilemma)'에 빠질 수밖에 없는 기회주의적인 경제행위자들 간의 거래도 장기간에 걸쳐 계속되는 반복적 게임의 상황에서는 신뢰에 바탕을 둔 관계로 발전할 수 있다고 주장한다(Axelrod, 1984; Kreps, 1990). 즉, 반복적 게임 상황에서 현재의 행동과 선택이 한 행위자에 대한 다른 행위자들의 미래 행동에 영향을 미친다는 평판효과(reputation effect)에 근거하여, 이기적 행위자들도 자신의 장기적 이해관계에 대한 계산을 통해 기회주의적으로 행동하지 않고 협동적 행동을 통해 신뢰를 형성한다는 것이다(Kreps, 1990).

그 외에도 Granovetter(1985)는 경제행위자들 간의 거래가 일회성이 아니라 계속되는 반복성이 있을 때 기회주의적 행동이 줄어들게 된다고 하였다. Zucker(1986)는 장기적이고 반복적인 상호작용의 과정이 상대 경제행위자의 행동경향에 대한 불확실성을 감소시킴으로써 신뢰형성에 기여하게 된다고 하였다. 또한 교환이론가(exchange theorists)들은 호혜적 교환의 반복을 통해 형성되는 신뢰를 사회적 안정성의 기반이라고 보았다(Ekeh, 1974).

이와 같이 경제행위자들 간의 장기적·반복적 상호

표 1. 신뢰형성에 영향을 미치는 요인에 대한 기존연구

신뢰형성 요인	논 문
정보공유, 호혜성	Ekeh(1974), Doz and Hamel(1998), Shin and Lee(1999)
공식적 제도	DiMaggio and Powell(1983), Luhmann(1988), Giddens(1990), Gerlach(1992), 한준(2003)
기업의 문화 및 규범	Dore(1983), Sako(1992)
장기적·반복적 상호작용	Axelrod(1984), Granovetter(1985), Kreps(1990), Aulakh <i>et al.</i> (1996)
불확실성	Walker and Weber(1984)
사회적 근접성	Beveridge(1985), Wellman and Milena(1999)
자산전용성	Williamson(1985), Morgan and Hunter(1994)
반복적 상호작용, 사회적 근접성, 불확실성, 정보비대칭, 공식적 제도	Zucker(1986)
상호의존성	Bradach and Eccles(1989), Lusch and Brown(1996), Dyer and Singh(1998)
정보공유	Aoki(1990), Nelson and Coopriider(1996), 어운대 외(1999)
지리적 근접성	Cooke and Morgan(1998), MacKinnon <i>et al.</i> (2002), Daniel <i>et al.</i> (1995), 복득규(1996)
장기간·반복적 상호작용, 정보공유, 호혜성	Sako and Helper(1998)
장기적·반복적 상호작용, 전략적 합의, 파트너 기업들 간 조직적합성, 커뮤니케이션	신동엽(2002)

작용은 각 경제행위자들로 하여금 신뢰성 있는 행동을 하게하고, 이를 통해 각 경제행위자들은 거래 경제행위자로부터 신뢰할 수 있는 거래상대라는 긍정적 평판을 얻게 되며, 이러한 과정의 반복을 통해 경제행위자들 간에 신뢰가 형성된다.

2) 정보공유(information sharing)와 호혜성(reciprocity)

정보의 공유는 경제행위자 간 신뢰형성을 용이하게 한다. 대리인이론(agency theory)에서 전제하고 있듯이 신뢰형성에 가장 큰 장애가 되는 요인은 정보비대칭에 따른 불확실성이다. 그리고 경제행위자 간 정보의 불균형은 행위자의 취약성을 드러나게 하여, 자신이 잘 알지 못하는 상대방을 신뢰하기 힘들게 한다.

정보공유는 상대방의 행동패턴과 목적, 역량, 가치관, 인센티브 등에 대한 불확실성을 제거함으로써 신뢰형성에 결정적으로 기여하게 된다. 더구나 자신이 신뢰하지 않는 상대방에게는 중요한 정보를 공개하지

않을 것이기 때문에 중요한 정보의 공유는 상대방에 대한 신뢰의 표시로 볼 수 있다. 이와 관련한 Aoki(1990)의 연구에서 일본기업들의 빈번한 비공식 상호작용을 통한 정보공유는 신뢰형성의 중요한 기반이 되고 있으며, 이로 인한 협력도 미국기업보다 훨씬 높다는 것을 보여주고 있다. 한편, 경제행위자 간 정보공유는 신뢰형성을 용이하게 하며(Nelson and Coopriider, 1996), 경제행위자 간 정보제공 여부는 상대방의 실체를 파악하는데 있어서 중요한 요인으로 작용한다(Dyer, 1997). 이를 테면, 특정기업이 민감한 정보를 거래행위자에게 제공·공유하는 것은 내부적으로 거래행위자를 신뢰하기 때문이라고 할 수 있다.

경제행위자 간 정보 비대칭적 상황에서, 호혜성은 신뢰형성을 위해 매우 중요하다. 호혜성은 어떤 행위자에게 신뢰를 받는다면, 자신 또한 그 사람을 호혜적으로 신뢰하게 될 가능성이 커지게 되는 것을 의미한다. 중요한 정보를 공유한다는 것은 거래 경제행위자에 대한 신뢰의 표시이므로 호혜성의 원리에 의해 자신을 신뢰하는 사람을 유사하게 신뢰할 가능성이 커지

게 된다고 볼 수 있다. 대체로 정보공유는 호혜성을 바탕으로 신뢰형성을 강화하는 경향이 있고, 그 결과 신뢰형성이 다시 정보공유를 강화시킨다.

