

say no

현재까지
믿고 있는 것들에 대해
No라고 말하라!



다음카페 세이노의 가르침

인생과 자전거

내가 수집하는 것 중에 모형 자전거가 있다. 이미 50개 정도는 되는 것 같다. 인생은 자전거와 같다. 뒷바퀴를 돌리는 것은 당신의 발이지만 앞 바퀴를 돌려 방향을 잡는 것은 당신의 손이며 눈이고 의지이며 정신이다. 당신의 발이 생활이라는 이름으로 당신을 움직여 주는 주지만 정작 당신의 손은 호주머니 속에 깊이 박혀 있는지도 모른다. 정작 당신의 눈은 당신 앞에 놓인 길을 바라 보지 않고 옆에서 빠른 속도로 지나가는 오토바이들과 스포츠카만 부러운 마음으로 바라볼 지도 모른다. 때문에 비록 열심히 페달을 밟고는 있지만 당신이 탄 자전거는 제 자리를 맴돌 뿐이다.

-삶이 그대를 속이면 분노하라- 中에서



인생은 자전거를 타는 것과 같다:
내 서재 책상 위 천장에 있는 자전거들



서재 책꽂이 위 천장



서재 책꽂이 위 천장:
먼지가 많아도 눈에 잘 띄이지 않아서 ㅎㅎ



벽에 붙여놓은 것들



큰딸의 조언을 받아 배치했었음 ㅎㅎ



계단벽이어서 사진을 제대로 찍기가
좀 어려워서... 잘 안나왔지만



자전거가 그려있기에 산 그림



아직 정리 못한 것들이 이외에도 꽤 되는데...

세이노 선생님께서
수집하신 모형자전거들

각종 사진 자료실 63번
인생과 자전거편 참조

온야스(onyas) 모임후기 _ 2009. 11. 15

안녕하세요. 김 용희입니다. 어떤 하루를 보내고 계신지요.

저는 지난 2009년 9월 말 경, 존경하는 선생님께서로부터 메일 한 통을 받았습니다. 그 내용은 카페 대문 동영상 제작을 후원해주신 회원님들과 식사자리를 만들고자 하시는 데, 그와 관련된 것들을 알아봐 달라고 하신 내용이었으며, 그에 따라 2009년 11월 15일 일요일, 서울의 모 호텔 최고층 스카이 라운지에서 세이노 선생님과 14분의 회원님들께서 식사자리를 갖게 됩니다.

모임명은 온야스(onyas, sayno를 거꾸로 쓴 것임).

평생 잊을 수 없는, 그 가치를 따질 수 없는, 너무나 빠르게 지나갔던, 그 소중한 그 시간들을 카페 회원님들과 함께 하고자 아래와 같은 사진들을 올려봅니다.

사진을 찍을 당시, 마치 직접 모임에 참여하는 듯한 느낌을 얻고자 염두에 두고 촬영을 하였으나 워낙 사진수가 모자라 그렇게 느껴지실지는 잘 모르겠습니다.

다만, 한 회원님께서 언급하신 것처럼, 세이노 선생님의 글을 진지하고 깊게 가슴에 새기며 삶에 임한다면 세이노 선생님과 늘 함께 하는 것과 같을 것입니다.

(운영자가 예상하기엔 훗날, 또다른 회원님들과의 만남의 자리가 있을지도 모르겠습니다.)

이제, 호텔로 들어가 보시죠!



1. 호텔 정문

호텔 정문 사진입니다. 좌측에 보이는 금색 자동회전문을 통해 호텔 안으로 들어가게 됩니다.



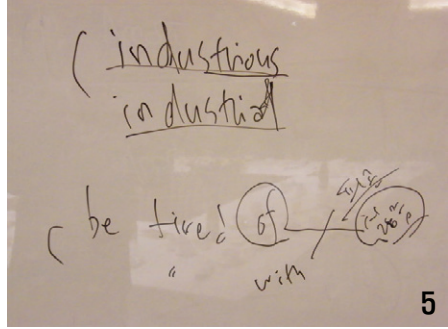
2. 호텔 1층 로비

호텔 1층의 로비입니다. 사진 중앙의 초록식물의 뒤쪽에 공간이 하나 있는데, 그곳에서 카페 회원님들이 모여 담소를 나누고 계십니다.

3. 세이노 님의 차량, 벤츠 sl 55 amg

아직도 운전기사 직원을 두시고, 여러 대의 차량을 운용하시지만 오늘, 온야스 모임에는 2인승 로드스터 차량을 직접 몰고 오셨네요.

5500cc의 배기량에 1억원이 넘는 고성능의 최고급 스포츠카이지만, 순간 제 눈에는 '선생님의 피와 땀과 눈물, 그리고 온 몸에 생긴 상처들이 한데 뭉쳐져 빚어진', '1인치의 소중함을 깨닫고, 피를 토하는 심정으로 피보다 진하게 삶을 살아 오신 선생님의 '결정체'로 보여 마음이 짠해집니다.



4. 스카이 라운지에 세팅된 테이블

'o' 자 형상의 테이블에서 14분의 회원님들과 운영자, 그리고 세이노 선생님이 둘러 앉아 서로를 바라봅니다. 한겨울의 매서운 바람같은 긴장감이 온 몸을 휘감지만, 세이노 님의 말씀이 시작되면서 그런 것들은 이내 사라지고, 선생님의 지혜로운 말씀들에 몰입되기 시작합니다. 오늘 세이노 선생님께서 많은 이야기를 해주시네요. (말씀의 내용들은 '베스트클 모음집'의 후기담에 잘 담겨져 있습니다.)

5. 선생님의 필체

방 안에 세워진 화이트보드에 빠르게 글자를 적어가시면서, 강사가 가져야 할 테크닉에 관해 말씀해 주시네요. "industrious(근면한)하구 'industrial(산업의)'의 차이를 어떻게 학생들한테 가르쳐야 하느냐는거지. 이런거 외우는 걸 아이들이 힘들어 하잖아.

자!industrial(산업의) 끝에 보면 '자 기둥이 보이지?이게 뭐겠어?공장의 굴뚝이잖아.굴뚝,그렇지?',

"be tired of"는 싫증나다고, 'be tired with'는 피곤하단데...,

어떻게 외우는가하면 'of'와 싫증에는 둘 다 동그라미가 있으니가 그걸 아이들에게 기억하게 하는거지. 이런 식으로 아이들 입장에서 가르킬 줄 알아야 강사의 몸값을 높일 수 있는거야."

6. 모임 종료 후,스카이 라운지에서 내려다본 야경

아름답습니다.아름다운 야경입니다.이런 풍경을 매일 보면서 살고 싶어집니다.

온야스 모임이 끝난 지금, 창 밖을 내려다보니 이런저런 생각이 마구 떠오릅니다.

7. 단체사진 촬영

자리를 함께 한 회원님들과 기념사진을 찍습니다. 어떻게 시간이 간 줄 모를 정도였으나, 단체사진을 찍으려니 조금 정신이 돌아옵니다.

8. 세이노 선생님의 팔목

사전에 허락을 받은 '선생님의 팔목' 부분을 촬영합니다.

'잘 나오지 않는 건 아닌가?' 하는 생각도 들고, '이게 선생님의 증표구나.'하는 생각도 듭니다.

(실제로 보면 상처자국이 아주 선명하고 진하게 남아 있습니다.)

‘나에게는 왼쪽 팔목에 길이 6cm , 4cm 짜리 칼 자국 두개가 나란히 있다. 면도칼로 그었더니 피가 졸졸 흘러 다시 팍 그었기에 칼 자국이 2개가 되었다.’, ‘나는 술집 멤버도 되지 못했고 내가 할 것이 없다는 사실에 절망해 바보같이 또다시 죽을 생각만 했다. 결국 나는 팔목을 자해하고 피를 많이 흘렸지만 여차여차 발견돼 병원 응급실로 실려갔다. 그것이 나의 마지막 자살 시도였다. 응급실 백색 천장을 바라보며 “이 망할 놈의 세상, 살라는 팔자인가 보다”는 생각이 나의 머리를 채웠다. 한달 후 나는 중학교 1학년용 가르치는 과외교사를 하게 된다. 입에 풀칠은 할 수 있었고 또다른 시작이었다.’ 라는 글귀가 떠오릅니다.

‘그렇게나 절망적이었던 내가 부자로 살 것이라고는 누구도 생각하지 못한 일이었다. 흔히 이야기 하듯 사람 팔자 시간 문제이다. 그러므로 미래를 미리 계산하여 절망하는 어리석음을 버리고 그저 이 순간부터 당신의 미래 언젠가에 무슨 일인가가 새로 일어날 수 있도록 책을 읽고 지식을 축적하라.’ 라는 글귀도 떠오릅니다. 주옥같은 선생님의 말씀들이 머리속에 하나 하나 떠오릅니다. 내 자신에게 묻습니다.

‘넌 어떻게 살아왔니?, 넌 지금 어떻게 살고 있니?, 넌 앞으로 어떻게 살거니?’

열심(熱:뜨거울 열, 心:마음 심)히 살아야겠습니다. 죽는 그 순간, 후회하는 마음없이 행복하게 눈 감을 수 있도록, 항상 세상과 나 스스로에게 당당할 수 있도록, 열심히 살아야겠습니다.

갈길이 멀기에 분명 바쁘고, 피곤할 것 같습니다. 하지만, 두렵지는 않습니다. 정말 하나도 두렵지 않습니다. '세이노의 가르침' 카페회원님들과 함께 간다는 것을 알기 때문입니다. 모든 회원님들. 부디 각자의 위치에서 뜻하신 바를 만드시 이뤄내시기를 바랍니다.

우리는 할 수 있습니다! 그렇지요? 이 차가운 세상에서, 피를 토하는 심정으로 내 인생을 만들어 나갑시다! 매순간 흔들리는 나 자신을 이겨냅시다!

우리는 할 수 있습니다! 그렇지요? 맞지요?

(모임에 힘써주신 한번의 삶님, 엄동준님, doordie님, 슈퍼맨동님, cross road님, 미르77님, 지너니님, 행동가님, 스크래치맨님, 애니님, 다찌코리아님, 코들러님, 비수님, Murphy님, 대구사람님, 모든 분들께 감사드립니다. 또한, 세이노 선생님께 깊고 깊은 감사와 존경의 마음을 전합니다.)

-2009년 11월 22일, 김 용희 올림

say no

현재까지 믿고 있는 것들에 대해
No라고 말하라!



다음카페 세이노의 가르침

차례

카페 기고글

제1장 세상을 살아가는 지혜

- 좋은 의사를 만나는 법 _ 08
- 좋은 변호사를 만나려면 _ 16
- 책을 어떻게 읽을 것인가 _ 30
- 카페운영증지에 대하여+협상 능력을 길러라 _ 40
- 은행 저축은 목돈을 만들 때 까지만 해라 _ 47
- 운명적 사랑을 믿지 말아라 _ 52
- 기회는 사람이 준다. 뒷사람에게 잘해라 _ 56
- 외로움을 즐겨라 _ 61
- 법을 어느 정도나 지켜야 할까? _ 62
- 내 딸들아. 이런 놈은 제발 만나지 말아라 _ 70
- 개새끼들에게는 욕을 하자 _ 79
- 물건을 잘 사야 잘 산다 _ 86
- 접대를 받지 말라 _ 94
- 아내들이여, 남편부터 변화시켜라 _ 101
- 나는 평등주의가 싫다 _ 104
- 나의 어린 시절과 아버지 _ 108
- ()공인중개사에 대하여 _ 114
- ()공대에 관하여 _ 115

제2장 내 삶이 힘들고 절망에 빠졌을 때

- 삶이 그대를 속이면 분노하라 _ 118
- 천재 앞에서 주눅들지 말라 _ 123
- 스트레스의 뿌리를 없애라 _ 129
- 실패하면 제로 점으로 내려가라 _ 132
- 미래를 미리 계산하지 마라 _ 137
- 건강을 잃으면 모든 것을 잃는다고? _ 143

제3장 학력, 학벌, 자격증 등이 성공에 미치는 영향

- 학력이나 학벌이 빈약한 경우 어떻게 하여야 하나 _ 152
- 학벌 좋은 사람들이 알아야 할 것 _ 156
- 부자가 되려면 학교공부를 열심히 해야 하는가 _ 160
- 고학력은 부자가 되는데 도움이 되는가 _ 176
- 자격증의 환상에서 벗어나라 _ 182
- 전문직에 종사하면 부자가 될까 _ 187
- 전공은 취직하는데 있어 어떤 역할을 할까 _ 192
- 전공은 실전에서 어떤 의미가 있는가 _ 195

제4장 일은 어떤 일을, 어떻게, 어떤 사고방식으로 해야 하는가

- 성격에 맞는 일을 하여라 _ 202
- 무슨 일이든지 더 잘하는 방법이 있다 _ 207
- 이런 일은 하지 말아라 _ 212
- 아무 일이나 재미있게 하라 _ 216
- 허드레 일부터 제대로 해라 _ 221
- 주5일제 근무 좋아하지 말라 _ 224
- 하기 싫은 일을 해야 몸값이 오른다 _ 227
- 돈 주머니를 전 올바른 사장을 골라라 _ 231
- 8시간 근무에 집착하지 말라 _ 238
- 세상이 원하는 기준에 맞추어 일하라 _ 242
- 일의 대가는 질로 따져라 _ 245
- 일의 종류에 따라 부자되는 길이 다르다 _ 252
- 좋아하는 일이라고 설블리 하지 마라 _ 256
- 장사를 할 때의 자세 _ 261
- 사업을 할 때 알아야 할 것들 (1) _ 267
- 사업을 할 때 알아야 할 것들 (2)-사람관리 _ 272
- 사업을 할 때 알아야 할 것들 (3) _ 282

제5장 돈의 성질과 돈에 대한 마음가짐

- 돈에 대한 위선을 버려라 _ 288
- 돈과 먼저 친해져라 _ 292
- 시간이 돈이 되게 만들어라 _ 296
- 돈은 오직 기회의 첫 단추만 채워 준다 _ 299
- 돈 갖고 사람을 차별하면 안된다고? _ 303
- 돈을 모을 때는 날파리들을 조심해라 _ 307
- 공지+나는 무소유의 삶은 살지 못한다 _ 314

제6장 성공과 그 과정에서 혼란을 느낄 때

- 젊을 수록 돈을 아껴라 _ 322
- 변화가 없는 삶은 불행하다 _ 327
- 전쟁터에서 휴머니즘을 찾지 말라 _ 331
- 야망을 갖지 말라 _ 334
- LIFE 와 LIVING _ 338

제7장 가난은 어떤 것이고, 왜 가난한 지를 모를 때

- 가난은 사회구조적 현상인가 _ 344
- 가난이 세습되는 이유 _ 350
- 가난한 사람들은 착하고 선량한가 _ 354
- 가난한 자의 특성은 버려라 _ 361
- 부자가 되지 못하게 만드는 심리 _ 366

제8장 부자들은 누구이고, 어떤 사고와 어떤 소비를 하는가

- 부자들의 쇼윈도 앞에서 서성이지 말아라 _ 370
- 부자들에게는 금덩어리가 없다 _ 373
- 부자는 불행한 도둑놈이 아니다 _ 377
- 부자들에게는 과소비가 없다 _ 382
- 있는 놈들은 돈을 어디에 얼마나 펄펄 쓸까 _ 384
- 부자는 검소하면 안된다 _ 390

제9장 영업에 대하여

- ()영업이 뭐니까? _ 398
- ()영업에 대하여 _ 399
- ()영업에 대하여-2 _ 402
- ()영업에 대하여-3 _ 407

제10장 세이노님이 독자들에게

- 메일을 보낸 독자들을 위한 공통 답변 메일 _ 410
- ()차라리 점쟁이에게 가라 (짜증이 나서 올리는 글) _ 415
- ()요즘 글 다듬을 시간이 없음 _ 416
- ()설날? 내게서 덕담을 기대하지 말라 _ 417
- 나는 도전한다, 그러므로 존재한다 _ 424
- ()프로강사가 되려면 _ 432
- ()조루증 독자들에게 _ 433
- ()미안하다 _ 434
- ()KBS2 다큐멘타리를 보라! _ 435

이코노미스트+신동아 기고글

- 개인사업자, 간이과세 배제 업종 확인 필수 _ 438
- 사업자등록증 낸 후 물품 구입해야 절세 가능 _ 440
- 세금 다 내면 장사하지 못 한다 _ 443
- 모든 세금은 기일내에 내는게 가장 유리 _ 445
- 세금계산서 미발행시, 소액단위로 거래하라 _ 448
- 전원주택 지으려면 준농림지에 6개월 이상 살아야 _ 450
- 지목 변경된 농지는 매입 쉬워 _ 453
- 농지 사려면 法上 '농업인' 자격 필수 _ 455
- 주차장법에 따라 투자수익률이 달라진다 _ 458
- 주차장법 이해는 부동산투자의 필수 과목 _ 460
- 지역, 지구, 구역, 권역을 구별해야 돈 번다 _ 462
- 연면적과 용적률이 투자수익 결정한다 _ 465
- 수입업자는 환율변동 문제 언급도 말라 _ 468
- 관세법은 모르고 한 행위도 처벌한다 _ 470
- 관세법 모르면 재산 몽땅 날릴 수 있다 _ 473
- 韓國에서 가장 무서운 법, 관세법! _ 475
- 싸워봤자 나만 손해본다! _ 477
- 法과 친구가 되라! _ 480
- 건폐율과 용적률이 부동산 투자의 핵심 _ 482
- 정리해고의 사회학 _ 484
- 세법상 소득과 수입은 다르다 _ 503

부자아빠의 진실게임 기고글 일부

- 금융지식이 부자 만들어주지 않는다 _ 508
- 그래도 집을 사는 것이 낫다 _ 509
- 삶의 우열은 돈으로 가려지는 것이 아니다 _ 510
- 주식투자는 쓸 일이 없는 여유자금으로 하라 _ 512
- 놀면서 돈을 벌 수 있다는 헛된 환상을 버려라 _ 513
- 부자가 되려면 좁은 문으로 가라 _ 515
- 이게 재테크인가? _ 517

동아일보 기고글 일부

- 인터넷은 놀이터가 아니다 _ 520
- 승자는 적어, 패자는 친구가 많다 _ 522
- 내가 신문에 글을 쓰는 이유 _ 523
- 일터와 가까운 곳에 살아라 _ 525
- 집 쉽게 팔려면 여심을 잡아라 _ 526
- 10분 이상 고민하지 말라 _ 528
- 당신의 가족부터 만족시켜라 _ 529
- 말이 통하지 않을 땐 침묵하라 _ 531

번외 글

- 세이노의 성공담 _ 534
- 세이노 선생님의 구인글 _ 537
- sbs '그것이 알고싶다' 311회 인터뷰 _ 539
- 2008년 12월 19일, '운영자와의 식사자리' 어록 _ 540
- 2009년 11월 15일, '온야스(onyas) 모임' 어록 _ 546
- "반드시 읽어라"고 언급하신 책 목록 _ 561

안내

- 본 인쇄물에 기록된 필명 세이노(Say No)님의 글들은 다음 카페 '세이노의 가르침' 기고글과 주간지 '이코노미스트' 기고글, 월간지 '신동아 기고글', 일간지 '동아일보' 기고글의 일부, '부자 아빠의 진실게임(저자:이진, 출판사:미래의창)' 기고글의 일부 등을 다음 카페 운영자가 편집한 것으로서, 그 글이 발표된 시점에서 읽어야 하는 글이나 표현 등이 일부 존재함을 참고해 주시기 바랍니다. 또한, 위와 같은 매체들에서 발견되는 작은 오타 등을 포함한 원본 그대로를 본 인쇄물로 옮기려 하였으며, 식별성을 위한 간단한 서체의 변경 등의 기교적 편집작업을 가미하였음을 알려드립니다.
- 본 인쇄물의 내용 중, '... 항목을 참조하라.'라는 구절마다 해당항목의 페이지를 함께 기재하여 검색의 용이성을 추구하였으며, '... 항목을 참조하라.'라는 구절 뒤 해당 페이지가 안내되어 있지 않은 경우는 해당글이 인쇄일, 현재 기고되지 않은 상태임을 참고바랍니다.
- 본 인쇄물에 기록된 세이노 님의 글 중, ()표시로 시작되는 기고글은 온라인 상태에서 간단히 작성된 글을 의미합니다.



카페 기고글

s · a · y · n · o

제1장 세상을 살아가는 지혜

좋은 의사를 만나는 법
좋은 변호사를 만나려면
책을 어떻게 읽을 것인가
카페운영증지에 대하여+협상 능력을 길러라
은행 저축은 목돈을 만들 때 까지만 해라
운명적 사랑을 믿지 말아라
기회는 사람이 준다. 뒷사람에게 잘해라
외로움을 즐겨라
법을 어느 정도나 지켜야 할까?
내 딸들아. 이런 놈은 제발 만나지 말아라
개새끼들에게는 욕을 하자
물건을 잘 사야 잘 산다
접대를 받지 말라
아내들이여, 남편부터 변화시켜라
나는 평등주의가 싫다
나의 어린 시절과 아버지
()공인중개사에 대하여
()공대에 관하여



좋은 의사를 만나는 법

몸에 병이 생기게 되면 누구나 의사(혹은 한의사)를 찾게 된다. 이때 누구나 실력 있는 의사, 좋은 의사, 허준 같은 명의를 만나기를 원할 것이다. 그런데 이게 그렇게 쉬운 일이 아니다. 좋은 의사를 고르려면 먼저 의사들의 세계를 알아야 할 것이다.

의대에는 어떤 학생들이 가게 되는가? 병들고 불쌍한 가난한 환자들을 치료하려는 박애심 투철한 학생들인가? 천만에. 전과목에서 우수한 성적을 올린 학생들이 간다. 내성적이고 소심한 학생들이 많이 지원하는 것도 특징이다(암전한 모범생들이 많다는 말이다). 그들이 의대를 지망하는 이유는 대부분 의사라는 직업이 돈도 잘 버는 직업일 뿐만 아니라 주변에서도 부러워 하고 사회적으로도 신분이 비교적 안정되어 있기 때문이다. 히포크라테스 선서를 수행하고자 의대에 가거나 혹은 제 2의 슈바이처가 되고자 하는 학생은 정말 정말 극소수에 지나지 않는다. (그렇다고 해서 그들을 비난하여서는 결코 안된다. 의사 역시 사람들이 먹고 사는 수단으로 택하는 수많은 직업들 중 하나를 택한 생활인이기 때문이다.)

자, 그런 학생들이 의사 면허증을 받고자 치루는 의사고시는 어떤 내용일까? 모두 이론이다. 의대 졸업반 학생들은 스터디 그룹을 만들어 예상문제 공략을 꾀하기도 한다. 실습은 대학 시절에도 있기는 하지만 대부분은 의사고시에 합격한 뒤 거치게 되는 인턴, 레지던트 기간 동안에 이루어 지게 된다. 이때 돈은 얼마나 받게 될까. 의학 공부를 한지 10년째에 해당되는 전공의 4년차일 경우 연봉은 2천만원 수준이며 야간 당직 수당은 2만원선이다. 수련의 기간은 육체적으로 너무나도 힘든 과정이기에 제대로 책을 볼 시간적 여유도 많지 않다.

수련의 과정을 마친 응급실 야간 당직의사의 월급은 많아야 3~4백만원선이다. 인기 진료 과목이라고 할 수 있는 안과, 성형외과, 피부과, 비뇨기과, 이비인후과, 가정의학과 등에서 전문의 자격을 딴 30대 초,중반의 의사는 봉급의사(봉직의)로

일할 경우 “아주 아주 잘 풀리면”(재단과 모종의 관계가 있을 수도 있다) 연봉 1억 원도 받지만 실상은 그 이하를 받는 경우가 더 많다. 한편 이러한 진료과목들의 특징은 노동 강도가 심하지 않을 뿐만 아니라 24시간 대기할 필요도 없고 1주일에 하루 정도는 눈치 안보고 놀 수도 있다.

그러나 월급을 주어야 하는 운영자가 볼 때 나이가 든 의사는 젊은 의사 보다 부담스럽기 때문에 오래 있을 수록 갈등이 발생할 요지가 크다. 하지만 이런 진료과목들은 다른 과목에 비하여 개업이 손 쉽다. 때문에 의대 졸업자들은 너도나도 인기 진료과목들의 수련의 과정을 지원하게 되지만 자리는 한정되어 있기에 경쟁은 치열하다(때문에 그런 인턴 자리를 얻으려면 실력 이외의 여러 가지 지저분한 것들을 동원하여야 될 수도 있다).

인기 진료과목의 전문의들의 인건비는 다른 과목들에 비해 높게 형성되게 되는데 보수가 넉넉치 않으면 개원을 하고자 병원을 그만두어 버리기 때문이다. 특히 은행 대출 금리가 쌀 때는 누구나 개업의 유혹을 느끼게 되기에 인건비가 상승한다. 반면에 외과 같은 경우는 노동 강도가 심하고 지원자도 많지 않기 때문에 수요와 공급의 원칙에 따른다면 그 어느 과목 보다도 더 많은 보수를 받고 있어야 하지만 실상은 그렇지 않다. 개인 독립하기가 어려운 과목이기 때문이며 50대 유명 외과과장의 연봉은 최대 1~2억 수준이다. (독립한 외과 의사들 절반 이상은 수술이 비교적 손쉬운 항문과 직장을 진료과목으로 내세운다.)

의사가 개원을 하는 데는 상당한 돈이 필요하다. 진료과목에 따라서는 의료 장비의 가격이 만만치 않고 입지 조건이 좋은 곳들은 임대료가 상당할 뿐 아니라 선배 의사들이 포진하고 있기 때문에 뚫고 들어가기도 쉽지 않다. 설상가상으로 개원시 필요한 인테리어나 부동산 구입 혹은 임대엔 필요한 지식도 약하다. 더군다나 의사라고 하는 직업을 특별하게 생각하는 사회적 분위기 때문에 품위유지라는 명목으로 소비생활에 들어가는 비용 역시 적지 않다. 반면에 의사가 되기 위하여 경제적

시간적 정신적 투자를 남들보다 더 많이 하였다고 생각하기에 기대 수익은 높다. 그러다 보니 어떤 의사들은 수련의 단계에서 이미 상당한 빚을 지는 경우도 있게 되고 연봉이 많아도 여전히 빚에 시달리기도 하며 개원을 하면서 엄청난 빚을 지기도 한다. 결국 그런 의사들은 그 빚을 한시라도 빨리 갚으려고 하다보니 자연히 환자들로부터 돈이 많이 나오도록 하는 방법을 추구할 수 밖에 없는 처지가 되고 만다.

그 결과 3일치 약을 한번에 주어도 될 것을 진료비 수입을 늘리고자 매일 같이 오라고 하게 되기도 하고(그래서 나는 “죄송합니다만 출장을 가야 하는데 1주일치 약을 처방해 주시면 안될까요?”하고 말한다) “하지 않아도 될 것을 예방적 차원에서 권유하는” 별의별 것들이 나올 수도 있게 된다. 결국 우리나라 제왕절개 수술 비율은 전세계 1위에 오르게 되고, 서울 강남 어느 산부인과의 응급차는 싸이렌 소리가 “씨씩 씨씩” 울린다고 소문이 나게 되고(제왕절개수술을 씨저리안 섹션, Caesarean section 이라고 하는데 의료계에서는 그 첫 글자만 따서 씨색이라고 흔히 부른다), 제약회사로부터 뒷돈을 받거나 건강보험공단에 거짓 청구서를 보내거나 의료장비를 리스회사를 끼고 구입한 뒤 다시 팔아먹는 의사들 까지 생기게 된다. (그러나 거짓 청구서를 보내는 의사들 중에는 아주 일부이기는 하지만 선한 사마리아인들도 있다. 보험적용일수가 초과되는 가난한 환자를 위해 그 가족들 명의로 분산시켜 서류를 꾸며주었다가 나중에 비리 의사로 낙인 찍히는 경우도 있기 때문이다.)

이런 상황에서 의사들을 “의사 선생님”으로 무조건 믿고 따르다가는 큰 낭패를 볼 수도 있다. 게다가 의사들은 자기들이 설사 잘못을 하여 환자가 죽더라도 “고의가 아니기 때문에 민형사상 어떠한 손해배상도 요구하지 않겠다”는 각서를 수술 전에 요구한다.(불량품을 주더라도 고의는 아니고 최선을 다했으므로 불만 갖지 말고 돈은 내라는 뜻이기도 하다.)

그렇다면 의료 소비자 입장에서 좋은 “의사 선생님”을 만나려면 무엇을 고려하여

야 하는가.

우선은 현행 의료제도의 문제를 생각하여야 한다. 의료법인은 영리법인이 될 수 없다는 웃기는 법 때문에 자본가들은 병원을 세우려고 하지 않는다. 결국 종합병원의 수는 늘지 않으나 동네 의원이나 종합 병원의 의료수가는 동일하고, 능력 있는 의사가 진찰하는 비용이나 초보 의사가 진찰하는 비용이나 보험 청구액에 있어 큰 차이가 없다 보니 사람들은 유명 종합 병원으로 몰린다. 그리고 종합병원에서 의사의 수는 한정되어 있는데 몰려드는 환자는 많다 보니 1시간 이상 기다리다가 3분 진료를 받는 것이 보편화되어 버렸다. 모든 국민은 동일한 의료 서비스를 받아야 한다는 사회주의적 복지 정책이 결국은 동일한 3분 진료라는 형편없는 결과를 가져 온 것이다. 때문에 중병이 아니라면 종합병원 보다는 개인의원 혹은 개인병원을 찾는 것이 더 현명할 것이다. 그렇다면 개업의를 제대로 고르려면 무엇을 알아야 하는가.

첫째, 무엇보다도 먼저 건물 자체를 보아야 한다. 자체 건물이건 임대 건물이건 간에 나는 시설이 화려한 곳을 전혀 좋아하지 않는다. 실내에 수입 대리석이 붙어 있는 병원들은 건축비를 적정 이상으로 사용하였으면서도 적자가 난다고 징징 우는 곳들이거나 건축비를 빌미로 뭔가 구린내 나는 짓거리를 한 곳일 수도 있다(나는 특히 대학병원들 중 건축을 화려하게 한 곳들은 일단 구린 냄새가 나는 곳으로 의심한다).

내 아이들이 태어날 때 내가 택한 개인 산부인과는 처가집에서 소개한 곳이었는 데 아주 마음에 들었다. 십칠팔년 전의 이야기 이지만 건물은 낡았고 입원실은 3류 여인숙 정도 밖에는 안되며 바닥 난방이 연탄을 피우는 새마을 온돌 시스템이었다. 병원 시설이 호화롭다면 당연히 의사는 병원을 꾸미는데 돈을 쳐 발랐다는 뜻이고 (대부분 인테리어 비용에서 외장창 바가지를 쓴다) 그 돈을 메꾸기 위해 환자의 건

강과 재정 상태 보다는 자기 호주머니 사정을 진료에 더 반영할 것이다. 화려한 병원일수록 수술을 권한다는 것을 나는 누구보다도 잘 안다. 내가 택한 산부인과 의사는 자연분만을 권장하는 분이였다.

오래 전 목 디스크(추간판돌출증)로 내가 고생을 하였을 때의 일이다. 당시 그 분야에서 권위자라고 하는 어느 병원의 원장이 여러 중앙지에 글을 쓰고 자주 소개되었기에 일단은 그 병원을 찾아갔다. 명심해라. 어떤 의사의 글이 언론에 자주 나온다는 것은 그 병원 측에서 보도자료를 돌리거나 기자들과의 친분을 이런 저런 방법으로 유지하기 때문일 수도 있다는 것을. 어쨌든 그 병원에서는 즉시 수술을 권하였다. 하지만 그 병원의 건물 가격을 얼추 계산하여 보고 고용된 의사들의 수를 반영시켜보니 그런 건물을 지으려면 수술을 엄청나게 해야만 했다.

나는 그 병원의 권유를 무시하였다. 다른 병원의 정형외과 의사들을 만나보니 그 병원은 완전 상업적(장사속이라는 말이다) 수술로 알려져 있는 곳이었다. 결국 나는 국내에 나와 있는 관련 서적 4권을 구입하여 읽어 보고 물리치료에 대해 알기 위하여 물리치료학 교과서도 구입하였다(그리고 의사들이 디스크에 대해 이론적으로 배우는 내용이 몇 페이지도 안된다는 것도 알았다). 그리고 TENS 라고 하는 저주파 치료기와 디스크의 압력을 감소시켜주는 목 보호대, 목을 당겨주는 기구가 부착된 침대 등을 종로 5가 의료기 상점에서 구입하여 자가 치료를 꾸준히 하였다. 그리고 병을 고쳤다.(질병을 갖고 있는 모든 사람에게 권하는 말: 그 병과 친구가 되어라. 그 병에 대하여 속속들이 알아내라.)

둘째로 고려하여야 할 것은 의사 개인의 소비 취향이다. 의사가 차고 있는 시계나 장신구가 호화롭다면 그는 돈이 많이 필요한 사람이다. 나는 그런 의사는 피한다. 그런 의사들은 여러 가지를 설명하면서 이른 바 “예방적 차원에서의 갖가지 방법들”을 권유하기 때문이다. 예전에 성균관대학교 정문 앞에 민 내과라고 있었다.

그 분은 웬만하면 약을 주지도 않는 분이였다. 진찰실에 있던 의자는 수 십년은 되어 보였고 의료 기기들 역시 골동품 수준에 가까웠다. 나는 이런 의사를 생활인으로서의 의사가 아닌 의료인으로서의 의사로 존경한다.

셋째로 의사의 나이를 보아야 한다. 젊은 의사를 나는 별로 신임하지 않는다. 의사는 기본적으로 임상 경험이 많아야 하는데 당신이 만난 의사는 수련 기간 동안에 당신과 똑 같은 질병을 가진 환자를 한번도 경험하여 보지 못했던 의사일 수도 있다. 요즘 웬만한 안과들에서 너도 나도 라식이나 라섹 수술 전문임을 표방하는 것을 볼 때 도대체 나는 레이저 수술기기를 누구를 상대로 얼마나 실습하였기에 그렇게 자신있게들 덤벼 드는지가 궁금하다. 그러나 지나치게 나이가 많다면 새 지식을 받아들이는데 있어 한계가 있음도 고려하라. 적지 않은 의사들이 학교를 졸업한 뒤에는 공부를 하지 않는다는 것도 염두에 두어라.

넷째, 의사 앞에서는 말을 많이 하고 많이 물어 보아라. 의사들 중에는 내성적인 성격을 가진 학교 모범생 타입이 꽤 많다는 것을 염두에 두어라. 불친절하게 비쳐지는 의사들 중에는 정말 실력은 있지만 성격상의 이유로 인해 사회적으로 다정다감한 행동을 보여주지 못하는 경우도 많다. 이런 의사들은 환자들에게 권위적으로 비쳐지기도 하지만 외향적인 면이 없기 때문에 그런 인상을 줄 뿐이다. 그런 의사들에게는 환자가 먼저 말을 많이 걸고 많이 물어 보아야 한다. 즉 의사가 답변을 하면서 말을 많이 하도록 유도하라는 말이다.

다섯째, 자기만의 비법이 있다는 말을 하는 의사는 양의이건 한의이건 모두 절반은 도둑이라고 생각하라. 어느 한 의사만 알고 있는 비법이란 존재하지 않는다. 예전에 용하다고 알려진 어느 한의사가 있었는데 환자들이 바글바글 났다. 나중에 밝

혀진 바에 의하면 웬만한 한약재마다 스테로이드 제를 섞어 주었기에 반짝 치료 효과만 있었고 부작용이 상당하였다.

여섯째, 중병일 경우 절대 절대 어느 한 의사의 말만 듣지는 말아라. 그 의사가 유명 대학병원 고참 의사라고 할지라도 그렇다. 반드시 두 군데 이상의 비슷한 임상 경험을 가진 다른 의사들의 의견을 들어라. 어떤 병원에서는 당장 수술을 하여야 한다고 엄포를 놓는 병이 다른 병원에서는 전혀 다른 진단 결과가 나온 예를 나는 여러 번 보았다. 반대로 ‘특별히 이상한 곳이 없다’는 소견을 받은 사람이 나중에 갑자기 죽어버리는 경우 조차 하나 둘이 아니지 않는가. 물론 의사들은 환자들이 의사 쇼핑을 다니는 것을 싫어하지만 그래도 다른 의사의 말도 들어 보아라. 전혀 다른 진단을 받게 될 가능성도 있으니까 말이다.

일곱째, 첨단 검사 시설이니 뭐니 하는 것도 좋지만 한의사의 의견을 들어보는 것도 시도하라. 둘째 딸아이가 초등학교 학생시절 갑자기 머리가 아프다고 호소하기 시작했다. 잠을 자다가도 머리가 아프다고 울면서 호소하곤 했다. 그리고 한달 동안 종합병원들을 다니면서 갖가지 검사를 지겹도록 다 받았다. 결론은 육체적으로는 이상이 없으니 소아정신과로 가라는 것. 그래서 혹시나 해서 동대문 근처에 있는 한의원을 찾아갔다(평소에 다니던 곳인데 건물이 거의 쓰러져 가는 수준이다). 거기서 한의사가 딸아이를 이리저리 10분 정도 만져보고 내린 진단 결과는 칼슘 부족. 딸 아이는 얼마 후 웃음을 찾았다. 그러나 양의가 고칠 수 있는 병을 한의에게만 매달리는 바람에 병이 커진 경우도 나는 많이 보았다. 양의와 한의의 세계가 다르다는 점을 인식하고 스스로 균형을 잡는 것이 좋을 것이다.

여덟째, 자격증을 구분할 줄 알아라. 전문의는 말 그대로 어느 한 진료 과목을 전

공으로 한 사람이며 별도의 자격증을 획득한 사람이다. 일반의는 일반적 진료과목을 골고루 다 진료하는 의사이지만 일반의도 성형외과를 진료과목으로 내 걸 수 있다. 그러다보니 성형외과 전문의가 수술하는 성형외과도 있고 일반의가 수술하는 성형외과도 있게 된다. 그것을 구분할 줄 알아라. 그리고 의학 박사들은 수없이 많은 질병들 중 어느 특정한 병 하나를 연구해서 (어떤 이는 “연구한 척 해서”) 학위를 받은 것이다. 그 병이 아닌 다른 병들에 대해서는 전혀 박사가 아니라는 말인데도 사람들은 의학박사를 무슨 신통방통 허준으로 믿는다.

아홉째, 비정상적인 방법으로 병원을 운영하는 의사들도 있다. 예를 들어 교통사고 나이롱 환자들과 다정하게 손잡고 보험회사를 등쳐 먹으며 병원을 운영하는 곳들이 있다. 이런 곳에 당신이 다른 이유로 인해 가게 된다면? 멀쩡한 사람도 환자로 둔갑시키는데 당신 같은 환자 호주머니를 안 털어 내려고 할 리 있겠는가(이런 의사들 중에는 상해진단서를 당신에게 유리하게 발부해 주는 고마운 의사가 있을 수도 있다). 한의사들 중에도 이런 경우가 있는데 주로 값비싼 보약을 계속 먹고라고 유도한다.

열번째, 가족 중 누군가가 특이한 병에 걸렸지만 당신이 만난 의사는 그 병에 대해 교과서에서 한 페이지 정도 배운 것이 갖고 있는 지식의 전부일 수도 있다. 그 정도 지식은 당신 역시 찾아 볼 수 있는 것임을 믿어라. 그러므로 인터넷에서 여기 저기 찾아보고 필요하다면 의학서적도 살펴 보아라. 영어실력이 있다면 같은 병을 앓았던 사람들의 경험담을 인터넷에서 찾아 보면 도움이 많이 될 것이다(미국의 유명 대학병원들을 찾아 보아라). 병이 희귀한 것이라면 반드시 유명 종합병원으로 가라. 그래야 그 병에 대해 치료한 경험이 있는 의사를 만날 수 있다.

