페이스북을 버릴 수 있다

- 저자 : 더글러스 러시코프(Douglas Rushkoff)
- 원문 : “You can ditch Facebook. It’s OK. You will survive” (2017.10.24) / Creative Commons Attribution 3.0 License
- 분류 : 번역
- 옮긴이 : 민서
- 설명 : 간단한 저자 소개 및 저자의 다른 글은 http://commonstrans.net/?p=989에서 볼 수 있다.

페이스북을 버릴 수 있다. 괜찮다. 죽지 않는다.

페이스북을 버릴 수 있다. 괜찮다. 죽지 않는다. 그리고 당신은 잘 해나갈 뿐만 아니라 삶도 더 나아질 것이다.

페이스북이 수백만 사용자들의 데이터를 돈을 받고 팔았거나 유출했거나 통제하지 못했다는, 이번 달에 나온 폭로들 때문에 많은 사람들은 페이스북을 탈퇴하고 싶은 마음이 들었지만, 자신들을 포함하여 전 세계 수억 명의 사람들이 의존하고 있는 소셜미디어 플랫폼을 과연 떠날 수 있을지 자신할 수 없었으리라.

내가 여기서 말하건대, ‘ 할 수 있다. ’

나는 CNN에서 “ 우리는 고객이 아닙니다, 우리는 상품입니다 ” 라고 선언하고 나서 2013년에 페이스북을 탈퇴했다. 그리고 이제 이것이 사실이라는 증거가 있다. 페이스북은 캠브리지 애널리티카(Cambridge Analytica)에게 방어벽이 뚫린 것도 아니고 해킹당한 것도 아니다. 페이스북 플랫폼은 프로그램되어있는 바로 그 작업을, 즉 우리의 데이터를 수집하고 우리의 심리적 트리거(방아쇠)를 포착한 다음

우리의 행동을 조작하는 작업을 하고 있었다.

이용자들이 마침내 깨닫고 있듯이 페이스북도 페이스북으로부터 데이터를 구입한 컴플라이언스(compliance) 전문가들도 당신의 비밀이나 성생활에는 관심을 갖지 않는다. 그들은 오로지 당신의 심리적 취약성을 추론할 수 있는 기초데이터(raw data)에만 관심을 갖는다.

그들이 우리에게 특정 상품을 구입하게 하거나 이런 저런 후보자에게 투표하게 하는 것만이 아니라는 것이다. 그들이 사용하고 있는 기술은 우리의 고등한 뇌기능들을 의도적으로 우회하는 것이다. 그들은 우리의 이성(논리)과 공감을 거치지 않고 파충류의 생존본능으로 직행하도록 특별히 고안된 비유적인 묘사와 언어를 사용한다. 우리의 신경증(노이로제)은 맹점(盲點)과도 같다. 일단 소셜 미디어 심리학자들에게 포착되기만 하면 그 맹점들은 우리 뇌의 한층 충동적인 부분으로 접근하는 판이 된다.

페이스북은 우리를 표적으로 삼아 공포라는 방아쇠를 당겨서 우리의 움직임을 촉발할 수 있다. 네트워크의 기술들은 우리의 이성이나 공감에 호소하는 게 아니라 가장 심층에 자리 잡은 두려움에 호소한다. 그 전술들—싸우거나 도망가라. 죽이거나 죽어라—은 직접적으로 우리의 뇌간들—파충류처럼 행동하고 생각하는 뇌 부분—을 겨냥한 것이다.

우리는 이 기술이 우리의 사회적 • 정치적 담론에 끼친 영향을 목격했다. 우리를 화나게 하는 실질적인 일들이 있을 수 있다. 하지만 이 일이 소셜 미디어로 전달된 유일한 자극일 경우 우리는 결국 영구적인 편집증과 분노 상태로 살아가게 된다. 이것만 해도 재미없는 일이다. 그런데 그렇게 사는 것은 또한 민주주의에 엄청난 유해물질이며 위협이다. 민주주의는 정보와 사고력을 가진 민중을 필요로 한다.

그러므로 당신이 보다 책임감 있는 시민이 되고 싶어서든 단순히 더 행복한 사람이 되고 싶어서든 당신이 할 수 있는 어떤 방법으로든 페이스북을 탈퇴하는 것이 당신이 당신에게 진 의무이다. 내가 여기서 말하건대, 당신은 할 수 있다. 괜찮을 것이다. 페이스북을 탈퇴하는 것이 그리 나쁘지는 않다. 사실 페이스북을 탈퇴하는 것이 더 낫다.

우선, 당신이 잊으려고 애쓰면서 지난 40년을 보냈던 2학년 때 친구들이 당신에게 연락을 하지 못할 것이다. 슬픈가? 그럴지도 모른다. 주소 및 이메일이 있는, 도덕적으로 덜 부패한 온라인 디렉토리로 이동할 때까지 당신이 더 이상 알지 못하는 사람들은 당신을 찾아내느라 더 힘든 시간을 보낼지 모른다.