3) 상호의존(interdependence)과 자산전용성(asset specificity)

거래행위자 간의 상호의존성이 신뢰형성의 기반이 된다(Bradach and Eccles, 1989; Dyer and Singh, 1997). 거래행위자들이 상호의존적일 때 거래 양자의 자산전용성⁷⁾이 높고, 이러한 높은 자산전용성은 다시 거래행위자의 거래관계를 상호의존적으로 만든다. 즉, 거래행위자 간의 상호의존적 관계가 유지되지 못하면 거래행위자는 높은 전환비용⁸⁾을 감당해야 하기 때문에 현재의 상호의존적 관계를 유지하기 위해 신뢰를 형성·발전시킨다(Dwyer *et al.*, 1987; Buchanan, 1992; Lusch and Brown, 1996). 그리고 자산에 대한 투자는 거래행위자로 하여금 신뢰관계를 위한 상호책무에 전념하도록 만들기 때문에 신뢰형성을 강화하도록 한다. 반면에, 거래행위자 간 상호의존율이 낮거나 일방적 의존관계일 경우, 거래행위자는 기회주의적 경제행위자가 될 가능성이 높다. 기회주의적 경제행위자는 상대 경제행위자와 한 약속을 자발적으로 이행하지 않을 위험이 높으므로 신뢰가 형성되려면 반드시 의존성이 인질(hostage)과 같이 믿을 수 있는 담보(credible commitment)에 의해 지지되어야 한다(Williamson, 1993). 이러한 사실은 Anderson와 Weits(1989) 및 Heide와 John(1990)의 연구에 의해 확인되고 있다.

경제행위자들은 거래행위자가 갖고 있는 자원이 가치가 있다고 생각하면 기회주의적 행동을 억제하고 자산전용성을 높여 상호의존적 관계를 형성·유지하려는 노력을 통해 신뢰형성에 강한 의욕을 보이게 된다. 그러나 자원의 가치가 달라서 비대칭적 의존성이 존재할 때는 문제가 복잡해진다. 즉, 거래상대에 대한 의존성이 큰 경제행위자는 거래상대에게 이익을 줄 수 있는 정도가 적기 때문에 거래상대에 의하여 다른 경제행위자로 대체될 가능성이 높다(Pfeffer and Salancik, 1978; Buchanan, 1992). 그리고 경제행위자의 자산전용성을 높이려는 성향을 약화시킨다(Heide and Miner, 1992)에

따라 거래에 전념하지 않아 신뢰가 형성되기 어렵다.

자산전용성이 신뢰형성에 미치는 영향을 일방의존성(unilateral dependence)과 상호의존성(mutual interdependence)으로 구분할 수 있다. 자산전용성에 대한 의존성이 일방적일 때는 상대에 대해 의존 정도가 큰 경제행위자는 상대행위자의 기회주의적 행동으로 인해 신뢰가 형성되기 어렵다. 그러나 자산전용성이 상호의존적일 때에는 양측이 모두 상대와의 거래관계에서만 사용될 수 있는 자원이나 역량에 회수 불가능한 투자를 많이 하고, 이것이 서로에게 인질과 같은 효과를 발휘하여 상호 신뢰를 형성하게 된다.

4) 불확실성(uncertainty)

기업환경의 불확실성은 기회주의에 의해 형성된다(Williamson, 1985). 신뢰형성은 불확실성의 정도가 높으면 높을수록 경제행위자 간 거래를 통해 얻게 되는 이익을 크게 한다. 이는 경제행위자 간 신뢰가 형성되면 불확실한 환경에서 의사결정을 용이하게 하고, 기회주의 행동이 감소하기 때문이다.

신뢰형성에 바탕을 둔 거래관계에서는 상대행위자가 약속에 따라 예측 가능한 방향으로 행동할 것이라고 믿으므로, 상대행위자의 행동에 관한 불확실성이 낮아지게 된다(Sako, 1991). 불확실성은 협력관계를 통해 달성 가능한 가치창출의 아이디어가 있더라도 실제로 실행하기 힘들게 만드는 장애요인일 뿐 아니라, 높은 거래비용을 발생시키는 원인이기도 하다. 예를 들어, 다른 기업과의 협력을 통해 달성할 수 있는 새로운 가치창출의 기회가 있더라도, 해당 기업과의 지속적인 협력관계 유지가 불확실하면 투자하기가 힘들 것이다. 신뢰형성은 이러한 불확실성을 제거함으로써 상호 신뢰가 없는 상황에서는 실현하기 힘든 가치창출을 가능하게 한다.

5) 근접성(proximity)

Williamson(1985)은 거래기업 생산시설(예: 공장)의 지리적 근접성을 의미하는 입지특화성(site specificity)이 신뢰형성에 중요한 영향을 미친다고 보았다. 이와

관련하여 복득규(1996)와 Daniel 등(1995)은 실증적 연구를 통하여 특정제품을 완성하여 판매하는 고객기업과 그 고객기업의 제품생산에 필요한 부품을 생산하는 공급기업의 생산공장이 서로 가까이 위치할수록 신뢰형성이 보다 잘 이루어져 재고비용과 물류비용을 줄일 수 있음을 확인하였다. 또한 MacKinnon 등(2002)은 산업지구 및 학습지역에 관한 연구에서 기업 간 신뢰형성 과정에서 지리적 근접성이 개별접촉을 향상시키고, 개별접촉은 상호작용을 통한 신뢰형성을 용이하게 한다고 보았다. 그리고 지리적 근접성과 관련하여 형성되는 산업지구 및 학습지역은 신뢰형성에 기반을 둔 상호작용의 공간적 범위와 매우 밀접한 관계가 있다(Cooke and Morgan, 1998).