열한번째, 특수 클리닉 간판에 지나친 신뢰는 갖지 마라. 미국에서 클리닉이란 그저 외래진료소라는 의미일 뿐이지 특정 분야의 스페셜리스트라는 말이 절대 아니다. 한국에서도 클리닉이라는 말이 어떤 세분화된 분야에서 특별한 면허를 획득한 전문가들이 운영하는 곳은 결코 아니다. 의료보험이 적용되지 않는 분야에서의 클리닉들 중 일부는 그 분야의 환자들에게 과도한 기대치를 불러 넣고 고가의 진료비를 받아 낸다. 다른 의사들도 비슷한 치료를 충분히 할 수 있음은 물론이다. 그러나 환자가 적을 것으로 예상되는 특별한 분야에서의 클리닉은 그런 상업성이 배제되어 있음도 알고 있으라.

끝으로 부모님이 중병에 걸렸을 때는 반드시 역할 분담을 해라. 모든 자식들이 우루루 다니는 것은 전혀 현명하지 못하다. 제 아무리 효자라고 할지라도 조만간 모두 지치고 만다. 참! 중국여행을 하게 되면 반드시 들리게 되는 곳이 무료진료를 내세운 병원들인데 여러가지 한약재를 판다. 그 한약재들은 같은 가격으로 한국에서 훨씬 질 좋은 재료로 구할 수 있음도 알아 두어라(내가 한번 당한 경험이 있다).



좋은 변호사를 만나려면

솔직히, 변호사가 필요한 경우는 가능한 없는 것이 좋겠지만 세상사가 우리 뜻대로만 이루어지지는 않는다. 제 아무리 법 없이도 살 부처님 가운데 토막 같은 사람 일지라도 세상을 살다 보면 이런 저런 이유로 인하여 어쩔 수 없이 변호사가 필요할 때가 생길 수 있는 것 아닌가. 그런 “개 같은 경우”가 발생하였을 때 당면하게 되는 문제는 이른 바 “좋은 변호사”를 어떻게 하여야 만날 수 있는가 하는 것이다.

음식점 같은 곳이야 한 두 번 가보고 나서 맛이 없거나 불친절하면 가지 않으면 그만이다. 이미 그곳을 이용한 적 있는 사람들의 평가를 참고로 할 수도 있다. 그런데 변호사 개개인의 역량은 사전 평가가 상당히 어렵고 기껏해야 과거의 약력을 보고 판단하는 것이 전부라고 해도 과언이 아니다. 사건을 의뢰하였던 의뢰인들의 평가를 들을 수 있는 길도 막혀 있다. 게다가 변호사는 불성실한 혹은 무능력한 변호를 제공하여도 돈을 되돌려 주지 않는다. 당신이 변호사를 상대로 소송을 제기하여 승소하기 전까지는 말이다.

변호사를 제대로 선택하려면 우선 그들의 세계를 살펴보아야 한다. 판사, 검사, 변호사 같은 실무 법률가가 되려면 우선은 사법고시에 합격하여야 하며 사법시험은 5회 이상은 응시할 수 없다. 사법고시 합격자는 2년간의 사법연수원 교육을 수료하여야 하는데 연수생들 간의 경쟁이 치열하다. 이 과정을 마치게 되면 비로소 판사, 검사, 변호사의 길을 걷게 된다.

평균적으로 말해서 5년 정도의 준비 끝에 합격하게 되는 사법고시는 응시자들에게 솔로몬과 같은 판단력이 어느 정도나 있는지 가늠하는 법률가 자격 시험이 절대 아니며 기계적으로 외워야 하는 것들이 대부분을 차지하기에 암기력과 끈기가 강한 사람이 절대적으로 유리한 시험이다. 1차 시험에서는 응시자는 많은데 소수만을 뽑아야 하기 때문에 탈락자를 만들기 위한 아리송한 문제들이 많고 2차 시험에서 보는 논문은 몇 명 되지도 않는 채점자가 수천명의 답안지를 검토하기 때문에 객관성이 약하다.

내가 고시 제도에 대하여 상세히 설명하는 이유는 사법고시 합격자들을 법에 통달한 무슨 “도사”로 오해하지는 말라는 말이다. (참고: 일제 시대의 고등문관 시험에서 비롯된 고시제도는 돈 없고 뺨 없어도 과거시험 한번 잘 보면 암행어사가 될 수도 있다는 점에서 계층간 신분 격차를 없앨 수도 있는 긍정적 일면도 갖고 있지만 전세계에서 이런 제도를 갖고 있는 나라는 한국 뿐이며 일본조차 이 제도를 없

왔다.)

한편, 고시 준비를 하는 사람들은 왜 그 시험을 위해 오랜 기간 노력하는 것일까? 가난하고 불쌍한 사람들의 억울한 사정을 벗겨주고 정의 사회를 구현하려고? 농담하나? 그런 사람은 극소수에 지나지 않으며 절대 다수는 명예와 경제적으로 넉넉한 삶을 기대하면서 사법고시에 도전한다. “돈 없고 뺨 없지만 출세하고 싶은 사람들에게는 고시가 최선의 길”이라고 믿기도 하고 “언제 잘릴지 모르는 직장에 다니느니 몇 년 투자해서 대박 터트려 보겠다”는 생각을 갖고 있기도 하다. 게다가 사시 합격자들을 사위로 맞이하고 싶은 딸 가진 부모들이 있다 보니 결혼할 때 처가의 경제적 보조를 많이 받을 수 있는 가능성도 높다.

사법고시 합격자는 공무원이 될 수도 있는데 판, 검사 임용자는 부이사관의 직위를 받는다. 일반 9급 공무원이 사무관까지 승진 하는데 평균 25년, 사무관에서 부이사관이 되려면 보통 10년 정도 걸린다는 것을 생각하면, 35년의 승진기간을 단축시키는 것이니 암기 열심히 해서 얻을 수 있는 대우 치고는 보통 파격적인 것이 아니다. 그러니 고시 열풍이 가라 앉겠는가.

여기서 짚고 넘어 갈 것이 하나 있다. 35년의 승진 사다리를 단번에 뛰어 넘어 부이사관이 되면 도대체 월급을 얼마나 받게 되는 것일까? 공무원 서열을 보면 차관보가 1급, 중앙부서국장급인 이사관은 2급, 부이사관이 3급이다. 2004년 현재 3급 공무원 1호봉은 140만원선이고 장기 근무한 15호봉은 230만원선이다. 그 금액에 약 28을 곱하면 연봉을 대략 알 수 있는데 연봉 약 4,000만원선부터 출발하여 6,400만원선이 최고액이 된다.(참고로 행정고시나 외무고시 합격자는 5급부터 출발하며 당연히 연봉은 3급 보다 낮다.)

물론 공무원에게는 신분보장과 연금혜택이 크기 때문에 연봉액수만 갖고서 뭐라고 할 수는 없으나 어쨌든 퇴직 이전까지는 그 정도의 월급을 받고 생활하여야 한다. 물론 돈봉투를 챙긴다면야 월급의 몇 배를 챙길 수 있을 것이다. (만일 당신 아

버지가 공무원이고 부모로부터 물려받은 재산도 없는데 당신 집이 잘살고 있다면 당신 아버지는 겉으로 제아무리 점잖고 인품있고 온화하게 보여도 틀림없는 도둑놈 새끼이고 당신은 그 도둑놈 새끼의 자식이다. 당신이 그 아버지 덕분에 누리게 된 것이 그 무엇이든지 간에 그 아버지를 부끄러워 하여라! 뇌물로 들어온 갈비를 식탁 위에 올려 놓고 “오늘도 일용할 양식을 주셔서 감사합니다”라는 따위의 기도는 절대 하지 마라. 가증스럽다.)

판사나 검사의 경우에도 사정은 비슷하다. 검사나 판사의 월급은 그 신분이 공무원이나 다름 없기에 법으로 정한 봉급표를 기준으로 하며 그 월급이 부자가 될 정도는 전혀 아니다. 그들의 봉급은 예비단계인 10호봉부터 시작하여 1호봉까지 있는데 정식 법관이나 검사로 일하게 되면 봉급 150만원선인 9호봉부터 시작하게 되고 호봉 한단계가 높아지려면 약 1년9개월 이상 근무하였어야 하는데 15년 이상 근무하면 최고 단계인 1호봉이 될 수 있고 봉급은 270만원선이 된다. 따라서 연봉은 4,200만원에서 최고 7,500만원선이 될 것이다. 물론 이 금액은 세전 금액이며 승진을 하면 약간 더 오른다.

생각보다 많지는 않다고? 나도 그렇게 생각한다. 때문에 고시생들 중에서 지금은 가난하지만 혹시라도 판사나 검사가 되어 깨끗한 부자가 되겠다 혹은 고시에 합격하여 대박을 터트리겠다고 생각한다면 좀 허황된 것이며, 취직하기 힘든 세상에 잘릴 염려 없는 공직을 얻겠다, 혹은 돈은 좀 못 벌어도 명예를 얻겠다, 혹은 가난에서 탈출하여 절약하며 중산층 정도로는 살고 싶다는 생각으로 당연히 바뀌어야 한다.

만일 여전히 고시에 합격하여 대박을 터트리겠다는 생각을 한다면 그것은 곧 부자집 배우자를 얻어 신분 상승을 얻겠다는 생각이거나, 권력을 이용하여 돈봉투를 받으면서 “판새” 혹은 “검새”가 되겠다는 말이다.(판새-부패한 판사 새끼, 검새-부패한 검사 새끼 : 재판으로 망한 나의 아버지가 즐겨 썼던 단어들이다. 판사나 검사만큼은 돈이 없어도 보람과 사명감과 명예로 살겠다는 사람이 지원하기를 바란

다. 돈과 명예가 함께 추구되면 언제나 똥개새끼 냄새가 나기 마련이다.)

어쨌든 당신 주변에 있는 검사나 판사가 잘 산다면, 다른 공직자들과 마찬가지로, 부모가 물려준 재산이 있거나, 이른 바 열쇠 몇 개를 줄 수 있는 집안의 배우자를 맞이 하고 매월 생활비를 추가 지급 받거나, 절약을 통한 재테크에 귀신이거나, 맛벌이 이거나, 돈 봉투를 누군가로부터 받는다는 뜻으로 보면 틀림없다.(적지 않은 검사나 판사의 취미가 등산이나 바둑 같이 돈 안드는 것들을 갖고 있다는 사실은 바람직한 현상이 아닐 수 없다)

좌우지간 고시에 대한 나의 생각은 이렇다. 부자가 되고자 고시를 준비하는 것은 아주 더러운 생각이다. 그 노력으로 장사나 사업을 하는 것이 훨씬 더 많이 벌 수 있고 확률도 더 크다. 월급 많이 주는 대기업에 들어가 노력하면 그 이상의 봉급을 얼마든지 받는다. 그럼에도 불구하고 암기를 남들 보다 “훨씬 더 잘하여 왔다는 확실한 증거”가 있을 경우, 그리고 부자가 되기 보다는 사회적으로 인정받고 안정된 지위를 갖고 싶다면, 고시는 해 볼 만한 게임이다. 그러나 3-4년을 넘기지는 말아라. 10년씩 준비한다면 그 기간 동안 잃어 버리게 되는 삶이 너무 안타깝다. 그러다가 실패하면 자신이 실패자라는 생각에 평생, 나이 70이 될 때 까지도, 그들이 지위지므로 신중히 생각해라. 내 주변에 그런 사람들이 여럿 있다.

자, 이제 본론으로 돌아가서 변호사에 대하여 다시 이야기 하여보자.

변호사가 되어 부자가 되겠다는 생각은 어떨까? 변호사가 되어 부자가 되겠다는 생각은 결코 잘못된 것이 아니다. 그러나 변호사의 세계 역시 경쟁에 노출되어 있기 때문에 변호사 자격증이 고소득을 자동 보장하는 것은 결코 아니다. 다른 모든 전문직들처럼 변호사라는 직업은, 가난에서 탈출할 수는 있어도 40대 이전에 부자가 되기는 어렵다. 왜 그럴까?

변호사의 세계를 좀더 살펴보자.

변호사가 개업을 하는 형태는 단독개업, 공동개업 혹은 기존 로펌이나 법무법인

에 참여하는 경우 등으로 나뉘는데 전문화를 표방하는 경우도 있지만 단독개업이 아닌 경우는 사무실 운영경비를 공동부담하려는 목적도 있고 개인소득세를 줄이기 위한 목적도 있고 “큰 곳이 좋은 곳”이라는 의뢰자들의 막연한 기대치 때문에 그렇게 하기도 한다.

변호사가 되는 길에는 세 종류가 있다.

첫째, 사법고시에 합격한 뒤 2년간의 사법연수원 교육을 수료하고 나면 변호사가 될 수 있다. 이들은 실무 경험이 전혀 없기에 법무팀을 갖고 있는 대기업이나 법무법인에 들어가 경력을 쌓게 되며 월급은 일반인들이 생각하는 수준 보다 상당히 낮은데, “잘 풀리면” 초봉 4~6천만원 이상도 받지만 능력없음이 입증되면 쫓겨나기도 한다.

둘째, 사법고시 대신 군법무관 임용시험과 실무고시에 합격한 뒤 군법무관으로 10년 이상 복무하고 나면 변호사가 될 수 있다. 이들 역시 민간인 세계에서 일어나는 분쟁 처리에 대한 실무 경험은 약하기 때문에 별도의 경력을 쌓아야 한다.

셋째, 사법고시에 합격한 뒤 사법연수원 교육을 수료하고 판사나 검사 생활을 하다가 변호사로 전업하는 경우가 있다. 이들은 실무를 이미 경험한 자들이지만 검사로서의 경험과 판사로서의 경험은 아주 판이하다.

의사들 중 돈을 많이 버는 사람들은 대학병원 같은 곳에서 과장급으로 오랫동안 일하면서 이름을 널리 알린 뒤에 개업한 의사들인 것처럼, 단언하건대 변호사들 중에서 부자가 될 수 있는 사람들 역시 검사나 판사 생활을 약15~20년 정도 이상 하

다가 나온 변호사들이다 (보통 40대 중반 이상이다). 물론 수임료도 이들이 가장 비싸다. 예를 들어 부장 판사나 부장 검사직에 오래 있다가 개업한지 1-2년이 안된 변호사라면 크지 않은 민사 사건이라도 천만원대 이상의 수임료가 보통이며, 커다란 형사사건이라면 성공사례비를 포함하여 억대 이상이 되기도 한다.

변호사의 호주머니를 살찌게 하는 사건들은 민사 소송 보다는 형사 소송이라고 할 수 있다. 민사 소송이야 그냥 서로 네가 옳으냐 내가 옳으냐를 따지면서 세월 보내는 것이지만, 형사 소송은 감옥에 가느냐 마느냐, 혹은 징역을 몇 년이나 살게 되느냐 등을 검찰과 다투는 것이기에 대부분 구치소에 갇혀 있는 피의자들로서는 애가 타기 마련이고, 어떻게 해서든지 자신의 무죄를 입증하여 줄 수 있는, 또는 자신의 죄를 가볍게 보이게 할 수 있는, 또는 자신이 죄를 저지를 수 밖에 없는 상황이었음을 밝혀 줄 수 있는, 또는 자신이 죄를 짓기는 했지만 모르고 그런 것이었음을 증명하여 줄 수 있는, 또는 법이 허용하는 최대한도의 관용을 끌어 낼 수 있는, 그런 변호사를 찾게 되며 당연히 성공 확률이 높아 보이는 변호사를 찾게 된다.

이때, 검찰이나 법원에서 오래 있다가 최근에 나온 변호사들은 당연히 검사들이나 판사들과 친분이 있을 것이므로 하다 못해 검사나 판사에게 말이라도 잘해 주지 않을까 하는 생각들을 피의자들은 하게 된다. 고참 검사나 고참 판사 출신의 변호사라면 현직 검사나 현직 판사도 무시할 수 없을 테니(이것을 전관예우라고 한다) 아무래도 유리하지 않을까 하는 기대감도 있다. 결국 돈 많은 피의자들은 모두 그런 변호사들에게 몰릴 수 밖에 없게 되며 그들이 다른 변호사를 찾아갈 확률은 거의 0%이다. 이렇게 하여 결국 이긴 자가 전부 갖는 승자 독점 시장이 생겨나게 된다.

이런 변호사들은 고액 수임료에도 불구하고 사건이 몰려 들기 때문에 상당히 바쁘다. 게다가 변호사로서의 경력을 막 시작한 시기이기 때문에 당사자들 역시 최선을 다하고자 노력하는 경향도 있다. 의뢰인은 많은데 시간은 한정되어 있으니 자연스럽게 수임료는 올라간다.

명심해라. 때돈을 벌 수 있는 변호사들은 40대 중반 이상의 오직 그런 사람들 뿐이며 그것조차도 길어야 2~3년을 못간다. 왜냐하면 새로 변호사가 되고자 법원이나 검찰을 떠나는 사람들이 매년 등장하기 때문이다.(이 부류의 변호사가 아닌 변호사들은 일반인들이 생각하는 것 보다 훨씬 적은 수입 때문에 고전을 면치 못하는 경우도 많고 심지어 사무실 운영비도 건지지 못하는 예가 부지기수이다. 결국 상당수는 해외유학도 다녀오면서 좀더 몸값을 높이고자 한 분야에 집중하게 되며 대부분 민사 소송에 집중한다. 하지만 수입이 적은 변호사들 중 어떤 이는 의뢰인들을 상대로 사기를 치기도 하고, 마피아와 결탁한 Chicago lawyer 의 전형을 따라 탈주범을 도와주기도 한다.)

그렇다면 40대 중반에 부장판사나 부장검사를 그만두고 변호사가 되었을 경우도 대체 얼마나 벌 수 있을까? 지명도에 따라서는 개업 후 첫 1년 동안에 10억원 아니 그 이상도 벌 수 있다. 그 이후에는 수입이 감소하게 되는데 투자를 잘 하는 편이 아니다 보니 재산증식은 잘하지 못하지만 50대 말 정도가 되면 수십 억원 정도의 재산은 갖게 된다. 내가 개인적으로 아는 변호사들 중 한명은 부장검사 출신인데 나이 60에 70억원 정도의 재산을 갖고 있으며 세금은 별로 내지 않았다.

전관예우의 이점을 크게 부각시키는 사람들은 주로 그런 변호사들 밑에서 일하는 사무장들이다. 대부분의 변호사들은 사무장을 둔다. 사무장들은 주로 수사기관 같은 곳에서 일했거나 법을 공부한 사람들이며 변호사를 대신하여 의뢰인과 일차적 상담을 수행하면서 사건 혹은 분쟁의 기초 자료를 만드는 것이 주된 역할이지만 에린 브로코비치 같은 사무장은 만나기 힘들다.

수임료는 주로 사무장이 이야기 하게 된다. 요즘 변호사들 중에는 사무장 없이 스스로 수임료를 말하는 경우도 있지만 어떻게 “지저분한 돈 이야기”를 입에 올리느냐고 생각하는 변호사들도 꽤 많다. “돈을 초월한 선비가 되려는” 그런 변호사들 이라고 해서 수임료를 안 챙기는 것은 결코 아니며 사무장을 통해서 뒤에서 모든

것을 조정하고 수임료가 적으면 오히려 “자기 명예를 무시한다”고 생각하는 경우도 있다.(나는 변호사가 수임료를 까놓고 말하는 쪽을 더 신뢰하는 편이다.)

변호사들이 볼 때 능력을 인정 받는 사무장은 어떠한 사람일까? 당연히 비싼 수임료를 내는 의뢰인들을 끌어 들이는 것이다. “지저분한 돈 이야기”를 굳이 입에 올리지 않아도 알아서 척척 챙겨주는 사무장은 적지 않은 변호사들의 총애를 받는다. 때문에 사무장은 “변호사님의 몸값”을 올려야 하며 “불가능한 일이지만 변호사님의 영향력 덕분에 가능하게 되는 일이 많다”고 과대 포장하기도 한다.(물론 그런 사무장을 오히려 멀리하는 변호사도 있음을 나는 안다.)

전문적인 사건 브로커들은 수임료의 20~30 %를 가져가지만 경우에 따라서는 50%를 가져가기도 한다. 이들은 변호사 사무실의 사무장이나 실장 등으로 행세하면서 자기와 수임료를 나눠 먹는 변호사를 “검찰 고위층과도 매일 술 먹고 부장 판사들하고도 아주 친하게 지내기 때문에 법조계에 대한 영향력이 상당한 높으신 분”으로 치켜 올리면서 사건 당사자들이나 그 가족들을 현혹시킨다. 때로는 “사바사바”를 하려면 비용이 더 들게 된다고 말하면서 비공식적인 로비 자금을 챙기는 악덕 사무장도 있다.

형사 사건에서 경찰이나 검찰의 수사 담당자들이 은밀히 소개하는 변호사는 그들에게 사례비를 지급하는 변호사들이고 바가지 수임료가 빈번하다. 때로는 검찰, 경찰, 법원, 교도소 등의 직원이 브로커 노릇을 하면서 변호사를 소개하는 경우도 있는데 이런 경우 보통 수임료의 20% 이상을 가져간다.

굳이 변호사가 없어도 풀려날 만한 사건을 반드시 특정 변호사를 선임하여야 풀려난다고 겁을 주는 경우도 있는데 “자연뽕”이라고 한다. 특정 변호사를 선임하면 집행유예를 받는다고 하여 선임하였지만 결과는 엉뚱하게 나오는 경우가 있는데 항의하여 보았자 아무 소용이 없다. 이 모든 것이 실은 전관예우와 “사바사바”를 사람들이 맹목적으로 믿기 때문에 일어난다.

자. 당신이 검사나 판사 생활을 오래 한 변호사라고 치자. 당신이라면 매일같이 예전 동료들이었던 검사나 판사를 만나 “이 사건 좀 잘 좀 부탁한다”고 이야기 할 것 같은가? 당신이 연루된 사건이 무슨 정치적으로 꼬인 국가전복 음모 사건도 아니고 수많은 민,형사 사건 중 하나일 뿐인데도? 창피해서라도 그렇게는 하지 못한다. 전 관예우가 전혀 없는 것은 아니지만 그것을 지나치게 맹신하지는 말라는 말이다.

특히 아무리 무전유죄,유전무죄라는 믿음이 팽배한 세상이라고 할지라도 판사들의 세계를 그런 통속적 시야로만 보면 안 된다. 판사들 중에는 정치 판사도 있을 수 있고 변호사와 만나 술 한잔 진하게 하는 사람도 있지만 그래도 “양심과 법에 따라” 판결을 내린다는 명예를 누구 보다도 소중히 여기는 사람들이 더 많다는 말이다. 그런 사람들이 자기 동료였던 변호사가 가져온 사건이라고 해서 한쪽 눈을 질끈 감아 버린다는 것은 있을 수 없다. 그러므로 변호사를 선택할 때 법을 초월하여 “사바사바”를 잘한다는 변호사는 반 도둑이라고 생각하라.

변호사는 사건의 진상을 의뢰인에게 듣고 상대방과 잘 싸워주는 것이 그 역할이다. 하지만 헐리우드 영화 속에서 열변을 토하는 변호사의 모습을 연상하지는 말아라. 꿈 깨라. 그건 배심원 제도를 택하고 있는 미국에서의 이야기일 뿐이다. 그렇다면 드라마나 한국영화에서 변호사가 열변을 토하는 장면들은 어떻게 된 거냐고? 우리나라의 재판에서 변호사는 모든 것을 서류로 제출한다. 그런데 이것을 드라마나 영화에 그대로 반영하자니 재미가 없어진다. 그래서 가상적으로 변호사가 열변을 토하는 것으로 장면을 구성한다. 현실 세계에서는 그런 일이 정말 극히 드물다.(시간을 내서 법원에 가서 여러 형사재판과 민사재판의 진행과정을 직접 참관하라. 데이트를 그런 곳에서 해 보는 것도 좋다. 많은 것을 느끼게 될 것이다.)

서류 기록을 통해 재판이 이루어지므로 당신은 우선 사건의 내용을 아주 상세하게 변호사에게 설명하여야 한다. 변호사가 신이 아닌 이상 당신이 설명을 해주지 않는다면 아무 것도 해 줄 수가 없다. 명심해라. 당신이 휘말린 사건을 가장 잘 아

는 사람은 오직 당신 자신 뿐이다. 때문에 우선은 당신이 사건의 자초지종을 하나도 빠짐없이 낱낱이 적어나가야 한다. 논리는 무시하여도 된다. 투박한 문체라도 상관없다. 그리고 그 내용을 변호사에게 전하면서 설명하라. 오직 진실만을 말하라. 변호사도 인간이다. 당신이 변호사에게 조차 거짓말을 늘어 놓는 뻔히 나쁜 놈인데도 수입료 때문에 당신을 무죄라고 변호할 뻔뻔스러운 변호사는 생각보다 많지 않다.

자신의 사건 내용을 변호사에게 글로 써 주는 것은 매우 중요한 일이다. 왜냐하면 앞에서도 말했듯이 변호사는 당신을 대신하여 정확한 내용을 설명한 서류를 재판부에 내고 판사는 서류에 쓰인 내용과 증거들을 기초로 판결을 내리기 때문이다. 변호사를 자주 만나 말로 이야기 하면 안될까? 글썄다. 말로 설명을 하다 보면 빠진 내용도 있고 정리하는데 시간도 많이 걸린다.

변호사의 입장에서 생각하여 보자. 그가 맡은 사건은 하나 둘이 아니다. 최소 시간에 최대 변론을 하면서 가능한 많은 사건을 맡아야 사무실도 유지하고 직원들 월급도 줄 수 있으며 품위유지 비용도 마련하고 생활비도 가져 갈 수 있다. 때문에 변호사가 사건 내용을 파악하는데 사용하는 시간을 가급적 줄여주는 것이 당신에게 유리하다.

제출된 서류들을 통해 모든 것을 판가름하는 기록 재판에서는 판사가 고려하여야 할 사항들을 서류에서 많이 제시한 쪽이 당연히 유리하다. 하지만 일반인들은 대부분 “신이 내 억울한 사정을 누구보다도 잘 아신다” 내지는 “진실은 언젠가는 밝혀진다”는 순박한 생각으로 판사가 고려하여야 할 사실들을 제대로 설명 조차 안 하는 경우들도 많다. 여기서 유전무죄, 무전유죄라는 현상이 생겨난다. 돈이 있으면 사건에 대한 설명을 체계적으로 할 수 있는 변호사를 “살 수 있으나”(이런 표현을 변호사들은 아주 싫어한다) 돈이 없으면 그 설명이 어설피게 되어 억울한 사정에서 벗어나지 못하게 될 가능성이 높아지기 때문이다. 즉 유전무죄 무전유죄라는 말이 돈

이 있으면 뇌물을 주고 죄를 면제 받을 수 있기 때문에 생긴 것은 아니라는 말이다. 때문에 돈이 없어 변호사를 선임하지 못하였지만 억울하다면 문장력이 형편 없어도 그내용을 상세히 적어 재판부에 제출하여야 한다.

어쨌든 당신이 사건의 상황을 변호사에게 아주 상세하게 설명하였다 할지라도 “개 같은 변호사”를 만나면 그것조차 무용지물이 될 수 있다. 이런 일이 도대체 왜 일어난다는 말인가.

첫째 사무장에게 지나치게 의존하는 변호사들이 그런 실수를 한다. 제출 서류를 사무장이 다 꾸미고 변호사가 검토를 하는 과정에서 뭔가 빼먹고 마는 경우가 종종 발생한다. 실제로 허수아비 변호사 한명을 내세워 놓고 일은 사무장이 다하는 경우도 있다. 이런 경우 변호사의 나이는 젊거나 아주 많다.

둘째 변호사가 자만심에 가득 찬 경우 그런 일이 일어난다. 자기가 명석한 두뇌로 사건의 상황을 알고 있다고 생각하면서 의뢰인의 설명을 건성건성 들으면서 그저 걱정하지 말라고 한다. 변호사와의 처음 면담에서 사건 내용을 제대로 들어 보지도 않고 믿고 맡기라는 식의 태도를 보이는 변호사는 피하는 것이 좋다.

셋째 변호사들 중에는 뜻밖에도 법 논리 싸움에 약한 사람들이 있다. 글쓰는 솜씨가 형편 없는 사람도 있다. 암기 실력만 뛰어나고 지혜를 갖추지는 못한 사람들이다. 이런 사람들은 설명을 할 때 법적 논리성이 매우 빈약하다. 기록재판이라고 함은 법을 뼈대로 한 논리 싸움을 의미하는데 이 싸움에 약하다는 말이다. (하지만 변호사의 논리력을 사전에 감지할 정도가 되려면 나처럼 변호사들을 열댓명은 골고루 겪어 보아야 할 것이다.)

넷째 바빠서 신경을 쓰지 못해서 그런 일이 일어 난다. 메뚜기도 한철이라고 사건 수입이 밀려들 때 많이 벌어들여야 하는데 시간은 한정되어 있으니 아무래도 수입료가 많은 큰 사건에 신경을 쓰게 된다. 그러므로 당신이 찾아간 변호사 사무실 칠판에 뭔가가 뺄뺄히 써 있는 경우 진행 사건이 많다는 뜻이므로 그런 변호사는 수입 계약을 하여도 만나기조차 힘들 수도 있다.(주변에서 재판 경험이 있는 사람들에게 물어 보아라. 돈 주고 변호사를 샀음에도 불구하고 변호사 얼굴 보기가 어려웠다고 말하는 사람들이 있을 테니까.)

나의 경험. 아주 오래 전 상당히 유명한 변호사에게 행정소송을 위임하였다. 그는 판검사 출신은 아니었으나 그의 개업 사실을 거의 모든 언론에서 보도하였을 정도니 그 유명세를 짐작할 수 있을 것이다. 그에게 내가 직접 전해 준 자료들은 수백 페이지에 달했고 심지어 참고하여야 할 서적들 까지 전달하여 주었다. 하지만 100% 승소할 수 있는 사건이었음에도 결과는 신통치 못했다. 절반의 승리만 거두었던 것이다. 판결이 나온 뒤 변호사가 그 동안 어떻게 변론 서류들을 작성하였는지를 받아다가 검토하여 보니 내가 제시한 핵심 내용들 조차 제대로 반영되어 있지 않았다. 나는 분노하였고 그 변호사를 만나 하나씩 따지기 시작했다. 처음에는 얼굴까지 시뻘개지면서 최선을 다하였다고 주장하던 그 변호사는 내가 조목 조목 잘못을 지적하며 불성실 변론으로 소송을 제기하겠다고 말하자 비로서 “죄송하다. 바빠서 미처 챙기지 못했다”고 열심히 사과하였다. 그는 아무런 추가 보수도 받지 않았으며 선임료도 되돌려 주겠노라고 했지만 내가 그에게 뱉은 말은 “18새끼”였다. 나는 그 일을 경험한 뒤부터는 변호사들이 어떤 내용을 재판부에 제출하였는지를 반드시 챙긴다.

수임료는 자유 경쟁이고 지명도에 따라 편차가 매우 심하며 협상이 가능하다. 나는 수천만원 달라는 것을 오백만원에 정한 적도 있다. 일반적으로 사소한 민사 소

송이라면 3백만원에서 5백만원 정도면 판사나 검사 출신으로 개업한지 수 년 된 변호사를 선임할 수 있다. 변호사와 계약할 때는 착수금은 최소로 주고 나머지는 성공 사례비로 나중에 주는 것이 좋은데 이것을 좋아하는 변호사는 별로 없다. 왜냐하면 성공사례비를 안주고 떼어 먹는 의뢰인들도 많기 때문이다. 경우에 따라서는 사건 진행 중에 수입료를 더 달라고 압박하는 경우도 있고 예상외로 결과가 좋은 경우 계약서에서 명시한 금액 이상을 보너스조로 더 달라는 경우도 있다. 물론 이런 돈들은 주지 않아도 된다.

사업을 할 때 변호사의 자문을 받아야 하는 경우도 있다. 이때 대형 로펌이 반드시 유리한 것은 아니다. 그들은 미국식으로 시간당 비용을 청구하는데 한번은 외국인 투자를 수행하면서 문제될 사항들을 알려 달라고 부탁하였더니 뜻내기 변호사로부터 청구서가 이렇게 날라왔다. “외국인 투자법 검토 몇 시간 얼마 …관련 법규 검토 몇 시간 얼마… 등등.” 나는 즉각 대표 변호사에게 전화를 하였다. “이거 누가 보낸 겁니까?” “아무개 변호사입니다.” “그 친구 좀 바꿔주세요.” “왜 그러시지요?” “투자법 읽고 검토하는 것은 내 직원도 할 수 있습니다. 내가 뭘 조심해야 하는지를 알려달라고 했더니 투자법도 처음 읽어 보고 관련 법규도 처음 찾아 본 새파란 변호사가 뭘 안다고 내게 조언을 한다고 덤벼들면서 비용 청구를 하는 건가요? 이 친구가 말하는 내용에 대해 얼마나 책임질 수 있지요?” “……죄송합니다. 그 청구서는 폐기 시켜주십시오. 없었던 것으로 해 주십시오.”

사업상 법적 조언이 필요한 경우 내 경험으로는 변호사 보다는 담당 공무원을 찾아 내서 그의 조언을 듣는 것이 훨씬 더 정확하였다. 그 어느 경우에서건 간에 기억해라. 변호사라고 해서 모든 법을 다 아는 것은 아니다. 흔한 민형사 사건이 아니라면 그들 역시 새로 공부하여야 한다는 말이다. 때로는 법무사의 도움을 받아도 되는 사건도 있고 형사사건일 경우에는 경찰직에 오래 있다가 행정서사를 하는 사람들의 도움이 유용할 때도 있다는 것도 기억하여라.

한편 이른 바 국제 변호사라는 자격은 없다. 다른 나라의 변호사 자격을 갖고 있다는 말이며 이 경우 한국 내에서 변호사로서 활동하면 불법이다.(국내의 미국 변호사들은 한국 변호사들의 자문 역할을 하는 형태를 취하고 있다).

변호사 없이 홀로 소송하는 방법도 여기저기에서 찾아 볼 수 있다. 어느 중국집 배달원은 보험회사를 상대로 소송을 하면서 인터넷 여기저기를 뒤져가며 변호사 없이 서류를 작성하였고 결국 승소하였다. 혼자서도 웬만한 사건은 진행할 수 있다는 말이다. (내가 변호사들을 선임하였던 이유는 그렇게 할 시간이 없었기 때문이다).

변호사의 도움을 받건 혼자서 소송을 진행하건 간에 가장 중요한 것은 비슷한 사건에 대한 대법원 판례들이다. 대법원 홈페이지에 들어가면 과거의 판례들을 쉽게 찾아 볼 수 있는데 해당 법조문들도 명시되어 있어 매우 편리하다(법원 정보화 업무를 담당하는 공직자가 누구인지는 모르겠지만 대법원 홈페이지를 보면 그 내용을 국민의 입장에서 채워나가고 있다는 것을 알 수 있기에 참으로 고마움을 느낀다. 식사라도 한번 대접하고 싶다.). 법제처 홈페이지 역시 계속 개선되면서 잘 만들어져 있는데 주제어만 입력하면 관련 법들이 모두 나오고 한자 투성이인 법규들이 클릭 한번으로 한글로 변환되고 인쇄 역시 손쉽게 되어 있어서 아주 편리하다. 궁금한 것이 있으면 언제라도 법을 찾아서 읽어 보아라. 이 세상에서 법으로부터 자유로운 사람은 무인도에서 사는 사람 뿐이다.



책을 어떻게 읽을 것인가

부처는 잡아함경(雜阿含經)에서 세상의 이치를 아는 길에는 세 가지가 있다고 하였다.

첫째, 미루어 아는 것(比知:비지),

둘째, 그대로 아는 것(現知:현지),

셋째, 가르침에 의지하여 아는 것(約教而知:약교이지)이 그것이다.

여기서 가장 높은 단계의 길이 '약교이지'이며 그 가르침을 가장 손쉽게 얻을 수 있는 원천이 바로 책이다. 책 속에 길이 있다는 말은 그래서 진리이다.

나는 어떤 때는 1년에 100권이 넘는 책을 읽기도 하는데 사람들은 바쁜 와중에 어떻게 그렇게 많이 읽을 수 있는지 의아하게 생각한다. 하지만 비밀이 있다. 나는 100권의 소설을 그렇게 읽은 것이 아니다. 나는 부자, 성공, 경제, 투자, 일, 경영 등에 대한 책들을 우선 읽으며 이런 책들에서는 비슷한 내용이 나오는 경우가 많기 때문에 읽는 시간이 단축된다.

물론 독서를 많이 한다고 해서 반드시 부자가 되는 것은 아니다. 하지만 부자가 되는데 도움을 주는 책들을 제대로 골라 많이 읽고 스스로를 변화시켰다면 부자가 될 가능성이 더 높아진다고 나는 믿는다. 당신 역시 그런 책들을 읽고자 한다면 다음과 같은 독서 습관을 가져라.

1. 최대한 쉽게 되어 있는 책부터 읽어라.

예컨대 주식에 대해 배우려고 한다면 만화로 쉽게 되어 있는 책을 먼저 읽는 것이 좋다. 어려운 말만 늘어놓거나 이론적인 내용이 많은 책들은 멀리하라. 저자가 자신은 한번도 직접 실행한 경험도 없이 자기가 옛날에 배웠던 것들을 앵무새처럼 다시 풀어 놓으면서 자기 지식을 자랑하는 책들인 경우가 대부분이다.

2. 실전을 다룬 책들을 먼저 읽어라.

예컨대 당신이 무역에 관심이 많다고 치자. 대부분의 사람들은 그런 경우 무역학을 배워야 한다고 생각한다. 그래서 무역의 역사, 개념, 분류, 의의부터 시작해서 별

걸 다 배우게 되는데 실용성이 약한 지식이나 이론은, 학자가 될 생각이 없다면, 그냥 무시하는 것이 좋다. 사냥꾼에게 필요한 지식은 사냥의 역사나 의미, 종류 같은 것이 전혀 아니다. 동물 생태와 총 잘 쏘는 법 아니겠는가.

3. 같은 부류의 비슷한 책을 여러 권 읽어라.

이 세상에 완전한 책은 없다. 빠진 부분이 있기 마련이다. 그 빠진 부분은 다른 저자가 쓴 책에서 언급되는 경우가 많다. 그러나 학점이 필요하지 않는 한, 대학교 과서 같은 것은 읽지 마라. 대부분 그런 교과서 같은 책들은 가격도 비싸고 제목도 무슨 무슨 론(論), 무슨 무슨 학(學)으로 되어 있다. 그것을 쓴 사람들은 대개 실물 경제 근처도 안가 본 사람들이다.

4. 아는 내용은 넘어가라.

나는 웬만한 책들은 대단히 빨리 본다. 많은 부분이 이미 다른 책에서 보았기에 알고 있거나 실천하여 온 내용이기 때문이다. 저자가 원고지 매수를 늘리려고 늘어놓는 이야기나 같은 내용을 반복적으로 설명하는 부분은 과감하게 건너 뛰어도 된다. 나는 속독법을 배운 적이 없지만 독서 속도가 매우 느린 사람은 그것을 배워두는 것도 좋을 것이다.

5. 외우려고 하지 말라.

이해 하는데만 신경을 써라. 시험을 치루는 것도 아니지 않는가. 그 어떤 박사라고 하여도 그가 외우고 있는 지식은 시디롬 한 장의 절반 분량도 훨씬 안 된다. 암기가 되지 않는다고 걱정할 필요는 전혀 없다. 실전에서 문제가 발생하게 되면 그 책에서 필요한 부분을 찾아 적용만 시키면 된다. 정보라는 것은 당신이 원하는 내용이 어디에 있는지를 아는 것이다.

6. 책을 깨끗하게 다루지 말라.