하지만 이것은 당신이 당신 삶 속에 있는 사람들과 소통하는데 시간과 에너지를 쓸

수밖에 없을 것임을 의미한다. 현실 세계의 상호작용은 온라인에서는 일어나지 않는 방식으로 친밀한 관계와 연대를 이룩할 수 있게 한다. 수십만 년에 걸친 인간의 진화는 얼굴을 맞대는 소통을 지향해왔다. 이것이 소셜 미디어 사용으로 방출되는 코르티솔 같은 스트레스 호르몬 대신에 옥시토신 같은 친사회적 호르몬이 혈류 속으로 방출되는 유일한 방식이다.

만일 십대들이 소셜 미디어를 통해 연락할 수 없다면 그들은 결국 소셜 미디어를 덜 사용할 것이다. 십대들이 소셜 미디어 사용을 적게 하면 할수록 그들이 침울해하거나 자살을 저지를 가능성은 점점 더 줄어들 것이다. 이것이 페이스북을 탈퇴할 시 수반되는 또 하나의 커다란 부수적인 이점이다.

페이스북의 유용한 기능은 쌍방향의 전화번호부처럼 우리가 사람들을 찾고 그들과 소통하게 해주는 것이다. 다행히도 우리 자신을 심리조작에 그토록 취약하게 만들지 않으면서 동일한 유용성을 얻을 방법은 많다.

당신이 친지들에게 연락을 취하는 유일한 방법이 페이스북이라면 그것은 이미 문제이다. 당신이 맺고 있는 관계에 이런 제약을 용인하는 것은 접촉보다 신호가 오고가는 데 가치를 두는 시스템을 묵인하는 것이다. 당신은 이메일 • 스카이프 • 페이스타임을 여전히 할 수 있고 웹페이지, 아이클라우드, 포토 스트림을 통해 사진을 공유할 수 있으며 구글 그룹과 라이브 행아웃을 생성할 수 있다. 그런데 훨씬 더 중요하고 보람 있는 것은, 현실 생활에서 사랑하는 사람들과 실제로 만나는 것에 대한 대체물의 수가 줄어드는 것을 받아들이는 것이다.

또한 당신은 당신의 시간을 되찾을 수 있다. 페이스북에서 벗어난 모든 시간은, 심리적으로 건강한 관계들을 무너뜨리려고 적극적으로 시도하는 기업에 복종하지 않고 그러한 관계를 구축하면서 다른 사람과 함께 보내기로 할 수 있는 시간이다.

무엇보다도 당신은 당신의 사회적 관계를 무너뜨릴 의도가 있는 기업들과 민주주의와 인간본성에 대한 당신의 신념을 무너뜨릴 의도가 있는 정부들이 가하는 지속적인 심리적 학대에서 자유로운 삶을 살게 된다. 당신은 어두운 곳을 나와서 햇빛 속으로 걸어들어 가게 된다.

이런 식으로 페이스북을 압박하는 것은 또한 당신보다 특권을 덜 가지고 있을지 모르는 사람들—페이스북과 같은 사회 연결망을 통해 그들이 은밀히 공유하고 있다고 생각한 데이터에 의해 영향을 받을 주택 담보대출이 있는 사람들, 가석방 심리 중인 사람들 및 이민자 신분을 가진 사람들—에게 도움이 된다. 최근에 중국은 어떻게 중국 국민들의 소셜 미디어 접속과 ‘ 좋아요 ’ 가 직업과 비자 발급 자격을 결정하는데 사용되는지를 보여주었다.

‘ 여기서는 그런 일이 일어날 수 없어 ’ 라고 혹자는 말하겠지만, 그 일은 이미 시작되고 있다. 그리고 우리가 여전히 자유 국가에 살고 있다면 우리는 미련 없이 페이스북을 자유롭게 떠날 수 있어야 한다.

할 수 있다. 할 수 있다는 것을 나는 알고 있다.

♣

지속 가능한 탈성장 사업으로 가는 열두 단계

- 저자 : 더글러스 러시코프(Douglas Rushkoff)
- 원문 : “12 Steps to Post-Growth Sustainable Business“ (2018.1.08) / Creative Commons Attribution 3.0 License
- 분류 : 번역
- 옮긴이 : 정백수
- 설명 : 저자 러시코프는 저술, 강연, 팟캐스트, 다큐멘터리 제작에 이르기까지 폭넓게 활동하고 있는 미디어 이론가이다. 『사이버리아』(Cyberia), 『미디어 바이러스』(Media Virus), 『카오스의 아이들』(Playing the Future), 『당신의 지갑이 텅 빈 데는 이유가 있다』(Coercion), 『거꾸로 본 혁신적 발상』(Get Back in the Box), 『보이지 않는 주인』(Life Inc.) 등 미디어와 사회를 주제로 한 책 여러 권을 출간했다.