한편, Wellman와 Milena(1999)은 행위자들 간의 신뢰형성은 지리적 근접성보다 사회적 근접성이 보다 중요하다고 보았다. 즉, 연령, 언어, 직업, 공동의 목표 및 가치관 등에서 오는 유사성은 행위자 간 의사소통을 자극하고 공동체 의식을 가지게 하며, 또한 상호작용의 활성화를 통해 행위자 간 유대감을 강화시켜 신뢰형성을 촉진시킨다는 것이다. 이는 행위자 간 유사한 가치관과 행동패턴은 서로 상이한 가치관과 행동패턴에서 초래될 수 있는 갈등의 여지를 제거하고, 감정적 유대감과 친밀성을 가지게 하여 상호 신뢰를 쉽게 형성할 수 있게 한다.

6) 기업의 문화 및 규범(culture and norm of corporate)과 공식적 제도(formal institution)

경제행위자들 간의 신뢰형성은 행위자 간의 관계가 경제공간에 착근되는데 기여하는 기업의 문화와 규범(Granovetter, 1985)과 밀접한 관계가 있다. 예를 들어, Smitka(1991)는 하청관계에 존재하는 '신뢰를 통한 관리방식(governance by trust)'이 미국 기업에 비해 일본 기업에서 더욱 뚜렷이 나타나고 있음을 밝혔다. 그리고 Dore(1983)와 Sako(1992)는 일본 기업이 영국 기업에 비해 거래행위자 간에 신뢰형성이 보다 잘 이루어져 있음을 밝혔다. 이러한 연구에서 일본은 고객기업과 공급기업 간에 상호호혜를 바탕으로 형성된 규범이 신뢰형성에 긍정적으로 작용하는 반면에 미국과

영국의 기업은 납품원가의 절감만을 강요하는 고객기업으로 인한 기업 간 불신에 바탕에 두고 형성된 규범이 신뢰형성에 부정적으로 작용함을 확인하고 있다.

신뢰형성과 같은 규범은 '역사의 침전물(precipitate of history)'(Dore, 1987, 91)이기 때문에 특정기업의 문화적 환경이 다른 기업에게 동일하게 적용될 수 없다(Dore, 1983; Sako, 1992). 이를 테면, 일본 자동차산업의 공급기업들은 협력, 기술지원 등을 통해 오랜 기간 동안 경험하여 온 고객기업과 높은 신뢰관계를 형성하고 있으며, 이러한 신뢰형성은 일본 자동차산업의 지속적 성장에 있어 매우 중요한 역할을 하였다. 이와 대조적으로 미국 자동차산업의 경우에는 고객기업이 입찰형태의 가격경쟁을 통해 공급기업을 수시로 교체하여 왔기 때문에 고객기업과 공급기업 간에 신뢰가 형성되지 못하였다. 최근에 위기를 맞고 있는 미국 자동차산업의 기업들은 일본 자동차산업의 신뢰형성 규범을 모방하여 채택하기 시작하였으나, 일본 자동차산업의 고객기업과 공급기업 간 경로의존적 연결망을 기업의 문화적 환경이 다른 미국 자동차산업의 기업에 적용하는 데 있어서 고비용 등의 문제로 어려움을 겪고 있다.

한편, 사회가 현대화됨에 따라 경제적 관계에서 공식적 제도가 신뢰형성의 기반이 되고 있다(DiMaggio and Powell, 1983; Zucker, 1986). 공식적 제도에 기반을 둔 신뢰형성은 특정거래나 거래상대를 초월하여 일반화된 신뢰형성을 뜻한다. 즉, 현대사회가 발전함에 따라 지역사회, 친족관계 및 공동체가 붕괴되고, 구성원들의 정체성이 혼합되며, 또 구성원들의 이동이 빈번함에 따라 전통적 신뢰형성의 기반들은 한계를 가지게 되었다. 따라서 특정 상황이나 개인의 특수성을 초월할 수 있는 공식적 제도가 신뢰형성에 영향을 미친다. 예를 들면, 현대사회에서는 개별파트너의 평판에 상관없이 법적계약서가 신뢰형성에 기초한 일반화된 거래형태가 되었으며, 합리주의적 관료제조직의 규칙과 규정들이 조직과 구성원들 간 신뢰형성의 기반이 되었다. 또한 공인회계사나 변호사, 의사자격증 등 공식적 자격증이 비공식적 평판효과를 대체하는 신뢰형성의 기반이 되었으며, 신용평가기관이나 신용카드, 은행의 신용기록 등이 전문적으로 경제행위자들의 신

뢰성 여부를 확인해 주게 되었다. 이 모든 공식적 제도는 경제행위자 간의 신뢰형성을 거시적으로 뒷받침하는 기본 틀로 규정할 수 있다.

5. 요약 및 결론

본 연구는 경제공간에서 신뢰형성의 특성을 이해하기 위한 방안으로 경제공간에서 이루어지는 경제행위자의 입지, 행위 등을 포함하는 신뢰형성의 개념적 틀과 발전단계를 제시하고, 신뢰형성에 영향을 미치는 요인을 고찰하는데 목적이 있다. 이를 위해 거래비용학, 조직이론학 및 구성주의 관점에서 이루어진 기존의 신뢰형성에 관한 연구를 검토한 후, 행위자 연결망 이론과 사회심리학적 연구를 바탕으로 경제공간의 이해를 위한 신뢰형성의 개념적 틀과 발전단계를 제시하고, 이를 바탕으로 경제공간에서 신뢰형성에 영향을 미치는 주요 요인을 고찰하였다.

연구결과를 요약하면 다음과 같다.

첫째, 거래비용학, 조직이론학 및 구성주의 관점에서의 신뢰형성에 관한 이론적 논의들을 보면, 신뢰형성은 복잡하고 다양한 경제적 현상 또는 과정을 설명하는 중요한 요인이라는 점에서 일치된 견해를 보였다. 그러나 이들 연구들은 신뢰형성의 개념을 평가하거나 설명할 때 경제행위자의 행동 선택에 영향을 미치는 장소·공간의 역할에 대한 개념이 부족하였다.