중고 책으로 팔아 먹을 생각이 없는 한, 책은 지저분하게 읽어라. 중요한 부분은 줄을 치고 읽어나가면서 생각나는 것들이 있으면 낙서도 하라. 그래야 나중에 필요할 때 쉽게 찾을 수 있다. 여러가지 색깔의 포스트잇이나 색인지를 사용하면 도움이 된다. 인간은 망각의 동물이므로 종종 줄 친 부분들만 훑어 보아라. 핵심정리가 다시 된다. 별도로 노트 정리를 하는 것은 “내가 열심히 살고 있구나”하는 흐뭇한 심정을 줄 수는 있어도 내 경험으로는 전혀 도움이 안되었다.

7. 반드시 의자에 앉아서 읽어라.

내가 읽으라는 책들은 재미가 별로 없는 딱딱한 내용들이 많으므로 누워서 읽게 되면 곧 잠이 솔솔 온다. 정 드러누워 읽고 싶다면 밥을 굶은 채로 그렇게 해라. 신문이나 잡지를 볼 때는 종종 일어나서 읽어라. 기사들 중 큰 글자들만 보기 위함인데 내일이면 잊어버릴 시시콜콜한 내용들은 전혀 읽을 필요가 없다. 책상에 앉아 책을 읽을 때 가장 방해가 되는 것은 TV, 심심해 하며 같이 놀자고 조르는 애인, 배우자, 친구들이다.

8. 짧은 기간에 한 분야에 대한 책들을 몰아서 읽어라.

교과서가 아닌 이상 무슨 책이든 2-3일 안에 끝장을 내야 전체 맥락이 잡히는 법이다. 예를 들어 경매에 대하여 공부하고자 한다면 적어도 5권 정도를 단기간에 읽어내야 경매가 뭔지를 알 수 있다. 그 2-3일 기간 동안에는 잠도 좀 줄이고 만사를 잊혀라. 외출도 하지 말라. 오직 그 책들에 집중하라. 시간이 없어서 6개월 동안에 찢끔 찢끔 나누어 하겠다고? 가장 미련한 독서법이다. 6개월 후 당신은 여전히 아마추어로 남아 있을 것이다.

9. 틈나는 대로 읽어라.

별도로 독서 시간을 정해 놓기 보다는 시간이 생길 때 마다 책을 펼치는 습관을 가지는 것이 좋다. 그러므로 버스나 지하철 속에서 멍하니 앉아 있거나 휴대폰을 두드리며 게임에 몰두하지 말고 항상 책을 갖고 다녀라. 책이 없으면 차라리 잠이나 자라. 프랑스나 이탈리아 패션쇼에서 분장실을 가 보면 모델들이 자기 순서를 기다리는 그 짧은 시간 동안에도 책을 읽는 모습을 볼 수 있다. 우리나라? 글썄다. 화장실에도 책 몇 권은 갖다 놓고 하다못해 뒤적거리기라도 해라. 하루 5분을 뒤적이면 1년이면 30시간이나 된다.

10. 경제적 성공을 원한다면 정치인들에 대해서는 관심을 끊어라.

나는 정치기사가 많은 잡지는 정기구독한 적이 단 한번도 없다. 기껏해야 여행 중에 비행기 안에서 그런 잡지를 가끔 읽게 되는데 주간지는 5분, 월간지는 10분 정도만 본다. 제목이나 훑어 본다는 말이다. 나는 정치비사가 나의 삶을 운택하게 하여 준다거나 교양있게 만들어 준다고는 단 한번도 생각한 적이 없으며 그런 것에 관심이 많은 사람들 중 자기 할 일을 제대로 하는 사람도 별로 만나보지 못했다.

11. 일 잘하는 법에 대한 책들을 최우선적으로 찾아 내 반드시 읽어라.

수많은 사람들이 전화 받는 방법도 제대로 모른다. 이미 알고 있다고? 조직 내에서의 전화 응대법에 대한 내용을 읽게 되면 생각이 바뀔 것이다. 나는 수많은 e메일들을 받는데 제대로 예의를 갖추어 쓴 것들은 얼마 되지 않는다. 편지 하나 제대로 쓰지 못하는 사람이 문서 하나 제대로 꾸밀 수 있겠는가. 당신이 제대로 일하고 있는지를 검증해 줄 만한 책들을 계속 찾아 읽고, 당신이 이미 알고 있다고 착각하고 있는 기초적인 것들부터 다시 배워라. 당신의 나이와 지위와 상관없이 당장 ‘신입 사원’ (조용문, 박운영)이나 ‘입사 1년 이내에 일류 사원이 되자’ (사카가와사키오) 같

은 책을 읽어라. 내가 책을 읽어 온 이유는 “내가 제대로 하고 있는지”를 물어 볼 만한 사부가 주변에 없었기 때문이다.

12. 고전을 너무 믿지는 말라.

옛날 것을 무시하라는 말이 아니다. 효율을 중시하라는 말이다. 삼국지를 읽는 시간이면 다른 실용적인 책 10권을 더 볼 수 있다. 게다가 옛날 이야기들은 현실 적용이 상당히 어렵다. 동양 고전들을 억지로 현대의 상황에 끌어다가 이야기 하는 책들이 많은데(주로 번역서들이다) 내 경험으로는 연설을 할 때 인용할 만한 자료는 나오지만 정작 실전에서는 큰 도움이 안되었다. 실용성 있는 현대적 내용들에 관심을 가져라.

13. 청소년이 아니라면 역사 속 인물들의 위인전은 나중에 보라.

성공한 사람들의 자서전 같은 것도 나는 나중에 읽으라고 한다. 왜 그럴까? 위인들의 상황이 당신과 틀리기 때문이다. 감동을 받을 수는 있겠지만 그 감동은 한 달도 못 가며 실전에서 써먹을 기회가 별로 없다. 누구누구라면 어떻게 하였을까 라는 식의 책들 역시 대부분 숭고한 이상들만 나열하고 있기에 별로 도움을 못받는다.

14. 화끈한 책은 멀리 해라.

어느 대학교 도서관이건 막론하고 도서 대출 10위 권에서 절대다수는 환타지 소설이거나 무협지가 차지하고 있는데 이런 책은 당신이 그런 책을 쓰는 유명 작가를 꿈꾸거나 게임 스토리 작가가 아닌 이상 세상을 살아가는데 별 도움을 주지 않는다. 직원을 면접할 때 그런 책들에 대해 넌지시 물어보고 그 쪽 분야의 독서 경험이 많으면 모조리 탈락시킨다. 정작 자기가 해야 할 것들은 등한시하였음이 뻔하기 때문이다. (그런 책들이 상상력을 증대시켜 준다고? 아니다. 중고생이 아니라면 망상

력만 늘려준다).

15. 서평을 읽을 때 주의하라.

서평에는 애들(대학생 포함)이 한 서평, 일반 성인들이 한 서평, 전문가가 한 서평, 기자가 한 서평, 경험자가 한 서평 등이 있다. 인터넷 서점의 서평란에서 경영에 대하여 아무것도 직접 경험한 바 없는 대학생들과 일반인들이 어떤 경영 서적에 대하여 왈가왈부한 것을 보고 나는 실소를 금치 못한 적도 많다. 신문을 통해 접하게 되는 기자들의 서평은 주로 인문계 서적들에서 진가를 발휘한다. 돈에 대한 책들은 오직 부자들만이 정확히 그 가치를 평가할 수 있으며 경영이나 사업에 대한 책들 역시 경영자들과 사업가들만이 그 가치를 평할 수 있다. 그들만이 경험 당사자들이기 때문이다. 하지만 아쉽게도 부자들과 경영자들, 그리고 사업가들은 자기 일이 바쁘다 보니까 귀찮아서, 혹은 필요성을 느끼지 않기 때문에, 입을 다물고 있음도 기억하라. 나 자신만 하더라도 귀찮아서 인터넷에 서평을 올린 적이 단 한번도 없다.

16. 출판사의 농간에 속지 말아라.

수많은 출판사에서 어떻게 해서든지 책을 많이 팔려고 별짓을 다한다. 먼저 제목을 엉뚱하게 붙여 놓고 제목으로 독자들을 현혹시키기도 한다. 때문에 번역서라면 반드시 원어 제목부터 확인하라. 번역자가 유명인일 경우 그 사람 이름만 빌린 것일 수도 있다(그렇게 이름만 빌려주고 자기 유명세를 늘리려는 놈들은 다 돼져 버려라). 추천사는 책 내용하고는 상관없이 돈 주고 얻는 수도 있고 출판사와 아는 처지여서 좋게 써주는 경우도 있으므로 절대적으로 신뢰할 만한 것은 못 된다. 국내 저술인 경우에는 전문 편집자들이 그럴듯하게 포장하여 내놓는 알맹이 없는 책들도 적지 않다. 저자로 표기된 사람이 직접 쓴 것이 아니라 대필 작가나 운문 작가가

손을 많이 본 책들도 많다. 결국 쓰레기 같은 책들도 읽어나가면서 독자 스스로 안목을 높이는 수 밖에 없다.

17. 자주 책방에 들러라.

읽고 싶은 책이 나타나면 읽을 시간이 당장은 없어도 우선은 구입하라. 한국에서는 책이 몇 만 권만 팔려 나가도 베스트셀러 축에 들어간다. 그러나 지독히도 책을 안 읽는 풍토 때문에 수많은 좋은 책들이 초판 3천부도 안 팔린 상태에서 사라져간다. 자, 당신이 그렇게 사라지게 될 책의 3천권 중 한권을 입수하여 읽었다고 치자. 그 사실이 무엇을 의미하는지 아는가? 대한민국 4천7백만 인구 중 3천명 가운데 한명이 되었다는 것이며 나머지 4천6백9십만7천명과는 차별화 되었다는 말이다. 차별화는 경제 게임에서 최고의 선취점을 얻는 무기임을 명심하라.

18. 때로는 돈 버는데 도움이 전혀 안 되는 책들도 읽어라.

시집도 읽고 소설도 읽어라. 그래야 삶을 통찰하는 눈이 깊어진다. 인생은 돈만으로 살아갈 수 있는 것이 아니지 않는가.

마지막으로 욕 좀 하자. 나는 한 달에 한번 꼴로 대형서점에 간다. 그때마다 나를 짜증나게 하는 사람들이 있는데 진열된 책들 위에 책을 펼쳐 놓고 읽는 연놈들이다. 다른 사람들이 투시안을 갖고 있지 않는 한 그곳에 무슨 책이 있는지 보일 리가 없다. 친구들끼리 아예 1미터 이상 진열대를 넓게 가로 막고 있는 잡년들도 있고(이런 경우 아주 다정한 목소리로, “좀 비켜라 이18년들이”라고 말하자) 몸을 7자 형태로 하고 턱까지 고이고 읽는 개새끼도 있다(이런 경우 그 새끼의 다리를 아주 기분 나쁘게 발로 툭툭 치면서 부드러운 음성으로 “아예 똥을 싸라 18놈아”라고 말하자). 자기 소지품을 진열된 다른 책들 위에 턱 하니 올려 놓고 읽는 18놈의 새끼들

과 18년들도 부지기수이다(이런 경우 작은 소리가기는 하지만 상대방에게 확실하게 들릴 정도의 파듯한 음성으로 “에이 18 좇 같은 것들”이라고 말하면서 그 소리를 손으로 거칠게 옆으로 밀어 버리자. 귀에 이어폰을 끼고 있는 연놈들일 경우에는 친절한 손길로 한쪽 이어폰을 툭 빼내고 속삭여주는 세심함도 보여주자).

전문서적 코너에서는 책장을 가로 막은 채 편안히 앉아서 책을 읽는 웃기는 잡놈들과 잡년들도 하나 둘이 아니다(이런 경우 온화하고 친절한 음성으로 “닭대加里 좀 치워라”고 속삭이면서 상대의 머리를 아주 기분 나쁘게 밀어 내자). 구걸을 해도 턱주加里가 떨어져서 빌어먹지도 못할 이 닭대加里들아. 너희들이 책방을 전세 냈냐? 제발 서점에서 책은 손에 들고 서서 읽고 오래 읽을 것 같으면 책 진열대에서 30센티미터 이상 떨어져서 읽어라. (이 책을 읽는 독자들 중 교보문고에서 누군가로부터 아주 몰상식한 욕을 얻어 먹은 게 같은 경험이 있던 사람들에게 한 마디 더 해주마. 타인에 대해 그렇게 신경이 무뎠던 18연놈들이 도대체 책은 읽어 무엇하랴. 너희 같은 18연놈들이 꼭 교양인 행세는 도맡아 한다는 게 나는 웃긴다.)

이상은 2001년 4월 동아일보에 실린 컬럼의 오리지널 원고이다. 그리고 5개월 후 일본의 저명한 저널리스트 다치바나 다카시의 ‘나는 이런 책을 읽어 왔다’를 접하였다. 경제분야하고는 거리가 아주 먼 그가 소개하는 독서법이 있다. 괄호 속은 나의 의견이다.

1. 책을 사는 데 돈을 아끼지 말라
(맞다. 하지만 돈이 없다면 도서관에 가라)
2. 같은 테마의 책을 여러 권 찾아 읽어라(맞다)
3. 책 선택의 실패를 두려워하지 말라 (맞다)
4. 수준에 맞지 않으면 무리해서 읽지 말라 (맞다)
5. 중도에 그만둔 책이라도 일단 끝까지 훑어 보라 (책에 따라 다르다)

6. 속독법을 몸에 익혀라(속독법을 알면 좋다)
7. 읽는 도중에 메모하지 말라 (반대한다)
8. 책 안내서에 현혹되지 말라 (맞다)
9. 주석을 빠뜨리지 말고 읽어라(글썸다)
10. 읽으면서 끊임없이 의심하라(책에 따라 다르다)
11. 새로운 정보는 꼼꼼히 체크하라(맞다)
12. 의문이 생기면 원본 자료로 확인하라 (뭘, 이 정도까지야..)
13. 번역서가 난해하다면 오역을 의심하라(맞다)
14. 대학에서 얻은 지식은 대단한 것이 아니다(맞다)

그의 조언 중에서 특히 “책 선택의 실패를 두려워 하지 말라”는 조언을 새겨 들어라. 나에게 독자들이 묻는 질문들 중 종종 “부동산 경매에 대하여 배우려는데 책방에 가보니 너무 많은 책이 있어서 고르지 못하겠습니다”고 하면서 “책을 추천하여 달라”는 내용이 있다. 나 역시 그들에게 “실패를 두려워 하지 말라”고 말하고 싶다. 처음에는 좋은 책인 줄 알고 구입하였지만 읽어보니 내용이 부실한 것을 나중에 알게 되는 경우도 종종 있게 되지만 그렇다고 해서 책 구입 자체를 두려워 하면 안 된다. 그런 실패를 겪어야 비로서 책을 고를 줄 아는 능력이 생겨난다.

고전이 좋은 책이라는 통념을 부정하는 것도 아주 내 마음에 든다. 칸트, 헤겔, 뉴턴, 사르트르 등은 다치바나에 따르면 고전도 아닐 뿐더러 이미 시효가 다했다. 전문 연구자 외에는 읽을 필요가 없다는 것인데 나도 그렇게 생각한다. 물론 “철학자인 척, 유식한 척” 하는 데는 많은 도움이 된다. 하지만 그의 조언들 중 메모를 하지 말라는 7번 항목에 대해서는 반대하며 주석에 대한 9번 항목, 의심하라는 10번, 원본자료를 확인하라는 12번은 학문적 관련자들 이외에는 불필요할 것 같다.

(사족)

1.책값을 아끼고 다양한 지식을 갖추려고 20여년 전 나는 대한민국의 거의 모든 회사에 엽서를 보내 귀사의 고객인데 사보를 받고 싶으니 보내달라고 부탁하기도 했었다. 그렇게 하여 화장품회사, 제약회사, 은행, 화재보험협회 등등 100개가 넘는 사보를 무료로 받았었다. 내가 사보를 받고 싶어 한 이유는 각 회사에서 적어도 한두 사람이 월급을 받으며 사보를 만들고자 애를 쓸 터이므로 적어도 한 두 페이지는 값진 지식이 될 것이라고 믿었기 때문이며 오만가지 지식들을 얻을 수 있었다. 지금은 인터넷이 그런 역할을 할 수 있으리라.

2.이진 기자의 '부자아빠의 진실게임'에서 출판사가 저자의 핵심 내용은 무시하고 표지에서 세이노의 원고만 강조하여 독자의 판단을 흐리게 만든 것을 나는 좋게 생각하지 않는다.



카페운영중지에 대하여+협상 능력을 길러라

카페 운영 일시 중지에 대하여 혼란스러워 하는 독자들의 꼬릿말들을 운영자가 보내주어 읽어 보았습니다. 제가 화를 냈던 이유는 독자들의 꼬릿말, 메일, 이견 등과는 전혀 상관 없습니다. 오해 없으시기를 바랍니다. 제 글에 대하여 무슨 말을 해도 좋습니다. 무신경하니까 말입니다.

저는 이 카페가 첫째, 회원들이 외롭고 힘들고 지칠 때 서로 의지하며 북돋아주는 곳, 둘째, 그 누구도 경제적 이득을 꾀하지 않는 곳, 셋째, 책과 좋은 글들에 대한 정보 교환이 이루어지는 곳이 되기만을 바랍니다.

그리고 이러한 원칙이 무너졌다고 생각하였기에 제가 화를 냈었고 제가 올린 글들을 삭제시켰던 것인데 이제 운영자의 적극적인 노력으로 그런 일들이 다시는 재발되지 않을 것임을 믿고 다시 글을 올립니다.

참, 제 글들에 쌍욕이 종종 나오는 것 잊지 마십시오.ㅎㅎ

책을 추천하여 달라고 하면 “나는 이런 것도 입을 정도로 유식하다”고 자랑하려는 듯한 책을 소개하는 사람들이 종종 있다. 나는 그런 흥내는 내지 않는다. 누군가가 나에게 책을 추천해 달라면 주저 없이 권하는 책이 있다. 명사회자 래리 킹의 절친한 친구 허브 코헨(Herb Cohen)의 <협상의 비결>(You can negotiate anything)이다.

이 책은 어느 나라에서든지 보통 사람들은 잘 모른다. 미국에서도 한때 베스트셀러 반열에 속했으나 뉴욕 같은 곳에서만 그랬다. 왜 그럴까? 책 중에는 남들에게 감추고 싶은 비밀스러운 책들이 있다. 읽고 나서 혼자서만 알고 있기를 바라는 심리가 생기는 책들 말이다. 이 책이 바로 그런 책이다. 당연히 별로 소문이 나지 않는다.

어느 주한 대사관의 상무관에게 이 책의 원서를 선물했더니 “첫날은 그대로 읽었으나 그 다음날에는 책의 표지를 씌웠다”고 했다. 국내에서 이 책은 90년대초에는 ‘협상의 비결’이라는 제목으로, 90년대 중기에는 ‘협상’이라는 제목으로, 90년대 말기에는 ‘협상만으로도 세상을 얻을 수 있다’는 제목으로 제각기 다른 출판사들에 의하여 출간 되었으나 출판사가 계속 바뀔 정도로 잘 팔리지 않았다. 그러다가 내가 동아일보에서 이 책을 소개하고 난 뒤 어느 출판사에서 “협상의 비결”이라는 제목으로 재출간을 하였는데 오해하지 말라. 나는 그 출판사와는 전혀 모르는 사이이며 그들은 내 글이 신문에 나오기 수개월 전에 판권계약을 이미 했었다고 한다 (내가 출판사와 짜고 책을 소개했다고 생각하는 웃기는 독자들도 있다.)

좀더 전문적인 내용은 김병국 변호사의 “비즈니스 협상론”에서 찾아 볼 수 있는데 이 책 역시 훌륭한 책이다. (협상에 대한 책들 중 뜬구름 잡듯 두리 뭉실한 책들은 읽지 말아라.)

협상을 잘하면 어떤 일이 생기는가. 2001년 1월 독일 지멘스 그룹의 하인리히 폰 피레 회장은 상하이와 인근 공항을 연결하는 자기부상열차 사업 수주를 위한 협상

에서 주룽지 중국 총리에게 빈 양복 주머니를 뒤집어 내보인 뒤 일어나 두 팔을 벌리는 제스처를 취했다. 이는 지멘스로서는 더 이상 양보하기가 어렵다는 뜻이었다. 그는 약 2분간 주머니를 뒤집어 보인 채 서 있었고 주 총리는 물끄러미 그를 쳐다보다가 갑자기 악수를 청했다. 1조원이 넘는 계약이 하인리히 회장의 기가 막힌 협상력에 의하여 그렇게 체결된 것이다. 피레 회장은 “당시 협상에 진전이 없어 묘안을 짜내야 했다”면서 “빈 주머니를 내보이기로 작심하고 미리 주머니를 비워 두었다”고 한다.

나는 비행기를 10시간 이상 타고 외국에 가서 어떤 결정을 내려야 하는 경우가 많았다. 남미나 아프리카인 경우에는 비행기만 24시간 이상 타게 되는데 일등석이라고 해도 정신이 흐리멍텅한 상태로 도착하게 된다. 이런 경우 나는 현지 도착후 적어도 10시간은 지난 뒤에야 사람들을 만났다. 이때 상대방이 내가 도착한 즉시 미팅을 하자고 고집할 경우에는 상당한 경계심을 갖는다. 나의 흐리멍텅해진 정신 상태를 협상 테이블에 끌어들이려는 의도이기에 정신을 바짝 차려야지 잘못하면 엄청난 손실을 보기 때문이다.

나는 나 나름대로 직원들에게 협상에 대한 세 가지 접근 방법이 있다고 가르쳤었다.

하나는 오리엔탈식 스타일인데 유교적 사고방식으로 접근하는 것이다.

두번째는 합리적으로 논리를 전개 시켜 나가는 웨스턴 스타일이다.

마지막 하나는 막무가내식의 형태인데 굳이 이름을 붙인다면 갱스터(조폭) 스타일이다. “배째라” 역시 이 범주에 속한다.

오리엔탈 스타일의 대표적인 접근 방식은 주로 연장자들이 사용하는 방식인데

“네 나이가 몇 살이냐, 너는 윗사람도 없느냐, 말투가 그게 뭐냐, 학교도 안 다녔냐, 부모도 안 계시느냐, 젊은 사람이 그게 뭐냐, 가정 교육을 어떻게 받았느냐” 등의 말이 그 범주에 속한다.

이렇게 말하는 상대가 다시는 만나지 않을 상대라면 갱스터 스타일로 대응하는 것이 가장 효과적인데 예를 들면 다음과 같다. “A 18, 내가 나이 좇같이 말아 쳐 먹어 오는 데 18놈(년) 뭐 보태 준거 있냐?” “그래, 나 18 놈의 좇같은 호로새끼로 자랐다. 그래서 18, 네 에미 10같이 뭐가 어떻다는 거야.” 혹은 “네미 18, 나 못 배우고 가방 가벼워서 무식한데, 그래 좇나게 유식한 당신, 18. 그래서 뭐가 어떻다는 거냐?” (나는 누구나 뻔히 다 아는 말을 x 자로 표시하면서 고고한 척 점잔 빼는 법을 모르므로 양해하라. 참, 나이 든 사람에게 욕을 할 때 주의사항이 있으므로 “개새끼들에게는 욕을 하자”^{79page} 항목을 참조하라. 잘못하면 콩밥 먹는다.)

이런 대응 방법은 오리엔탈식 논리의 근거가 되는 유교적 사고를 깡그리 무시하는 것이기에 상대방은 대화가 안 된다는 것을 즉각 깨닫게 된다. 이런 대응법은 주로 다시는 안 볼 사람을 상대로 할 때 유용하게 사용되지만 나는 정부 인허가를 받는 과정에서 서류를 어떻게 하여오라는 설명은 없이 그저 서류가 잘못되었다고 트집 잡으며 몇 번씩 헛걸음 치게 하는 공무원들에게 효과적으로 써 먹은 적도 몇 번 있다(공무원들을 상대하는 방법은 따로 이야기 할 것이다.)

이런 갱스터 스타일은 아주 예전에 내가 버스를 타고 다녔던 시절에 배운 것이다. 만원 버스 안에서 문 앞으로 사람들을 헤치고 나가려면 여간 힘들지 않았다. “실례합니다. 잠시 좀 비켜주세요.”라고 정중히 말하면 사람들은 전혀 반응을 보이지 않았다. 하지만 “에이 18, 맨날 좇갈네, 좀 나갑시다!” 라고 말하면 금방 공간이 생겼다. “똥은 무서워서 피하는 것이 아니라 더러워서 피한다”는 사람들의 믿음을 이용하는 것이 유리할 때도 있다는 말이다(주의: 막가파 수준의 애들에게는 그런 믿음이 없으므로 주의할 것).-- 그런데 하나 좀 물어 보자. 당신은 길거리에서 만나는 똥

같은 인간들이 진짜 더러워서 피하는가? 사실은 무서워서 피하는 게 아니고??

오리엔탈 스타일에 똑 같은 스타일로 대응하는 방법도 있다. 이런 방법은 주로 얼굴을 자주 대면하여야 할 상대에게 사용하게 된다. 이를테면 이렇게 말한다. “제가 나이가 어려서 철이 없습니다. 그러니 어르신께서 지도 편달하여 주십시오. 제가 머리가 부족하여 말씀하신 뜻을 잘 이해하지 못하였을 뿐이지 웃어른을 공경하는 법도 배우지 못한 막 자란 사람은 절대 아닙니다. 어찌구 저찌구..” 일단은 상대방의 논리에 동조한 뒤 기회를 노리라는 말이다.

오리엔탈 스타일에 웨스턴 스타일로 접근하면 어떨까? 예를 들어 비즈니스 협상 중에 상대방이 인간적인 면을 강조하는 오리엔탈 스타일인 경우가 있다. “회사에서의 제 입장이 현재 이러 저러합니다. 인간적으로 저를 좀 제발 도와주십시오. 이 은혜는 절대 잊지 않겠습니다.” 이런 상대를 만나게 되면 나는 직원들에게 웨스턴 스타일로 대응하라고 했다. 단, 조건이 있다. 우리 측이 문서나 계약 내용으로 보아 유리한 경우에만 그렇다. “저도 물론 당신의 입장을 충분히 이해합니다. 그러나 문제의 핵심은 그것이 아니라 이것입니다. 이 문제 자체에 초점을 두고 생각하여 보세요. 잘못된 것은 분명하고 바로 잡아야 하지 않겠습니까?”

오리엔탈 스타일에 대처하는 또 다른 방법은 상대방과 마찬가지로 오리엔탈 스타일을 취하되 좀 더 높은 유교적 가치에 호소하는 것이다. “저라고 뭐 별 수 있겠습니까? 우리는 다 같이 봉급쟁이 아닙니까. 홀아비 사정 과부가 안다고 저도 도와드리고 싶습니다. 하지만 제가 지난 달 잘못을 범해 시말서를 썼습니다. 저도 부양하여야 할 가족이 있습니다. 제 아내는 지금 임신 8개월이고 저의 부모님은 연로하신데 제가 부양하여야 합니다. 제가 시말서를 한번 더 쓰게 되면 그때 회사를 그만두어야 합니다. 저희 사장새끼, 악질이라는 거 다 아시지 않습니까. 제발 저를 좀 도와주십시오. 저보다 못한 상황에서 사시는 분은 아니지 않습니까. 어찌구 저찌구...” 즉 상대방이 회사 내에서의 어려움을 인간적으로 호소한다면 가정 내에서

의 어려움을 호소하고 더 나아가 부모 부양 문제 까지 언급을 하라는 말이다. 왜냐하면 효도는 전통 가치 중 최고로 인식되는 것이기에 아무도 그것 보다 더 높은 가치를 끌어 오지 못하기 때문이다. 이러한 방법은 우리측에도 잘못이 있을 때 사용된다.

상대의 논리가 오리엔탈과 웨스턴이 섞인 복합 스타일일 경우에는 우선은 말꼬리를 트집 잡아 낚아 채야 한다. 이를테면 상대가 연장자라면 “말씀하시는 내용이야 충분히 이해가 되고 선생님 입장이니깐 그렇게 말할 수 있는 것이지만 저야 입장이 다르지 않습니까. 그런데 입장 차이를 떠나 아까부터 제가 상당히 기분 나쁜 게 있는 데 도대체 내가 선생님 아들도 아닌데 어째서 반말을 하십니까? 말이라는 것이야 다르고 어 다른 법 아닌가요?” 어차피 당신은 속으로는 논리 싸움에 대응하지 못하고 있음을 알 터이니 엉뚱하게도 상대의 말투로 시비를 잡는 것이다. 왜냐하면 예의를 갖추어 서로 존대를 해야 한다는 것도 오리엔탈 스타일에 사용되는 논리 중 하나이기 때문이다. 이렇게 되면 문제의 본질에서 벗어나 엉뚱한 것으로 초점이 옮겨지는 효과를 갖게 된다.

웨스턴 스타일에 반드시 웨스턴 스타일로 대응하여야 하는 경우는 계약서 작성을 할 때 이다. 그러나 이 경우에서 당신이 상대방으로부터 돈을 받는 입장이라면 뭔가 하나라도 잘못될 경우 돈을 받지 못하게 되는 수도 있고 상대가 말도 안 되는 트집을 잡으면서 대금 지불을 거절할 수도 있으므로 오리엔탈 스타일을 적절히 섞어 나가는 것이, 즉 두리뭉실한 것이 유리하다. 이를테면 “이런 문구가 들어가게 되면 저는 우리 회사 악발이 사장에게 맞아 죽어요. 그러니 제가 이미 알고 있는 내용인데 굳이 문서로 적어 넣을 필요가 있겠습니까?” 하지만 당신이 상대방에게 돈을 주는 입장이라면 상대방이 해야 할 모든 것을 정확하게 모든 것을 포기하라. (명심해라. 돈을 주는 입장이건 받는 입장이건 간에 아무리 문서로 철저히 계약을 하고 도장 짹짹 눌러 찍었어도 계약 사항을 무시하고 배째라는 식의 갱스터들이 수없이

많다는 것을.)

나는 한국인 직원들에게는 우리가 불리하면 오리엔탈 스타일로 접근하고, 우리에게 유리하면 웨스턴 스타일로 접근하라고 했다. 즉 어떤 계약 내용을 지키지 못하였다면 여러 가지 인간적인 면들을 유교적 가치와 뒤섞어 상대방에게 접근하여야 상대방의 양보와 이해를 받는다. 그러나 우리는 잘못된 것이 없다면 당연히 웨스턴 스타일로 끌고 가야 상대방이 항복하게 된다. 나는 양쪽 모두가 이기는 윈 윈 게임이라는 것도 실제로 해 본 경험은 있지만 내가 좋아하는 협상은 실제로는 우리가 이기고 상대방은 자기가 이긴 것으로 믿게끔 착각을 안겨 주는 협상이다.

한가지 더 중요한 것이 있다. 대부분의 경우, 당신이 불리하게 될 때 재협상할 구명은 남겨 두는 것이 좋다. 특히 봉급생활자들은 협상에 임할 때 반드시 당신에게 90%의 결정권은 있지만 남은 10% 결정권은 다른 사람의 허락을 받아야 함을 상대방에게 인식시켜야 한다. 당신이 보지 못했던 것을 뒷사람이 지적하는 경우도 있을 것이기 때문이다.

직원들이 그 어느 협상을 하건 간에 내가 공통적으로 주문한 말: “너희는 언제나 착하고 좋은 사람으로 남아 있어야 한다. 악역은 내게 맡기고 필요하다면 상대방에게 너희들 사장인 나를 개새끼로 욕을 해라. 너희는 상대방이 제시하는 조건을 다 들어 주고 싶은데 쌍놈의 사장 새끼가 결재를 안 해준다고 말해라. 그래야 너희들은 선량하고 마음씨 좋은 사람으로 남게 되는 법이다. 그래야 너희들에게 유리하다.”

한편, 협상을 할 때 상대방이 악악 소리지르면서 욕박지르면 금방 기가 죽는 사람들이 있다. 협상 서적들에서 나왔던 주옥 같은 사례들은 하나도 생각이 나지 않고 아무 말도 못하게 되는 경우 말이다. 이런 경우를 당하지 않으려면 직원들끼리 역할분담을 하여 여러 가지 상황을 설정하고 연습게임을 자주 해 보는 것이 좋다. 이를테면 우리측에서 잘못해서 고객이 대단히 화가 나서 고품을 지르고 있을 때는 어떻게 하여야 할까. 잘못을 했으니 빠져 나갈 방법이 없지 않은가. 이런 경우 절대

변명하려고 애쓰지 말아라. 효과적인 방법은 잘못을 저지른 직원을 그의 상급자가 고객이 있는 앞에서 서류판 같은 것으로 머리를 때리며 고객보다 더 크게 소리지르며 개새끼 소새끼 하면서 야단을 고래고래치고 당장 사표를 쓰라고 소리지르는 것이다. 이때 그 직원이 여자라면 그 자리에서 눈물을 짜는 것도 효과적이다. 남자라면 그저 한 없이 슬픈 표정을 지어라. 이렇게 한 뒤 상급자가 그 고객을 조용한 다른 곳으로 데리고 가면 대부분 그 고객은 오히려 담당자에게 미안한 마음을 갖게 되고 문제는 해결되게 된다. 이런 시나리오들을 많이 만들어 놓고 미리 연습해 보라는 말이다.

나는 학연, 지연, 혈연, 배경 없이 홀로서기를 하면서 무릎이 수없이 깨지는 가운데 협상력을 길렀다. 사람들 사이의 수많은 일들이 사실 모두 협상에 의한 것이다. 결국 인간에 대한 여러 간접 경험이 필요한데 나에게서 내가 존경하는 작가 최인훈의 관념적 소설들이 인간 군상의 심리를 이해하는데 도움이 되었음도 알린다.

아울러 협상에 대한 여러 가지 책들을 모두 읽었다고 해서 협상의 모든 것을 알았다고는 결코 생각하지 말라. 그 속성상 공개할 수 없기에 그 어떤 책에서도 언급되지 않는, 나 역시도 공개하기 어려운, 협상법들이 있기 때문이다.



은행 저축은 목돈을 만들 때 까지만 해라

우리는 태어난 순간부터 누군가로부터 여러 가지 말을 듣게 된다. 그리고 그 말들에 은연 중 세뇌되어 살아간다. 나는 어릴 때 국산품을 사용하라는 말을 많이 들었다. 그런데 막상 사회에 나와서 느낀 것은 내가 국산품을 사용하는 것과 내가 부자가 될 가능성과는 전혀 무관하였고 정작 부자가 되는 것은 그 국산품을 만들어

파는 사람들이었다. 그리고 그들은 나를 전혀 몰랐고 내가 굶어 죽어도 그들에게 나는 언제나 타인이었다.

은행에 저축을 하여야 개인도 잘 살고 국가도 부강하여진다는 것 역시 우리에게 그렇게 세뇌되어 있는 말이다. 정말 그럴까? 언젠가 초등학교에 다니는 딸이 내게 “학교 숙제인데 집에 있는 은행통장의 종류에 대하여 자세히 알려달라”고 한 적이 있다. 학교에서 저축의 중요성을 강조하면서 내 준 숙제였다. 내가 보통예금통장 두개 뿐이라고 하였더니 아이는, “우리 집은 목돈마련도 없고 정기예금도 없느냐”고 이상한 듯 물었다. 사실 나에게 은행은 생활비를 잠시 맡기거나 자동이체를 위한 곳에 불과하다.

70년대 초 내가 고등학생이었을 때 부잣집 친구들의 아버지는 은행 고위층 사람이거나(아마도 그 중 상당수는 대출 커미션을 받았었을 것으로 추정된다) 은행돈을 빌려 사업하는 사람들인 경우가 많았다. 은행에 저축을 열심히 하는 사람들이 아니었다는 말이다. 나는 내가 저축을 한 돈을 갖고 다른 사람들이 부자가 되는 모습을 지켜보는 것은 싫었고 지금도 싫어한다. 처음부터 나는 은행과는 거리가 멀었다는 말이다.

20대에 내가 처음으로 만들었던 천만원의 아줌마들과 함께 한 낙찰계를 통해서였다. 하지만 계는 위험하므로 정말 믿을만한 계가 아니라면 꼬박꼬박 은행에 저축할 것을 권유한다. 단 목돈을 만들 때까지 만이다. 목돈을 오백만원이라도 만들면 그 돈은 수익에 따라 움직여야 한다. 한푼이라도 이자를 더 많이 주는 곳을 찾아 다니라는 말이다.

은행에 저금을 많이 하여 저축상을 받는 사람들을 볼 때 마다 나는 그 많은 돈을 왜 은행에 계속 넣어둘까 하는 의문을 갖는다. 원금이 보호될 수 있는 한도 내에서 종금사나 신용금고, 조합 등과 같은 제 2금융권에 분산시켜 놓고 이자는 매월 은행으로 자동이체 시키면 어떨까? 그런 곳은 불안하고 찾아 다니기도 불편하고 시간이

소요된다고? 뭐가 불안하다는 말인가? 원금이 날라갈 가능성이 있다고? 그렇다면 5천만원 원금이 보장되는 한도 내에서 하면 될 것 아닌가. 그래도 돈을 맡긴 곳이 문을 닫으면 몇 개월간 그 돈을 찾지 못하지 않느냐고? 그럴 수 있다. 몇 개월 이자를 손해 볼 수도 있을 것이다. 그래 봤자 몇 %에 지나지 않는다. 그 정도는 날릴 각오를 하고 나는 언제나 고금리만 따라 다닌다. 하지만 원칙이 있다. 법으로 보장이 되는 한도 금액으로 여러 곳에 쪼개 놓는다는 것과 이자는 매월 자동 이체로 수령한다는 것, 갑자기 돈이 필요하게 될 때를 대비하여 일정액은 언제라도 찾을 수 있는 곳에 예치한다는 것 등이 그것이다.

나의 좁은 생각인지는 몰라도 어느 나라에서든지 은행들이 부실해지면 정부에서 쓰는 수법이 예금 보장 한도액 제도인 것 같다. 그렇게 하면 수많은 사람들이 비맞은 참새처럼 불안감에 떨면서 자금을 제2금융권 보다는 그래도 더 안전하게 보이는 은행으로 옮기게 되고 은행들은 BIS 비율이니 뭐니 하는 것들을 맞추게 되어 안정화 단계로 들어가기 쉽다.

결국 불안감 조성은 은행을 살리기 위한 심리적 전술일 수도 있지 않을까? 즉 다른 금융 기관들에 대한 불안감을 조성하고 안정성을 담보로 하여 전략적으로 이자는 조금 줌으로서 예대 마진을 극대화 시켜 그 마진으로 부실을 털어내려는 속셈일는지도 모르지 않는가. 투신사나 은행 중 자기네가 가장 안전한 곳이라고 광고하는 곳은 이자를 가장 조금 주는 곳이라고 생각하면 틀림없다.

은행은 길 건너 가까이 있는데 제2 금융권 회사들은 멀리 떨어져 있어서 시간도 걸리고 불편하다고? 도대체 당신 시간이 다른 일들에 얼마나 값지게 쓰이고 있기에 시간이 걸린다고 시간을 아까워하는가? 시간은 금이지만 부자가 아니라면 시간이 금이 아닐 경우가 많다. 불편하다고? 편리함은 언제나 당신의 돈을 빼앗아가는 원흉이다. 금융기관과 거래할 때 만큼은 불편함을 감수해라. 당신이 불편함을 느낄수록 돈은 쌓이기 마련이며 돈 찾기가 편리할수록 돈은 새나가는 법이다.

은행의 경우 우수고객이라는 말은 은행에 돈을 많이 기증한다는 뜻이다. 지점장 실이나 VIP룸으로 안내되어 커피 한잔 마시는 대신 당신은 적어도 제2금융권보다 연2-3% 정도는 손해보고 있음을 기억하라. 가끔 은행에서 공연 티켓도 들어오고 무료건강진단도 받을 수 있기도 하지만 대단한 것은 아니다. 여러 가지 수수료 면제 역시 큰 도움이 못 된다. 인터넷으로 처리하면 수수료는 절감된다. 어느 은행이건 간에 우수고객이 받는 추가 예금 이율은 잘해야 연 0.5% 정도이다.