지속 가능한 탈성장 사업으로 가는 열두

단계

어떻게 우리가 이런 상태에 도달했는지 아무도 신경 쓰지 않는다. 함정에서 나올 해결책을 원할 뿐이다. CEO들은 오직 더 많은 자본을 축적하고 지역 경제를 고갈시키며 비용을 외화하기 위해 프로그램된 기업들을 위한 가치를 창출하는 데만 혈안이 되어있다.

그래서 나는 내 강연들을 마무리할 때마다 모든 사이즈와 단계의 회사들이 현재의 환경에서 어떻게 더 지속 가능하게 될 수 있는가에 대한, 행동에 옮길 수 있는 몇 개의 구체적인 제안을 제시해왔다. 이는 ‘ 성장 중독 ’ 을 벗어나기 위한 12단계 프로그램이라 할 수 있다. 만일 당신이 자신의 생존에 성장이 필수적이라고 본다면 그런 식으로 하는 사업은 진정한 사업이 아니다. 부채에 브랜드 이름을 붙여놓은 것일 뿐이다.

내 강연을 듣거나, 내 책 『구글 버스에 돌 던지기』(Throwing Rocks at the Google Bus)(([옮긴이] 저자는 2013년 12월 어느날 아침 샌프란시스코의 미션 디스트릭트(Mission District)의 주민들이 구글의 직원들을 집에서 회사로 수송하던 버스 앞을 몸으로 가로막으며 항의한 일을 언급하면서 이 책을 시작한다.))를 읽거나 혹은 나의 팀휴먼(TeamHuman) 팟캐스트를 들으면서 거두어들이게 될 조언들의 정수를 여기 제시한다. 물론 그 책을 읽으면 이 전략들이 왜 효과를 발휘하는가, 그리고 이 전략들이 우리가 몇 세기 동안 가져온 잘못된 전제들을 어떻게 폭로하는가에 대한 논증을 접하게 될 것이다. 여기서는 그 기본 원칙들을 제시한다.

1. **모든 의사결정을 자본축적보다 화폐의 속도를 위해 최적화하라.** 어떻게 화폐를 쌓아두지 않고 계속 움직이도록 만들 것인가? 만일 당신이 가동될 수 없는 화폐를 깔고 앉아있으면, 당신은 시스템으로부터 너무 많은 것을 빼내고 있는 것이다.

2. **부유하게 만들라.** 고객들도, 공급자들도, 동업자들도, 심지어는 경쟁자들까지 부유하게 만들라. 만일 시장에서 가치를 빼내버리면 당신의 고객들은 당신에게

쓸 화폐를 갖지 못하게 될 것이다. 만일 당신이 공급자들로부터 마진을 짜낸다면, 그들은 당신 대신 누구라도 다른 사람이 나타나기를 고대하게 것이다. 만일 당신과 접촉하게 되는 모든 사람을 부유하게 만든다면, 그들은 계속해서 당신과 같이 일하기를 원하게 될 것이다.

3. **경계가 있는 투자전략을 채택하라.** 철강노동자들을 고용하는 건설 프로젝트들에 퇴직금을 투자한 미국 철강노동자들을 생각해보라. 혹은 이들의 그 다음 결정이 자신들의 부모를 위한 요양소를 건설하는 데 철강노동자들을 고용하는 프로젝트들에 투자하는 것이었음을 생각해보라. 이 이중, 삼중의 자기출자는 이해관계의 갈등이 아니라 경계가 있는 투자가 가져오는 지레 작용이다. 경계가 설정되면 화폐의 속도를 향상시키는 데 필요한 ‘ 사이클론 효과 ’ 를 생성할 수 있다. 한 번에 10달러를 벌지 말라. 1달러를 열 번 벌라.

4. **자본이득보다는 소득을 증진하는 조세정책을 추진하라.** 주주들이 주가의 상승에 중독된 이유는 배당금에 더 높은 세금이 매겨지기 때문이다. 성장보다 흐름이 우세하게 되도록 세법을 역전시키라. 배당금과 봉급에는 세제혜택이 주어져야 하고 수동적인 자본이득은 억제되어야 한다.

5. **플랫폼 협동조합으로서 조직하라.** 운전자들이 회사를 소유하는 우버를 생각해보라. 비록 그들이 자율주행차에 의해 대체된다고 하더라도 그들은 자신들의 노동이 연구개발과 기계학습(machine learning) 역할을 한 회사를 소유하게 될 것이다. 노동은 단지 일이 다 지난 후에 세금을 통해 재분배를 받을 것이 아니라 생산수단의 소유에 참여해야 한다. 윈코(Winco) 같은 협동조합들이 월마트 같은 주식회사들을 경쟁하는 어디서나 이긴다.