둘째, 행위자 연결망이론과 사회심리학적 관점에서 신뢰형성은 안정된 연결망을 형성·유지하는 핵심요인이며, 연결망을 시·공간적으로 확대해 나가는 수단으로 역동적·유동적 경제공간의 특성을 이해하는데 매우 중요한 근거를 제공한다. 한편, 상호주관성에 바탕을 둔 경제행위자 간 의사소통 행위가 신뢰를 형성하게 하며, 이 때 개인의 외모와 성향 그리고 구조적 위치가 신뢰형성 여부에 많은 영향을 미친다.

셋째, 경제공간에서 신뢰형성의 개념적 틀은 거시적(구조적·제도적) 접근, 중시적(상호주관적) 접근, 미시적(주관적) 접근으로 결합되어 있다. 거시적 접근은 법, 규범 등을 포함하는 규범적·규제적 요인과 믿음, 정

치, 경제행위자들의 기회주의 행동을 차단하는 제도 등을 의미하는 사회적 위치 및 경제적 시스템으로 구성되어 있다. 중시적 접근은 표현요인(언행, 몸짓 등), 사회적 역할, 중요한 상징(이미지, 평판 등)을 통해 형성되는 외적장치와 함께 물리적 공간 및 매개자(자원, 기술, 지식 등)와 밀접한 관계가 있는 배경으로 이루어져 있다. 미시적 접근은 신뢰에 대한 가치의 내재화를 위한 경제행위자의 의지와 모험 및 불확실성에 대한 분석을 위한 경제행위자의 계산으로 구성되어 있다. 한편, 경제공간에서 경제행위자 간 상호협력 관계의 지속에 따라 신뢰형성은 경제행위자가 다른 경제행위자로부터 자신의 권리를 합법적으로 보장받는 단계인 거시적 수준, 경제행위자가 안정된 역할 수행을 위해 지속적 거래를 통한 상호작용이 이루어지는 단계인 중시적 수준, 경제행위자가 거래상대에 대해 열린 확신을 가지고 기꺼이 솔선해서 서로의 이해 증진시켜나갈 의지가 확고한 단계인 미시적 수준의 단계로 발전한다.

넷째, 경제행위자 간 장기적·반복적 상호작용, 정보공유와 호혜성, 상호의존과 자산특유성, 불확실성, 근접성, 그리고 기업의 문화 및 규범과 공식적 제도와 같은 요인은 경제공간에서 신뢰형성에 영향을 미치는 중요한 요인이다. 이들 요인들은 신뢰형성을 통해 불안정하고 불확실하며 기회주의가 만연한 경제환경에서 경제행위자들이 가치창출을 할 수 있게 하며, 나아가 경제공간구조의 형성에 영향을 미친다.

이상에서 논의한 경제공간에서 이루어지는 경제행위자 간 신뢰형성의 개념적 틀과 발전단계, 그리고 신뢰형성에 영향을 미치는 요인들은 가치사슬, 클러스터, 협력, 전략적 제휴 등의 유동적·역동적 경제활동이 이루어지는 경제공간의 특성에 대한 이해를 높이는 데 기여할 것이다. 나아가 경제공간에서 신뢰형성은 경제행위자들이 자신의 역량과 자원을 투자하게 하고, 또한 신뢰형성을 통해 경제발전을 이룬 경제공간에 대한 정보는 지역, 국가, 세계의 경제발전에 기여할 것이다. 따라서 경제공간에서 이루어지는 경제행위자 간 신뢰형성의 특성 및 신뢰형성에 영향을 미치는 요인에 대한 실증적·경험적 연구가 체계적으로 이루어질 필요가 있으며, 이는 지역경제발전을 위한 정책수립에 기여하게 될 것이다.

註

- 1) 신뢰형성은 신뢰가 공간적으로 발전되어 가는 과정을 의미한다.
- 2) 거래비용이란 거래와 관련하여 발생하는 비용으로, 거래 상태에 대한 '탐색비용(search cost)', 계약과 관련해서 들어가는 '계약비용(contract cost)', 그리고 계약을 잘 이행하는지 여부를 감시하고 그렇지 않을 경우 제재를 가하는데 드는 '감시 및 제재비용(monitors and enforcement cost)' 등을 포함한다.
- 3) 번역(translation)이란 어떤 행위가 일어나기 위해서 꼭 필요한 매개를 해 주는 다른 행위자들을 통한 모든 종류의 전환을 의미한다. 어떤 행위자가 다른 행위자들을 대신하여 말하거나 행동할 수 있는 권리를 갖게 만드는 협상, 설득, 음모, 계산, 폭력행위 등이 번역에 포함되며, 권력을 창출하는 정치적 성격의 행위라 볼 수 있다. 이와 관련해 Callon은 번역을 '어떻게 소수가 자신이 동원한 사회적·자연적 세계의 말없는 많은 행위자들을 표현하고 대표할 권리를 얻는지에 대해 설명을 제공해 주는 것'(Callon, 1986, 224)이라고 보고 있다.
- 4) 매개물은 논문이나 보고서 등의 텍스트, 과학 장비, 소비재 등의 기술적 인공물, 인간들이 체화하고 있는 숙련된 지식, 모든 형태의 화폐 등의 네 가지 유형으로 분류된다.
- 5) 외적 장치(personal front)는 Goffman(1974)에 의해 제기된 사회학적 개념으로, 다른 사람들에게 자신을 표현하는 다양한 장치들을 일컫는다.
- 6) 한준(2001)은 Sako(1992)의 계약신뢰를 신뢰의 최소주의 접근, 능력신뢰를 과정의 신뢰, 선의신뢰를 신뢰의 최대주의 접근으로 보았다.
- 7) 자산전용성은 자산을 현재의 용도에서 다른 용도로 전환할 때 잃어버리게 되는 가치의 정도를 의미한다. 즉, 어떤 특정 거래(기업)의 제품이나 서비스를 생산하는 데에만 사용될 수 있는 자산의 특성을 의미한다. 따라서 자산전용성은 특정한 거래와 관련하여 고정적인 투자가 발생하고 이러한 투자가 이 거래외의 차선적인 거래에 사용될 경우에는 투자의 가치가 상당히 낮아지게 되는 특성을 가진다.
- 8) 이는 거래가 중단될 경우 회수 불가능한 거래특정적인 자산 투자로 인한 손실과 새로운 거래자를 탐색하는 데 드는 비용을 말한다.