은행의 우수고객에게는 대출금리가 최대 연3% 까지도 감면된다지만 말이 그렇다는 것이지 대출 받을 때가 되어 봐야 안다. 특히 예금담보대출은 엄청난 손해이다. 정기예금이자로 연4.5%를 받고 급전이 필요하여 예금담보로 7%로 대출을 한다면 2.5% 더 내는 것이 아니라 4.5%에 대한 세금액 까지도 당신이 부담하여야 한다. 원 세상에나.

신용대출이니 정책자금 대출이니 그럴듯한 것들도 많지만 당신을 뭘 믿고 그냥 빌려주겠는가. 물론 당신이 이름있는 직장에 다니면서 어느 한 은행을 계속 거래를 하여 왔다면 신용대출로 돈을 빌릴 수도 있겠지만 그 액수가 몇 천만원을 넘어가게 되면 이야기가 달라진다. 역으로 생각해 보아라. 당신이 대출담당자라고 치자. 당신 같으면 돈을 빌리러 오는 사람이 직장이 좋고 거래를 오래 해왔다는 이유만으로 선뜻 몇 천만원을 내 주겠는가? 그럴 리 없지 않은가. 당연히 담보를 요구할 것이다. 담보만 있으면 요즘은 어디서나 돈을 빌린다.

하지만 나는 어떠한 경우에도 빚을 지지 말라고 외치는 사람임을 기억해라. 당신이 제 아무리 재주가 좋아도 빌려 쓴 돈에 대해 지불하는 이자는, 당신이 그 어떤 금융기관에서 굴리고 있는 자기에 붙는 세후 이자 보다 언제나 많은 법이다. 나는 적금은 적금대로 들고 대출금은 대출금대로 사용하는 사람들을 볼 때 마다 도대체 왜 그 쉬운 산수도 못하는지 궁금하기만 하다. (외환위기가 있었던 98년 초에 나는 은행에서 돈을 왕창 빌렸다. 나는 그 돈을 상호신용금고에 넣고 높은 이자를 받았

는데 은행 대출 이자를 갚고도 돈이 남았다. 그때 이후로는 그런 재미를 볼 수 있는 기회가 다시는 오지 않았다).

기억해라. 그 어떤 금융기관이건 간에 그들이 당신을 부자로 만들어 주기 위하여 불철주야 노력하는 자원 봉사자들은 절대 아니다. 금융기관의 정확한 표현은 금융 회사이며 당신의 돈을 이용하여 스스로 부자가 되고자 애쓰는 영리 목적의 법인이다. 영리 목적으로 돈 장사를 하는 사람들이 말하는 것을 그대로 믿으면 어떻게 될까? 나는 금융기관의 창구 직원은 물론 금융기관에 소속된 재테크 상담가의 말도 한 귀로 듣고 한 귀로 흘려 버린다. 은행에서는 자기들 상품에 가입하라고 하고 보험회사에서는 보험을 권유하고 증권회사는 자기들 상품을 권유할 것 아닌가. 금융기관에 종사하는 사람이 “저희한테 돈을 맡기지 마시고 이러 저러한 곳에 가서서 이렇게 하시면 이자를 이만큼 더 받으실 수 있습니다”라고 당신에게 말하는 경우는 거의 없기 때문이다.

선택은 당신에게 달려 있다. 다행히도 요즘은 인터넷 상에서 금융 상품들을 비교하여 정보를 제공하는 인터넷 사이트들이 여러 곳이 있다. 그런 사이트들을 수시로 방문하여 금리 변동 상황을 객관적으로 비교하여 스스로 판단 할 수 있는 능력을 갖추어라. 당신이 모르면 모르는 만큼 호구가 되어 버리는 것이 머니 게임이다.

(당신이 금융기관이나 재테크의 “기본조차 모르고 있다면” 전직 은행원 출신의 일본인 요코다 하마오의 ‘부자는 20대에 결정된다’를 나이와 상관없이 읽어라. 하지만 이 책의 내용 중 부자들의 특성으로 나오는 “배넷 저고리, 아기수첩, 초등학교 성적표 등을 간직해둔다”는 것은 일본의 부자들에게 물어보니 보편적인 특성 같지는 않으며 저자가 가난뱅이가 되는 지름길로 말하는 것들 중 상당수는 적용이 잘못 되었음을 염두에 두어라.

이상건 기자의 ‘돈 버는 사람은 분명 따로 있다’도 읽어라. 이 책은 재테크의 기초원리를 다루고 있기에 내가 난생 처음 추천사라는 것을 써 준 책이다. 솔직히 말

해서 이 책의 원고를 읽었을 때 “아니 대다수의 사람들이 한심하게도 도대체 이런 기초적인 것도 모른단 말인가?”하는 생각을 하였는데 저자의 말은 “대다수가 그렇다”는 것이었다. 쫓쫓)



운명적 사랑을 믿지 말아라

혹시 우연히 만난 생면부지의 이성에게서 가슴이 갑자기 아릴 정도로 시려지는 느낌을 받아 본 적이 있는가? 길거리에서 스쳐 지나가고 난 뒤에도 가슴이 두근거리는 아니 가슴이 내려앉는 듯한 그런 느낌 말이다. 그런 느낌을 받았을 때 나는 이 세상 살기가 만만하지 않음을 깨달았다. 젠장. 단 하룻밤만이라도 함께 지낼 수 있다면 모든 걸 포기할 수도 있을 것 같은 그런 대상. 나의 의지와는 상관없이 흔들리고 마는 영혼. 이른 바 훗(feel)이 꽃히는 것이다.

사랑에 대해 내가 뭘 알겠냐 만은 사람들은 그것을 사랑이라고 부르는 것 같으며 운명적 만남으로 찬미하는 것 같다.

스탠리 큐브릭 감독의 유작 Eyes Wide Shut 에서 그러한 감정은 현실을 위협하는 위험한 욕망으로 표현된다. 성공한 의사 빌 하퍼드와 그의 아름다운 아내 엘리스는 친구가 여는 크리스마스 파티에 참석한다. 그날 밤 두 사람은 각기 다른 이성으로부터 강한 성적 유혹을 받는다. 다음날 엘리스는 빌에게 숨겨왔던 비밀을 고백한다. 여름휴가 때 우연히 한 해군장교와 마주쳤는데 그에게 너무나도 강한 성적 충동을 느껴 그와 하루 밤만 보낼 수 있다면 남편과 딸 모두를 포기할 수 있을 것만 같았다고 말이다.

영화는 우리의 두근거리는 마음 뒤편에 은밀히 숨어 있는 것이 성적 욕구임을 적

나라하게 보여준다. 그것을 우리는 본능이라고 부른다. 성욕을 일으키는 유전적 DNA가 우리에게 본능으로 있다는 말이다. 그 DNA의 역할은 종족 보존을 위한 교미 충동을 일으키는 것이며 이 유전자로 인하여 수컷은 자기의 씨를 수많은 암컷에게 뿌리려고 하고 암컷은 우성 인자를 받으려는 목적에서 더 나은 수컷을 선택하게 된다.

고귀한 사랑의 감정을 프로이드도 아닌데 어떻게 그렇게 성적 본능으로만 조명할 수 있는냐고? 당신이 아무리 플라토닉 러브의 신봉자라고 할지라도 어떤 이성을 좋아한다면 그 사실 자체가 이미 성적 본능을 의미한다. 즉 우리가 누군가에게 첫눈에 반하게 되는 것이 실은 자신도 인지하지 못하는 성적 DNA가 가져온 은밀한 충동이다. 이른 바 전기가 흐르는 듯한 짜릿한 운명적 만남이라는 것이 사실은 종족 보존 DNA가 요구하는 최적의 교미 상대를 만났을 뿐이라는 의미가 될 수도 있다는 말이다.

사랑이라는 무대 위에 오르게 되면 우리의 행동과 마음을 그렇게 성적 유전자가 지배한다는 사실을 부인하지 말라. 이것은 2000년 2월 미국 코넬대 인간행동연구소의 신디아 하잔 교수팀이 2년간 남녀 5000명을 조사한 결과에 의하여서도 입증된다. 연구팀은 가슴 뛰는 사랑은 18~30개월이면 사라지는 것으로 확인됐다고 밝혔다. “사랑의 감정은 뇌의 화학작용”이며 “남녀가 만나 2년 정도 지나면 대뇌에 항체가 생겨 더 이상 사랑의 화학물질이 생성되지 않는다”.

미시간대 로버트 프라이어 교수 역시 비슷한 주장을 하는데, 사랑에 빠지면 분비되는 세로토닌 등은 상대의 결점을 인식하지 못하게 해 사람을 눈멀게 만들지만 유효기간은 2년 정도라고 했다. 성적 호기심이 일단 채워지면 더 이상 화학 물질이 처음처럼 분비되지 않으며 연인에 대한 뜨거운 감정이 실은 유전자가 분비 시킨 화학물질이 가져온 결과라는 말이다.

본능에 의해 지배되어 시작되는 사랑은 그 원시적 속성으로 인하여 우선은 외모

같은 육체적 조건에 의하여 영향을 받는다. 첫눈에 반하거나 첫인상이 좋아서 호감을 느끼게 된다는 말이다. 그러나 사랑은 그런 첫 단추 하나로 계속 유지되는 것이 아니다. 본능에 의하여 그렇게 지배된 사랑은 그 일시적 속성으로 인하여 결코 오래 갈 수가 없다.

칠순이 다 된 영원한 은막의 여왕 엘리자베스 테일러는 8번의 결혼과 17번에 걸친 연애행각으로 유명하다. 그녀는 매번 결혼을 할 때마다 “이제야 내 진정한 사랑을 찾았어요”라고 말하곤 했지만 그 사랑은 모두 깨져 버렸다. 왜 그렇게 되었을까? 본능에 의해 지배된 만남을 진정한 사랑으로 믿었기 때문 아닐까?

수많은 나라들에서 신혼 부부 3쌍 중 한 쌍 이상이 이혼을 하는 이유도 본능에 의해 치장된 감정을 진정한 사랑으로 오해하고 결혼에 이르렀기 때문이다. 결혼 생활을 유지하고 있는 부부들이라 할지라도 상당수는 이미 마음이 식어버린 채 살아간다.

국정홍보처가 전국 20세 이상 남녀 4500명을 대상으로 실시한 ‘한국인의 의식, 가치관 설문조사’ 결과에 따르면 ‘다시 태어나면 현 배우자와 결혼할 의향이 없다’고 응답한 사람이 47.8%나 됐다. 두 쌍 중 한 쌍은 이미 깨져 있다는 말이다.

어느 부부는 남자가 여자를 만난 순간부터 너 아니면 못산다고 농약까지 마시며 자살 소동까지 벌이면서 결혼하였다. 헌데 1년도 안가서 남편은 폭력을 휘두르고 다른 여자와 살림까지 차렸다. 이런 경우가 어디 하나 둘인가.

이혼 경력이 있는 기혼자였던 미국인 심슨 부인과의 첫 만남에서부터 두근거림을 주체하지 못하고 결국은 그녀와 결혼하고자 영국 왕위를 내 놓았던 에드워드 8세의 경우는 어떠할까? 당시 그는 왕위에 오른 지 1년도 채 안된 시점에서 라디오 방송을 통해 이렇게 고백하였다. “사랑하는 여인의 도움과 지지 없이는 무거운 책임을 이행해 나가기가 나로서는 불가능함을 깨달았다.”(I have found it impossible to carry the heavy burden of responsibility... without the help and support of the woman I love.)그날 밤 에드워드는 호주로 건너가 몇 개월을 있

으면서 심슨 부인이 이혼 수속을 마칠 때 까지 기다렸고 드디어 프랑스에서 그녀와 결혼하게 된다.

모든 사람의 심금을 울려 온 이 사랑 이야기는 아마도 여성들이 공통적으로 꿈꾸는 러브 스토리일지도 모르겠다. 과연 그들은 나중에 어떻게 살았을까? 그 두 사람은 “성격차이로 인하여” 별거하였다. 새겨들어라. 성격차이라는 말은 갖가지 이유들로 인해 대단히 많이 싸웠다는 것을 부드럽게 표현하는 외교적 언어라는 것을.

기억하라. “왕자와 공주는 만나자 마자 서로를 사랑하게 되어 결혼하였고 행복하게 평생을 같이 보냈대요.”라는 식의 동화들은 적어도 절반은 거짓이므로 만나자마자 운명적으로 빠져버리는 사랑은 기대하지도 말고 믿지도 말아라. 운명적 만남의 두근거림은 사랑이 아니라 본능적 DNA 가 화학물질을 분비 시켜 당신도 모르게 나타나는 원시적 느낌에 지나지 않는다.

이성과의 만남에서 누구나 외모 혹은 첫인상에 호감을 느껴야 관계를 열어갈 수 있지만 그것이 지속시켜주는 사랑의 시간은 길지 않다. 순간적으로 불붙기 시작한 뜨거운 사랑이 끝까지 지속되는 예는 대부분 그 사랑이 시작 된지 얼마 되지 않은 시간에 영화 타이타닉에서 처럼 죽음이나 사회적 굴레로 인하여 헤어져야 하는 경우에서 주로 나타난다. 즉 사랑의 시간이 지극히 한정되어 있는 경우에 발생하는 것이지 두 사람의 관계가 지속되면서 성적 본능이 이미 충족된 상태가 되면 결과가 다르게 나타날 가능성이 높다는 말이다.

진정한 인간의 사랑은 육체적 조건에 집착하는 유전적 본능의 지배에서 한 단계 뛰어 넘는다. 그 사랑은 상대방의 인격, 개성, 취미, 습관, 지성, 능력, 가치관 등등의 내면세계에 매력을 느껴야 유지될 수 있다. 시작은 육체적 매력에 사로잡혀 시작되어도 내면의 뒷받침이 없다면 곧 사라질 거품이 된다. 때문에 사랑의 순서를 말한다면 이성(reason)의 교류부터 시작되고 그것이 감성으로, 다시 감성이 감정으로, 그리고 그 감정이 본능으로 연결되어야 한다.

결론: 남자는 자신이 어떤 여자를 만지고 싶고 애무하고 싶고 그 여자와 섹스하고 싶다고 해서 그 여자를 자신이 진정으로 사랑하고 있다고 선불리 착각하지 말 것.

여자는 남자와 섹스를 할 때 느끼는 포근함이나 따스함 등등을 자신이 그 남자를 사랑하는 증거로 100% 과신하지 말 것.

남자 여자 모두, 육체적으로 상대에게 길들여져 있고 벗은 몸의 친밀도가 크다고 해서 두 사람의 사랑이 계속 지속될 것으로 오판하지는 말 것. 만날 때 마다 스킨십 혹은 섹스에 탐닉하는 관계라면 당장 그만 둘 것.

가장 중요한 것: 외롭다고 사람을 사귀지는 말 것.



기회는 사람이 준다. 뒷사람에게 잘해라

1970년 노벨 문학상을 수상한 사무엘 베케트(Samuel Beckett)는 기성 연극을 부정하는 프랑스 신연극의 선구자이다. 우리에게는 그의 희곡 ‘고도를 기다리며’가 그 애매모호함(?) 때문에 널리 알려져 있다.

텅 빈 공간에 앙상한 나무 한 그루. 등장 인물들에게는 시간관념이 없다. 과거도 미래도 없다. 언제나 현재다. 그곳에서 부랑자 에스트라공과 블라디미르의 대화가 축을 이루는 이 연극에서 두 사람은 ‘고도’를 기다리면서 ‘고도’가 오지 않으면 목을 매 죽어버리자고 한다. 블라디미르는 이렇게 말한다. “이 모든 혼돈 속에서도 단 하나 확실한 게 있지. 그건 고도가 오기를 우린 기다리고 있다는 거야.” 에스트라공이 “만일 고도가 온다면?”하고 묻자 블라디미르는 “우리는 구원을 받는다”고 말한다.

이 난해한 연극을 이해하여 보자는 것은 아니다. ‘고도’가 신을 의미하는 말이건

무의미의 의미이건 뭐건 간에 내가 말하고 싶은 것은 우리는 누구나 어떤 형태로든 성공할 수 있는 기회가 오기를 목이 빠지게 기다리며 살고 있다는 사실이다.

게다가 누구에게나 일생 동안 기회가 3번은 온다고 하지 않는가. “해와 달은 누구에게나 빛을 준다(日月無私照)”라는 말도 있다. 그러나 과연 그 기회는 어디서 언제 나타나는 것일까? 혹시나 ‘고도’처럼 오는지 안 오는지 불확실한 가운데 세월만 잡아먹는 것은 아닐까.

당신이 명심하여야 할 사실은 그 기회는 반드시 올 것이며 당신 주변의 누군가에 의하여 주어질 것이라는 점이다. 돈이 그 기회를 주는 것도 아니고 학벌이 주는 것도 아니다. 기회 수여의 결정권자는 사람이다.

예를 들어보자. 학생운동가 출신인 이명박은 1965년 현대건설 경리사원으로 입사하였으나 불과 12년 만에 36살의 나이로 사장직에 올라 샐러리맨들의 우상이 되었다. 열정과 담력, 저돌성이 정주영 명예회장과 닮았다는 평가를 받았던 그는 현대건설 회장직을 던지고 정치인이 되었다. 비록 그는 자서전에서 “오너는 결코 전문경영인을 믿지 않는다”며 “한국에서 전문경영인은 사장이 아니라 ‘사장급 직원’에 불과하다”고 꼬집었지만 그에게 기회를 준 것은 현대건설이라는 조직이 아니라 지금은 고인이 된 정주영 회장이었다고 나는 믿는다. 정주영 회장이 그에게 기회를 주지 않았다면 그는 어쩌면 평생 경리업무만 보았을지도 모른다.

물론 이명박은 기회를 붙잡을 준비가 되어 있었던 사람들이다. 그렇게 준비가 되어 있는 사람에게는 언젠가는 누군가가 그를 눈 여겨 보다가 기회를 제시한다. 이것이 기회의 법칙이다. 왜 그럴까? 이미 성공한 사람들은 대부분 바쁘다. 이미 부자가 된 사업가들 중에는 돈에 대하여 동물적 후각을 갖고 있는 사람들이 많다. 하지만 그들의 몸은 우리들처럼 하나뿐이다. 혼자서는 일을 다 처리하지 못한다. 하지만 내가 만난 여러 나라의 성공한 사업가들이 공통적으로 하는 말은 “사람이 없다”는 것이다. 누군가가 필요하기는 한데 믿고 일을 맡길 사람이 없다는 말이다.

실업률이 제아무리 높아도 쓸만한 사람이 없다고 하는 말이 수많은 경영자들 입에서 나오지 않는가.

기회를 주고 싶은데도 기회를 받아먹을 만한 사람이 주변에 없다는 것은 사업가들과 부자들의 공통된 고민이다. 당신이 부자가 될 수 있는 기회는 언제나 그런 사람들에게 의하여 주어지며 그들은 대개 당신보다 한 세대 앞에서 기득권을 이미 획득한 사람들이다. 그 사실을 잊지 말라.

빌 게이츠가 오늘의 성공을 갖게 된 것도 마이크로 소프트의 초창기에 IBM의 어느 이사가 기회를 주었기 때문이다. 당시 IBM 에서는 PC 에서 사용할 소프트웨어(disk operating system)를 찾고 있었고 이미 다른 유명한 소프트웨어 회사와 접촉한 바 있었다. 그러나 거대한 IBM 의 이사가 방문하였음에도 소프트웨어 회사 사장은 건방지게도 얼굴조차 보이지 않았다. 이에 분노한 IBM의 이사는 이름도 없는 마이크로 소프트를 찾아갔고 그곳에서 “정장 차림으로 예의를 갖추고 기다리던” 빌 게이츠를 만났던 것이다.

미국에서 가장 크고 성공적인 벤처 캐피탈 회사로 험브리크 & 퀴스트(Hembrecht & Quist) 라는 곳이 있다. 이 회사에는 하루에도 수십통 씩 벤처 기업가들로부터 돈을 투자하여 달라는 애절한 투자 요청서가 들어온다. 하지만 그 요청서들은 대부분 쓰레기통으로 들어간다. 그렇다면 투자심의를 할 때 이 회사에서 가장 중요하게 보는 것은 무엇일까? 기술이나 연구비 비중, 혹은 시장 점유율일까? 아니다. 창업자 자신의 소질과 자질이다. 그것이 핵심이다. 그러나 그러한 내용은 투자 요청서나 사업 계획서에는 나타나지 않는다. 때문에 그들은 우선은 믿을만한 인맥을 통해 소개를 받은 기업가들을 우선 면접한다.

한때 주식시가 총액이 마이크로 소프트사를 능가해 관심을 모았던 인터넷 접속 장비업체 시스코 시스템스 역시 직원 중 60% 가량을 내부 핵심인력의 추천에 의해 채용한다.

이러한 여러 사례에서도 나타나듯이 당신을 기회의 신에게 소개하고 추천하는 것은 이미 이 사회에서 능력이 검증되어 돈과 지위를 획득하는데 성공한 사람들이다.

당신이 제아무리 능력이 있다 하더라도 그런 사람들의 호감을 사지 못하거나 그들의 생각이나 사고방식에서 벗어나 있다면 당신에게 기회가 주어질 가능성은 그만큼 낮아진다. 따라서 당신에게 능력이 있다면 이제는 옷차림이나 언행에 있어 주의해야 한다. 당신의 옷차림과 헤어 스타일을 과연 당신보다 10년 이상 더 나이가 많은 사람들이 좋아할까를 생각해 보라. 친구들에게 쓰는 말투를 그대로 나이든 사람들에게 사용하게 되면 당신은 “예의도 모르는 건방진 놈”으로 인식되게 될 뿐이다.

이것은 외국인들에게도 마찬가지이다. 내가 다국적기업에서 일을 했었을 때의 일이다. 미국에서 남미인들이 많이 거주하는 곳에서 유학생활동을 한 일본인 직원이 도쿄(東京)에 있었다. 남미인들의 영어는 일반적으로 거칠고 공손하지 않으며 길거리 소년들 같은 느낌을 주는데 그 역시 비슷하였다. 나는 그가 나를 포함한 그 어느 외국인 상사들에게도 경칭이나 공손한 표현을 쓰는 것을 한번도 듣지 못했다. 약 1년 후 그는 홋카이도(北海道) 지사로 좌천되었다.

수많은 사람들은 성공을 원하면서도 자신의 말투나 옷차림에 대하여 인식조차 하지 못한다. 이러한 태도는 특히 젊은이들에게 아주 극심하게 나타난다. 그들은 모든 세상 사람들을 자기 친구로 여기는 것 같다. 그래서 모르는 사람에게 e메일을 보내도 언어 사용이 친구들에게 보내는 식이다. 나에게 독자들이 보내는 메일들을 읽어 보면 채팅 언어들을 그대로 사용하거나 젊은 친구들이 생각 없이 자기 멋대로 지껄이면서 나를 “당신”이라고 부르는 경우들도 부지기수이다. (독자가 보낸 첫번째 메일을 읽자마자 내 마음이 움직여 독자가 알려준 번호로 전화를 하고 상세하게 내 의견을 말해 준 경우는 오직 딱 한 번, 롯데 그룹의 어느 직원뿐이었다. 그가 어떻게 보냈는지는 밝히지 않겠다. 그의 흉내를 낸 메일들이 들어올는지 모르기 때문이다.)

행동은 또 어떠한가. 인사조차 제대로 못하는 사람들이 부지기수이며 윗사람들에 대한 배려는커녕 윗사람을 자기와 동급으로 여기는 행동들이 그대로 표출된다. 명심해라. 윗사람들에게 호감을 얻기는커녕 예의도 모르고 건방을 떠는 사람으로 일단 비치게 되면 기회는 절대로 주어지지 않는다는 것을.

그런데도 사람들은 연장자들에게 호감을 사는 사람이 되기보다는 자기 친구들에게 인기 있는 사람이 되려고 한다. 하지만 당신이 성공할 수 있는 기회는 당신의 친구들이 주는 것이 절대 아니다. 천만의 말씀이다. 나는 친구들의 조언을 듣지 않았다. 오직 진짜 부자들의 말에만 귀를 기울였다. 마이크로 소프트의 공동 창업자 폴 앨런이 빌 게이츠의 친구이었음을 보편화시키지는 말라. 당신의 친구가 빌 게이츠가 아닌 이상은 당신 친구가 당신에게 제공하려는 기회의 대다수는 자기가 만드는 제품을 팔아달라는 영업의 기회이거나 당신의 자금을 사용하자는 것이다. 그것을 기회로 여기는 어리석음을 범하지 말라.

(내 말을 윗사람들에게 아부를 하라는 뜻으로 받아들이면 안된다. 당신 보다 나이가 든 사람들의 관점에서 당신 자신을 바라보라는 말이지 그들에게 아부하라는 뜻은 아니다. 또 우리가 흔히 사람 하나 좋다 혹은 착하다고 말하는 그 경우는 사람이 유순하다는 의미이지 능력이 있고 소질과 자질이 있다는 뜻이 아니다. 당신의 윗사람들이 찾는 사람은 능력이 있고 태도도 좋은 사람이지만 유순하고 착하며 공손하기만 한 사람이 아니다. 어쩌면 당신은 그래도 윗사람들에게는 그들의 일가친척이 우선이라고 믿을지 모른다. 같은 능력을 가졌다면 일가친척을 우선시할 것이다. 능력도 없는 일가친척을 우선시하는 윗사람은 당신이 던져 버려야 할 대상에 지나지 않는다.)



외로움을 즐겨라

우리가 어떤 목표를 정하고 그 목표를 향해 나아가겠노라고 굳게 결심한 이후 우리의 발길을 가장 방해하게 되는 것이 무엇인지 아는가? 부자가 되고자 마음 굳게 먹었음에도 그 굳은 결심을 산산 조각 깨뜨려 버리는 것이 무엇인지 아는가?

그것은 <외로움>이다. 외로움은 그 어떤 목표이든 간에 목표를 달성한 사람이라면 누구나 반드시 수없이 겪었을 통과 의례이다.

혼자서 노력하는 과정 중에 창밖에 비치는 찬란한 햇빛, 하얗게 쌓인 눈, 후두둑 떨어지는 소나기, 그런 것들을 배경으로 하여 때 없이 밀려드는 외로움, 보고 싶은 얼굴 등등이 스스로를 외롭게 하고 이어서 “내가 도대체 꼭 이렇게 까지 하며 살아야 하나?” 하는 회의감마저 불러 일으킨다는 것을 나는 경험으로 안다. 그래서 나는 장담한다. 만일 당신이 어떤 목표를 향하여 정진하는 과정을 이미 시작하였거나 시작하려고 한다면 이제 곧 문득 문득 외로워질 것임을.

아, 하지만 명심해라. 이해인 수녀 마저도 이렇게 시를 읊고 있다는 것을. “누구 하나 내 고독의 술잔에 눈물 한 방울 채워 주지 않거늘. … 매일 아침 오늘도 살아 있음에 감사하거늘, 그래도 외로운거야 욕심이겠지. 그런 외로움도, 그런 쓸쓸함도 없다는 건 내 욕심이겠지.”(“존재 그 쓸쓸한 자리”에서 인용).

그러므로 이제는 고독과 외로움을 친구로 삼아라. 정호승 시인은 “외로우니까 사람이다”고 하지 않았던가.

그래도 누군가에게 기대고 싶다고? 그 기분, 충분히 이해한다. 나도 전혜린(“이 모든 괴로움을 또 다시”)처럼 “가끔 몹시도 피곤할 때면, 기대서 울고 위로 받을 한 사람이 갖고 싶었다”. 그러나, 그러나, 말이다. 당신이 외로움에 징징거리며 질질 째다면, 적어도 당신이 꿈꾸는 어떤 목표는 이미 물 건너 간 것임을 알아라.

당신이 외롭게 살고자 할 때 제일 방해가 되는 것은 놀랍게도 친구들이다. 친구

들은 당신의 옛 생활을 알기에 “새삼스레 너 답지 않게 왜 그러냐” 하면서 발목을 붙잡는다. 부자가 되려면 외로움을 이겨내야 한다. 친구는 당신에게 부자가 될 기회를 주지 못한다. 오히려 웃고 떠들며 이른 바 정을 쌓으면서 부자가 될 시간만 빼앗아간다. 그러므로 몇 년간만이라도 만나지 말고 외롭게 노력하라. 정 친구들이 그리우면 이메일을 보내라. 글 솜씨도 좋아진다.

외로움은 언제나 고통을 수반한다. 고대 희랍인들은 파테마타 마테마타 pathemata mathemata 라는 말을 하곤 했는데 ‘고통으로부터 배운다’는 뜻이다. 외로움의 고통을 즐겨라. 그 고통 없이 부자가 되는 테크닉을 나는 모른다.



법을 어느 정도나 지켜야 할까?

[1. 법이 지켜지지 않게 되는 과정]

살아가면서 누구나 법을 지키는 문제와 관련하여 조금씩은 갈등을 하게 된다. “법은 인간 사회의 규범이므로 반드시 지켜야 한다. 법을 어겨서는 안 된다.” 이것은 초등학교 때 이미 배운 사실이지만 일상생활 속에서 법을 지키지 않아도 아무런 손해를 입지 않게 되거나 오히려 법을 지킨 사람 보다 더 많은 이득을 볼 수 있다는 것을 알게 되면 법을 지키면 손해라는 생각을 떨쳐 버리기가 힘들다.

예를 들어보자.

주말에 고속도로 버스 전용차선은 9인 이상 승용, 승합차량만 다닐 수 있고, 9-12인승 차량에 6인 미만이 승차한 경우는 통행할 수 없다. 그게 법이다. 하지만 일반 승용차나 서너 명도 타지 않은 9-12인승 차량이 뻔뻔스럽게 전용차선을 이용하는 경우를 당신이 꼭 막힌 일반차선에서 보게 되면 당신은 어떤 생각을 하게 되는가.

특히 고속도로에 단속 경찰은 한명도 안 보인다면? 그들이 법을 안 지켰다고 해서 반드시 처벌을 받게 되는 것은 아니므로 결과적으로는 법을 지키려는 당신이 상대적으로 손해를 보는 것 아닌가. (나는 그런 차들을 볼 때 마다, 차량 내부에 몇 명이 승차하였는지를 보여주는 초고속 엑스레이 투과기가 부착된 감식 카메라를 만들어 경찰에 팔아먹으면 어떨까 하는 생각을 하곤 한다.)

형사정책연구원이 시민 1,118명을 대상으로 조사한 준법의식 실태 조사에서 응답자들은 국회의원(78%), 고위관료(75%), 세무공무원(60%), 경찰(54%) 순으로 법을 준수하지 않는다고 답했다. 나아가 국민의 95%는 “돈이 있거나 권력이 있는 사람들은 법을 위반해도 처벌 받지 않는 경향이 있다”고 생각하고 있으며 92.5%는 “요즘 세상에는 법보다는 권력이나 돈의 위력이 더 큰 것 같다”고 답했다. “똑같이 나쁜 일을 해도 가난하고 힘없는 사람이 더 심한 처벌을 받는다” 는 응답도 91.1%에 달했다.

하지만 그 조사에 참여하였던 응답자들 자신은 어떨까? 그들은 국회의원이나 고위관료, 세무공무원, 경찰 등이 아니기에 준법정신이 투철하다? 지극히 일부만 그렇다. 대부분의 사람들은 법을 지켜야 한다고 말은 하면서도 실제생활에서는 법을 어기며 산다. 그들은 “돈 있고 권력 있는 놈들이 법을 안 지키는데 왜 내가 지켜? 미쳤어?” 라고 생각하기도 하고 언론은 “윗물이 맑아야 아랫물이 맑다”는 논조를 전파하기도 한다(언론 종사자들은 분명 윗물일텐데 실제로는 아랫물이나 다름없이 행동하는 경우도 많다).

국민이 법을 어기는 과정을 생활 속에서 생각하여 보자. 먼저 운전 중 신호위반 벌금이 10만원이라고 가정하고 당신이 적발되었다고 치자. 당신은 잘못을 인정한 다. 그렇다면 경찰관은 이제 당신에게 10만원짜리 벌금고지서를 발부하면 되고 당신은 그 고지금액대로 벌금을 내면 된다. 끝. -- 우리나라는 좋은 나라, 투명한 나라가 되게 된다.

그러나 불행하게도 우리나라는 투명한 나라가 아니다. 불투명한 나라에서는 어떤 식으로 법이 집행되는가. 먼저 법규를 위반 하는 자들이 하나 둘이 아니며 단속인력의 부족 등으로 인하여 적발되는 건수는 전체 위반자에 비해 지극히 미미하다. 그리고 이때 당신이 취할 행동은 아래와 같다.

1. 잘못을 인정하기에 아무 소리 없이 면허증을 제시하고 경찰은 10만원짜리 벌금통지서를 발부한다. 다음부터는 신호를 제대로 지켜야겠다고 마음먹는다. (정말? 정말 당신이 이렇게 한다고? 와우!)

2. 당신은 신호를 제대로 보지 못하였음을 사과하고 다시는 그러지 않겠으니 선처를 구한다. 경찰관도 상황을 이해하고 다음부터는 교통법규를 잘 지키라고 주의를 준 뒤 그냥 보내준다. 마음씨 좋은 경찰을 만났으니 오늘은 참으로 재수 좋은 날이다. 오 해피 데이! (이것은 내가 2003년에 아내와 함께 직접 겪었던 경험인데 그 날 저녁 식탁에서 이 이야기를 하자 작은 딸 아이는 얼굴까지 찌푸리며 그 경찰을 나무랐다. “아빠 차가 최고급인데다가 엄마랑 같이 정장을 입고 운전석과 조수석에 있었으니 기사는 아닌 것 같고 돈은 있어 보이니 뺨도 있을 것 같아 그냥 보내준 것 인지도 모른다. 법을 일단 어겼으면 당연히 처벌을 했어야 하는 것 아니냐”는 것이 당시 중2 학년 딸 아이의 말이었다. 나는 찝소리도 못했다.)

3. 군소리 없이 잘못을 인정하고 이왕이면 싼 것으로 끊어달라고 부탁한다. 경찰관 역시 “이번 한 번은 싼 것으로 끊어 줄 테니 조심하시오” 라고 하면서 3만원 짜리 고지서를 주었다. 고마운 마음으로 당신은 고지서를 받아 든다. 친절할 경찰이라고 생각하면서. (하지만 경찰 내부에서는 그 경찰관이 발부하는 벌금고지서가 모두 3만원 짜리라는 사실에 주목하고 뇌물을 받고 벌금액수를 낮추어 준 것으로 판

단하여 그를 징계위원회에 회부할지도 모른다. 또는 상납이 없음을 섭섭히 생각한 상사들에 의해 좌천될지도 모른다.)

4. “왜 18 나만 적발하느냐”고 거칠게 항의한다. 당신은 신호를 위반할 수 밖에 없는 도로에서 재수 없게도 함정 단속에 걸렸다고 생각한다. 항의하는 말투 자체에 기분이 나빠진 경찰관은 법규 그대로 벌금을 10만원으로 결정한다. 정말 재수 읊붙은 날이다. 함정단속은 인권보호를 위해서 빨리 사라져야 하고 우리나라는 인권이 정말 엉망이라고 생각한다. 또는 도로 자체에 문제가 있는데도 그걸 고칠 생각을 안하고 단속만 능사라고 생각하는 경찰을 원망한다. (이런 식으로 생각하는 사람도 상당히 많을 것이다.)

5. 최대한 겸손한 말투로 “한번만 봐달라”고 간절히 호소하면서, 깊은 한숨을 내쉬며 순박한 표정을 짓는다(당신이 여자라면 최대한 예쁜 표정을 보인다). 그래서 경찰관은 당신이 위반한 내용은 짓혀 놓고 대신 벌금이 싼 다른 행위를 위반한 것으로 하여 3만원 짜리 고지서를 발부하거나 그냥 보내준다. 당신은 역시 세이노의 조언대로 협상에 대해 공부하기를 잘했다고 생각하면서 당신의 썩소가 먹혀 들어갔음에 흐뭇해한다.

6. “좋은 게 좋은 거 아니냐, 나와 무슨 원수진 것도 아닌데 싼 것으로 끊어 달라”고 하면서 슬그머니 2만원을 경찰에게 집어 준다. 그리고 3만원 짜리 고지서를 받는다. 당신은 “역시 경찰에게는 돈을 좀 집어 주어야 일이 된다니까”라고 생각한다.

7. 당신은 “이 험한 세상, 우리 서로 돕고 삽시다” 라고 하면서 3만원을 담뱃값 명목으로 준다. 그리고 경찰은 신호위반을 없던 일로 하고 당신을 그냥 보내 준다.

당신은 “세상은 이렇게 살아야 되는 거야. 벌금 내는 사람들이 나는 이해가 안 간다니까” 라고 생각한다. (또는 경찰이 “이거 왜 이러십니까” 하면서 돈을 되돌려 준다. 액수가 적어서 그런 것 같아 만원 한 장을 더 건네주니 “자꾸 이러시면 뇌물공여혐의를 추가하겠습니다”라는 경고를 받는다. 결국 10만원 짜리 벌금 고지서를 교부 받는다. 당신은 “원 세상에 돈 싫다고 하는 놈 처음 봤네”라고 투덜댄다.)

8. 경찰관은 당신을 세운 즉시 이렇게 말한다. “죄송합니다. 벌금이 원래 10만원 짜리인데 이 자리에서 우리 그냥 3만원에 쇼부 치지요.” 당신도 그 제안이 마음에 들어 3만원을 주고 해결한다. 머리 속에서는 “요즘 경찰들은 다 썩었어” 라고 한탄한다.

9. 경찰관의 동료들 보니 마침 고향 사람이다. 당신을 알아 본 그가 경찰관에게 이렇게 부탁한다. “우리 고향 사람인데 그냥 보내 드려.” 경찰관은 자기도 그 동료에게 같은 부탁을 한 적이 있기에 당신을 그냥 보내준다. 그리고 명절에, 당신은 고향에서 동네 사람들에게 자기를 도와 준 그 경찰에 대해 이야기를 하게 되고 그 경찰은 별것도 아닌 일이라고 하면서 겸손해 한다. 모든 동네 사람들이 그 경찰을 칭찬하고 “나도 걸리면 전화해야지” 라고 생각한다.

10. “신호위반 벌금이 10만원이라는 거 알아요?” 라면서 호통을 치는 소리에 기가 죽어 있는데 경찰관은 벌금고지서는 발부하지 않는 채 탄 짓만 한다. 그래서 1만원을 면허증 크기로 접어 주었더니 “이번 한번만 용서해 주겠다”고 하며 보내 준다. 당신은 “돈 받기를 원하면 처음부터 까놓고 말하지 뭘 그렇게 배배 꼬기는.. 에 이 더러운 세상” 이라고 생각한다. (또는 1만원을 주었더니 장난하느냐는 핀잔과 함께 뇌물제공혐의까지 추가 시켜 파출소로 끌고 간다. 결국 10만원의 벌금에 덧붙

여 형사적으로 고발까지 당하고 그 경찰관은 청렴한 경찰로 칭찬을 받는다. 당신은 비상금을 털어 좀더 많이 주었더라면 이런 일은 없었을 텐데 라고 생각한다.)

11. 당신은 그 경찰관의 소속 경찰서 서장이 고교 동창의 형이라는 사실이 생각나 즉시 동창에게 전화를 하고 동창은 형에게 전화를 하여 “이 일을 없던 일로 해달라”고 부탁한다. 얼마 후 경찰관에게 전화가 오고 경찰관은 뚱뚱은 얼굴로 당신을 그냥 보내주거나 3만원 짜리 고지서를 준다. “역시 사람은 뺨이 있어야 된다”고 당신은 생각한다.