6. **지역 크라우드펀딩.** 만일 당신이 은행이나 신용조합을 운영하면서 소기업에 대부를 한다면, 10만 달러를 대부하기보다 공동체로부터 사전예약 판매 할인쿠폰 등을 통해 5만 달러를 모으는 능력을 조건으로 5만 달러를 대부하라. 고객들은 확장이 완료된 레스토랑에서 120 달러짜리 피자를 100 달러에 사먹게 된다. 지역인들은 투자를 S&P(Standard &Poor’s)에 아웃소싱하여 지역 재정을 고갈시키기보다 공동체와 그 중심지(‘ 시내 ’)에 투자하라.

7. **호의은행(favor banks)과 지역 통화를 개발하라.** 경제란 욕구를 가진 사람들과 기술을 가진 사람들의 결합에 다름 아니다. 교환 수단이 결여되어 있다고 해서 이 결합이 방해를 받아서는 안 된다. 지역 통화와 호의은행들은 중앙 금고에서 이자를 내고 돈을 빌리지 않고도 가치를 교환하는 것을 가능하게 한다. 이는 또한 같은 망 안에 있는 지역 사업체들이 작위적인 성장의 요건에 구애받지 않을 수 있음을 의미한다.

8. **협동적인 사업체들은 협동하라.** 모든 것을 오픈소스, 오픈 API의 방식으로 하고 ‘ 사업 기밀 ’ 이 없도록 하라. 기밀을 유지한다는 것은 회사의 최고의 혁신이 과거에 존재한다고 생각하는 것이다. 기밀을 공유하는 것은 최고의 혁신이 앞에 놓여 있다는 것을, 그리고 모두가 더 똑똑해지는 것에서 혜택을 얻는다는 것을 의미한다. 이로 인해 당신은 당신의 영역에서, 학습과 혁신의 문화를 증진하는 데 헌신하는, 능력의 중심으로서 위치하게 될 것이다.

9. **큰 회사들은 지역에서 제한된 규모로 경제적 실험들을 시도해볼 수 있다.** 배 전체의 방향을 바꿀 필요는 없다. 이 아이디어를 CEO나 중역진에게 홍보수단으로 팔고나서 그 성공을 활용하여 회사 전체에 걸쳐 그것을 장려할 수 있다. 월마트는 지역에서 생산하는 것들을 파는 코너를 도입할 수 있다. 슈퍼마켓들은 일요일마다 주차장을 농산물시장에 개방해줄 수 있다. 은행들은 지역 크라우드펀딩 앱을 제공할 수 있다. 파열적인 아이디어들을 게임을 바꾸는 근본적인 혁신이 아니라 마치 그저 일회적인 것인 양 장려하라.

10. **회사를 가족 사업체처럼 운영하라.** 가족 사업체들이 모든 수치에서 주식회사들보다 낫다. 장기적으로 더 많은 돈을 벌며 직원들은 보수를 더 잘 받고 더 안정적이며 공동체나 환경으로 외화되는 피해가 적고 등등. 가족 사업체들은 이어받은 유산, 가족의 명성, 가족들이 사는 공동체와의 관계에 신경을 쓰며, 회사 자체가 이후 세대들에게 물려줄 유산이다.

11. **성장 말고 다른 성공 계량법을 개발하라.** 그것을 종이에 적으라. 우리가 속한 공동체의 번영은 어느 정도인가? 얼마나 많은 청하지 않은 이력서들이 자격 있는

후보자들로부터 들어오고 있는가? 우리의 공급자들의 재정 형편은 어떠한가? 우리의 최전선 직원들은 회사에 의해 지원을 받는다고 느끼고 있는가?

12. **당신의 재화와 서비스는 당신의 생산물이지 당신의 스톡(stock)이 아니다.** 다른 누군가에게 팔기 위해 회사를 세우지 말라. 직접 운영하기 위해 세우라. 회사는 처분 할 수 있는 물품이 아니다. ‘ 출구 전략 ’ 이란 폰지 사기에나 해당되는 것이다. 세상은 연결되어 있다. 환경은 제한되어 있다. 경제는 순환적이다. 달려갈 다른 곳은 없다.

이 모든 제안들에 대한 참고 문헌을 알아보기 위해 나에게 이메일을 보내기 전에, 내 책 『구글 버스에 돌 던지기』에서 모든 것을 찾을 수 있다는 점을 알기 바란다. 이 책은 도서관에서도 볼 수 있으며, 원하는 대답들을 찾기 위해서 색인을 사용할 수 있다.

♣