文獻

김우택·김지희, 2002, 한국사회 신뢰와 불신의 구조-미시적 접근, 도서출판 소화, 서울.

김태환, 2007, "자동차 부품산업의 공간적 재구조화와 입지 패턴 변화," 대한지리학회지, 42(3), 434-452.

김환석, 2006, 과학사회학의 쟁점들, 문학과 지성사, 서울.

구승희(역), 1996, 트러스트: 사회도덕과 번영의 창조, 한국경제신문, 서울(Fukuyama, F., 1995, *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*, The Free Press, New York).

남기범, 2003, "서울 신산업집적지 발전의 두 유형 : 동대문시장과 서울벤처밸리의 산업집적, 사회적 자본의 형성과 제도화 특성에 대한 비교," 한국경제지리학회지, 6(1), 45-60.

문용갑·류자현, 2006, "번역으로서 정보시스템 : 교육정보시스템을 중심으로," 한국사회학, 40(3), 183-219.

박삼욱, 1999, 현대경제지리학, 도서출판 아르케, 서울.

박찬웅, 2000, "사회적 자본, 신뢰, 시장 : 시장에 대한 사회학적 접근," 한국사회학회 춘계특별심포지움, 79-110.

복득규, 1996, 한일 자동차부품 조달체계의 비교와 시사점, 삼성경제연구소, 서울.

신동엽, 2002, "조직 간 협력 네트워크와 신뢰기반형 지배구조 : 다른 나라 기업들 사이의 조직간 협력 네트워크에서 파트너 기업 간 신뢰의 결정요인과 성과," 전략경영연구, 5(2), 49-84.

어윤대·방호열·김남영, 1999, "제휴 파트너간 신뢰형성의 결정요인," 국제경영리뷰, 3(1), 39-66.

유석춘·장미혜·배영, 2002, "사회자본과 신뢰 : 한국, 일본, 덴마크, 스웨덴 비교연구," 동서연구, 14(1), 101-135.

육근효, 2006, "조직간 관계에 있어서 신뢰와 통제시스템의 역할," 회계연구, 11(2), 211-246.

이선미, 2004, "푸트남의 사회자본론 비판과 비교사회론적 함의, 신뢰를 중심으로," 사회와 이론, 4, 185-224.

이성근, 1994, "거래비용을 이용한 유통경로 분석에 있어서 매개변수로서의 기회주의에 관한 연구," 상품학연구, 11, 145-165.

정범규, 2003, "조직내 신뢰와 조직간 신뢰의 관계요인에 대한 이론적 고찰," 경영경제연구, 25(2), 97-113.

최순규, 2001, "신뢰, 사회적 자본, 그리고 네트워크 조직," 북악경영연구, 7, 439-451.

한준, 2001, "신뢰와 조직간 연결망," 신뢰연구, 11(2), 143-183.

- 한준, 2003, “민주주의, 제도와 신뢰,” *신뢰연구*, 13(2), 19-36.
- 황준성, 2005, “사회적 자본으로서의 신뢰와 한국경제,” *신뢰연구*, 15(2), 3-43.
- Akrich, M., 1997, The description of technical objects, in Bijker, W. E. and Law, J.(eds.), *Shaping Technology/Building Society*, MIT Press, Cambridge, Mass, 205-224.
- Akrich, M. and Latour, B., 1997, A summary of a convenient vocabulary for the semiotics of human and non-human assemblies, in Bijker, W. and Law, J.(eds.), *Shaping Technology/Building Society*, MIT Press, Cambridge, Mass, 259-264.
- Amin, A. and Cohendet, P., 2004, *Architectures of Knowledge: Firms, Capabilities and Communities*, Oxford University Press, Oxford.
- Amin, A. and Thrift, N., 1993, Globalization, institutional thickness, and local prospects, *Revue d'Economie Regionale Urbaine* 3, 405-427.
- Anderson, E. and Weitz, B., 1989, Determinants of continuity in conventional industrial channel dyads, *Marketing Science*, 8(4), 310-323.
- Aoki, M., 1990, Toward an economic model of the Japanese firm, *Journal of Economic Literature*, 28(1), 1-27.
- Aulakh, P. S., Kotabe, M., and Sahay, A., 1996, Trust and performance in cross-border marketing partnerships: behavioural approach, *Journal of International Business Studies*, 27(5), 1005-1032.
- Axelrod, R., 1984, *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York.
- Barber, B., 1983, *The Logic and Limits of Trust*, Rutgers University Press, New Jersey.
- Bathelt, H. and Glückler, J., 2003, Toward a relational economic geography, *Journal of Economic Geography*, 3(2), 117-144.
- Bathelt, H., Malmberg, A., and Maskell, P., 2004, Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation, *Progress in Human Geography*, 28(1), 31-56.
- Bathelt, H. and Taylor, M., 2002, Clusters, power and place: inequality and local growth in time-space, *Geografiska Annaler*, 84B(2), 93-109.
- Bellandi, M., 2001, Local development and embedded large firms, *Entrepreneurship and Regional Development*, 13(3), 189-210.
- Beveridge, A. A., 1985, *Credit and Community Change*, Edinburgh University Press, Edinburgh.
- Bigley, G. A., and Pearce, J. L., 1998, Straining for shared meaning in organizational science: problems of trust and distrust, *Academy of Management Review*, 23(3), 405-422.
- Boggs, J. S. and Rantisi, N. M., 2003, The 'relational turn' in economic geography, *Journal of Economic Geography*, 3(2), 109-116.
- Bradbach, J. L. and Eccles, R. G., 1989, Price, authority and trust: from ideal types to plural forms, *Annual Review of Sociology*, 15(1), 97-118.
- Buchanan, J., 1992, From the inside looking out, in Michael, S. (ed.), *Eminent Economists: Their Life Philosophies*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 98-106.
- Burke, P. J. and Stets, J. E., 1999, Trust and commitment through self-verification, *Social Psychology Quarterly*, 62(4), 347-360.
- Callero, P. L., 2003, The sociology of the self, *Annual Review of Sociology*, 29(1), 115-133.
- Callon, M., 1986, Some elements of a sociology of translation: domestication of the scallops and the fishermen of St Brieuc bay, in Law, J.(ed.), *Power, Action, and Belief: A New Sociology of Knowledge?*, Routledge and Kegan Paul, London, UK, 196-233.
- Callon, M., 1999, Actor-network theory-the market test, in Law, J. and Hassard, J.(eds.), *Actor Network Theory and After*, Blackwell, Oxford, 181-195.
- Carney, M., 1998, The competitiveness of network production: The role of trust and asset specificity, *Journal of Management Studies*, 35(4), 457-479.
- Collins, R., 1981, On the microfoundations of macrosociology, *American Journal of Sociology*, 86(5), 984-1014.