12. 당신은 자신의 나이가 그 경찰관 보다 훨씬 더 많다는 것을 알고는 “젊은 사람이 왜 그렇게 뻑뻑하나, 자네는 아버지도 없나. 나도 자네만한 아들이 있다네.” 하면서 그냥 보내 줄 것을 간청한다. 그리고 경찰관은 당신을 “어른 공경하는 마음”으로 그냥 보내준다. 당신은 요즘 젊은 경찰들 중에 예의바른 사람들이 있음을 기뻐한다. 하지만 그가 법대로 집행하면 “요즘은 도대체 위아래가 없다니까” 하며 한탄한다.

13. 당신은 자신이 언론사, 방송사, 검찰, 국가정보원, 법원, 청와대 같은 곳에 있음을 말하면서, 혹은 당신 아버지나 형이 검사라고 말하면서, 혹은 당신이 낫발있는 사람이라고 말하면서, 혹은 이 차가 누구 차인 줄이나 알고서 그러는 거냐고 호통치면서, 그냥 내 빼려고 한다. 경찰은 잠시 머뭇거리다가 당신을 보내 줄 수도 있고 여전히 면허증을 달라고 할 수도 있고, 벌금 10만원을 부과할 수도 있고, 금액을 낮춰 줄 수도 있다.

당신이라면 어느 경우에 속할까? 법이 정한 벌금 액수 보다는 덜 손해 보는 방법

을 이리저리 모색하고자 틀림없이 노력할 것이다. (아니라고? ㅋㅋ, 농담하나...). 명심해라. 그렇게 이리저리 모색하는 노력이 바로 이 사회를 부패 시키는 원동력이 된다는 사실을 말이다. 특히 당신이 경찰계통에 아는 사람이 없는 지를 찾아내려는 태도가 바로 초특급 부패의 씨앗이 된다.

그런데도 당신이, 이 사회의 준법정신이 무너졌고 부패가 심각하다고 혀를 꼴꼴차? 단언하건대 우리는 돈과 갖가지 인맥과 권력, 심지어 나이 까지 동원하면서 범망을 피할 용의가 “언제라도 준비된” 상태이면서도 다른 사람들이 법을 지키지 않는다고 한탄해 한다.

[2. 듣기 좋은 말만 하는 위선자는 되지 말자.]

다른 방향에서 이야기 하여 보자. 당신이 봉급생활자라면 자영업자들의 탈세를 철저하게 비난할 것이고 스스로를 모범 납세자로 믿을 것이다. 하지만 자영업자에 대한 비난과 스스로를 모범 납세자로 여기는 믿음은 당신이 자영업을 하지 않기 때문에 나오는 것일 뿐, 언제라도 당신이 자영업을 하게 되면 당신 역시 세금을 빼먹는 방법을 연구할 가능성이 매우 높다.

따라서 비록 당신이 지금은 순박하고 선량한 모범 납세자로 자처하겠지만 그것은 달리 세금을 빼먹을 기회가 없기 때문에 어쩔 수 없이 선택한 길일 뿐이다. 당신은 결코 당신의 자유의지에 따라 모범 납세자가 된 사람이라기 보다는, 언제라도 기회가 주어진다면 탈세할 준비가 되어 있는 납세자에 지나지 않을 수도 있다. 그럼에도 불구하고 사람들은 탈세 기회의 부재를 납세 정신의 존재로 미화시킨다.

기회가 주어지면 다 같이 똑같은 짓을 보일 것이면서도 입으로는 자신이 다르게 행동할 것이라고 말하는 이런 현상은 여러 곳에서 나타난다. 아니 그보다 더 웃기는 현상은, 자기도 똑 같은 짓을 하면서도 남들에게는 그러면 안 된다고 말하는 18년놈들이다.

예를 들어 보자.

어느 사회지도층 인사가 그 아들로 하여금 미국 시민권을 획득케 하여 병역을 기피케 했다는 말을 종종 듣는다. 그러면 많은 사람들이 그들을 통렬히 비난한다. 여기서 그 비난자들의 절대다수는 미국에 갈 기회가 전혀 없었거나 그곳에서 살 기회가 주어 질 리 없는 사람들이다. 만일 그들에게 같은 기회가 주어진다면 틀림없이 많은 사람들이 똑같이 아들에게 병역 문제가 발생하지 않도록 조치할 것이다. 즉 그들 역시 잠재적 동조자들임에도 불구하고 지금은 마치 자신들이 무슨 국가안보의 초석이라도 되는 양 지껄인다. 그래도 이 정도까지는 이해할 만하다.

내가 가증스럽게 여기는 놈들은, 자기 아들들 역시 비슷한 방식으로 병역을 기피하였으면서도 자신의 경우는 좀 다르다고 박박 우기면서 “어떻게 사회지도층 인사들이 그럴 수 있느냐”고 통렬히 비난한 한겨레 신문의 어느 웃기는 논설주간처럼, 겉으로는 안 그런 척 하고 사람들에게도 그러면 안 된다고 말하는 이상한 놈들이다(이들은 가방 끈이 대체적으로 길고 남들 보기에 나쁘지 않은 직업을 갖고 있는 먹물일 확률이 높다).

우리는 법이나 사회 규범에 대하여 솔직해질 필요가 있다. 나에게 공부 잘하는 아들이 있고 그 아들이 미국에 체류함으로써 병역을 면제 받는다면 나는 당신들이 뭐라고 하건 간에 틀림없이 그 면제 방법을 모색할 가능성이 있다. 그 아들이 공부를 못한다면 영어라도 배울 수 있게 미국에 남아 있도록 손을 쓸 가능성도 있다.

원정출산은 어떨까? 나에게서 딸이 둘 있는데 그 아이들이 태어났을 때 미국 시민권을 안겨 주고자 원정출산을 시도하지는 않았지만 그런 공수를 사용할 만한 상황이 안되었기 때문이지 만일 그렇게 할 수도 있었다면 굳이 그런 출산 방법을 외면하지는 않았을지도 모른다. (하지만 내가 그런 시도를 혹시라도 하고자 하였다면 내 아내가 100% 결사반대하였을 것이며, 덧붙여 말한다면 나는 미국 시민권이나 영주권을 대단하게 여기지 않으며 내 딸들이 미국에서 공부하여야 인생길이 열린

다는 생각도 하지 않아 왔기에 그 흔한 해외연수 한번 보내지 않았고 아직까지는 외국인 과외 강사 한번 붙여 준 적도 없다.) --계속



내 딸들아. 이런 놈은 제발 만나지 말아라

사랑하는 내딸들아. 이런 놈은 제발 만나지 말아라. 나이가 어린 너희도 막연하게나마 결혼이라는 것에 대해 한 두 번은 생각하여 본 적이 있을 것이다. 나는 너희가 결혼을 반드시 하여야 한다고 생각하지는 않는다. 독신으로 살아도 좋다.

하지만 결혼을 하게 된다면, 여자에게 있어 사랑은, 특히나 너희 세대에서는, 경제적으로 자립할 수 있는 능력을 스스로 갖추고 있을 때 보다 더 완전할 수 있음을 잊지 말아라. 또한, 너희의 결혼 생활은, 적어도 한국에서는, 남편이 될 남자 보다는 시어머니를 비롯한 시댁 식구들이 어떤 사람이냐에 의해 더 많은 영향을 받을 수도 있음을 기억하여라.

그리고 무엇보다도 제발, 마마 보이, 효도를 지상 의무로 생각하는 남자, 부모 말에 절대 복종하는 착한 남자, 과묵하고 말없는 남자, 부모 인생을 대신 살아주려는 남자, 가족 보다 친구가 먼저라고 떠들고 다니는 남자, 제사 안 지내면 큰일 나는 줄 아는 남자 등은 절대적으로 만나지 않게 되기를 바란다. (기회가 생기면 그런 남자들에 대해서 별도로 자세히 말해줄 것이나 나는 그런 남자들은 직원으로 채용하기 조차 꺼려 왔다.)

그런 남자들만 아니라면 모두 좋다는 뜻은 물론 아니다. 딸 가진 부모 마음이야 다 마찬가지로겠지만, 나는 너희가 무엇보다도 이 사회에서 경제적으로 자립할 수 있는 남자를 만나게 되기를 원한다. 그리고 이 글은 그렇게 될 싹수가 전혀 없을 뿐

만 아니라 결혼 후에는 너희에게도 조만간 자상함을 보이지 않을, 아니 오히려 너희에게 고칠 점이 많다고 하면서 하나하나 따지고 투덜대기만 할, 그런 남자를 가장 쉽게 골라내는 방법을 너희에게 가르치고자 쓰는 글이다.

장사를 하건 사업을 하건 봉급생활을 하건 간에 부자가 되기에는 애초부터 싹이 노랗다고 내가 단언 하는 사람들이 있다. 세상을 살아 나가면서 다른 사람들이 원하는 것이 무엇이고 싫어하는 것이 무엇인지를 모르는, 다른 사람들에게 전혀 세심하지 않은 사람들이다.

왜 나는 그렇게 생각할까?

부자가 된다는 것은 다른 사람들의 호주머니 속에 있는 돈이 그들의 자발적 의사로 내 호주머니 속으로 건너 와 쌓이게 되는 것을 의미한다. 그런데 다른 사람들이 뭘 좋아하고 뭘 싫어하는지를 모른다면 그들이 지갑을 열 리가 없지 않겠는가. 때문에 나는 타인에게 무심한 사람들은 이 세상에서 전혀 부자가 될 수 없다고 단언하는 것이다. 이것은 내가 살아오면서 직접 검증하면서 깨닫게 된 사실이다.

어떤 남자들은 자기가 섬겨야 하는 윗사람들에게만 세심하다. 이런 사람은 아부에 능하여 출세하는 경우도 많지만 가족으로부터는 섬김을 받고자 원하기 때문에 가부장적 권위의식에 물들어 있어서 남편감으로는 정말 별 볼일 없다. 윗사람에게 보이는 세심함의 반의반도 가족에게는 보이지 않기 때문이다. 왜 그럴까? 이런 남자들에게 있어 가족은 기본적으로 손 아래 집단에 지나지 않기 때문이다.

대부분의 보통 남자들은 자기가 아는 사람들에게는 세심할 수 있으나 자기가 모르는 사람들에게는 전혀 세심하지 않다. 자기가 모르는 다른 사람들에게 세심하지 못한 남자들을 가장 손쉽게 판가름하는 기준이 있는데 바로, 운전하는 모습이다.

우선, 남자친구가 너를 태우고 가다가 네가 도중에 내려야 할 때 너에게 가장 편한 곳에서 차를 세운다면 싹이 노란 놈이다. 기억해라. 그런 놈은 너에게만 세심하며 타인에게는 절대적으로 무심한 놈이다. 절대 그것을 너에 대한 배려로 생각하며

고마워하지 말아라.

기사가 운전하는 경우이건, 내가 직접 운전하는 경우이건, 택시를 타고 가는 경우이건 간에 나는 너희에게 “가장 편한 곳에서 내리려는” 태도를 꾸짖어 왔고, “가장 편한 곳에서 내리려고 하지 말고 뒤에서 오는 자동차들에 가장 방해가 되지 않는 곳에서 내려 달라고 하여야 한다”고 강조하여 왔다.

차량통행이 많은 곳에서 비상감박이를 키고 차를 잠시 정차시키는 행위는 내가 그 어느 경우에서도 전혀 용납하지 않아 왔음을 기억하여라. 만일 남자 친구가 너를 그런 곳에서 기다린다면 이미 싹이 노란 놈이다. 다른 사람들을 생각하느라고 오히려 너희를 불편하게 하는 녀석이 진짜 물건임을 명심하여라. (물론 너희 역시 그 불편을 당연한 것으로 받아들여야 할 것이다.)

택시를 탈 경우에도 아무 곳에서나 차를 잡으려는 놈은 싹이 노란 놈이다. 그 택시 뒤에 따라오는 다른 차들을 생각하지 않기 때문이다(내가 너희와 택시를 탈 때 길거리 아무 곳에서나 택시를 잡으려고 한 적이 있더냐). 그런 놈들일수록 도로가 혼잡한 이유는 택시와 버스 운전사들이 운전을 험악하게 하기 때문이라고 생각하지만, 진실은 택시를 아무 곳에서나 타는 닭대가리들과 자가용을 아무 곳에서나 세우고 타는 새대가리들 때문에 차선이 엉망이 되는 것이며 그 결과, 운행시간에 쫓기는 버스가 제대로 다니지 못하다 보니 도로는 개판이 되는 것일 뿐이다. 즉 택시나 버스가 운전을 엇같이 하도록 만드는 원인 제공자들이 바로 그런 닭대가리들과 새대가리들이라는 말이다.

남자 친구가 너와 함께 어딘가를 운전하며 갈 때 길을 많이 헤맨다면 싹이 노란 놈이다. 길을 떠나기 전에는 미리 지도를 찾아보고 사전에 준비했어야 한다. 회사에서 거래처를 다녀와야 할 때, 아무 생각 없이 나가는 직원도 있지만, 이미 그곳을 방문한 적이 있는 다른 사람에게 물어보거나, 지도를 보면서 거래처에 전화를 하여 길을 상세히 물어본 뒤 출발하는 직원도 있다. 운전하고 가다 보면 알게 되겠

지 하는 놈들은 인생도 그 모양으로 지레짐작으로 살고 있음을 나는 보아왔다.

심지어 길을 헤매는 중에도 절대 다른 사람에게 물어보지 않으려고 하는 이상한 남자들도 꽤 있음을 알아 두어라. 이들은 인생을 살아가면서도 자기 똥고집대로만 하려고 한다. 도심지에서 길이 꼭 막혀 있는데 교통방송 조차 듣지 않는다면 더 이상 그런 남자는 만날 필요조차 없다.

깜박이를 언제 켜는지도 눈 여겨 보아라. 자고로 하루 벌어 하루 먹고 사는 계층일수록 깜박이를 켜는 데 인색하다는 것을 나는 안다. 자신이 어느 방향으로 움직일지를 타인에게 사전에 알려줌으로써 혹시나 있을 피해를 줄여주고자 하는 세심함이 타인에게 없는 놈들 치고 잘사는 놈들이 없음을 알아라.

(고급차가 그렇게 무심하게 운전한다면 십중팔구 재산이라고는 기껏해야 수십억 원 수준에 불과하거나, 물려받은 부동산의 가격이 폭등하여 졸지에 부자가 된 졸부이거나, 그런 집 주부 혹은 그 자식들이거나, 낙하산 인사로 높은 자리를 차지하게 된 놈들이거나, 학연이나 혈연, 인맥 같은 것에 의지하여 사업을 하는 사장 새끼들이거나, 그런 놈들 밑에서 제대로 훈련 받지 못한 운전기사이거나, 권력을 좀 갖고 있거나, 그런 권력자나 정치인들에게 빈대 붙어 먹고 사는 놈들이거나 아니면 수입에 걸맞지 않게 차는 좋은 것을 타고 다니려는 놈들이라고 보면 된다. 참, 자동차가 좋다고 해서 무조건 부자라고 생각하지는 말아라. 나는 국산 고급대형차에 엘피지 개스통을 단 놈도 보았다.)

어떤 놈들은 좌회전을 하는 순간부터 깜박이를 키는데 이런 놈들 역시 정말 싸이셋노란 놈들이다. 자기가 해야 할 행동을 1초 전에야 깨닫는 놈들은 살아가면서 실수를 엄청 저지를 놈들이기 때문이다.

직진을 하여야 하는데 좌회전 차선에 들어갔거나 혹은 그 반대의 경우가 발생하였을 때 뻘히 옆 차선에 차들이 밀려 있음에도 기를 쓰고 차선을 제대로 회복하려는 녀석 역시 싸이 노랑다. 자신의 잘못으로 인해 수많은 다른 차량들에게 피해가

간다는 것을 까맣게 모르기 때문이다. 그런 경우는 자신이 당연히 멀리 돌아가야 한다. 자신의 잘못이 남에게 피해를 주는 것 보다는 자신이 입게 될 손해에 대해서만 계산기를 두드리는 놈들은 자기 입장에서만 상황을 보기 때문에 타인의 신뢰를 받기 어려우며 평생 돈 걱정하며 살게 될 놈들임을 기억하여라.

주차하는 모습도 정확히 관찰하여라. 장애인 주차구역에 주차를 하는 놈이라면 욕이나 바가지 하고 헤어져라. 길거리에서 무단 주차하기를 즐겨 하는 놈이라면 지금은 주차장에 갈 돈을 아끼려는 놈일 수도 있겠지만 미래에는 주차장에 갈 돈이 없게 될 놈이라고 보면 틀림없다.

주차장에서 주차를 할 때는 지나칠 정도로 정확히 하는 사람이어야 한다. 텅 빈 주차장일지라도 자기 차의 오른쪽과 왼쪽에 차량이 주차될 때 피해가 가지 않도록 신경을 써야 한다는 말이다. 차를 어느 한 쪽에 빼박하게 세우거나 대각선으로 비스듬하게 세워놓고서도 바쁘다는 핑계로 그냥 내버려두는 놈, 혹은 잠시 주차할 텐데 별 일 없겠지 생각하는 놈은 일을 할 때도 자신의 입장만을 최우선으로 여기며 아내에게도 그렇게 대하는 놈들이다.

특히, 잠시 몇 분 동안인데 뭐 괜찮겠지 하며 타인에게 피해를 주는 놈은, 남들이 그의 행동을 몇 분 동안 지켜보는 것이 아니라 거의 순간적으로 지나갈 뿐이며 그 짧은 시간에 자신의 행동 전체가 평가된다는 것을 까맣게 모른다. 이런 현상은 여자들에게 더 자주 나타나는데 여자들은 자기 입장에서 세상사를 바라보는 경향이 남자들 보다 더 강하고 자기가 관심을 갖는 사람들에게만 세심한 경우가 많기 때문에 부자가 되기 어려운 것 같다. 여자들에게는 주차가 어렵다고? 장롱 면허를 10년 이상 갖고 있던 네 엄마도 주차만큼은 칼이다. 내가 몇 차례 잔소리하긴 하였지만.
ㅎㅎ

담배를 필 때 창 밖으로 재를 터는 놈들 역시 싹이 노란 놈들이다. 그 재가 뒤 차에 날라가 다른 사람에게 피해를 줄 수도 있다는 것에 무심하기 때문이다. 담배는

피고 싶지만 재떨이는 청소하기 싫고 자기 차는 깨끗이 하고 싶어 하는 놈들은 매사가 그런 식이다. 무슨 일을 하건 자기 편한 쪽으로만 생각한다는 말이다. 이런 놈들이 이 사회에서 성공할 수 있다고? 너희에게 잘 대해 줄 것이라고? 천만의 말씀이다.

뒤에 차들이 다다다다 붙어 쫓아오고 있음에도 앞 유리창에 워셔액을 뿌려대며 브러쉬로 닦아대는 놈들도 짝이 노란 놈이다. 그 워셔액이 뒤차, 옆차에까지 튕긴다는 것에 무심하기 때문이다.

속도를 낼 것도 아니면서 1차선을 계속 달리거나 너희가 탄 차를 뒤에서 추월하는 차들이 많다면 네 남자 친구는 전체 차선의 흐름에 무심한 놈이다. 짝이 노라니까 절대 만나지 말아라.

비보호 좌회전에서 반대편 차량 보다 먼저 좌회전하려고 기를 쓰는 녀석도 짝수가 노란 놈이고 몇 백 미터 더 가서 정식으로 유턴을 하면 될 것을 귀찮다고 불법으로 좌회전하려고 하거나 혹은 뒤에서 차들이 밀려와도 노란 중앙선이 없다는 이유 하나만으로 차선을 막고 좌회전 깜빡이를 키며 기회를 노리는 녀석들도 평생 돈 때문에 허덕대며 살 놈들이다.

또한 우회전 차선에 진입하여 직진을 기다리는 녀석은 닭대가리 수준도 못되는 정말 한심하기 짝이 없는 대갈통들이므로 절대 가까이 하지 말아라. 두 개의 차선이 하나로 줄어드는 진입 차선에서 순서를 차례대로 지키지 않는 꼴통들은 제발 그 친구들까지 멀리하기 바란다. 그런 놈들은 평생 가난의 굴레에서 벗어나지 못할 뿐 아니라 결혼 후 모든 면에서 너희에게 실망만을 가득 안겨 줄 놈들이다. (못사는 나라일수록 운전을 엉망으로 하는 대갈통들이 득실대지만 남아프리카 공화국 만큼은 예외였다. 백인통치를 오래 받았기 때문인지 길거리 질서는 한국보다 훨씬 선진국이다. 신호등이 없는 4거리 혹은 3거리 교차로에는 4 STOP 혹은 3 STOP이라는 표지가 있는데 반드시 정차하여야 하며 순서대로 왼쪽 차 한대가 지나가야 그 다음

도로의 차가 나간다. 우회전 차량을 가로 막고 직진을 기다리는 차? 그런 거 없었다. 왜냐하면 욕을 바가지로 얻어먹게 되기 때문인데 한국에서는 그런 놈들에게 너무나 관대하다. 자기도 그렇게 하기 때문일까?)

운전을 거칠게 하는 놈과 과속을 일삼는 놈들은 당연히 피하여라. 그들은 시간을 절약하고자 속도를 냈다고 말하겠지만 그런 놈이 시간을 아끼고자 지랄 떨며 운전하여 집에 돌아와 하는 일이라고는 기껏해야 TV나 켜는 행위라는 것을 명심하여라.

운전 중 양보를 받았을 때 감사의 표시를 하는 가도 살펴보아라. 보행자 우선 원칙을 지키는지도 눈 여겨 보아라. 무슨 일이건 간에 다른 사람들과의 협력이 필요한 법인데 그 다른 사람들의 입장을 세심하게 고려하지 못한다면 당연히 실패만 한다.

비단 운전 습관에서만 세심함의 정도를 간파할 수 있는 것은 아니다.

어느 광고에서 나오기도 하였지만 공공장소에서 문을 열고 들어갈 때 반드시 뒤를 살펴보고 따라 오는 사람이 있으면 문을 계속 붙잡고 있는가를 살펴라. 또 엘리베이터를 타고 있을 때 멀리 다가오는 사람이 있으면 열림 단추를 누른 채 기다려 주는가도 관찰하여라.

네 애인에게 그런 섬세함이 없다면 그 애인은 부자가 될 가능성이 아주 적다는 것을 알아라. 왜냐하면 부자가 되는 길은 재테크를 잘하는 것에 있는 것이 아니라 우선은 타인이 갖고 있는 문제들에 대하여 섬세하게 대처할 줄 아는 능력에 있기 때문이다.

에스컬레이터에서 바쁜 사람이 지나 갈 공간을 터 주는가도 살펴라. 너와 나란히 같이 손잡고 있고 싶어서 네 옆에서 있는 바람에 공간을 막고 있다면 그 놈은 너에게 “잠시” 세심한 것이지 절대 그 세심함이 오래 갈 놈은 아니라는 것을 기억하여라. (일행이 몇 명이건 간에 국제공항에서 조차 그렇게 하지 않는 사람들은 후진국인, 한국인, 중국인이다. 일본에서 한국으로 올 때 나는 공항 에스컬레이터나 무빙웨이에 서 있는 사람의 뒷모습만 보아도 그가 어느 나라 사람인지를 알아 맞출 수

있다. 혼자서 중앙에 서있거나 자기 옆에 가방을 놓음으로써 통로를 막았거나 두 사람 이상이 길을 막고 있거나 하면 틀림없이 한국인이다. 나는 너희와 함께 다닐 때도 반드시 일렬로 서게 하여 왔음을 기억하여라)

식당이나 기타 공공시설에서 낮은 목소리로 이야기하지 못하는 남자 역시 짝이 노란 놈이다. 한국의 중년층이 많이 이용하는 신라호텔 레스토랑들을 내가 가기 싫어하는 이유는 그곳에 오는 손님들이 너도나도 크게 떠들기 때문이다. (내 경험으로 볼 때 공공장소에서 제일 시끄럽게 떠드는 민족은 틀림없이 중국인들과 한국인들이다. 나는 외국 호텔 엘리베이터 안에서도 시끄럽게 떠드는 한국인들과 중국인들을 한 두 번 본 것이 아니다. 이런 놈들은 기껏해야 1년에 한 번 외국에 나올까 말까 하는 수준 정도밖에 될 수 없음을 알아라.)

심지어 사무실에서조차 큰 소리로 전화를 하는 사람들을 보면 전혀 이해가 가지 않는다. 목소리가 원래 크다는 것은 결코 자랑이 아니다. 나는 목소리 큰 부자를 국내에서건 해외에서건 본 적이 없다. 그러므로 때와 장소를 가리지 않고 언제나 목소리가 큰 “씩씩한” 남자는 절대 사귀지 말아라.

공공장소에서 휴대폰 벨소리를 반드시 진동으로 바꾸지 않는 놈들 역시 짝이 노란 놈이다. 이것은 기본적인 상식이다. 그런데도 사람들은 깜박 잊었다고 말한다. 그래서 음악회에서조차 공연 중에 벨이 울린다. 휴대폰을 끄라는 안내가 사전에 있었어도 마찬가지이다. 이런 사람이 무슨 일을 할 때는 언제나 실수투성이이다. 깜박 하기 때문이다.

빌딩 화장실에 붙어 있는 청소 점검표를 본 적이 있을 것이다. 화장실 청소가 뭐 그리 대단한 일이라고 확인해야 할 사항들을 조목조목 나열해 놓고 일일이 확인까지 해야 하는지 아는가. 그 간단한 일들 중 하나 두개를 청소담당자가 깜박하기 때문이다. 휴대폰 소리조차 깜빡하는 놈들은 화장실 청소도 제대로 하지 못하여 점검표가 필요한 놈들임을 알아라. 작은 것 하나 세심하게 수행하지 못하는 사람이 무

슨 일을 어떻게 제대로 할 수 있다는 말인가. (너희도 알다시피 나는 내 휴대폰을 언제나 진동으로 하고 다니기에 내 전화기의 벨소리조차 모른다. 너희들 역시 언제나 진동으로 해놓고 다니는 것을 아빠는 흐뭇하게 생각한다.).

지하철과 엘리베이터 같은 공공시설에서 사람이 완전히 내린 후 타는지도 눈여겨 보아라. 운전을 할 때 끼어들기가 금지된 곳에서는 절대 끼어들기를 하지 않으며 아무리 차량이 길게 늘어서 있어도 순서를 기다리는가도 보아라. 줄이 있는 곳에서는 순서를 철저히 기다리는 태도가 있어야 한다. 그렇게 하지 않는 사람들에게는, 약삭빨라야 잘 살 수 있다는 생각이 근저에 깔려 있음을 알아라. 그들은 절약과 노력, 자기개발을 통한 부자 되기 같은 것은 믿지 않으며 일확천금을 기다린다. 부자들을 모두 도둑이라고 몰아 부치는 사람도 그들이며 세상이 썩었다고 가장 열변을 토하는 것도 그들이다. 미국 디즈니랜드에서도 줄을 서서 기다릴 때 새치기하는 사람들은 미국 사회의 중류층이나 하류층이라는 것을 너희도 보지 않았느냐.

내가 지금까지 말한 썩이 노란 남자가 너희에게만은 세심할 것이라고는 전혀 기대하지 말아라. 그런 남자들은 너희에게 세심할 리가 없다. 모든 일에서 자기 자신의 입장만 생각할 뿐 이 사회가 남들과 함께 살아가야 하는 곳임을 모르는 놈이 무슨 성공을 꿈꾼다는 말이나. 그런 놈은 식당에서 네 물잔에 물이 비어 있어도 절대 너 대신 물을 주문하지 않을 것이며, 네가 무슨 커피를 어떤 농도로 좋아하는지, 설탕이나 프림을 타는지도 모를 것이며, 결혼 후에는 네가 뭘 좋아하는지를 깡그리 무시하고 오히려 자기가 좋아하는 것들만 내세우며 너희에게는 이것저것 잔소리하면서 너희를 변화시키고자 기를 쓸 놈들이다.

만일 네 남자가 다른 사람들에게는 무심하지만 너희에게만은 세심하여 잘 챙겨주어 별 불만이 없다면 그 세심함은, 종족 보존의 유전자들에 의해 분비된 특별한 화학물질이 만들어내는 일시적인 세심함이라고 보면 된다. (“운명적 사랑을 믿지 말아라.”^{52page}는 글을 읽어라). 제 아무리 그가 귀엽고 재미있고 매력적으로 보인다고 할

지라도 그런 놈은 그 친구들조차 멀리하는 것이 네 인생에 유익함을 잊지 말아라. 아, 참, 내가 말한 세심함은 학벌이나 학력과 전혀 상관 없으며, 직업의 종류나 사회적 지위하고도 전혀 비례하지 않는다는 것도 잊지 말거라. 좋은 학교 나와 좋은 직업을 가진 이른 바 인텔리로 간주되는 남자라고 해서 세심할 것 이라는 환상은 절대 갖지 말라는 말이다.



개새끼들에게는 욕을 하자

[경고 : 이 글에는 지독한 쌍욕들이 나온다. 쌍욕에 대하여 앨러지 반응을 일으키는 자는 이 글을 절대 읽지 말 것. - 이렇게 말하면 꼭 더 읽는다.]

많은 독자들이 쇼크를 먹을지 모르겠다만 , 종종 나는 욕하는 것을 즐긴다. 욕하는 법을 연구하기도 했고 새로운 욕을 만들어 외우기도 했다. 물론 내가 언제나 입에 욕을 달고 사는 사람은 아니다. 걸보기에도 나는 전혀 욕이라고는 입에 담지도 않을 사람같은 인상이라고 한다(믿거나 말거나). 하지만 나는 상대가 여자인건 남자이건 노인이건 젊은이 이건 간에 “행동이 개떡 같다면” (그가 먹고살기 바쁜 사람으로 보이지 않는 한) 쌍욕을 한다.

아니, 점잖은 체면에 좋은 말로 조용히 잘못을 지적해야지 몰상식하게 쌍욕이냐고? 내가 분명히 아는 것은 그들은 자신의 행동을 다른 사람들이 너그럽게 이해 혹은 용납하여 줄 것으로 믿고 있을 뿐 아니라 전혀 쌍욕을 얻어먹은 적이 없기 때문에 좋은 말로 해서는 행동의 변화가 결코 일어나지 않는다는 것이다.

그래도 점잖게 대화를 하려고 하지 않고 왜 쌍욕을 하느냐고? 좋다. 길게 대기자

들이 줄을 서 있는데 중간에 새치기하는 18년/새끼에게 당신이 한번 좋은 말로 타 일러 보아라. 그리고 어떤 반응이 나오는지 살펴보아라. 백이면 백, “별 미친 놈이 지랄이야”라는 표정으로 당신을 쳐다보거나 아니면 “당신이 무슨 참견이냐”고 대꾸할 것이다.

자, 이제 당신은 무슨 말을 할 것인가? “공중도덕을 지키셔야죠”라고 말할 것인가? “점잖은 분이 새치기하면 되나요”라고 말할 것인가? 아니면 “여기 있는 사람 모두가 줄을 서서 순서를 지키고 있으니 맨 뒤로 가세요”라고 말할 것인가? “질서는 편하고 아름다운 것이니 우리 다 같이 질서를 지킵시다”라고 말할 것인가?

당신의 그 공손한 말에 그 18년/놈이 맨 뒤로 갈 가능성이 도대체 몇 퍼센트나 된다고 생각하는가? 내 경험으로 볼 때 0%이다. 그 18년/놈은 여전히 뻔뻔스럽게 그 자리에서 버틸 것이며 당신 말을 “똥개야 짚어라”는 식으로 취급할 것이다.

나는 어린 시절 내 앞에서 새치기 하는 년/새끼에게 점잖게 말을 했다가 “너나 잘 지켜라, 네가 무슨 참견이냐”라는 말에 더 이상 아무 말도 못하고 속으로만 분통을 터뜨리다가 나중에 잠자리에서 분해서 씹씩대며 잠을 이루지 못한 경험이 몇 번 있었다. 당신에게도 그런 경험이 있지 않았을까? 그런 경험은 아주 아주 불쾌한 것이기에 “10분간 고민한 뒤” 나는 상당히 공격적인 어조로 현장에서 쌍욕을 의도적으로 사용하기 시작하였는데, 상대가 누구건 간에 첫마디부터 미리 외워 둔 욕으로 도배를 하였다.

이를테면 “야 앞에서 새치기하는 18새끼/놈아. 여기가 네 에미 보지구멍이냐. 아무데나 슬그머니 좆대가리 쳐박게”, “똥 째려 봐, 18년/새끼야, 이 줄이 아무 좆이나 들락거리는 네 에미 보지 구멍인 줄 아냐? 당장 뒤로 돌아가, 좆 같은 새끼/년아”, “너, 귀에 좆물이 부어져 안 들리십니까? 내가 하는 말씀이 네 번데기 자지 같습니까?” 등등이다. 물론 상대방은 당연히 나를 인간말종으로 알고 나와 시비 붙으려고 하지 않았다. 이렇게 하니 그 자리에서 불쾌감이 해소될 뿐만 아니라 즐거움

마져 생겼는데 그 즐거움은 상대방의 기분을 얼마나 잡치게 만들었느냐는 확신과 비례하였다(하지만 나는 새디스트는 아니다).

어쨌든, 반말을 짹짹하는 버릇을 가진 젊은 의사를 만났을 때는 환자들이 많은데도 그 자리에서 엄청나게 큰 소리로 쌍욕을 하기도 했고, KBS 방송국 기자 명함을 운전석 앞에 놓아두고 자기 멋대로 주차시키고 가서는 가족들과 식사 중이던 놈에게는 그 가족들 모두에게 완전 기분이 똥이 될 정도로 욕을 한 바가지 선사했다. 기사가 딸린 검정색 고급승용차가 깜빡이도 켜지 않고 갑자기 끼어들기를 할 때는 그 뒷좌석에 앉아있는 놈에게 가끔 시비를 거는데 “야 이 좃 같은 18새끼, 기사새끼 데리고 다니려면 운전교육부터 똑 바로 시켜 쳐먹어, 여기가 새치기해도 되는 네 에미 보지구멍인줄 아냐? 18새끼”라고 해야 속이 시원하다.

한번은 여의도에서 그 뒷좌석에 있는 놈이 얼굴이 시뻘개진 채 자기가 국회의원 이라고 하면서 명예훼손 어쩌구 개소리를 하길래 “같이서 경찰서 가자. 누가 개망신을 당하게 되는지 내가 똑바로 알게 해주마” 라고 끈질기게 물고 늘어지기도 했다(나는 길거리에서 나처럼 돈 있다고 깡죽대거나 권력이 있다고 깡죽대는 그런 새끼들을 골탕먹이는 게 매우 재미있다).

공공장소에서 애들이 시끄럽게 떠들며 돌아다니는 데도 그 부모가 내버려 둘 경우 나는 처음에는 아주 듣기 좋은 점잖은 말로 이야기 하지만 그 부모가 웬 참견이냐는 식의 반응을 보이면 즉시 “저기 번데기 좃만한 새끼들이 니 보지 구멍에 니 자지가 들어가 빠져 나온 18새끼들이십니까?”라고 말함으로써 그 부모의 기분을 확 잡아 버려 놓아야 기분이 좋아진다.

하지만 깡패들에게 대들다가 얻어맞은 적도 네 번 있는데 한번은 마흔 중반이 넘어서도 그런 적이 있다. 나 쪽 팔리고 나 손해라고? 나는 나 보다 강하게 보이는 놈들에게 할 말도 못하는 것 보다는 얻어맞더라도 덤비는 게 더 좋다. 아프기 밖에 더 하겠는가(참고 : 진짜 깡패들은 절대 당신 얼굴을 때리지 않는다. 내가 맞아 봐서

안다.ㅋㅋ). 그런데 당신 정말 지하철에서 담배를 피우거나 야간열차에서 고성방가 하는 녀석들에게 침묵하는 이유가, 똥이 무서워서 피하는 게 아니고 더러워서 피하는 것이라고? 정말?

어쨌든 내가 사용하는 욕들은 그 목적이 듣는 사람의 혈압을 크게 끌어 올리고 기분을 잡치게 만드는 데 있으므로 보지, 좆, 자지, 10, 18같은 단어들이 의도적으로 빈번히 사용되며 절대 평범한 욕이 아니다.(욕하는 법도 배워야 잘할 수 있는 엄연한 기술이지만 내가 사용하는 욕을 모두 여기서 가르쳐주게 되면 도서출판 윤리위원회 같은 곳에서 뭐라고 그럴 것 같으므로 스스로 알아서 배워라. 시중에 김열규라는 사람이 욕에 대해 연구하여 쓴 <욕>이라는 책도 있다.)

욕을 더럽게 하면, 일단은 쌍놈 내지는 못 배운 놈, 인격 파탄자, 불량배 등으로 간주된다. 다행히도(?) 나는 독자들이건 누구건 다른 사람들이 나를 어떻게 볼까에 신경 쓰지 않는 사람이므로 체면 손상 같은 것은 아무렇지도 않게 여긴다. 하지만 딸들과 함께 외출한 경우에는 딸들 입장을 생각해서 눈꼴 사나운 모습을 보아도 여간해서는 시비를 걸지 않는다(어느 호텔 한식당에서 딸들이 보기에다 눈꼴 사나운 놈들이어서 딸들이 내게 시비를 걸라고 말한 경우도 있었는데 모 정당 당무위원이라는 10새끼들이었다).

좌우지간 나는 ‘욕하기 운동 국민본부’ 같은 것이 생겨나야 한다고 믿는 사람이다. 왜냐하면 남에게 피해를 주거나 공중도덕을 모르는 18새끼들과 18년들에게 너무나도 관대한 것이 우리 사회이고, 모르는 사람의 잘못을 면전에서 지적하는 것을 꺼려하다 보니(당신도 아마 침묵을 지키며 “참는 게 최고”라는 생각을 하며 살고 있을 것이다) 결국 못된 18년, 18새끼들은 계속 자기 멋대로 행동하고 그 결과 이사회는 개판이 되어왔다고 믿기 때문이다.

교통질서만을 예로 들어 보자. 길게 늘어선 진입차선 앞에서, 버스나 택시나 화물차도 아닌데, 끼어들기 하는 차량에 양보하여 주는 선량한 운전자들이 나는 싫

다. 왜 그 압체들에게 욕을 하지 않는가. 왜 새치기 하는 사람들에게 관대함과 너그
러움을 보이는가. 왜 경적조차 울리지 않는가. 왜 차량통행이 빈번한 2차선에서 한
차선을 막은 채 뻥뻥스럽게 비상등을 켜 채로 주차하여 있거나 인도까지 올라와 있
는 자가용 차량 운전자들에게 “야 이 10새끼”라고 말하지 못하는가(대부분의 운전
자들은 경적조차 울리지 않는다. 그런 18년, 18놈들을 보면 경적을 울려라!). 기사
에게 불법 주차 상태로 대기하도록 지시한 사장새끼들과 여러 종류의 10새끼들이
차 뒷좌석에 탈 때 왜 욕을 퍼붓지 못하는가.

보행자 파란불이 켜졌는데도 차를 횡단보도로 진행시키는 개새끼들과 개잡년들
에게 왜 아무도 욕을 안 하는가. 그러니 그 새끼들과 그 잡년들이 더더욱 다른 사람
들을 우습게 보는 것 아닌가. 그러므로 누군가가 그런 잡 10새끼, 18년들에게 욕을
하는 모습을 보게 되면 그 사람을 거들어 주면서 다 같이 욕하자.