- Cook, K. S., Kramer, R. R., Thom, D. H., Stepanikova, I., Mollborn, S. B., and Cooper, R. M., 2004, Trust and distrust in patient-physician relationships: perceived determinants of high- and low-trust relationships in managed care settings, in Kramer, R. M. and Cook, K. S.(eds.), *Trust and Distrust in Organizations: Dilemmas and Approaches*, Russell Sage Foundation, New York, 65-98.
- Cooke, P. and Morgan, K., 1998, *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*, Oxford University Press, Oxford.
- Cox, E. and Macdonald, D., 2000, *Making Social Capital*, New South Wales Council of Social Service.
- Cumbers, A. and Chapman, K., 2002, Learning, innovation and regional development: a critical appraisal of recent debates, *Progress in Human Geography*, 26(3), 293-311.
- Daniel, W. and Martin, A., and Cadet, C., 1995, *Agile Pathfinders in the Aircraft and Automobile Industries: A Progress Report*, The MIT Press, Boston.
- Darr, A. and Talmud, I., 2003, The structure of knowledge and seller-buyer networks in markets for emergent technologies, *Organization Studies*, 24(3), 443-461.
- Dasgupta, P., 1988, Trust as a commodity, in Gambetta, D.(ed.), *Trust-making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, New York, 49-72.
- DiMaggio, P. and Louch, H., 1998, Socially embedded consumer transactions: for what kinds of purchases do people most often use network?, *American Sociological Review*, 63(3), 619-637.
- DiMaggio, P. and Powell, W. W., 1983, Iron-cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields, *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- Dore, R., 1983, Goodwill and the spirit of market capitalism, *British Journal of Sociology*, 34(4), 459-482.
- Dore, R., 1987, *Taking Japan Seriously*, Stanford University Press, Stanford.
- Doz, Y. L. and Hamel, G., 1998, *Alliance Advantage*, Harvard Business School Press, Boston.
- Dwyer, F. R., Schurr, P. H., and Sejo, O., 1987, Developing buyer-seller relationship, *Journal of Marketing*, 51(2), 11-27.
- Dyer, J. H., 1997, Effective interfirm collaboration: how firm minimize transaction costs and maximize transaction value, *Strategic Management Journal*, 18(7), 535-556.
- Dyer, J. H. and Singh, H., 1998, The relational view: cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage, *Academy of Management Review*, 23(4), 660-679.
- Ekech, P. P., 1974, *Social Exchange Theory: The Two Traditions*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Elsbach, K. D., 2004, Managing images of trustworthiness in organizations, in Kramer, R. M. and Cook, K. S.(eds.), *Trust and Distrust in Organizations: Dilemmas and Approaches*, Russell Sage Foundation, New York, 275-292.
- Emirbayer, M., 1997, Manifesto for a relational sociology, *American Journal of Sociology*, 103(2), 281-317.
- Ensminger, J., 1997, Changing property right: reconciling formal and informal rights to land in Africa, in Drobak, J. N. and Nye, J. V. C.(eds.), *The Frontiers of the New Institutional Economics*, Academic Press, San Diego, 165-196.
- Ensminger, J., 2001, Reputation, trust and the principal agent problem, in Cook, K.(ed.), *Trust in Society*, Russell Sage Foundation, New York, 185-201.
- Etgar, M., 1979, Sources and type of intrachannel conflict, *Journal of Retailing*, 55(1), 61-78.
- Ettlinger, N., 2003, Cultural economic geography and a relational and microspace approach to trusts, rationalities, networks, and change in collaborative workplaces, *Journal of Economic Geography*, 3(2), 145-171.
- Ettlings, N. and Patton, W., 1996, Shared performance: the proactive diffusion of competitiveness and