욕을 할 때는 상대방의 나이를 고려하지 말아라. 나이를 웬만큼 쳐먹은 한국의
꼰대들은(나도 꼰대다) 학력, 학벌, 지위에 전혀 상관없이, 잘못된 자기가 해 놓고
도 오히려 상대방의 말투나 나이 같은 것으로 꼬투리를 잡아 따지고 드는데 아주
익숙하고, 이러한 경우 주변 사람들 역시 나이든 사람의 잘못 보다는 그 잘못에 대
해 항의하는 젊은 사람을 무조건 탓하는 경우가 태반이다. 그러다 보니 수많은 연
장자들은 자기 멋대로 행동하는 경향을 다분히 보이는데 이게 다 쌍욕을 쳐먹지 않
아서 그렇다(노인공경? 공경할 만한 사람만 골라서 공경하라). 나이가 젊은 사람들
도 뭐 크게 다를 바는 없지만 말이다.

욕을 하다가 한 대 맞으면 어떻게 하느냐고? 주먹으로 한 대 맞고 엄살을 좀 부린
다면 최하 몇 주 이상의 상해 진단이 나올 것이다. 이빨이 부러졌다면 6주 이상의
진단이 나온다. 한번은 나 대신 내 기사(나에게 건축 인테리어를 배워 후에 독립하
였다)가 뺨을 한대 맞았던 적이 있는데 2주 진단이 나왔고 게다가 일몰 이후였다.
2001년 까지는 일몰시간 이후에 맞았다면 가해자는 무조건 100% 형사처벌 되었

다. 지금은 조금 완화되었지만 여전히 상대방이 2인 이상일 경우 또는 일몰시간 이후에 맞았다면 당신이 처벌을 원하지 않는다고 말하지 않는 이상 상대방은 반드시 형사처벌을 받게 된다. 전과자가 된다는 말이다. 여기서 일몰시간은 기상청 발표 일몰시간이기에 날이 어두워진 시간을 의미하는 것이 결코 아님도 알아 두어라. 여름에는 날이 흰한데도 일몰 이후인 시간이 많으니까 말이다.

어쨌든 당신이 왼뺨을 맞고도 오른 뺨을 무상으로 내주는 예수가 아니라면 상해 진단서를 발부받아 경찰에 고소하면 된다. (상해진단서의 진단기일을 생각보다 길게 잡아주는 대단히 고마운 의사들도 있다). 경찰이나 검찰에서 합의를 종용하여도 상대방이 많은 합의금을 제시하지 않는 한 응하지 말아라. 처벌을 원한다고 해라. 상대방이 유일하게 빨리 구속 상태에서 벗어나려면 수백만 원에서 경우에 따라서는 수천만 원의 위자료를 당신에게 주고 합의서를 받아야 한다. 최후의 승자는 결국 당신이 된다는 말이다.(명심해라. 아무리 분통이 터지는 상황이라고 할지라도 절대 폭력을 행사하지 마라. 현명한 자는 때리기 보다는 상대의 신원을 파악한 뒤 상대가 주먹을 날릴 때 오히려 얼굴을 더 가깝게 대 준다. 그래야 진단 기간이 길게 나오기 때문이다. 단, 차량번호 같이 상대방의 신원을 추적할 수 있는 정보가 있는 경우에만 한다. 당신이 폭력을 행사하여도 좋은 경우는 어느 때일까? 이걸 말하자니 무슨 폭력교사를 하는 것 같아 좀 켕긴다. 이 글을 자세히 읽으면 알 수 있을 것이다.)

욕을 할 때도 원칙이 있다.

첫째, 신변을 위협하는 말은 하지 말아라. “네 목아지를 따 버리겠다느니 네 배때기에 사시미 칼이 안 들어가는 줄 아느냐”는 식의 조폭식 화법은 절대로 사용하지 말아라. 폭행죄에 해당될 수 있기 때문이다. 물론 당신이 그런 욕은 “들어 보기는 커녕 알지도 못하고 한 적도 없으며 할 수도 없다”고 정치인들처럼 딱 잡아땠다면,

그리고 증인도 없다면, 증거불충분이 되겠지만 말이다.

둘째, 먹고살기 바빠 보이는 사람들에게는 절대 시비를 걸지 말아라. 길거리에서 택시나 화물차, 버스를 상대로 잘잘못을 따지지는 말라는 말이다. 양보와 용서는 사정이 조금이라도 나은 자가 베풀 줄 알아야 하는 덕목이다. 그러나 돈 있고 권력 있다고 남에게 피해를 주는 놈들(년들도 무지 많다)과 중산층으로 보이는 사람들에게는 시비를 걸고 욕을 선사하라.

셋째, 절대 흥분하지 말아라. 욕은 얼음처럼 차가운 마음으로 머리로 하여야 최대 효과를 거둔다. 그래야 싸늘한 맛도 생긴다.

넷째, 아무리 화가 나더라도 상대방의 재산은 절대 훼손시키지 말아라. 그것이 사소한 물건이라도 당신은 형법상 죄인이 되고 만다.

다섯째, 욕을 용두사미식으로 하면 절대 안 된다. 용두용미가 되어야 한다. 그러므로 욕 레파토리를 만들어 놓고 달달 외워라. 그리고 반드시 상대방의 잘못과 연관지어 욕을 하여야 한다. 그래야 나중에 유리하다.

여섯째, 욕을 할 때 다른 사람들에게도 들리게 할 것인지 아니면 상대방에게만 들리도록 할 것인지를 정확히 판단하라. 이것은 법적으로 아주 중요한 문제이므로 되새김질 하여 들어라.

끝으로 당신부터 제대로 해라. 당신부터 남에게 피해를 주는 일들을 거리낌 없이 한다면 욕은 당신이 먼저 먹어야 하지 않겠는가.

(추신: 1. 젊은 친구들은 나이 든 사람이 젊은 사람의 잘못을 탓할 때 우습게 여기고 선 불리 엉기지 말아라. “이런 버르장머리 없는 놈”이라고 밖에 말하지 못하는 꼰대들도 있지만 법을 철저히 이용해 적어도 몇 개월은 구치소에 처넣을 수도 있는 꼰대들도 있으니 까 말이다. 젊은 사람을 훈육하려는 나이 든 사람에게 모욕감을 느끼게 하는 언사를 하면 콩밥을 먹어야 한다는 것이 법원 판례들이다.

2. 보통의 개새끼, 개년들은 욕을 먹게 되면 하나 같이 “당신이 나를 언제 봤다고 욕을 하는 거야”라는 말로 대항하는데 그 말을 듣는 즉시 피부울 수 있는 욕을 생각해 두어라.

3. 내가 뭐라고 하든지 간에 당신 생각에 욕은 하지 않는 것이 좋다고 믿는다면 계속 그렇게 착하게 인내하며 좋은 말만 쓰면서 살아라. 속으로 분통 터트리는 성격만 아니라면 말이다. 진심이다. 나는 단지 신사에게는 더할 나위 없이 예의바른 신사가 되지만, 쌍놈, 쌍년에게는 내가 신사적으로 대하여도 아무 변화가 없다는 것을 경험적으로 알기 때문에 그 보다 더한 쌍놈이 되는 이중적인 면을 갖고 있을 뿐이다.)



물건을 잘 사야 잘 산다

SHOPPING MATH (쇼핑 산수)

A man will pay \$2 for a \$1 item he needs. (남자는 필요한 \$1짜리 물건을 \$2에 산다.)

A woman will pay \$1 for a \$2 item that she doesn't need. (여자는 필요없는 \$2짜리 물건을 \$1에 산다.)

당신은 왜 돈을 벌려고 하는가? 돈 자체를 소유하기 위해 돈을 벌려는 사람은 별로 없다. 그 돈으로 무엇인가를 사기 위함이다. 때문에 구매행위는 돈을 버는 행위만큼 중요한 것이다. 여기 매월 100만원의 월급을 받는 두 사람이 있다. 이번 달 월급을 받았을 때 두 사람 모두가 똑같이 원하는 것은 세탁기를 새로 장만하고 집에

있는 깨진 세면기를 교체하는 것이라고 가정하자. A는 세탁기를 대리점에서 30만원을 주고 샀고 비슷한 성능의 제품을 B는 20만원을 주고 샀다. 세면기인 경우에는 A는 가까운 인테리어 업체에 부탁하여 10만원을 주고 교체하였다. B는 세면기 판매업소들을 찾아다니며 5만원에 구입하여 스스로 교체하였다.

A는 골치 아프게 돌아다닐 필요 없이 편리한 쇼핑을 한 셈이다. B는 시간을 투자하여 세탁기들의 성능에 대하여 비교 검토하면서 공부하였고 세제가 자동투입되는 기능을 제외한 나머지 기능은 모두 동일한 세탁기를 20만원에 샀다. 또한 세면기 하나 구입하고자 여기저기 돌아다니면서 발품을 팔았다. 그 결과 A는 40만원을 사용하고 남은 돈이 60만원이 되었지만 B는 25만원을 사용하고 남은 돈이 75만원이 되었다.

이런 경우 나는 B의 공급은 A의 입장에서 볼 때 115만원에 상응한다고 계산한다. 왜냐하면 A가 공급을 115만원 받아야 세탁기와 세면기를 사고 남은 돈이 B의 75만원과 같아지기 때문이다.

내가 말하려는 것은, 물건을 어떻게 사는가에 따라 생활의 수준을 희생시키지 않아도 “상대방보다 수입을 가상적으로 늘릴 수 있다”는 사실이다. 이게 무슨 의미가 있느냐고? 부자가 된다는 것은 다른 사람들과 “상대적으로 비교하여 볼 때” 돈이 많다는 뜻 아닌가.

여기서 무시하여서는 절대 안될 요소가 있다. 시간이다. 만일 A에게 있어서 모든 여유시간이 경제적 부가가치를 창출할 수 있는 시간이라면 A는 시간을 절약하고자 편리한 구매를 택한 것으로 인정되어야 할 것이다(그러나 대부분의 경우에는 특별히 다른 할 일도 없으면서도 편리한 구매를 택한다).

예를 들어 동네에서 걸어서 30분 되는 곳에서는 배추를 500원에 팔고 있고 집 바로 옆에서는 비슷한 품질의 배추를 2000원에 팔고 있다면 배추를 싸게 사러 걸어갔다 오는데 소요되는 1시간의 값은 1500원이 된다. 결국 더 싸게 살 수 있는 길

을 불편하지만 찾아 나설 것인지 아니면 편리한 구매를 택할 것인지를 선택 여부는 당신의 시간이 어떻게 사용되고 있는지와 관련된 문제이다.

이러한 선택은 물건구매에만 적용되는 것이 아니다. 부동산을 구입하고 나서 등기를 직접 할 것인가 아니면 법무사에게 의뢰할 것인가 같은 서비스 영역에도 그대로 적용된다. 즉 불친절한 법원공무원들에게 방법을 물어보고 인터넷에서 정보를 찾아 내 힘들게 직접 등기를 할 것인가 아니면 손쉽게 법무사에게 부탁할 것인가 하는 선택에 따라 비용의 차이가 생기게 된다. 손쉽게 법무사에게 부탁하였을지라도 채권 할인을 법무사에게 부탁할 것인가 아니면 직접 채권을 판매할 것인가에 따라서도 비용 차이가 난다(나는 무슨 채권이건 간에 남에게 할인을 부탁하는 사람들이 이해가 가지 않는다. 그게 얼마나 손해를 보는 행동인지 도대체 모른단 말인가.) 당신 스스로 불편함을 감수하고 시간을 투자해 직접 알아보고 결정한다면 언제나 당신의 지출은, 편리함을 택하는 사람들의 지출보다 적게 이루어진다.

내가 이해가 가지 않는 것은 월급 이외에는 특별히 돈 나올 구멍도 없고 그렇다고 해서 자기계발에 열심이지도 않은 사람들이 돈이 절약되는 불편함보다는 돈을 더 지출해야 하는 편리함을 택하는 경우들이다. 이러한 태도는 개인이나 가정에게만 있는 것이 아니다. 수많은 기업의 구매담당자들 역시 그런 태도를 갖고 있음을 나는 안다.

그러나 기업이건 가정이건 개인이건 간에 돈을 주고 상품이나 용역을 구매하는 행위는 예술의 경지에 올라야 한다. 내가 경영자로서 갖고 있는 구매원칙은, “사장의 친구가 와도 품질과 가격에 경쟁력이 없다면 절대 구매하지 말라”는 단 하나 뿐이다(친구들이 경쟁력 있는 상품을 가져오는 경우는 솔직히 거의 없다는 것도 기억해라). “아버지가 파는 떡도 싸야 사 먹고, 형이 파는 떡도 맛있어야 사 먹겠다”는 정신이 당신에게 없다면 당신은 부자가 되는 길에서 아주 멀리 떨어져 있는 사람이다.

자, 이제 어떻게 하여야 물건을 싸게 구입할 수 있는지를 알아보자.

1. 직접 할 수 있는 것들을 늘려 나가라. 앞에서 이야기 했듯이 편리하게 돈을 주고 사람을 사서 일을 시키는 대신 불편하지만 본인이 직접 하는 법을 배워 나가라. 예를 들어, 자가용 운전자들은 엔진오일을 교환할 때 대부분 정비공에게 전적으로 맡긴다. 왜 정비공 옆에 서서 지켜보지 않는가? 자기 눈으로 직접 봐야 한다. 부자가 아니라면 엔진오일을 사다가 직접 교환하는 것이 좋다. 그런 식으로 배워놓은 것들이 나중에 장사나 사업을 할 때 엄청난 자양분이 된다는 것도 알아 두어라.

2. 구매시점을 파악하라. 야채나 식품처럼 신선도가 문제가 되는 상품들은 문 닫기 얼마 전이 가장 싸다. 물건을 주욱 늘어놓았다가 문 닫기 직전 정리하여야 하는 물건들 역시 정리시점이 싸다. 각종 전시회에서 판매되는 물품들 역시 전시 마지막 날이 가장 싸다. 이 정도는 대부분 알 것이다. 보석은 어떨까? 설날이나 추석 직전, 혹은 말일 경이 싸다. 만기가 되어 돌아오는 어음, 종업원 월급, 점포 임대료 등으로 인해 보석상인이 그 때가 가장 돈이 필요할 때이기 때문이다. 전문인들과 가격 협상을 할 때도 직원들 월급날 하루 전이 유리하다. 어떤 제품들은 12월말이 1월초보다 더 유리하다. 12월말에 연말실적 합산이 이루어지기 때문이다.

3. 가격구조를 파악하라. 단일상품 구매가 아니라 여러 물품과 용역이 동시에 제공되는 경우는 반드시 세부항목별 단가를 분석하여야 한다. 예를 들어 30평 아파트에 도배를 한다고 치자. 사람들은 보통 인테리어업체에 이걸로 하면 얼마예요 라고 묻는다. 콩나물 사는 식이다. 좋은 구매방법은 이 도배지는 한 롤에 얼마이고 도배사 인건비는 얼마이고 부자재 가격은 얼마냐고 물어보고 다른 곳들의 가격과 품목당 비교를 하고, 남는 도배지는 반쯤하는 조건으로 하며 도배사 인건비는 별도로

주겠다고 하는 것이다. 가격구조를 파악하라는 말이다. (“견적서 받는 법” 항목을 참조하라.)

4. 유통구조를 파악하라. 위에서 언급한 도배의 경우, 인테리어업체에서 하는 역할은 무엇일까? 도배지회사의 대리점에서 물건을 받아다가 마진을 붙이고 도배공을 연결시켜 주고 다시 마진을 붙이는 것이다. 그렇다면 그 유통구조를 단순화시킬 수는 없는 것일까? 전화번호부나 인터넷을 뒤져 벽지회사 대리점을 찾아내 직접 방문하고 그곳에서 신뢰할 만한 도배공을 소개받게 되면 비용이 덜 나가게 된다. 언젠가 친구가 관측용 손목시계를 내가 경영하던 회사에 납품하고 싶다고 하였을 때 내가 한 말. “네가 시계를 직접 제조하니?” “그건 아니야.” “그런데 왜 내가 널 통해서 사야 되지? 직접 주문하면 될 걸 말아야.” “...그건 그래.” 나는 친구에게 구매하지 않았다. 덧붙여 말하자면 나는 방문판매자나 다단계 판매자에게서 물건을 사 본 역사가 거의 없다. 왜? 편리는 하지만 비싸니까. 아니 때로는 너무 비싸니까.

5. 판매자의 입장을 살펴라. 백화점 매장에는 백화점 직원과 제조업체에서 파견 나온 직원이 같이 근무하는 경우가 많다. 파견직원은 실적을 올려야 하기 때문에 흥정이 가능한 때가 있다(나는 여성복 코너에서 그런 흥정을 몇 차례 했었다). 장기 임대매장을 갖고 있지 않고 임시 특별매장 형태로 들어온 사람들의 경우는 대부분 협상이 가능했다. 그런 경우 파견사원에게 명함을 달라고 한 뒤 전화하여 어차피 내가 백화점에서 카드를 끊으면 수수료 25프로 내지 30프로를 당신들이 내야 하므로 그 만큼 가격인하를 해 달라고 협상하여 성공한 적이 여러 번 있었다. 협상이 끝나면 다시 현금으로 줄 테니 3프로 정도 더 깎아 달라고 하기도 했다.

6. 현금을 지불하라. 신용카드를 사용하면 국세청은 좋아하지만 당신에게는 손해

인 경우가 더 많다. 가격비교 사이트에서 나온 최저가격을 직접 상점주인에게 제시하면서 현금을 준다고 말해보라. 그 가격보다 싸게 구입할 수도 있다. 현금지불을 싫어하는 주인은 이 세상에 존재하지 않는다. 카드나 현금이나 같다고 말하는 사람들은 모두 주인이 아니라 월급 받는 점원이다. 주인과 직접 협상하면서 현금으로 지불하라. 카드는 판매회사의 오너를 만나지 못하는 상품을 살 때나 사용하는 것이다. 어떤 카드는 돈을 돌려준다고? 그래서 현금을 쓰는 것 보다 유리하다고? 도대체 얼마나 돌려주는데?

7. 마케팅 기법에 속지 말라. 벼룩시장에서는 모든 것이 다 싸 보이지만 천만의 말씀이다. 물건을 쌓아놓고 팔거나 흰 종이에 큰 글씨로 파격세일이라고 써 놓았다고 해서 당연히 싸게 파는 것이라고 믿는다면 오산이다. 그게 다 당신 호주머니를 노리는 마케팅기법이다. 광고이미지에도 속지 마라. 당신이 어떤 상품을 좋게 생각하는 이유는 무엇인가? 심중팔구 광고에 세뇌되어 있기 때문 아닌가. 광고가 좋다고 제품도 좋다는 법은 없다. 게다가 광고는 당신의 마음을 어떻게 하여야 움직일 수 있는지만 연구하는 광고 전문가들이 만드는 것이다. 그런 광고에서 “우리 회사는 당신의 믿음직한 친구가 되겠다”고 아무리 다정하게 말하여도 그저 광고니까 하고 흘려버려라. 광고와 현실사이에는 엄청난 차이가 있으니까 말이다. (예컨대 상가분양 광고가 과장된 말로 도배되어 있는 바람에 당신이 속아 넘어갔을지라도 법원의 판결은 절대 당신에게 유리하지 않다는 것을 기억해라. 약간 과장시켜 말을 한다면, 광고를 그대로 믿는 놈이 바보라는 것이 법원의 판결이라고 해도 과언이 아니다.)

8. 판매자의 말을 그대로 믿지는 말아라. TV 홈쇼핑에서 진행자가 하는 말도 선불리 믿지는 말아라. 지방 출장 중 호텔에서 밤에 우연히 CJ39 쇼핑 채널을 보았는

데 샤프 50인치 PDP를 팔고 있었다(2002년 4월26일 새벽이었다). 진행자들은 설치장소가 바닥이건 벽면이건 설치비는 무료라고 거듭 강조했다. PDP는 상당히 무겁기 때문에 벽면 설치시 별도의 브라켓도 있어야 한다. 그래서 구입 희망자인양 전화를 했더니 설치비는 무료이지만 벽면 설치시에는 브라켓 값으로 40만원을 더 내야 한다는 것이었다. 이런 개떡 같은 놈들. 방송에서는 벽면이건 어디건 돈 안받고 해준다고 하더니 정정 방송조차 나오지 않았다. 이게 판매자들이다. 나는 복사기나 자동차 같은 기계를 살 때 영업사원의 말을 조금도 믿지 않는다. 오히려 애프터 서비스 전담 직원들에게 물어보아야 어떤 것이 튼튼하고 좋은지를 쉽게 알 수 있다.

9. 상품내용을 파악하라. 상당히 어려운 항목이다. 예를 들어 온열치료기나 돌침대를 살펴보자. 도대체 그게 몇 백만 원씩 할 근거를 나는 전혀 찾지 못한다. 이런 고가정책 제품들은 건강관련 제품들이거나 미용제품들이 주류를 이루는데 그 종류가 하나 둘이 아니다. 정수기 하나를 놓고 보더라도 도대체 수돗물을 필터로 통과시켜주는 것뿐인데 비쌀 이유가 전혀 없음에도 불구하고 비싸게 팔리는 것을 보면 참으로 신기하다(나는 정수기를 안샀다). 이런 제품들은 본사에서 가격을 철저히 통제하기 때문에 대리점에서 싸게 팔게 되면 대리점계약마저 취소시킬 정도이다.

10. 기본기능에 충실한 상품을 찾아라. TV를 예로 들어 보자. 화면크기가 같고 화질차이가 없지만 여러 가지 다른 기능들이 있다면 당연히 비싸다. 그렇다면 각 회사별 또는 모델별로 무슨 기능이 있는지 하나하나 비교하는 노력이 필요하다. 대부분의 전자제품들은 상대회사와 경쟁을 치열하게 하기에 저가품을 내놓고 있으며 고가품과 기본기능은 같은 경우가 많다. 비싼 제품들이 흔히 갖고 있는 부가기능들은 당신이 몇 년에 한번 쓸까 말까 하는 것들일 수가 있다.

11. 평상시에 가격정보에 민감해라. 나는 광고전단지도 종종 살펴보면서 물건값을 알아 두려고 한다. 20년전 특별한 기술이나 지식을 갖추지 않은 한 직원이 들어왔을 때 나는 그에게 이렇게 충고하였다. “당장 필요하지 않은 물건도 그 가격을 알아 두어라. 휴일이면 남대문 시장과 승례문 상가, 청계천 등에 정기적으로 가서 물건값을 확인해라. 밀수품 가격도 알아두고 중고가격도 알아두어라.” 요즘은 인터넷에서 가격정보를 손쉽게 얻을 수 있으므로 www.enuri.com 이나 www.omi.co.kr , 혹은 www.auction.co.kr 같은 곳에서 사고자하는 상품에 대한 가격정보를 미리 수집하면 된다. 적어도 그런 자료를 뽑아 들고 다닌다면 바가지 쓸 염려는 없다. 특히 한국소비자보호원에서 나오는 월간 <소비자시대> 라는 잡지 혹은 사이트(www.cpb.or.kr)는 상당히 유익한 정보들을 많이 제공하여 준다.

12. 협상해라. 사람들이 물건을 살 때 저지르는 대표적인 잘못은 가격협상시에 판매자가 기분나빠할 것을 염려한다는 것이다. 아니 돈은 당신이 지불하는데 뭐가 미안한가? 정찰제라고? 협회 가격이라고? 남들 다 그렇게 받는다고? 그건 판매자들이 정한 원칙이지 당신과 협의한 것은 아니지 않는가. 그러므로 절대 미안해하지 말고 협상하라.

하지만 나는 노점상의 물건은 절대 깎지 않는다. 물건이 같다면 큰 가게보다는 작고 초라한 가게에서 깎지않고 산다. 한쪽에서는 멋진 쇼핑백에 넣어주고 한쪽에서는 검은 비닐봉지에 담아주어도 그렇게 한다. 하지만 사람들은 정반대로 행동한다.

한가지 더: 내 아내는 백화점에서 식료품 등을 미끼 상품으로 원가이하 선착순 초특가 한정 세일 하는 곳에서는 줄서서 기다리지 않는다. 그런 상품들은, 절약을 하며 살아야 하는 사람들에게 구입 기회가 돌아가야 한다고 믿기 때문이다.



접대를 받지 말라

미국투자회사 칼라일그룹 서울사무소의 한국계 미국인 직원이 서울에서 “왕처럼 살고 있다”고 떠벌리는 메일을 친구들에게 보낸 사건이 2001년 5월에 있었다. 문제의 직원은 미국 국적의 20대로 1999년 7월부터 2001년 4월까지 미국의 세계적인 증권사 메릴린치에서 일하다 5월에 칼라일그룹으로 직장을 옮기면서 서울 근무를 해왔다. 서울에 온 지 불과 10여일 만에 그는 미국친구들에게 한국의 접대문화를 들춰가며 호화판 생활을 자랑하면서 “여러 은행의 임직원들로부터 거의 매일 골프와 저녁 술대접 등 향응을 받고 있다”고 메일을 보냈는데, 그 메일은 메릴린치 증권사를 비롯한 뉴욕의 투자회사 직원들로 급속하게 번졌고 결국 칼라일 본사에 까지 알려져 사표를 냈다는 것이다.

그 기사를 읽었을 때 내게 제일 먼저 떠오른 생각 “불쌍한 은행 임직원들...”은 행에서 접대를 하여야 하는 위치에 있다면 나이가 적어도 40대는 되었을 텐데 새파랗게 젊은 20대를 접대하느라 속이 뒤틀려도 엄청 뒤틀렸을 것 같아서 였다.

사업상의 모든 접대는 대화를 통하여 상대의 의중을 파악하고 나의 의견 및 내가 팔고자 하는 상품이나 용역에 대해 부연설명하고자 하는 시간을 갖기 위함이다. 업무 중에는 서로 할 일이 있다 보니 일과 후에 만나 식사도 하고 술도 한잔하면서 그런 시간을 마련한다.

그러나 한국을 비롯한 많은 아시아 국가들에서 대부분의 접대는 상대방과 이른바 “인간적으로 친하게” 되는 것을 목표로 삼는다. 여기서 “인간적으로 친하게”된다는 말의 의미는 십중팔구, 상대가 어떤 스타일의 여자를 좋아하는지 무슨 노래를 좋아하는지를 파악하면서 젊은 여자애들 끼고서 상대방 비위 맞춰가며 술 쳐먹는 것을 의미한다. 그리고 그 접대의 정점은 상대가 여자와 2차를 나가도록 유도하는 것이다(차라리 그냥 창녀촌으로 가라).

상대방에게 온갖 아부를 다 하면서 포주 노릇을 하는 이런 식의 접대를 관행으로 여기지 않는 집단은, 적어도 한국에서는, 종교계 일부를 제외하고는 존재하지 않는다. 정계는 물론이고 학계(초,중,고등학교와 대학도 물론 포함된다), 예술계(특히 미술계), 언론계(신문 방송 잡지 모두 포함), 의료계, 법조계, 연예계, 금융계, 군인 집단, 공무원 집단, 공기업(정말 기가 막히는 곳들이 하나 둘이 아니다), 민간 기업(대기업이건 중소기업이건 마찬가지로이다) 등, 사회 전 분야에서 그런 접대를 한편으로는 하고, 다른 한편으로는 받는다.(참고로 대한상공회의소가 181개 기업을 상대로 “접대와 매출의 상관관계”를 물었을 때 응답자의 16%는 “많은 영향을 미친다”고 했고 68%는 “다소 영향을 미친다”고 했다. “영향이 없다”고 답한 응답자는 불과 16%에 불과하였다.)

내가 장사, 사업을 하면서 부딪힌 갈등 중 대표적인 것이 이 뒤틀린 접대관행(접대 문화? 그게 문화냐?) 이었다. 내가 파는 물건이나 용역이 가격과 품질에서 남들 것 보다 우수하다면 당연히 상대방이 구입해 줄 것으로 알았는데 세상이 꼭 그렇지만은 않았다. 가격은 비싸고 품질은 떨어져도 요령만 좋으면 팔아 먹을 수 있는 게 이 세상이었고 그 요령이란 것은 다름 아니라 구매결정자를 이런 저런 방식으로 구워삶는 것이었다.(“구매결정 과정을 파악하라” 항목을 참조하라.).

하지만 기본적으로 나는 상대방이 내 애인이 아닌 이상, 무슨 음식을 좋아하는지 취미가 무엇인지 등을 미리 알아내서 상대로부터 호감을 받아내는 것을 아더메치한(아니꼽고 더럽고 메스껍고 유치한) 행위라고 단정 짓는 “고지식한”(?) 사람이다. 나는 룬싸롱에서 거래 상대방과 술독에 빠진 뒤 젊은 여자와의 섹스를 주선해주는 것을 개지랄 떴다고 생각하여왔지 인간적으로 친해지는 과정으로 여긴 적이 전혀 없다. 순전히 이해관계로만 만난 사람들 앞에서 친한 척 하면서 나는 좋아하지도 않는 동백아가씨 노래에 손뼉을 치고, 신날 것도 없는데 춤도 같이 추어야 하는 것이 나는 싫다. 그런 사람들과 술잔을 머리 위에 터는 짓도 싫고 부어라 마셔라 하는

짓도 싫다.

내가 그런 접대를 한 것은 “술 한잔 사야 되지 않느냐”고 면박을 주는 공직자들 상대였는데 지난 20여 년간 예닐곱 번은 된다. 내가 골프를 안 배운 것도 공무원들 눈치를 보느라 일요일마다 골프장에 끌려나갈 일이 많이 생길 것 같아서였다. 하지만 물건을 팔기위해서는 내 생애 단 한번도, 정말 단 한번도, 그런 접대를 한 적이 없다.

나는 도대체 그런 식의 지랄을 접대로 생각하는 사람들의 생각이 의심스럽다. 자존심도 없고 배알도 없다는 말인가. 당신 자신이 한심한 생각이 들지 않는가? 그렇게 지랄 아양 떨면서 돈을 벌어 정승처럼 쓰겠다고? 자~알 해 보라. 상대에게 고마운 마음에 접대 하는 거라고? 영업상 필요하다고? 꿀갑떨고 있네. 내가 볼 때 그런 지랄 수준의 접대를 수행하는 사람들은 핑계김에 같이 즐기려고 하는 자들일 뿐이다. 이런 부류들은 언제나 접대비 규제에 대하여 “현실을 무시한 처사”라고 목청을 높이거나 별의별 핑계를 다 끌어당기며 반대한다. 그들은 회사 돈으로 골프를 치고 룸싸롱에 다니는 것을 폼 난다고 여기며 출세한 징표로 생각하는 것일까?

물건을 파는 입장에서 가장 바람직한 방법은 접대비로 사용할 금액만큼을 품질을 개선하고 가격을 낮추고 서비스를 높이는 데 사용하는 것 이다. 내 생각은 이러했다. 내가 파는 물건이 남들에게는 없다면 접대를 할 필요가 없다. 내가 파는 물건이 남들도 파는 물건이라면 품질이 달라야 하며 품질이 다르다면 접대가 필요 없다. 내가 파는 물건과 비슷한 물건을 파는 경쟁자의 수가 한정되어 있다면 접대가 필요 없다. 술 접대를 멀리하는 분위기가 강한 종교집단에 물건을 판다면 접대가 필요 없다. 내가 제공하는 용역이 타의 추종을 불허하고 내가 약속을 반드시 지킨다면 접대가 필요 없다. 그럼에도 불구하고 내가 접대를 해야만 상대가 구매를 해 준다면 나는 “더러워서” 그런 장사는 하지 않겠다(차라리 나는 “거래”를 하는 게 더 좋다. 얼마를 리베이트로 주겠다고 하는 식으로 말이다. 아양에 아부떠는 것 보다는

그냥 봉투 하나 건네는 게 시간도 절약하고 내 적성에 더 맞는다. 하지만 사업상 이런 거래를 한 적은 없으며 공무원 상대로는 해 본 적이 있다. 여기에 대해서는 별도 항목에서 언급할 것이다).

수많은 물품들과 서비스를 팔아 보았지만 단 한번도, 정말 단 한번도, 나는 영업사원에게 할당량이라는 것을 정해 준 적이 없으며 영업사원의 봉급을 판매량에 비례시켜 결정한 적도 없다. 물건이 안 팔린다면 경쟁력이 없다는 뜻이고 그것은 곧 경영자의 책임이지 영업사원의 책임이 아니라고 믿기 때문이었다.

내가 영업사원의 자질을 평가하던 기준은 얼마만큼 팔았는가가 아니라 판매대금을 언제 얼마만큼 회수하였으며 평상시에 채권회수 방법에 대하여 얼마나 알고 실천해 왔는가, 제품에 대한 지식과 경쟁자들에 대한 지식은 어느 정도 갖추고 있는가 이었다. 영업사원 개인별로 접대비를 할당한 사례는 단 한번도 없으며 오직 영업부 담당 최고임원에게만 약간의 영업비를 준 적이 있는데 매출 700억~800억원 당시 그 영업비는 고작 월 100만원 정도였다. 나는 오로지 식사접대와 반주정도 혹은 노래방 수준만 허용하였다. 그럼에도 불구하고 언젠가 부장급 직원이 룸싸롱 접대를 하였을 때 나는 그 부장에게 고래고래 소리를 질렀고 얼마 후 그는 사표를 냈다.

누군가가 내게 접대를 하겠다면 딱 잘라 거절하였다. 어느 지점장에게는 나를 위한 접대비만큼 신용장수수료를 깎으라고 했다. 그러나 어떤 부류들은 가격을 100만원 낮춰달라는 나의 요구를 받아들이는 것 보다는 200만원을 룸싸롱에서 나에게 대한 접대비로 날려보내는 쪽을 더 좋아하였는데 회사의 규정상 가격인하는 불허 하지만 접대비는 별도 책정되어 있기 때문이라는 것이 그 이유였다(한국에는 이런 웃기는 회사들이 하나 둘이 아니며 여기에는 공기업도 포함된다).

불시에 과다 접대를 받게 되면 반드시 계산해 주었다. 접대를 안 받으니 나 자신 혹은 직원들에게 뇌물이 들어오기도 하는데 오래 전 이런 적이 있었다. 어느 보세 창고에서 창고사용요금을 빨리 지불하여 주어서 고맙다고 경리책임자에게 200만

원을 보내온 것이었다(평소 나는 임직원들이 거래처에서 받는 모든 선물과 상품권을 보고하도록 했다. 추석이건 설날이건 예외가 없었다. 단순한 고마움의 표시라면 우리도 똑같이 해야 한다고 믿었기 때문이다). 그 사실을 보고받자마자 나는 담당자들 모두에게 알렸다. “이 멍청한 녀석들아. 우리가 지금 확실하게 바가지 쓰고 있다는 증거니까 즉시 조사해 보아라.” 사실이였다. 회사는 이미 적정요금 보다도 1 억원이 넘는 돈을 초과하여 지불한 상태였고 그 보세창고는 전직 고위공무원이 “믿을만한 곳”이라고 하여 소개하여 주었던 곳이었다. 즉 그 전직 공무원은 중간에서 적어도 수천만 원을 코미션으로 받고 있었던 것이다. 명심해라. 사업상 당신을 접대하고자 애쓰거나 돈 봉투를 건네는 사람이 있다면 그가 판매하는 것의 가격을 더 깎을 수 있거나 품질이 경쟁자들 보다 떨어진다는 뜻이라는 것을.

나는 접대를 하는 사람보다 받는 사람이 더 나쁘다고 믿는다. 이 사회에서 접대를 받는 사람들을 살펴보면 대부분 꽤나 공부도 많이 한 새끼들이고 이른 바 일류대 다닌 새끼들도 엄청 많은데 도대체 당신이 접대를 받는 이유는 무엇인가? 당신을 접대하는 사람이 당신에게 술을 사주고 심지어 2차까지 준비해 주는 이유를 당신은 모른다는 말인가? 상대방이 원하는 것은 당신하고의 돈독한 관계가 아니라 이득이다. 이득을 얻기 위한 “얼굴 익히기” 이다. 그것을 “인간관계의 개발”이라고 미화시키지 말라. 목적이 뻘한 향응을 받는 것이 무슨 인간관계이고 “휴먼 네트워크의 개발”이란 말인가. 술을 좋아한다고? 당신 돈으로 친구들과 소주나 마셔라. 진심어린 접대는 존경심에서 우러나오는 것이지 이득을 추구하는 마음에서 나오는 것이 아니다.

접대를 받는 당신이 공직에 있다면 이권을 팔아먹는 도둑이 된다. 당신이 의료계에 있다면 환자의 주머니를 후리는 것이며 법조계에 있다면 무전유죄를 조장하는 것이고 회사의 임직원이라면 회사 돈을 훔치는 것이며, 언론계에 있다면 스스로 사 이비가 되겠다는 뜻이고 교육계에 있다면 위선의 탈을 쓴 것이며 예술계에 있다면

협잡꾼에 지나지 않는다(기업교육전문가 김찬배 의 ‘개인과 회사를 살리는 변화와 혁신의 원칙’ 을 읽어라).

당신이 죽으면 당신 무덤에 “각” 하고 가래침을 뱉을 사람들이 줄지어 있다는 것을 알거나 하는지 모르겠다. 이 개새끼들아, 부끄러운 줄 알아라. (당신 아버지가 접대를 받느라 바쁘다면 그가 당신 아버지라도 부끄러워해라.) 젊었을 때 세상을 더럽다고 욕하고 침 뱉던 당신 자신은 도대체 어디로 사라져 버렸는가.

Metallica 의 노래 중 The Unforgiven 에서 이런 가사가 나온다.

...What I've felt 내가 느꼈던 모든 것들이
What I've known 내가 알았던 모든 것들이
never shined through in what I've shown나의 행동 속에서는 전혀 나타나
질 않았다니.

never free (나는) 전혀 자유롭지 않다

never me (나는) 전혀 내가 아니다

...

He's battled constantly 그는 끊임없이 싸워왔지만

This fight he cannot win 이길 수 없는 싸움.

A tired man they see no longer cares 지친 몸으로 이제는 싸움을 포기하고

The old man then prepares 그렇게 나이든 채

to die regretfully 후회 속에 죽을 준비만 한다.

That old man here is me 그 늙은이가 바로 나 ...

나는 그렇게 살기 싫다. 내가 10대 20대에 제일 싫어한 사람들이 40대 50대의
꼰대(아저씨)들이었다. 내 눈에는 모두 위선자들로 밖에 보이지 않았다. 이제는 내

가 그 끈대 계층에 속한다. 나는 내가 젊었을 때 혐오하였던 능글능글한 끈대가 되고 싶지 않아 왔다. 내가 싫어했던 끈대 모습이 싫어서인지 배가 조금만 나와도 여간 신경이 쓰이지 않는다. 나는 내가 20대에 좋아했던 것을 아직도 좋아하고 그 때 싫어한 것들은 여전히 싫어한다.

이 글을 읽는 젊은이들에게: 지금 네가 침 뱉는 대상이 미래의 너의 모습이 되지 않도록 살아가라. 젊었을 때 최루탄 가스를 맡아가며 기성세대에 분노하였던 새끼들도, 4.19 세대들이건 6.29 선언 세대들이건 간에, 세월이 지나 40대,50대가 되면 똑같이 똥개가 되어 버리기 일쑤니까 말이다.

그리고 그런 똥개 변신에는 그 어떤 학벌이나 학력도 백신 역할을 하지 않는다. 서울대, 연대, 고대 나왔다고, 고시에 합격하였다고 똥개가 안 되는 건 아니라는 말이다.

왜 그렇게 가증스럽게 변하는 것일까? 바로 돈 때문이다. 그러므로 젊었을 때부터 자신의 소비생활을 통제하고 몸값을 높여 나가라. 그 길 만이 네가 지금 혐오하는 대상으로 변하지 않는 유일한 방법이다.

자, 룬싸롱 아가씨들에게 물어보라. 그곳에서 “제일 좆같이 행동하는 사람들”이 누구냐고. 이 사회에서 이른바 존경 받는다는 직업들은 하나도 빠짐없이, 정말 하나도 빠짐없이, 다 나올 것이다. 하나 더 물어 보아라. 그곳에서 제일 불쌍하게 보이는 사람들이 누구냐고. 접대하는 사람들이라고 할 것이다.