- industrial and local development, *Annals of the Association of American Geographers*, 86(2), 286-305.
- Fafchamps, M., 2001, Networks, communities and markets in Sub-Saharan Africa: implications for firm growth and investment, *Journal of African Economies*, 10(2), 109-142.
- Fine, G. A., 1992, Agency, structure and comparative contexts: toward a synthetic interactionism, *Symbolic Interaction*, 15(1), 87-107.
- Gerlach, M., 1992, *Alliance Capitalism: Social Organization of Japanese Business*, University of California Press, Berkeley.
- Gertler, M. S., 2003, Tacit knowledge and the economic geography of context or the undefinables tacitness of being(there), *Journal of Economic Geography*, 3(1), 75-99.
- Giddens, A., 1990, *The Consequences of Modernity*, Stanford University Press, Stanford, CA.
- Glückler, J., 2005, Making embeddedness work: social practice, institutions, in foreign consulting markets, *Environment and Planning A*, 37(10), 1727-1750.
- Goffman, E., 1974, *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Granovetter, M., 1985, Economic action and social structure: The problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Habermas, J., 1984, *The Theory of Communicative Action: Reason and Rationalization of Society*, Beacon Press, Boston.
- Heide, J. B. and John, G., 1990, Alliances in industrial purchasing: The determinants of joint action in buyer-supplier relationship, *Journal of Marketing Research*, 27(1), 24-36.
- Heide, J. B. and Miner, A. S., 1992, The shadow of the future: effects of anticipated interaction and frequency of contract on buyer-seller cooperation, *Academy of Management Journal*, 35(2), 265-291.
- Helmsing, A. H. J., 2001, Externalities, learning and governance: new perspectives on local economic development, *Development and Change*, 32(2), 277-308.
- Henry, N. and Pinch, S., 2001, Neo-marshallian nodes, institutional thickness and Britain's 'Motor Sport Valley': thick or thin?, *Environment and Planning A*, 33(7), 1169-1183.
- Hermans, H. J. M., 1999, Dialogical thinking and self-innovation, *Culture and Psychology*, 5(1), 67-87.
- Hess, M., 2004, 'Spatial' relationships? towards a reconceptualization of embeddedness, *Progress in Human Geography*, 28(2), 165-186.
- Hodgson, G., 1998, Competence and contract in the theory of the firm, *Journal of Economic Behavior*, 35(2), 179-201.
- Hudson, R., 2004, Conceptualizing economies and their geographies: spaces, flows and circuits, *Progress in Human Geography*, 28(4), 447-471.
- Humphrey, J. and Schmitz, H., 1998, Trust and inter-firm relations in developing and transition economies, *Journal of Development Studies*, 34(4), 32-61.
- Kavanagh, D. and Kelly, S., 2002, Sensemaking, safety and situated communities in contemporary networks, *Journal of Business Research*, 55(7), 583, 594.
- Knack, S., Keefer, I., and Keefer, P., 1997, Does social capital have an economic payoff? a cross-country investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- Knorr-Cetina, K. and Bruegger, U., 2002, Global microstructures: the virtual societies of financial markets, *American Journal of Sociology*, 107(4), 905-950.
- Krep, D. M., 1990, Corporate culture and economic theory, in Alt, E. J. and Shepsle, K. A.(eds.), *Perspective on Positive Political Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 90-143.
- Lane, C., 1998, Introduction: Theories and issues in the study of trust, in Lane, C. and Bachmann, R.(eds.), *Trust within and between Organizations: Conceptual Issues and Empirical*

- Application*, Oxford University Press, New York, 1-31.
- Lawler, E. J., 2001, An affect theory of social exchange, *American Journal of Sociology*, 107(2), 321-352.
- Lawler, E. J. and Thye, S. R., 1999, Bringing emotions into social exchange theory, *Annual Reviews in Sociology*, 25(1), 217-244.
- Lewicki, R. J. and Bunker, B. B., 1996, Developing and maintaining trust in work relationships, in Kramer, R. M. and Tyler, T. R.(eds.), *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*, Sage Publications, London, 114-139.
- Luhmann, N., 1979, *Trust and Power*, Wiley, Chichester.
- Luhmann, N., 1988, Familiarity, confidence, trust: problems and alternatives, in Gambetta, D.(ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Blackwell, London, UK, 94-108.
- Lusch, R. F. and Brown, J. R., 1996, Interdependency, contracting, and relational behavior in marketing Channels, *Journal of Marketing*, 60(4), 19-38.
- Malecki, E. J. and Tootle, D. M., 1996, The role of networks in small firm competitiveness, *International Journal of Technology Management*, 11(1), 43-57.
- McEvily, B., Perrone, V. and Zaheer, A., 2003, Trust as an organizing principle, *Organization Science*, 14(1), 91-103.
- McEvily, B. and Zaheer, A., 2004, Architects of trust: the role of network facilitators in geographic clusters, in Kramer, R. M. and Cook, K. S.(eds.), *Trust and Distrust in Organizations: Dilemmas and Approaches*, Russell Sage Foundation, New York, 189-213.
- Messick, D. M. and Kramer, R. M., 2001, Trust as a shallow form of morality, in Cook, K.(ed.), *Trust in Society*, Russell Sage Foundation, New York, 89-117.
- Misztal, B. A., 1996, *Trust in Modern Societies: The Search for the Basis of Social Order*, Polity Press, Cambridge.
- Mizruchi, M. S. and Stearns, L. B., 2001, Getting deals done: the use of social networks in bank decision-making, *American Sociological Review*, 66(5), 647-671.
- Morgan, R. M. and Hunt, S. D., 1994, The commitment-trust theory of relationship marketing, *Journal of Marketing*, 58(3), 20-38.
- Murdoch, J., 1995, Actor-networks and the evolution of economic forms: combining description and explanation in theories of regulation, flexible specialization, and networks, *Environment and Planning A*, 27(5), 731-757.
- Murdoch, J., 1997, Towards a geography of heterogenous associations, *Progress in Human Geography*, 21(3), 321-327.
- Murphy, J. T., 2003, Social space and industrial development in east Africa: deconstructing the logic of industry networks in Mwanza, Tanzania, *Journal of Economic Geography*, 3(2), 173-198.
- Nadvi, K., 1999, Shifting ties: social networks in the surgical instrument cluster of Sialkot, *Pakistan, Development and Change*, 30(1), 141-175.
- Nelson, K. M. and Coopridge, J. G., 1996, The contribution of shared knowledge to IS group performance, *MIS Quarterly*, 20(4), 409-429.
- Nijkamp, P., 2003, Entrepreneurship in a modern network economy, *Regional Studies*, 37(4), 395-405.
- North, D., 1990, *Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Peck, J., 2005, Economic sociologies in space, *Economic Geography*, 81(2), 129-175.
- Peng, Y. S., 2004, Kinship networks and entrepreneurs in China's transitional economic, *American Journal of Sociology*, 109(5), 1045-1074.
- Pfeffer, J. and Gerald, S., 1978, *External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*, Harper and Row, New York.
- Powell, W. W., 1996, Trust-based governance. in Kramer, R. and Tyler, T.(eds.), *Trust in Organization*, Russell Sage Foundation,