좋은 자리에 있을 때 접대받는 것이 뭐가 나쁘냐고? 나무는 잘려 넘어져 있을 때 그 크기를 가장 잘 잴 수 있는 법이다. 당신이 그 자리를 떠나면 개새끼도 당신을 쳐다보지 않는다. 세상은 요령껏 살아야 한다고? 향응을 받고 멀쩡한 사람을 불쌍하게 만드는 것이 당신 요령인가? 접대를 하는 입장에서 뒤돌아서면 무엇을 생각하겠는지 한번 생각해 보아라. 상대방이 고마운 마음에 하는 접대라고? 밥이나 얻어먹고 일찍 헤어져라. 상대방이, 아마도 그 아내와 가족까지도, 평생 고마워할 것

이다.

(내가 이해가 가지 않는 것: 부자가 된다는 것은 그 누구에게도 아쉬운 소리 하지 않고 살 수 있다는 뜻이다. 그런데도 재벌들이 정치인들에게 굽실거리며 돈 주는 이유가 도대체 뭔지 모르겠다. 돈을 더 벌려고?)



아내들이여, 남편부터 변화시켜라

요즘 젊은 세대들이야 맞벌이가 흔하지만 나이 든 세대에서 아내는 집에서 살림을 하는 경우가 많다. 나이와 상관없이 별도의 직업을 갖고 있지 않은 전업 주부들은 어떻게 해야 부자로 살 수 있을까. 투자 공부를 열심히 하면 부자가 될 수 있을까?

모든 것은 우선 남편에게 달려 있다. 제 아무리 학벌이나 직장이나 직업이 좋아도 남편이 술 좋아하고 친구들과 어울리기 좋아하며 책을 읽는 것과는 답을 쌓았고 텔레비전 앞에 있기를 즐기며 어찌다 책을 읽어도 자신의 몸값을 올릴 수 있는 것과는 거리가 먼 내용이고 자기 생활과 시간을 스스로 통제하지 못하며 카드빚도 발생하는 상황이지만 남편 역시 부자로 살게 되기를 꿈꾸는 사람이라면 내가 해 줄 수 있는 말은 단 하나이다. 그 남편의 대갈통 속에 들어있는 생각과 행동을 바꾸지 못할 것 같다면 가난한 생활과 일찍부터 친해지던지 아니면 일찌감치 헤어져라(내가 대갈통이라고 하는 이유는 그게 가족을 책임지려는 사내새끼의 머리통이라고는 도저히 생각되지 않기 때문이다). 빠르면 빠를수록 좋다. 애가 아직 없다면 더더욱 그렇다.

나는 여자들이 짝이 노란 남자들을 왜들 그렇게 끼고 사는지 모르겠다. 나는 내 딸들이 나중에 그런 남자를 만났음에도 불구하고 이른 바 “그놈의 정 때문에” 헤어

지지 못한다면 깎두기들(조폭)을 시켜서라도 그 남자 녀석을 사라지게 만들어야 하지 않을까 하는 상상도 할 정도이다.

특히나 내가 도저히 이해가 되지 않는 것은, 남편이 대기업에 들어갔다고 해서 혹은 자격증이나 면허증 소지자라고 해서 혹은 전문직업인이나 기술자라고 해서 자기 부부의 삶은 퍼~ㅇ생 안정될 것이라고 믿는 아내들의 아둔함이다. 이 세상이 경쟁사회라는 것을 뻔히 경험하였을 텐데도 일단 이 사회에 발을 들여놓고 자리를 잡으면 그 위치가 퍼~ㅇ생 보장되는 것이므로 알뜰살뜰 절약하는 태도만 가진다면 살아가는데 있어 큰 어려움은 없으려니 생각한다는 말이다. 특히 남편의 학벌이 비교적 괜찮고 직장도 번듯하다면 더욱더 그렇게 믿는 경향이 강하다. 자기계발이라는 것은 학벌이 신통치 않은 남편들이나 하는 것이고 내 남편은 학벌도 나쁘지 않고 직장도 좋으므로 별 걱정 없다고 생각하는 것이다. 원 세상에나... 자기 남편 주위에 있는 경쟁자들이 모두 비슷한 사람들이라는 것을 좀 알아라.

그러다가 이런 저런 이유로 경제적 압박을 받기 시작하거나 남편이 직장을 그만 두거나 아파트 값이라도 크게 오르면 그때서야 정신을 번쩍 차리고는 일단은 돈을 벌어야 겠다는 생각에 사로 잡혀 부동산이나 주식에 관심을 갖는다.

솔직히 말해서 나는 나에게 메일을 보내는 30대 후반 이후의 그런 주부들에게는 희망을 갖고 살라는 말도 하지 못한다. 당신 남편이 이 정글 속에서 무능력하게 되어 버린 데에는 그들 책임도 있다고 믿기 때문이다.

젊은 아내들이여. 시댁이나 친정이 부자가 전혀 아니라면 내 말을 믿어라. 부자로 살고 싶다면 남편이 적어도 30대 중반까지는 엄청난 노력을 하면서 능력을 배가시켜야 한다.

결혼 전 학벌 따위는 몽땅 무시해라. 대학원이고 나발이고 박사 학위고 나발이고 간에 당신 남편이 일하는 곳 주변에 있는 모든 사람들이 당신 남편과 오십보백보의 비슷한 수준의 사람들임을 기억해라. 쉽게 말해서 100명 모두 쟁쟁한 학벌 소유자

일 때 당신 남편이 그들과 비슷한 학벌을 갖고 있다는 사실은 그 집단 내에서는 정말 개뿔도 아니라는 사실을 인식하라는 말이다. 게임은 학교를 마치고 나서부터 혹은 자격증이나 면허증을 획득하고 나서부터 시작되는 것이다. 왜 이 사실을 모른다는 말인가.

하지만 아내로서 당신이 잘 살고 싶어하면서도, 일에 미치고 자기 계발에 몰두하는 남편에게 “그렇게 일이 좋으면 왜 나랑 결혼했어? 우리 기쁜 젊은 날이라는 데 이 가까운 시간, 사랑할 시간도 없이 그렇게 노력해서 성공하면 뭐가 기쁘겠어? 나한테도 좀 관심을 좀 가져 줘.” 라고 계속 툭툭거리는 타입이라면 당신은 남편에게 두 마리 토끼를 잡아야 한다고 외치는 셈이라는 사실을 기억하라.

나는 신혼 부부들에게 이런 충고를 하곤 했다.

“남자는 삼십대 중반까지는 능력을 배가 시켜야 한다. 그때 까지는 아내가 남편을 홀로 내버려 두어야 하는데 대개는 새콤달콤한 결혼 생활을 기대하기에 남편이 혼자 능력계발에만 몰두하게 되면 부부가 같이 있는 시간도 얼마 안되고 대화할 시간도 없으니 이게 사는 거냐고 바가지를 굽기 마련이다.

그러므로 어차피 애를 낳 예정이라면 빨리 애를 하나 낳고 3년 정도 터울로 하나 더 낳는 것이 좋을 것이다. 그렇게 하면 적어도 5년 동안 아내는 아이 둘을 키우느라고 정신이 없어질 것이다.

물론 그 기간 동안 남편은 아내에게 꽃이나 향수나 손수건이라도 종종 선물하고 생일이나 각종 기념일은 칼 같이 챙기면서 카드도 자주 보내고 틈나는 대로 스킨십을 하면서 사랑의 확신을 심어주어야 할 것이다.”

이 방법은 아내가 직업을 갖지 않는 경우 유용한데 내가 사용한 방법도 그와 비슷하다.

젊은 아내들이여. 당신이 부자로 살고 싶다면, 아니 적어도 경제적으로 돈 걱정만큼은 안 하면서 살고 싶다면, 아이들에게 남들 하는 것 만큼은 해주고 싶다면,

신혼 초부터 바가지를 긁어야 하는 것은 남편의 나태함이고 안이함이며 게으름이다. 당신과 같이 있는 시간과 가족과 함께 하는 시간을 늘리라는 요구가 아니라는 말이다. 무조건 공부를 시켜라. 당신 혼자 제 아무리 새벽에 일어나 자기계발과 주식, 부동산, 경매 등을 배운다 할지라도 남편이 변화하지 않고 남편의 도움없이 아내 혼자서 돈을 만들기는 한국적 상황에서 쉬운 것이 아니다.



나는 평등주의가 싫다

지난 번 대통령 선거에서 “모두가 평등하게 잘사는 나라를 만들겠습니다”라는 말을 들을 때마다 나는 딸들에게 “저건 완전 기만이다. 인류 역사상 그 어떤 제도나 그 어떤 정치도 그런 나라는 만들지 못했다”라고 했다. “노동자와 농민이 잘 사는 나라를 만들겠다”고 권영길 후보가 외칠 때는 “나는 저 양반이 당선되면 이민을 가겠다”고 가족과 친구들, 직원들에게까지 말하곤 했다. 진심이다. 나는 노동자와 농민이 게으르건 아니건 간에 모두 평등하게 잘사는 나라는 끔찍하게 싫다. 나는 열심히 노력하는 사람만 잘 사는 나라가 좋다.

1789년 프랑스 대혁명 이후 나타난 바베우프(Gracchus Babeuf)는 평민선언(Plebian Manifesto)을 내걸고 “모두가 생산한 것을 다같이 평등하게 똑같이 분배하자”고 외치면서 정부 전복을 기도하다 결국은 단두대에서 처형됐다. 그가 내건 구호는 “태양은 모두에게 똑같이 비친다”는 것이었다. 어찌면 당신도 그의 사회주의적 구호가 아주 마음에 들 것이다. 하지만 “태양은 모두에게 똑같이 비치지만 그 빛 아래에서 씨를 뿌리고 땀을 흘리지 않았으면서도 열매는 나누어 가져야 한다고 외친다면 강도나 거지이다.”- 이젠 내가 하는 말이다.

노력은 멀리한 채 즐길 것 다 즐기고 쓸 것 다 쓰며 살아온 사람들이 가장 즐겨쓰는 말이 무엇인지 아는가? 인간은 평등하게 살아야 한다는 것과 부자들은 위화감 조성하지 말라는 것과 생존권을 보장하라는 말들이다. 나는 내 딸들이 그런 남자를 만날까 봐 걱정이다.

1979년 마거릿 대처는 총리 취임사에서 “이제 사회주의와 인연을 끊자”고 하면서 자신의 적을 사회주의라고 단언하였다. 더불어 “기회의 평등은 보장돼야 하지만 결과의 평등을 필요 이상 추구하면 안 된다”고 강조하였고 “노력과 재능으로 성공한 사람이 이 사회를 견인하는 원동력이다. 그런 사람들이 소득이 높다는 이유로 그들을 악덕처럼 매도해서는 안 된다”고 했다. 그녀의 주장에 물론 수많은 노조들이 “가진 자들을 편든다”는 이유로 물론 반대하였다. 어느 나라든지 가진 자들을 떼게 보는 사람들은 있기 마련이니까 말이다.

삶의 결과가 평등하여야 함을 주장하는 사람들은 능력에 따른 연봉제나 구조조정을 끔찍히도 반대한다. 그리고 그들 대다수는 당연히 일 못하는 사람들이거나 경쟁 없이 편안히 일하고 싶은 사람들, 혹은 일 이외의 다른 것들로 출세하려는 사람들이다. 노조는 노조 자체의 집단적 성격이 약해지기 때문에 언제나 결사 반대한다

(질문: 노조 간부들 중에서 직장을 다니며 자기 몸값을 높이고자 외국어나 컴퓨터라도 열심히 공부한 사람이 있거나 일에 있어서 장인의 경지에 오른 사람이 있다면, 특히 민주노총이나 한국노총의 간부들 중에 그런 사람이 있다면, 내게 소개 좀 하여 다오.)

나도 봉급생활을 해 본 적이 있다. 정말 열심히 하였지만 성이 유씨였던 부장이 한다는 말은 “열심히 하는 것은 좋은데 월급을 더 받는 것은 아니다”는 것이었고 그 말을 꼼꼼히 생각하다가 6개월 만에 그 아부 잘하던 부장과 싸운 뒤 그만두었다. 열심히 하여도 대가가 늘어나지 않고 아부에 능하여야 한다면 도대체 그런 일을 내가 왜 하여야 하는지 이유를 찾지 못했기 때문이다.

저임금 시대에는 근로자의 최저 생활보장을 위해서라도 동일임금 제도가 필요하였지만 고임금시대인 지금은 당연히 생산성이 높은 사람에게 더 많은 대가를 지불하고 그렇지 않은 사람에게는 적게 지불하는 시스템이 될 수 밖에 없다. 평등이란 있을 수 없다. 당신이 만일 부자로 잘 살고 싶다면 이제 삶의 결과까지 평등하여야 한다는 생각은 버려라. 당신이 부자가 되는 길은 연공서열이나 균등 임금제에 있는 것이 아니라 능력별 연봉제에 있으니까 말이다. 물론 당신이 노력한다는 조건이 따른다.

나는 육신이 멀쩡한 노숙자들을 돕는 어떤 활동도 싫어한다. 일말의 동정심도 없다. 일거리가 없다고? 천만의 말씀이다. 돈 많이 받고 편안한 일자리가 없을 뿐이다. 3D 업종에서 일하는 외국인 근로자가 수십만 명인 상황 아닌가. 그럼에도 불구하고 기자들은 휴머니즘 가득한 눈길로 그들을 이 경쟁 사회의 희생자라고 말한다. 정말 골 때린다. 절대 그들을 굶겨죽여야 한다는 말은 하지 않는다. 도대체 돈 많이 받고 편안한 일만 찾는 놈들을 이 사회가 돌보아 주어야 하는 이유가 무엇이란 말인가. “태양과 달이 아무리 찬란하게 빛을 비추어도 덮어놓은 항아리 속을 밝게 하지는 못한다.”-강태공이 한 말이다.

물론 경쟁에서 탈락한 사회적 약자들을 배려하는 관심과 정책은 당연히 필요하다. 하지만 게으름이나 나태함으로 인하여 약자가 된 처지라면 그에 대한 징벌은 당연히 스스로 짊어져야 하는 것 아닌가. 평등은 기회의 평등이 되어야 한다. 결과의 불평등을 인정하고 소득격차를 당연히 받아들이는 사회가 건강한 사회라는 것을 알아라.

(기회의 평등에 대한 말이 나올 때 나오는 반박 중 하나는, 부자집 자녀로 태어나 비싼 과외 받아가며 일류 대학도 들어가고 해외유학도 다녀와 출세한 경우와 가난한 집 자녀로 태어나 그런 혜택을 받지 못하여 사회 밑바닥에 있게 된 경우를 어떻게 기회의 평등이라고 말할 수 있겠느냐는 것이다.

내 생각은 이렇다.

첫째 모든 부자집 자녀들이 일류대학을 들어가는 것은 아니다. 과외를 아무리 시킨다고 해도 스스로 열심히 공부한 자녀들만 일류대학에 들어간다.

둘째 가난한 집 자녀들 모두가 일류대학에 들어가지 못하는 것도 아니다. 죽어라고 열심히 공부한 아이들은 과외를 받지 않아도 들어간다.

셋째 좋은 학벌도 없는 가난한 집 자녀가 학벌이 좋은 부자집 자녀와 똑 같은 방식으로 기회를 찾고자 한다는 것은 정말 어리석다. 어느 나라에서건 기득권 사회는 학벌로 그 문이 열리는 사회인데 왜 그 문 앞에서 서성거리냐는 말이다. 기회는 다른 곳에 있다. 그리고 그 다른 기회를 찾느냐 못 찾느냐의 문제는 순전히 자기 자신의 생각에 의해 결정되는 모두에게 평등하게 주어진 문제이다.

이런 반박도 있다. 부자집 자녀는 사회에서 출발할 때 이미 부모의 경제적 사회적 보조를 받는다. 가난한 집 자녀는 그런 것이 없다. 이게 무슨 기회의 평등이란 말이냐. 내 대답: 맞다. 그러니까 자신의 분수를 알고 남들 놀 때 놀지 말고 남들 잘 때 자지 말고 노력하라고 하지 않았는가. 자신의 처지는 가난한 집 자녀인데 노는 것은 부자집 자녀처럼 놀려고 한다면 자신의 노력과는 상관없이 결과의 평등을 신봉하는 것이다. 부자는 가난한 환경에서 더 많이 배출되어 왔다는 것도 알지 않는가.

한가지 당신이 모르는 사실을 알려주마. 재벌 가문이 아닌 이상 웬만한 부자집 재산은 그 부모가 나이가 들면 자녀들에게 재산이 쪼개지게 된다. 상속세나 증여세도 웬만큼은 내게 된다. 결국 자녀 1인당 재산 규모는 줄어들기 마련이지만 궁핍을

모르고 자랐기에 쉽게 돈을 쓴다. 그 결과 그 부자집 자녀들이 40대 초반이 되면 과반수 이상이 돈에 쫓돌리는 생활을 한다. 당신 노력 여하에 따라 상황은 얼마든지 바뀌게 된다는 말이다. 이것은 내가 살아오면서 직접 목격하여 온 사실이다.)



나의 어린 시절과 아버지

나의 아버지는 북한이 고향인 의사로서 6.25 때 남하하였다. 아버지의 원적 때문에 나는 공군에 입대한 당일, 신원조사가 끝나지 않았다는 이유로 귀향조치를 당하기도 했다. 지금도 북한에는 얼굴도 모르고 생사도 모르는 형들과 누나들이 있지만 남한에서는 내가 나이 어린 장남이었고 친척도 없었다.

살림집이 팔려 있던 병원에는 의사 3,4 명과 간호사 7,8명이 있었고, 코흘리개 시절부터 나의 놀이터는 골목이나 운동장이 아니라 병원 대합실과 치료실(칸막이가 쳐 있지 않았다)이었다. 1960년대 국민학교 시절까지는 “비교적” 잘 살았던 것 같으나 의사라는 직업을 부자가 되는 도구로는 사용하지 않았던 아버지였기에 절대로 부자는 아니었다. 그나마 국민학교 시절에 이미 아버지가 엄청난 사기를 당하면서 집안은 재판에 휘말렸고 빨간색 차압 딱지가 은 수저에 까지 세 번 붙더니 중3때, 말 그대로 길거리로 내쫓겼는데 가재도구가 손수레 하나도 안되었다. 우리 집은 그렇게 몰락하였고 나는 환갑이 다 된 아버지의 눈물과 한숨을 처음으로 보았다.

왕진 가방마저 압류 당했던 연로한 아버지는 약간의 정치적 연줄을 갖고 있던 덕분에 무의촌 보건소장이 되었으나 결국 심장마비로 돌아가시고 월셋방 한 칸과 빚만 남았다. 구멍가게를 하면 가장이 세상을 떠나도 유가족이 생계를 꾸려 갈 수 있으나 전문직인 경우는 전혀 그렇지 않다. 우리 가족은 빚까지 있었으니 정말 찢쩍

맷다.(어릴 때 있었던 그 파산의 영향으로 나는 현금 20억원을 모을 때 까지 돈을 쓰지 않았는데 그 어떤 일이 닥치더라도 비를 피할 수 있는 튼튼한 우산을 갖고 싶었기 때문이다.)

자식들에게 아무 것도 남기지 않은 아버지를 나는 철없던 시절, 원망도 많이 하였지만 세상을 살면서 생각이 바뀌었다. 어릴 때 받은 가르침 때문이다.

나는 아버지가 망치를 가져오라고 했을 때 망치만 가져가면 꾸중을 들었다. 뭘 하시려는지 눈으로 보고 못까지 크기별로 챙겨가야 했다. 담배를 사오라고 하여 담배를 사다 드리면 꾸중을 맞았다. 재떨이와 성냥, 물까지 준비해야 한다는 것이었다. 어느 겨울 그렇게 모든 것을 준비하여 갔다 드렸음에도 아버지는 혀를 쫓쫓 찻다. 영문을 모르는 내게 떨어진 말, “사내새끼가 머리가 그것 밖에 안 돌아가면 어디에 쓰겠냐. 담배를 피면 연기가 나오지?” 창문을 조금 열어 놓으라는 뜻이었다.

한번은 무릎에 상처가 났는데 머큐로크롬을 직접 발라보라는 것이었다. 아버지는 내가 대강 바르는 것을 보더니 “사내새끼가 약 바르는 것을 수없이 보았을 텐데 눈 뜬 장님이었다”고 꾸중하였다. 그리고 간호사를 한명 부르더니 약을 발라주라고 하였다. 치료가 끝나고 나가려는 데 아버지가 “뭘 보았느냐”고 물었다. 나는 대답을 못했기에 야단을 또 맞았고 또다시 약이 발라졌다. 비로서 나는 약솜이 상처 위에 놓인 뒤 원을 그리며 밖으로 나감을 알았다. 그래야 세균에 감염되지 않는다는 것이었지만 나는 불과 6살인가 7살이었다.

그런 교육이 모두 국민학교 저학년 시절에 수 없이 이루어졌다. 아버지가 내게 심어주려고 한 것이 어떤 일 전체의 뼈대를 보는 능력이었고 일을 하는데 있어서의 세 부적인 것을 놓치지 않는 방법론이었음을 깨닫게 된 것은 내가 이 세상을 홀로 살아가기 시작하면서부터 였다. 내가 남들보다 일을 더 잘한다는 것을 알았던 것이다.

어린 시절, 나는 장난이 매우 심했었다. 국민학교 시절, 한번은 카바이트 불이 신기해서 1리터 짜리 링겔 병에 카바이트를 담아놓고 불을 붙였다가 “뽕”하는 소리를

내며 고무마개가 튀어나가면서 폭발을 일으킨 적도 있었다. 링겔병 속의 굵은 유리관을 카바이트 가스 토출관으로 사용하는 바람에 불길의 병 안으로 역류되어 일어난 폭발이었다. 원래 카바이트 가스 토출구는 바늘 구멍 크기가 되어야 하는데도 나는 토출관이 굵으면 불꽃도 엄청 클 것으로 믿었던 것이다.

또 한번은 병에 실을 감고 석유를 실 위에 뿌리고 불을 붙인 뒤 뜨거워졌을 때 찬물에 넣으면 병이 썩 갈라지는 것이 재미있어서 몇 차례 장난을 하다가 석유 대신 라이터 기름을 뿌린 것이 원인이 되어 집에 불을 냈었다. 흰색 양젓물 덩어리를 박하 사탕인 줄로 알고 먹었다가 위를 세척하는 등의 소동이 일어난 적도 있다. 암실문을 열어 놓은 채로 엑스레이 필름통을 여는 바람에 필름을 못쓰게 만든 적도 있었는데 엑스레이 담당자는 기계고장으로 알고 난리를 쳤었다. 중학 1년 당시에는 딱총 화약을 전부 까서 가루로 만들기 위해 두 손으로 비비다가 그만 마찰열 때문에 화약이 폭발하여 열 손가락 모두에 화상을 입은 적도 있다. 내가 어릴 때 저지른 장난은 끝이 없다. (나이 50이 된 지금도 나는 종종 가족들에게 장난을 친다).

자상함은 전혀 없었던 아버지였지만 신기하게도 내가 저지른 장난에 대하여서는 결코 야단을 치지 않았다. 그저 “다시는 그런 짓을 하지 말아라”는 정도였다. 그러나 내가 같은 장난을 또 하게 되면 엄청난 꾸중을 들었다. 자식들에게 매를 드는 분은 아니었으나 당신이 하나를 말하면 내가 열을 알기를 바랐기에 아버지는 어린 나에게서는 두렵기도 했고 언제나 나를 가르칠 때 마다 빠지지 않은 서두는 “사내새끼가…”였다. 지금도 내 귀에는 아버지의 강한 복한 사투리가 생생하다.

“사내새끼가 머리가 그것밖에 안 돌아가면 어디에 쓰겠냐?”

아버지와 대화다운 대화는 나눠보지 못하였다. 워낙 성격이 무뚝뚝하기도 하였지만 대화라는 것을 하기에는 내가 너무 어렸고 아버지는 너무 연로하였다.

국민학교 시절, 나는 “땡이”가 등장하는 만화를 대단히 좋아했으며 어른들이 몰았을 때의 꿈은 과학자가 되는 것이었다. 지긋지긋하게 과외에 매달렸지만 일류 중

학교 입시에서 낙방한 뒤 중간 정도의 중학교에 들어갔고 동계진학으로 같은 고교까지 가게 된다. 중고교 시절 내내 나는 공부를 등한시하였지만 아버지에게서 야단한 번 맞지 않았다. 고등학교에서 문과와 이과로 나누어질 때 어느 것이 좋겠냐고 여쭙자 답변은 그저 “기술자가 되라”는 것 뿐이었다. 기술자만이 세상이 바뀌어도 살아 남는다는 것이었고 의사도 기술자라는 것이었다. 영화 “쉴러 리스트”에서 독일 나치군이 유대인 기술자들은 살려주는 장면을 보았을 때 나는 아버지가 생각났다.

아버지가 내게 해 준 또 다른 말은 “돈을 벌려고 의사나 변호사가 되면 안된다”는 것이었다(지금의 내 생각과 일치하지는 않는다). 실제로 아버지는 자신이 의사이면서도 다른 의사들(그 중에는 내 친구의 아버지도 있었다)을 “의새”라고 부르고 변호사를 “변호새”라고 부르곤 했는데 여기서 “새”는 새끼의 준말이었다. 같은 의사였던 내 친구의 아버지가 병원 건물을 수리하고 간판을 네온사인으로 달고 대기실을 화려하게 만든 것을 보고 내가 아버지에게 우리는 왜 그렇게 안하느냐고 물었을 때 아버지는 “병원은 환자를 치료하는 곳이지 여관이 아니다”라고 하면서 병원이 화려하면 결국 환자들에게 손해가 된다는 것을 내게 가르쳤다.

의사라는 직업을 돈 버는 것과는 거리가 먼 것으로 생각하였기 때문인지 아버지는 별도의 돈 버는 사업에 관심이 많았다. 그래서 수술할 때 조명 역할을 하는 무형등을 제조하여 다른 병원들에 판매하기도 하였고 간척지 사업을 하기도 했다. 하지만 내가 기억하기로는 성공한 것은 별로 없었던 것 같고 사기만 잔뜩 당할 뿐이었다.

아버지가 또 내게 해 준 말은 “많이 배워 높은 사람이 되면 세상이 바뀌면 죽는다”는 것이었다. 일제 시대, 공산 치하, 6.25, 4.19, 5.16 등을 거치며 세상이 여러 번 뒤집히는 것을 체험하면서 고위관리들이 고초를 겪는 것을 보고 내리신 결론이었다. 그래서인지 공부 열심히 하여 높은 사람이 되라는 말은 한번도 듣지 못했다. 재판에 휘말리며 고생을 하였지만 검사나 변호사가 되라는 말도 없었고 단 한번도

당신의 직업인 의사가 되라는 말도 하지 않았다. 그저 내가 아주 어릴 때부터 병원 대합실에서 노는 것을 허락하고 수많은 수술 장면들을 보여주었을 뿐인데 “의사가 될 하는지 잘 보아라”는 정도였지 단 한번도 내게 느낌같은 것도 묻지 않았다.

지금 생각하여 보면 중학교 2학년이었던 나에게 출산 장면을 보여 주거나 수술 도중 환자의 창자에서 꿈틀대는 기생충들을 보여준 것, 고등학교 1학년이었던 내게 음독자살을 시도하여 혼수상태에 빠진 아름다운 20세 처녀의 음부에 요도파이프를 끼어 넣는 장면이나 물에 툭툭 붙어 반쯤 썩은 시체의 뱃속을 보여준 것 등등은 좀 심했다 싶지만 아마도 인간 육체의 실상을 빨리 직시하라는 뜻이 강하였으려니 생각한다. 심지어 성병에 걸려 절단한 성기를 포르말린 병에 집어 넣고 내게 구경 시키며 성교육을 시킨 사람도 아버지였고 매독균이 최장 10년 이상 잠복기를 갖는다는 것도 나는 아버지에게서 배웠다.

하지만 병원 놀이터에서 육체의 실상만 알게 된 것은 아니었다. 나는 60년대 그곳에서 학교에서 배운 많은 것들이 “쌍 구라”라는 것도 알게 된다.

국민학교 교과서에서, 늙은 할머니가 길을 안전하게 건너가도록 도와주는 민중의 지팡이로 묘사된 경찰은 교통사고를 당해 피를 흘리는 환자를 병원에 데리고 왔지만 돈봉투를 받지 못하면 다른 병원으로 데려가는 모습도 내게 보여 주었다. 교사들은 지극히 고마운 분들로 교과서에는 묘사되어 있었으나 육성회 회장이던 아버지에게 찾아 온 그들의 모습은 전혀 판판이었다. 문관의 제왕으로 교과서에 나오던 기자들은 병원에서 환자 한명이 죽으면 별때 같이 모여들어 돈봉투를 받아가던 사람들이기도 하였다. 법과 정의를 지킨다는 검사와 변호사와 판사들을 어머니나 아버지가 재판 문제로 만나러 갈 때는 언제나 그 명칭 뒤에 “새끼”라는 수식어가 붙어 있었고 보자기에는 현금다발이 가득 담겨 있었다.

미국 유학을 마치고 온 의사 부부 중 여의사는 내가 보기에는 너무나도 아름다운 여인이었음에도 불구하고 남편 의사는 자신의 신분과는 전혀 맞지 않는 여자와 외

도를 하고 이혼을 하였다. 키스는 아름다운 사랑의 표식 이라지만 키스 하면서 남자에게 혀를 물려 잘려진 혀를 들고 입 주변에 온통 피를 흘리며 온 창녀도 있었다.

아버지는 나이 어린 나에게 이러한 인간의 짓거리들을 직,간접적으로 모조리 보여 주었다. 돌이켜 보면 이런 모든 것들을 국민학교 시절에 보면서 나는 삶의 더러운 실상과 인간의 사랑과 증오마저도 조금은 엿보았던 것 같다. 벽에 난 구멍을 통해 옆 방에서 일어나는 일들을 실제로 엿보았던 주인공이 바로 그런 내용을 상상하여 소설로 발표한 소설가에게 “당신의 소설은 실상과 틀리다”고 면박을 주는 앙리 바르비스의 소설 ‘지옥’은 그래서 내게 각별한 의미가 있었다.

배뱅이굿을 즐겨 들었던 아버지는 돌아가신 할아버지가 생전에 부탁을 하였었는데 제사를 지내기는 하면서도 내게는 그 의미를 축소시켜 “나 죽으면 이런 짓 절대 하지 말아라”고 강요하였다. 급한 환자가 오면 제사를 완전 취소하기도 하고 다른 날 지내기도 했으며 술 대신 사이다를 사용하기도 하였고 제사상에 음식을 올려 놓는 원칙조차 “편한 대로 하면 되지 무슨 격식이냐”고 하였던 분이다. 격식을 싫어 하였던 아버지의 영향으로 나는 사업을 하면서 단 한번도, 정말 단 한번도 시무식이니 종무식이니 개업식이니 같은 것을 해 본 적이 없으며 제사도 지내지 않는다.

“쌀밥을 먹으면 비타민이 부족하다”고 아버지가 내게 어릴 때부터 하루에 한 알 강제로 먹였던 비타민 빼콤을 아직도 내가 매일 아침 한 알씩 먹듯이(지금은 ‘빼콤 씨’이다) 나는 아직도 아버지의 영향력 아래에 있다.



()공인중개사에 대하여

부동산 중개업이란 물건을 사려는 사람과 팔고자 하는 사람을 연결시키는 것이고 이 두 사람 각각의 중개인을 업계에서는 A,B 라는 말로 표현한다.

공인중개사가 A,B 모두의 역할을 하게 되면 복비를 양쪽에서 모두 받으므로 운이 좋은 경우에 해당된다.

대부분의 경우에서는 A,B 어느 한 쪽의 역할을 하게 되는데 때문에 다른 중개업자들과의 정보 교환은 절대적으로 필수적이다.

당신이 공인중개사 자격증을 획득하여 가게를 열었을 때 인근에 있던 기존 중개업소들에서 당신과 즐거운 마음으로 정보교환을 할 것으로 생각한다면 정말 당신은 세상 고생 좀 더 해보아야 될 사람이다. 기존 중개업소들은 대부분 그들의 점포 중 하나를 당신이 막대한 권리금을 주고 샀을 경우에만 정보를 교환한다. 당신이 뭐 이쁘다고 그냥 친절하게 정보 교환을 한다는 말이나. 권리금은 지역에 따라 다르지만 당신이 짐작하는 금액이상이 될 것이다.

때문에 당신이 들어 갈 곳은 오로지 새로 생길 신도시 , 즉 기존 점포가 없었던 곳이어야 될 확율이 대단히 높은 데 점포 마련하는데 상당한 돈이 필요할 것이다.

일부(?) 부자 공인중개사들은 다음과 같은 방법으로 돈을 벌어 왔다.

1. 구매자에게 판매자가 실제로 부른 가격보다 더 높은 가격으로 구입하게 한 뒤 차액을 갖는다.
2. 구매자에게 자기도 투자하겠다고 하면서 실제로는 구매자에게 된통 바가지를 씌우고 자기는 아주 조금만 투자하지만 등기서류에서는 상당한 지분을 갖는다.

3. 영터리 분양 대행을 하면서 건설사로부터 플러스 알파를 듬뿍 받는다.

4. 미등기 전매.

5. 특정 지역의 특정 물건소유자가 주변 중개업소들과 단체 단합을 하여 가격을 올리는 경우가 종종 있는데 이런 게임에 참여하고 뒷돈을 받는다(오피스텔 몇 동 정도의 가격을 뒤에서 조정하는 것은 큰손들에게 어려운 일이 아니라는 것을 알아라).

6. 지역 개발 정보를 상세히 알게 되어 선 투자하여 세월을 기다린 뒤 열매를 얻는다.

위의 방법들에 대한 자세한 내용은 나중에 밝히겠지만, 당신이 공인중개사 자격증을 취득하고자 만사 짓혀 두고 있다면, 그 자격증을 갖고서도 활용하지 못하는 사람들이 수만명에 달하는 내막을 좀 더 알아 두어야 할 것이다.

(나는 부자가 되려면 부동산에 대해 공부하는 것이 좋다는 말은 했어도 공인중개사가 되라는 말은 한 적이 없는데 왜들 그렇게 그 자격증을 따려고 만사 짓히는지 이해가 가지 않는다.)



()공대에 관하여

최첨단 보다는 로우 테크 분야가 부자가 될 가능성이 높다는 것이 내 생각이다.

여기서 로우 테크라는 것은 사무실이나 연구실 보다는 현장에서 더 뛰어야 하는

분야들을 의미한다.

하이테크는 경쟁자가 너무 많고 투자 비용도 많이 들어서 대기업의 부품화되기 십상이고 들어갈 만한 회사들 숫자도 얼마 되지 않는다.

로우테크는 경쟁자가 많기는 하여도, 이론까지 견비하고 최신 동향까지 파악할 수 있는 공대 출신자들은 그 분야에 뜻밖에도 적다. 공대 출신자가 충분히 경쟁할 수 있다는 뜻이다. 그러므로 아날로그 분야에도 관심을 가져라.

공대 출신자가 벡타이메고 앉아 있으려고 하는 순간 그의 앞날은 어두어진다는 것도 알아두어라.



카페 기고글

s · a · y · n · o

제2장 내 삶이 힘들고 절망에 빠졌을 때

삶이 그대를 속이면 분노하라
천재 앞에서 주눅들지 말라
스트레스의 뿌리를 없애라
실패하면 제로 점으로 내려가라
미래를 미리 계산하지 마라
건강을 잃으면 모든 것을 잃는다고?



삶이 그대를 속이면 분노하라

1948년 가난한 어촌에서 옛장수의 딸로 태어나, 가발공장, 식당 등에서 일하였고 충으로 싸 죽이고 싶을 정도로 폭력이 심한 남편을 피해 단돈 100 달러를 갖고 미국으로 식모살이를 떠난 여자. 미국에서는 식당에서 일하며 대학을 다녔고, 76년 미육군에 들어가 소령으로 예편, 50세가 넘은 나이에 하버드 박사과정에 다니는 여자, 서진규. 그녀는 ‘나는 희망의 증거가 되고 싶다’ (읽어라)에서 “이만큼 성공하기 까지 나에게 가장 큰 힘이 된 것은 반항심과 복수심이다.”라고 쓰고 있다.

수차례 그래미상과 MTV상 시상식에서 트로피를 몇 개씩 수상한 미국의 백인 랩 가수 에미넴(Eminem). 그 역시 쓰레기 더미나 다름 없는 환경에서 살았다. 생후 5개월 만에 아버지는 도망갔고 마약중독자인 어머니는 완전 떠돌이였다. 에미넴의 삶을 그린 영화 8mile을 보면 그의 어머니는 아들의 동창생과 동거를 하면서 그 동창생이 오럴섹스를 안 해준다고 아들에게 호소하는 골 때리는 장면도 나오고 자기 애인이 친구와 섹스를 하는 것을 목격하는 장면도 나온다.

당연히 그의 노래에는 어머니나 애인에게 쌍욕을 퍼붓는 내용이 나오며 대부분의 가사는 아주 반항적이고 폭력적이고 외설적이며 욕으로 도배되어 있는데 2000년 미국에서 ‘공공의 적’으로 꼽힐 정도였다. (50이 가까운 나이인 내가 에미넴의 CD를 싱글 포함 6장이나 갖고 있으며 아주 즐겨 듣는다는 것을 알면 아마도 쇼크먹는 사람들이 있을 것 같다.)

미국의 어느 학교에서 총기 사건이 일어나고 범인이 에미넴의 앨범을 즐겨 들었음을 기자들이 지적하자 그는 이렇게 말한다. “ 심히 유감이다. 하지만 당신은 너무나도 미운 사람이나 짜증나는 사회를 없애버리고 싶은 충동을 느낀 적이 없는가? 나는 학창시절 나를 괴롭히던 녀석들을 죽이고만 싶었다. 집에 돌아 와 자기 방의 모든 것을 닦치는 대로 부수는 심정을 이해하는가? ”

나는 이해한다. 나는 주먹으로 피가 나오도록 방바닥을 치고 거울을 깨부순 적도 있었다.

내가 어린 시절 이발소에는 대부분 푸쉬킨의 시가 걸려 있었다.

“삶이 그대를 속일지라도 슬퍼하거나 노하지 말라. 우울한 날들을 견디면, 믿으라, 기쁨의 날이 오리니. 마음은 미래에 사는 것, 현재는 슬픈 것: 모든 것은 순간적인 것, 지나가는 것이니. 그리고 지나가는 것은 훗날 소중하게 되리니.”

나는 이 시가 참 싫었다. 내 삶은 수제비로 범벅이 되어 있는데 슬퍼하지도 말고 노하지도 말라니. 희망은 안 보이는데 견뎌내라니. 세상은 이른바 배웠다는 위선자들로 가득 차 있는데 기쁨의 날이 올 것을 믿으라니. 돈봉투를 안 가져 온다고 나를 책망한 답임은 어느날 모범 교사로 칭송을 받고(나중에 교장까지 되었다), 나는 자원 입대 하였는데 멀쩡한 부잣집 친구들은 징집 면제 되고, 그런데 지나가는 시간이 훗날 소중하게 된다니 그것을 나보고 믿으란 말인가. 나는 세상에 대한 나의 분노를 폭발시키고 싶었다. 그래서 영화 ‘원들러 리스트’의 주인공처럼 세상이 뒤집혀질 전쟁을 기다렸던 적도 있다.

그러나 그렇게나 세상을 욕하고 가래침을 줄곧 뱉었지만 정작 나 자신도 크게 다를 바 없었다. 언제나 눈이 시뻘겋게 일확천금만을 노리며 한탕 할 기회만 노렸고 아무 하는 일도 없이 꿈틀거리기만 했다. 카프카의 ‘변신’의 벌레처럼 나는 먹고 싸고 먹고 싸는 그런 존재였던 것이다.