- London, 67-91.
- Rodan, S. and Galunic, C., 2004, More than network structure: how knowledge heterogeneity influences managerial performance and innovativeness, *Strategic Management Journal*, 25(6), 541-562.
- Rowthorn, R., 1999, Marriage and trust: some lessons from economics, *Cambridge Journal of Economics*, 23(5), 661-691.
- Sako, M., 1991, The role of trust in Japanese buyer-supplier relationships, *Ricerche Economiche*, 45(2/3), 449-474.
- Sako, M., 1992, *Prices, Quality and Trust: Inter-firm Relation in Britain and Japan*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sako, M. and Helper, S., 1998, Determinants of trust in supplier relations: evidence from the automotive industry in Japan and United States, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 34(3), 387-417.
- Sheppard, E., 2002, The spaces and times of globalization: place, scale, network and positionality, *Economic Geography*, 78(3), 307-330.
- Shin, D. and Lee, J., 1999, Trust in lean production systems: lean job design and sources of workers' trust in management at Korean automobile plants, Paper Presented at the 1999 Academy of Management Annual Conference.
- Smitka, M., 1991, *Competitive Ties: Subcontracting in the Japanese Automotive Industry*, Columbia University Press, New York.
- Storper, M. and Venables, A. J., 2004, Buzz: face-to-face contact and the urban economy, *Journal of Economic Geography*, 4(4), 351-370.
- Sztompka, P., 1999, *Trust, A Sociological Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Temple, J. and Johnson, P. A., 1998, Social capability and economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 965-1021.
- Thrift, N., 2000, Performing cultures in the new economy, *Annals of the Association of American Geographers*, 90(4), 674-692.
- Tracey, P. and Clark, G. L., 2003, Alliances, networks, and competitive strategy: rethinking clusters of innovation, *Growth and Change*, 34(1), 1-16.
- Uzzi, B., 1996, The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect, *American Sociological Review*, 61(3), 674-698.
- Uzzi, B., 1997, Toward a network perspective on organizational decline, *International Journal of Sociology and Social Policy*, 17(7/8), 111-155.
- Uzzi, B. and Lancaster, R., 2003, Relational embeddedness and learning: the case of bank loan managers and their clients, *Management Science*, 49(4), 383-399.
- Veenstra, G., 2002, Explicating social capital: Trust and participation in the civil space, *Canadian Journal of Sociology*, 27(4), 547-572.
- Walker, G. and Weber, D., 1984, A transaction cost approach to make-or-buy decisions, *Administrative Science Quarterly*, 29(3), 373-391.
- Wellman, B. and Milena, G., 1999, Net-surfaces don't ride alone: virtual communities as communities. in Wellman, B. (ed.), *Networks in the Global Village: Life in Contemporary Communities*, Westview, Boulder, 331-366.
- Williamson, O. E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York
- Williamson, O. E., 1993, Calculativeness, trust, and economic-organization, *Journal of Law and Economics*, 36(2), 453-486.
- Winder, G. M., 2001, Building trust and managing business over distance: A geography of reaper manufacturer D. S. Morgan's correspondence, 1867, *Economic Geography*, 77(2), 95-121.
- Yeung, H. W. C., 2005a, Rethinking relational economic geography, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 30(1), 37-51.
- Yeung, H. W. C., 2005b, The firms as social network: an organizational perspective, *Growth and Change*, 36(3), 307-328.

- Zand, D., 1972, Trust and managerial problem solving, *Administrative Science Quarterly*, 17(2), 229-239.
- Zierhofer, W., 2002, Speech acts and space: language pragmatics and the discursive constitution of the social, *Environment and Planning A*, 34(8), 1355-1372.
- Zucker, L. G., 1986, Production of trust: institutional sources of economic structure, 1840-1920, *Research in Organizational Behavior*, 8, 53-111.

교신: 이희열, 609-735, 부산광역시 금정구 장전동 부산대학교
사범대학 사회교육학부 지리교육전공(이메일:
heeylee@pusan.ac.kr, 전화: 051-510-2659)

Correspondence: Hee-Yul Lee, Geography Education Major,
Division of Social Studies Education, Graduate
School, Pusan National University, Jangjeon-dong,
Geumjeong-gu, Busan, 609-735, Korea(e-mail:
heeylee@pusan.ac.kr, phone: +82-51-510-2659)

최초투고일 07. 08. 07.

최종접수일 07. 09. 10.