어제가 오늘이고 오늘이 내일이었으며 내일은 다시 어제였다. 조그마한 차이도 없었다. 나는 내가 혐오스러웠다. 내가 분노하여야 할 대상은 세상이 아니었다. 나 자신이었다. 나는 혐오스러운 나의 삶이 너무나도 한심하였고 끝내는 저주스러웠을 정도로 스스로에게 분노하였다. 내가 나를 죽이고 싶었던 것도 어쩌면 그런 혐오감과 분노에서 벗어나지 못하는 절망에서 비롯되었을 것이다. 나는 나를 죽이고 싶을 정도로 내 삶의 주인이 되고 싶었다. 나는 5월의 찬란한 햇살 밑에서 향긋한

꽃내음을 그대로 들이 마시며 어깨를 펴며 살고 싶었다.

당신은 어떠한가? 내가 수집하는 것 중에 모형 자전거가 있다. 이미 50개 정도는 되는 것 같다. 인생은 자전거와 같다. 뒷바퀴를 돌리는 것은 당신의 발이지만 앞 바퀴를 돌려 방향을 잡는 것은 당신의 손이며 눈이고 의지이며 정신이다. 당신의 발이 생활이라는 이름으로 당신을 움직여는 주지만 정작 당신의 손은 호주머니 속에 깊이 박혀 있는지도 모른다. 정작 당신의 눈은 당신 앞에 놓인 길을 바라 보지 않고 옆에서 빠른 속도로 지나가는 오토바이들과 스포츠카만 부러운 마음으로 바라볼 지도 모른다. 때문에 비록 열심히 페달을 밟고는 있지만 당신이 탄 자전거는 제 자리를 맴돌 뿐이다.

만일 당신이 말초신경이나 자극하는 것들에 현혹되어 채팅, 게임, 공짜 사이트, 복권, 유명 브랜드 상품, TV, 술, 도박, 경마 등 일확천금과 한탕주의의 망상에만 몽롱하게 사로잡혀 있다면 당신이 바로 그렇게 제 자리를 맴도는 사람이다.

그렇게 삶에 질질 끌려 다니며 제 자리를 맴도는 사람들이다. 이제는 그 삶을 정면에서 바라 보아라. 비겁하게 외면하지 말라. 그 삶이 자랑스러운가? 이제는 그 삶에 대해 분노할 때가 되지 않았는가. 파충류와 포유류의 차이 중 하나는 파충류는 본질적으로 화를 내거나 기쁨을 내는 능력이 없다는 것이다. 뇌에서 그런 역할을 하는 변연계가 퇴화되었기 때문이다. 악어쇼에서 악어를 때려도 악어가 화를 내지 않는 이유가 거기에 있다.

당신의 삶이 분노할 대상임에도 분노하지 않는다면 이미 당신의 뇌는 썩어 버린 것이다. 차라리 강물에 빠져 죽어 버려라. 하지만 이제라도 삶이 당신을 속인다고 생각되면 그 삶을 던져 버려라. 내동댕이 쳐라. 삶은 한번 뿐이다. 삶에 비굴하게 질질 끌려가지 마라. 명심해라. 당신이 분노하여야 할 대상은 이 세상이 아니다. 현재의 당신의 삶에 먼저 슬퍼하고 분노하면서 “노”라고 말하라(Say No!). 그리고 당신의 삶을 스스로 끌고 나가라. 당신이 주인이다.

돈 독이 들어야 부자가 되는 줄 아는가? 투자기법을 몰라서 부자가 못 되는 줄 아는가? 절대 아니다. 일확천금의 기회가 있다고 생각하는가? 꿈 깨라. 쇠고랑을 찰 기회만 있을 뿐이다. 인터넷에서 광고만 보아도 돈을 벌 수 있다고 믿는 자들이여. 메일만 보내면 수 억원을 벌 수 있다고 떠드는 자들이여. 편안하게 빨리 돈 벌고 싶어서 애를 태우는 자들이여. 평생 가난의 괴로운 숯불이 이마 위에 올려지는 저주를 받을 것이다. 나는 그대들이 한시라도 빨리 그 허황된 몽상에서 깨어나기를 바란다. 피와 땀과 눈물과 시간 없이 무엇을 얻겠다는 것인가.

그럼에도 불구하고 사람들은 그저 물만 부으면 되는 컵 라면 같은 순간적인 인스턴트 재테크 지식만 찾는다. 마치 자기가 부자가 되지 못하는 이유가 어떤 투자 기법을 모르기 때문인 것으로 생각하거나 이재에 밝지 못한 때문으로 치부해 버린다. 웃기는 소리 하지 말라. 당신 생각 대로라면 이른 바 재테크 전문가라는 사람들이 모두 부자이어야 하는데 그들의 평균 재산은 다른 직장인들과 크게 다르지 않다.

물론 나에게서 실전 투자기법을 배우면 돈을 더 벌 수도 있을 것이다. 그러나 나는 당신이 스스로의 삶에 대한 태도부터 바로 세우지 않는 한 절대 부자가 될 수 없다고 하면서 당신을 한심한 사람으로 매도하고 독설을 퍼붓는 사람이다. 자기 삶의 노예가 되어 자기 생활과 시간을 통제하지 못하는 사람이 어떻게 돈의 주인이 될 수 있단 말인가.

현재의 삶이 절망스럽고 괴롭고 암흑에 싸여 있는 것 같이 보이는가?

그렇다면 이제 분노하라.

분노를 느끼는 사람만이 닫힌 문을 세계 광광광 두드릴 수 있다.

용수철처럼 그 자리를 박차고 나와 당신의 삶을 이 거친 세상에서 우뚝 홀로 세울 수 있도록 시간을 소중히 여기고 피튀기듯 노력하라. 그리고 이제는 자전거 손잡이를 제대로 잡고 정면을 바라보고 페달을 밟아라. 그렇게 하기 시작할 때 당신은 당신의 삶의 주인이 되게 되는 것이며 그때 비로서 돈이 당신의 노예가 되어 당신을

섬기게 되는 것이다.

인생역전은 당신 스스로 현재의 삶에 분노하여 그 삶을 뒤집어 버릴 때 이루어지는 것이지 “수백억원 짜리 복권에 이번에는 내가 당첨될 지도 모른다”는 달콤한 상상으로 이루어지는 것이 아니란 말이다.

‘지우개’

(송순태)

잘못 써내려온 문장이 있듯이
잘못 살아온 세월도 있다
바닷가에 앉아서 수평을 보고 있으면
땅에서 잘못 살아온 사람들이
바다를 찾아오는 이유를 알겠다
굳은 것이라고 다 불변의 것이 아니고
출렁인다고 해서 다 부질없는 것이 아니었구나
굳은 땅에서 패이고 갈라진 것들이
슬픔으로 허물어진 상처들이 바다에 이르면
철쭉철쭉 제 몸을 때리며 부서지는 파도에 실려
매듭이란 매듭은 다 풀어지고
멀리 수평선 끝에서 평안해지고 마는구나
잘못 쓴 문장이 있듯이
다시 출발하고 싶은 세월도 있다



천재 앞에서 주눅들지 말라

가스보일러에 사용되는 환풍기부품 등을 생산하는 종업원 50여명의 중소기업체 파워텍. 이 회사가 2000년 1월 리타워 인베스트먼트사에 경영권이 넘어갔다. 리타워 인베스트먼트사의 회장은 불과 31살인 미국계 한인 최유신 회장. 미국 하버드에서 경제학을 전공했고 자딘플레밍 증권사에서 기업인수합병(M&A) 업무를 담당하다 스미스바니은행 한국지사를 거쳤으며 98년 하버드 후배들을 끌어모아 회사를 설립했다. 그의 아버지는 한국 경제계 유명인사이다. 최회장은 파워텍의 경영권을 넘겨 받자마자 그 회사를 아시아 지역 인터넷 벤처회사들을 인수합병하는 투자회사 리타워텍으로 탈바꿈한다고 발표했고 리타워텍은 현금 투자는 거의 없이 주식 스왑을 통해 여러 기업들을 인수하면서 지주회사로 변신한다.

그리고 리타워텍은 역사상 최대의 외자유치라고 하는 13억 5000만달러의 외자유치 계획을 발표한다. 2000년 7월21일 13억5천만달러(당시 환율로 약 1조5천억원)가 해외에서 들어왔지만 그 돈은 불과 3시간만에 다시 해외로 빠져 나갔다. 그 자금은 하루0.3% 이자를 주기로 하고 3시간 빌린 초단기 외화자금이었다.

어쨌든 리타워텍의 주가는 2000년 1월4일 2415원에서 35일 연속 상한가라는 기록을 세우면서 5월18일에는 36만2000원에 달하게 된다. 누군가 떼돈을 긁어 모았다는 말이다. 주가는 얼마 후 곤두박질치고 2001년 금감원에서 검찰에 수사의뢰하고 어찌고 하였지만 주목할 만한 특별한 일은 일어나지 않았다.

이상은 리타워텍에 대한 신문기사들을 정리한 것이다 나는 리타워텍 관련 기사를 보면서 “참 대단한 천재들이다”라는 생각을 떨칠 수 없었다. 무엇보다도 나는 죽어다 깨나도 1조 5천억원에 달하는 외화를 3시간 빌리는 방법은 생각하지 못한다. 게다가 사전에 리타워텍은 국내 최대의 법무법인인 김&장 법률사무소를 통해 재정부에 그러한 해외투자 계획을 설명하며(내 짐작이지만 3시간 동안의 투자라는 사실

은 설명하지 않았을 것이다) 적법 여부를 묻는 공문을 보냈었고 재경부 관계자는 “검토결과 하자가 없어 적법하다는 회신을 보냈다”고 한다. 치밀하다! 천재들이다! 물론 상투를 친 개미들은 엄청난 피박을 썼다. 불쌍한 개미들...(나는? 도대체가 수상쩍어서 리타워텍 주식 근처에도 가지 않았으며 관련된 놈들을 아주 좇같은 18 새끼들로 본다).

경향신문 2000년 2월 22일 자에는 ‘사이버 투자왕, 대박 박정윤’이라는 제목의 기사가 실렸는데 요약하면 아래와 같다.

5살때 10만자리까지 암산해 ‘수학 신동’이란 소리를 들었다. 초등학생때 아파트 평당가격을 계산했다. 3수를 하던 때 서울 강남의 아파트 값이 평당 1천만원까지 폭등하자 부모님에게 아파트를 빨리 팔아야 한다고 권하기도 했다. 예상은 적중했다. 2년 뒤에 평당6백만으로 하락했고 IMF가 닥치자 절반으로 푹 떨어졌다. 6백만 원에 처분한 부모님은 아들의 말에 귀 기울이지 않은 것을 못내 아쉬워했다... 2,191%, 2,057%. 99년 4월15일 1, 2회 한화증권 주최 사이버 투자대회 대학부문에서 올린 그의 경이적인 수익률이다. 1천만원의 종자돈으로 인터넷 매매를 통해 실전투자를 해 2억여원을, 6백60만원을 투자해 1억4천여만원을 벌었다. 지난 1월 증권사이트 세르파 주최 밀레니엄 증권 수익률게임에서는 1천만원 모의투자를 해 1,823%의 수익률을 올렸다...대학생이 된 뒤 수학강사 자리를 얻어 1년만에 1천만원의 ‘시드 머니’를 마련하였을 때 공모주를 중심으로 투자했다. 1천만원은 3년만에 무려 1억5천만원으로 불어났다. 그런데 IMF가 닥쳤다. 결국 98년 1월에 2천만원으로 곤두박질쳤다...1년여의 시간이 흐르자 베팅을 하기로 결심하고 2천만원 시드머니 중 1천만원을 투자했다. 한화증권에서 실시한 투자대회였다. 3개 대회에서 받은 상금만도 2억5천만원...주식에 필요한 공부는 하루라도 게을리하지 않는다. 그는 어릴 때부터 경제신문을 즐겨봤지만 TV는 거의 보지 않았다. 지금도 신문 의 경제면은 하나도 빠뜨리지 않고 본다. 그의 취미는 “주식투자”. 일이 아니라 취

미로 주식투자를 즐기는 것이 남보다 더 많은 수익을 올리는 ‘원천’이라고 한다.

당신은 이런 기사를 보면 무엇을 느끼는가? 나는 “이 친구, 정말 돈버는 천재구나”하는 생각을 하게 된다. 나는 죽었다 깨나도 그렇게는 못할 것 같다.(물론 나는 그가 계속해서 그렇게 돈을 벌 것이라고는 전혀 생각하지 않는다.)

사람들은 노력을 하면 성공할 수 있다고 한다. 그러면서 발명왕 에디슨이 “천재는 99%의 노력과 1%의 영감으로 이루어진다”고 말했으며 괴테는 “천재라는 것은 노력의 발명”이라고 하였음이 근거로 제시된다. 그렇다면 범재들도 죽어라고 주식에 대해 공부하고 노력하면 1년에 2000% 가량의 수익을 낼 수 있다는 말인가? 어렸을 때는 정말 노력만 하면 그렇게 천재 비슷하게 될 수 있는 줄 알았다. 그러나 세상을 살다 보니 그런 말들은 주로 “이미 1%의 영감을 타고 난 사람들이 하는 말”이었고 그저 천재가 둔재들에게 조금은 미안한 마음에 “당신들도 노력하면 어느 정도는 이룰 수 있다”는 뜻으로 보내는 격려가 아닌가 생각하게 되었다. 국어사전에 서 조차 천재를 “타고난 뛰어난 재주 또는 그러한 재능을 가진 사람”이라고 정의할 뿐 “노력의 결과”라고는 말하지 않는다.

영화 아마데우스를 보았는가? 죽도록 성실하게 노력하지만 끝내 영혼을 올리는 음악을 작곡하지 못하는 살리에르. 그리고 망나니처럼 생활하면서도 타고난 재능으로 인해 감동적인 음악을 아주 손쉽게 만들어내는 모차르트. 천재 모차르트 앞에서 살리에르가 느끼는 열등감과 시기심. 나 역시 천재들을 보면 언제나 열등감과 시기심을 느낀다.

영화 ‘굿 윌 헌팅’을 보았는가? 무지무지 열심히 공부하여 미국 최고의 대학에 들어 간 학생들과 교수. 반대로 학교도 제대로 다니지 못한 청소부이지만 타고난 천재성 때문에 공부를 안 해도 어려운 수학문제를 푸는 윌 헌팅. 학생들과 교수는 그 천재 청소부에게 무엇을 느꼈을까? 시기심, 열등감 등이 복합적으로 작용하면서 좌절도 느끼지 않았을까.

모파상의 스승 플로베르는 “천재, 칭찬할 필요가 없다. 그는 일종의 정신병자이다”라고 혹평했지만 누가 뭐래도 천재는 우리들에게 부러움의 대상이 아닐 수 없다. 미국 국립보건원(NIH) 과학자들은 천재아동 200명과 보통 어린이의 DNA를 분석해 중요한 차이를 발견하고 천재성을 결정하는 유전자를 찾아냈다고까지 하는데 왜 나에게서는 그런 유전자가 없다는 말인가.

천재 같은 사람들을 보았을 때 “나는 나, 너는 너”라고 생각하며 살 수도 있겠지만 불행하게도 우리는 시기심도 있고 사촌이 땅을 사면 배가 아프기도 한다. 특히 천재가 저 먼 나라에 있다면 그저 찬사나 보낼지 모르지만 그런 사람이 주변에 있다 보면 우리는 자신이 보잘 것 없는 듯한 느낌에 빠지고 만다. “왜 나는 이 사람처럼 되지 못하고 저 사람처럼 하지 못할까” 하는 질문을 던지면서 말이다.

그래서 공상의 세계에서는 우리가 천재가 되고 은행도 털고 슈퍼맨도 되고 억만장자도 되고 투명한간도 되어 이 세상을 누비고 다닌다. 일확천금을 꿈꾸며 그 돈으로 뭘 하겠다는 상상의 나래는 끝없이 펼쳐진다. 그래서 공상은 즐겁다. 시간은 줄 모른다. 그리고 그 공상에서 깨어나면 현실이 싫어진다. 내가 그랬다.

그러나 실망하지 말라. 돈은 “1%의 영감을 타고난 천재”만 벌 수 있는 것이 아니다.

카드 다섯 장을 쥐고 하는 포커판에서 나올 수 있는 카드패에는 2,598,960개 종류가 있다고 한다. 즉 최고의 카드패를 짤 사람은 약 260만명 중의 한명이다. 하지만 포커에서 그런 카드패를 갖고 있지 않아도 당신은 이길 수 있다. 그저 포커 게임에 참석한 사람들보다 조금 더 좋은 패를 갖고 있으면 된다. 그러므로 최고의 카드를 받은 잘난 사람들은 무시해라. 그들의 포커판에는 비슷한 사람들이 몰려 있다.

핵심은 천재들의 이야기에 주눅들 필요가 없다는 것이다. 돈을 번다는 것은 다른 보통 사람들과의 게임이지 당신보다 크게 잘난 사람들과의 게임이 아니다. 예컨대 당신이 보통 사람이라면 하버드를 수석으로 나온 사람과 경쟁하게 될 까닭은 없지 않는가. 오히려 그 사람 주변에 더 무서운 경쟁자들이 있기 마련이다.

게다가 이른바 공부 잘하고 머리 좋다는 사람들은 거의 다 학교나 연구소 혹은 법조계나 의료계 또는 유명 기업들에 있다. 이 얼마나 기쁜 사실이나, 서울대 이공계 수석 입학생들의 80% 이상은 나중에 교수가 돼 있었다는 보고서도 있다. 이 역시 범재들에게는 너무나도 다행한 일 아닌가! 당신이 보통 사람이라면 교수나 의사 혹은 변호사와 경쟁할 까닭은 없지 않은가.

자, 부자가 되는데는 신이 내린 어떤 재능이 필요한 것도 아니고 학벌도, 배경도, 자격증도 큰 도움이 안된다. 부자가 되는 길을 걷고자 한다면 그것을 빨리 깨달아야 한다.

결국 그것은 다른 보통 사람들과의 게임일 뿐이다. 보통 사람들과의 게임이기에 그렇게 어려운 것이 아니다. 그저 우리는 우리가 속한 분야에서 다른 보통 사람들과 경쟁하여 이기면 되는 것일 뿐이다. 그들이 놀 때 놀지 말고 그들이 잠잘 때 잠을 덜 자고 그들이 쓸 때 덜 씌우므로 목돈을 준비하고 기회를 찾으면 된다.

게다가 그렇게 노력하는 자가 성공할 수 밖에 없는 분명한 이유가 있다. 정신차리고 내 말을 새겨 들어라. 보통 사람들은 학벌이나 배경이나 자본이 있어야 성공할 수 있다고 믿는다. 즉 학벌이나 배경, 자본 등이 없는 보통 사람들은 자기들에게 그런 것이 없으므로 노력하여 보았자 무의미하다고 믿고 아예 노력을 포기하고 만다. 현재의 위치에서 미래를 미리 계산하여 보고 미리 포기하는 그런 사람들이 당선 주변 사람들이며 그들은 그저 일확천금을 꿈꾸면서 연예인이나 정치인, 스포츠 선수들, 컴퓨터 게임, 채팅, 명품 브랜드, 경마 등에 무지 관심이 많다. 당신이 하는 게임은 바로 그런 사람들과 하는 것이다. 기억하라. 이것 역시 당신에게는 춤을 추고 싶을 정도로 너무나도 기쁘고 다행한 사실이라는 것을.

이것은 마치 전쟁터에서 당신의 적군이 더 이상 싸울 생각을 갖지 않고 총을 내려놓은 것이나 마찬가지이다. 그런 적들과 싸울 때는 총도 필요없고 그저 활이나 창만 있어도 이길 수 있지 않겠는가. 거창한 그 무엇도, 번쩍번쩍한 학벌도 대통령 친

척과 친하게 지내는 배경도, 많은 자본도 필요 없다는 말이다. 이 사실을 빨리 깨달아라.

‘미래의 결단’, ‘자본주의 이후의 사회’ 등으로 우리에게 잘 알려진 미국 미래학의 거두 피터 드러커 역시 높은 성과를 올리는 생산적인 사람, 끊임없이 혁신을 꾀하면서 계속 발전하는 사람, 다른 사람에게 영향을 미칠 수 있는 비중 있는 사람, 그런 사람이 되는 길은 오직 지속적인 관리와 노력밖에 없다고 말한다. 나도 그의 말에 동의한다.

앤드류 매터스는 ‘마음가는 대로 해라’(읽어라)에서 이렇게 말한다. “새벽에 일어나서 운동도 하고 공부도 하고 사람들도 사귀면서 최대한으로 노력하고 있는데도 인생에서 좋은 일이 전혀 일어나지 않는다고 말하는 사람을 나는 여지껏 본 적이 없다”.(원번역이 어색하여서 내가 고쳤다). 나는 올빼미 체질이어서 늦게 자기에 새벽에 일어나지는 않지만 그의 말을 믿는다. 부자가 되는데 있어서의 경쟁자는 천재가 아니라 결국은 자신의 의지라고 하는 이 지극히 간단한 사실이 독자들 마음 속에 각인되기를 바란다.

추신 : 엄청난 부자들의 신화 같은 이야기에 초라해 할 필요도 없다. 특히 아무 아무개 경영자가 보유하고 있는 주식 총액이 얼마라는 등의 기사는 전혀 믿을 것이 못 된다. 회사의 경영권을 유지하려면 일정 수의 주식은 계속 보유하고 있어야 하고 그것을 팔아버린다면 경영권을 잃게 된다. 즉 환전성이 약하다. 게다가 주가가 정찰가로 매겨져 있는 것도 아니다. 비상장 회사 주식인 경우에는 그 가치를 자기 마음대로 부풀릴 수 있다. 예를 들어 내가 어떤 미공개 회사의 주식을 많이 갖고 있다고 치자. 그리고 이 회사의 미래 가치를 5천억원이 된다고 뺨을 튀기면 내 재산은 줄지에 수천억원도 되고 1조원도 되게 된다. 그러나 미래가치라는 것은 순전히 말 만들기 나름이다. 시장에서 평가 받지 않은 주식의 가치는 아무도 모르며 그것 마저도 현금화되기 전까지는 실제 총액을 모른다.



스트레스의 뿌리를 없애라

미국 잡지 '직업 등급 편람'에 의하면 미국의 2000년도 인기 직업 순위에서 대통령 167위로 나타났다. “이는 대통령이 과다한 스트레스를 받기 때문”이라고 하는데 이 잡지는 매년 노동부와 통상단체들의 자료와 전화조사 등을 토대로 250개 직업의 순위를 매기고 있다.

인기 직업순위 1위는 1999년 17위였던 전문 재산관리자가 차지했으며 가장 호감도가 낮은 직업은 어부인 것으로 조사됐다. 99년 1위였던 컴퓨터 웹마스터는 2위로 떨어졌다. 교사는 119위, 경찰관은 200위로 나타났는데 낮은 임금과 열악한 근무여건이 주원인이라고 한다.

하지만 스트레스를 받지 않는 직업이 있을까? 암 치료 전문 의사들은 암정복을 위한 필수 요소들 중의 하나로서 스트레스를 줄이라고 이구동성으로 조언한다. 그들은 스트레스가 인체의 면역력을 떨어뜨리며, 스트레스는 욕망으로부터 비롯되는 것이므로 욕망을 줄이라고 충고한다. 또한 화를 내면 우리 몸의 면역기능을 저하시키는 스트레스 호르몬이 분비되지만 반면에 웃음은 우리 몸의 방어능력인 면역력을 향상시킨다고 한다. 그래서 하루에 한번은 크게 웃으라는 것이 그들의 충고이다.

그렇다면 스트레스 해소 방안을 제시하여 준다는 정신과 의사들은 스트레스를 받지 않을까? 내가 보기에는 그들도 엄청난 스트레스에 시달리는 것 같다.

이미 독자들은 아마도 다음과 같은 말도 여러 번 들었을 것이다.

“실패를 심각하게 생각하지 말라. 주말에는 교외로 나가 신선한 자연을 벗하라. 일에 쫓기지 말라. 오늘 못한다고 내일 세상이 무너지는 일이란 없다. 긴장을 풀고 살아라. 경쟁심을 버려라. 그들은 그들이고 당신은 당신이다. 실력과 능력이 다가 아니다. 인생은 결과가 아니라 과정이 중요하다. 건강을 생각하며 운동을 하라. 운동은 당신이 생각하는 그 어떤 일보다도 중요한 것이다. 자주 친구들과 만나 웃고

떠들며 놀아라. 그것이 정신 건강에 좋다. 느긋하게 천천히 살아라. 그것이 스트레스를 피하는 길이다.”

독일 폴다의 한 대학에서 건강학을 가르치고 있는 페터 악스트 교수 역시 내과의사인 딸과 함께 쓴 ‘게으름의 즐거움에 관해’라는 책에서 “마라톤을 하는 대신 해먹(달아맨 그물침대)에 누워 빈둥거리거나, 스쿼시를 하는 대신 낮잠을 자는 사람이 더 오래 살 수 있다”고 주장한다. 그는 직업상 받게 되는 스트레스에서 벗어나 장수하는 비결을 목표를 정하지 않고 게으름을 피우는 것이라고 말한다. 그는 심지어 너무 일찍 일어나면 온종일 스트레스를 받게 된다고 일찍 일어나는 것에 대해서도 비판했다.

그러나 독자들이 이런 조언에 충실히 따르며 살아간다면 장담 하건 데 몇 년 후에 건강한 신체를 갖게 될지는 모르겠지만 아마도 하고 있는 일은 망한지 오래이거나 아니면 직장에서 이미 해고되어 구직 이력서를 서너 통 언제나 준비하여 갖고 다니는 몸 튼튼한 실업자가 되어 있을 것이다. 그래도 건강이 최고라고? 건강을 잃으면 모든 것을 다 잃는다고? 맞는 말이기도 하지만 그렇다고 해서 건강을 지키면 모든 것을 다 갖게 된다는 말은 아니지 않는가.

자. 문제의 핵심을 살펴보자. 왜 스트레스가 생기는가? 어떤 문제가 발생하기 때문이다. 그 문제는 어디서 발생하는 것인가? 일이나 인간관계에서 발생한다. 스트레스는 일이나 인간관계에서 발생한 문제가 풀리지 않아서 생기는 것이다. 왜 문제가 안 풀리는 것일까? 푸는 방법을 모르기 때문이다. 왜 모르는가? 책도 안 읽고 공부도 안 하기 때문이다. 왜 공부를 스스로 안 하는가? 게으르기 때문이며 스스로의 판단과 생각을 우물 안 개구리처럼 최고로 여기기 때문이다. 한 달에 책 한 권도 안 보고 공부는 학원이나 학교에 가야만 하는 걸로 믿는다. 그러면서도 놀 것은 다 찾아 다니며 논다. 그런 주제에 자기는 성실하게 열심히 살아가고 하는데 주변 상황 때문에 스트레스를 받는다고 생각하며 그러면서도 수입이 적다고 투덜 투덜 댄다.

문제가 있으면 문제를 해결하려고 덤벼드는 것이 올바른 태도이다. 문제는 그대로 남겨둔 채 그 문제로 인하여 생긴 스트레스 만을 풀어버리려고 한다면 원인은 여전히 남아있는 셈 아닌가. 휴식을 충분히 갖고 쉬라고? 웃으라고? 한 달을 바닷가 해변에서 딩굴어 보아라. 백날을 하하 호호 웃어보아라. 문제가 해결되는가? 웃기는 소리들 그만 해라.

기억하라. 제초제를 뿌리는 이유는 뿌리를 죽이기 위함이다. 뿌리를 살려두는 한 잡초는 다시 살아난다. 스트레스를 없애는 가장 정확한 방법 역시 스트레스를 주는 문제의 원인을 파악하고 그 원인을 뿌리 채 뽑아버리는 것이다. 장담하건대 그 모든 원인은 일이나 인간관계에서 발생한 문제를 어떻게 해결하여야 하는지 모르는 당신의 무지 그 자체이다. 즉 외부적 상황 때문에 스트레스가 생기는 것이 아니라 그 외부 상황을 어떻게 해야 헤쳐나가는지를 모르고 있는 당신의 두뇌 속 무지 때문에 생긴다는 말이다.

그리고 그 무지함의 뿌리는 바로 게으름이다. 스트레스를 해소한답시고 빈 맥주 병을 쌓아가지 말고 문제를 정면으로 돌파하라. 절대 회피하지 말아라. 책을 읽고 방법론을 찾아내라. 그게 바로 스트레스를 없애는 제초제이다.

친구들과 상의하는 짓도 그만두어라. 당신이나 친구들이나 스트레스를 받기는 마찬가지이며 그저 당신 마음 깊은 곳에 있는 답답함에 대한 약간의 위로를 받을 수는 있겠지만 어차피 도토리 키재기 아닌가.

(여기서 흑자는 이렇게 말할지도 모른다.

“세이노는 자기 일을 하고 자기 시간을 자기 뜻대로 사용하면서 스스로를 통제할 수 있으니까 스트레스도 해결 할 수 있겠지만 자기 일을 하지 않는 사람들은 그렇게 할 수 없지 않느냐.”

나의 대답: “아마도 당신은 남이 시킨 일을 하는 이상은 스트레스에서 벗어 날 수

없다고 생각하는 모양인데 천만의 말씀이다. 왕년에 누군 남이 시킨 일을 안 해 보았는 줄 아는가. 내가 당신하고 다른 점은 나는 누가 시킨 일이건 아니건 간에 일을 해결할 능력 배양에 언제나 최선을 다한다는 점이다. 그리고 그 능력 배양은 언제나 일과 후에 있었으며 노는 날이라곤 거의 없이 30대를 보냈었다. 아마도 당신은 노는 날들을 악착같이 다 찾아 먹어 왔을 것이다.”)



실패하면 제로 점으로 내려가라

왜 큰 부자들은 대부분 하나같이 가난하였던 과거를 갖고 있을까? 어쩌서 중산층 이상의 가정에서 태어나 부자가 된 사람들 보다는 하류층에서 태어나 큰부자가 된 사람들의 수가 압도적으로 더 많은 것일까?

여러가지 이유가 있겠지만 중요한 사실은 가난을 일찍 경험한 사람들은 가난하였던 생활 수준이 출발점이었기에 그곳으로 언제라도 “되돌아 가는 것”을 부끄럽지 않게 생각한다는 것이다. 그들은 일이 잘못 되어 갖고 있던 것을 모두 다 날리는 실패를 당하게 되어도 제로 점으로 “되돌아가” 재출발을 할 줄 안다. 수없이 많은 부자들이 사업이나 투자에서 실패하거나 홍수나 화재 등으로 전재산을 날렸다가도 재기에 성공하는 이유가 바로 거기에 있다.

그러나 중산층 이상의 가정에서 자라난 사람들은 대부분 그런 어려움이 닥칠 때 제로 점으로 가려고 하지 않는다. 제로 점에서 출발하였던 경험이 없는 그들에게 있어서 제로 점으로 가는 것은 “되돌아” 가는 것이 아니라 개척하여야 하는 미지의 불안한 공포로 비쳐지기 때문이다. 그리고 바로 그 이유 때문에 그들은 실패에서 헤어나지 못하며 실패 자체를 너무 두려워 하다 보니 되는 일도 별로 없게 된다.

나는 중학교 3학년 말 이전까지는 넉넉한 환경에서 살았으나 그 이후에는 허름한 적산가옥(일제 시대에 일본인들이 살았던 집)의 2층 단칸방에서 가족7명이 살았다. 고교시절에 아버지가 돌아가시고 난 뒤에는 가마니가 문가리개 역할을 하는 재래식 변소를 주인집 식구들과 같이 사용하는 그런 곳에서 월세로 전 가족이 살았다. 그 변소는 여름에는 파리 구더기들이 득실대는 모습이 적나라하였고 노크라는 것 대신에 인기척을 내야 하였던 그런 곳이었다.

집주인은 시장에서 순대를 파는 부부였는데 가게를 갖고 있던 것도 아니고 그저 순대를 작은 손수레에 끌고 다니며 파는 그런 수준이었다. 그 주인이 사는 집이라는 것도 높이 1미터 수준의 낮은 판자집이었으며 매일 순대 삶는 냄새가 진동하였다. 높이가 그렇게 낮은 이유는 높이 1미터 미만은 건물로 보지 않기 때문에 철거를 당하지 않는다는 것이었다. 나는 그런 곳에서 별레처럼 살았다.

그 다음에 서울역앞 양동의 쪽방 등 몇몇 곳을 더 거치게 되지만 가정집 차고에서도 살았었다. 나는 몇 년을 그런 곳들에서 혼자 살았고 주거 환경을 좀더 나은 곳으로 바꾸려는 시도는 한번도 하지 않았다. 차고 한칸에 불과한 좁은 공간이었지만 예전 보다는 훨씬 더 나아진 환경이었기 때문이다. 그저 보유 자금을 불리는 데만 관심을 두었다.

그러다가 28세에 집을 샀지만 1년후 다시 빈털터리가 되었고 빚은 약 3천만원(당시 서울 아파트 한 채 값이었다) 가까이 있었다. 나는 제로 점으로 되돌아 갔다. 당시 나는 주로 번역일에서 수입을 얻었는데 번역 사무실 한 귀퉁이에서 먹고 잤던 것이다.

부자로 살고 있는 지금도 내가 만의 하나 무슨 잘못 때문에 재산을 다 날리게 되어 빈털터리가 된다면(솔직히 그럴 리는 없다. 나는 비올 때를 대비하여 우산을 서너 개는 반드시 준비하기 때문이다) 즉시 나는 가족을 이끌고 제로 점으로 내려갈 것이다. 그곳은 판자집일 수도 있고 남의 집 차고일 수도 있으며 쓰러져가는 무허

가 비닐 하우스 일 수도 있다. 나의 아내는 내가 빈털터리가 되어 망해버렸는데도 넥타이를 계속 걸치고 양복을 입고 다니면서 다단계 판매나 보험영업같은 것을 하며 품위를 유지하려고 하는 그런 사람은 아니라는 것을 안다. 아내는 내가 즉시 작업복을 입고 시장에서 노점이라도 할 사람이라는 것을 철저하게 믿는다. 실제로도 그렇다. 나는 언제라도 제로 점으로 되돌아 갈 수 있다.

결혼 하기 전 아내에게 이런 말을 했었다. “나는 틀림없이 부자로 산다. 돈의 생리와 부자가 되는 비결을 알기 때문이다.” 아내는 그 당시 나에게 빗이 아파트 한채 값인 3천만원 정도 있었기에 그 말을 믿지 않았다고 했다. 아내는 순전히 내가 음악을 좋아하는 시티 보이라는 이유 때문에 나와 결혼하였다. 둘째 딸이 태어났을 때 이미 나는 자가용 기사를 거느리고 있었고 아내에게 이런 이야기를 하였다.

“나는 틀림없이 앞으로 더더욱 부자로 산다. 나는 딸들에게도 그 비결을 알려주고 싶다. 그 비결 중 하나는 낮은 곳에서 살 줄 알아야 한다는 것이다. 그러므로 애들이 중학교 수준이 되면 아빠가 갑자기 망했다고 말하고 거짓으로 재산을 몽땅 차압 당하는 것으로 연극을 꾸미자. 그리고는 판자집으로 이사 가서 단칸방 생활을 하자. 너는 파출부를 하는 것으로 하고 나는 뭐 길거리에서 노점을 하는 것으로 하면 어떨까 모르겠다. 우리 둘은 허름한 옷을 입고 매일 아침 판자집에서 나와 숨겨놓은 진짜 집에 가서 낮에 있다가 저녁에는 다시 애들이 있는 판자집으로 돌아간다. 물론 애들에게는 돈이 전혀 없는 듯 처신하고 등록금은 일부러 늦게 주자. 맛있는 것이 먹고 싶으면 우리끼리 몰래 밖에서 외식하고 들어가고 딸들에게는 수제비나 먹이자. 봉투 붙이는 일 같은 것도 가져와 딸들에게 시키자.”

이러한 계획은 아내의 반대로 인하여 실제로 실현되지는 못하였고(아내는 내가 농담하는 줄로 알았다고 한다) 그 대신 딸들에게 이 세상에서 대가를 얻는 방법에 대하여 가르쳐 왔지만 그럼에도 불구하고 낮은 곳에서의 삶을 체험하여야 나중에 경제적 문제에 부딪혔을 때 지혜롭게 헤쳐나갈 수 있음을 나는 지금도 믿는다.

중산층이나 상류층에서 태어나 비교적 안정된 환경에서 자라난 사람들은 실직이나 투자 실패 등으로 인한 경제적 곤란을 겪게 되면 대부분 빚을 내려고 한다. 그러면서 그들이 살았던 생활 수준 보다 현저하게 낮은 곳으로는 내려가려고 하지 않는다. 바로 그것이 문제다.

예를 들어 2억 원대의 30평형 자기 아파트에서 살던 사람이 주식투자나 사업에 실패하여 빚이 1억 생기게 되면 그 집을 팔아 빚을 갚고 난 1억원을 갖고 전세를 구하되 가능하면 비슷한 규모의 집을 구하려고 하며 이때 전세금이 모자라면 또다시 빚을 얻는다. 심지어 어떤 사람은 집은 그대로 놔두고 빚을 안고 살아 간다. 그러니 빚에서 헤어날지 못하며 버는 족족 이자에 원금을 갚아나가니 사는 재미도 느끼지 못한다. 왜 그들은 생활 수준을 저 낮은 곳으로 던져 버리는 생각을 하지 않는 것일까?

내 주변에 9천만원의 전세를 살면서 빚은 1억원을 지고 있는 30대 중반의 사람이 있었다. 그는 연봉 2천만원대의 봉급생활자였다. 이런 경우 사람들은 진퇴양난으로 생각하지만 나는 그렇게 생각하지 않는다. 내가 권유한 방법은 있는 것을 다 처분하여 빚부터 갚고 달동네 월셋방 하나로 옮기라는 것이었다. 그는 “그런 판자집에서 어떻게 애들하고 산단 말입니까?” 라고 항변하였다.

나의 대답은 이랬다.

“웃기는 소리하지 말아라. 너는 지금 연봉의 절반 이상을 이자로 지불하고 있다. 지금과 같은 방식으로는 평생 빚에서 헤어날지 못한다는 것을 자기 자신도 알 것이다. 너에게 보이는 해결책은 일확천금이기에 복권이나 주식 같은 것에 눈이 시뻘개지지만 천만의 말씀이다. 요행수를 바라거나 무엇인가에 쫓기며 하는 투자는 언제나 허무하게 끝나기 마련이다. 생활비를 극도로 줄이고 자신의 몸값을 비싸게 만드는 방법을 모색하면서 아내의 도움을 받아 밤에 포장마차라도 해야 한다. 아이들에게 미안하다고? 어쩔 수 없다. 어릴 때 가난을 맛보는 것도 행운이라고 나는 믿는다. 그렇게 하기 싫다면 개인파산을 신청하던지 불법적으로 콩팥같은 신체의 일부

라도 팔아 빚을 갚던지 해라.”

“다른 방법은 없습니까?” “너에게 돈을 빌려 준 사람들이야 망하진 말진 개의치 않는다면 외국으로 온 가족이 다 야간 도주하는 방법도 있다. 아내와 법적으로 이혼하면서 전세집은 넘겨주는 방법도 있을 것이다. 그 경우에는 월급 차압이 들어올 것이므로 직장은 그만두고 세금 안내는 다른 일을 해서 생활비를 벌어서 몰래 가족에게 전달해라.”

“외국에서 살 자신은 없고 이혼은 아내가 반대할 것입니다. 또 다른 방법은 없습니까?” “글쎄다. 술 한 방울 먹지 말고 아주 예리한 면도칼 하나를 사고 가족 사진을 앞에 놓아라. 그리고 그 사진을 바라보면서 거울 앞에 서서 네 목에 흐르는 핏줄 바로 위에 칼을 갖다 대라. 너야 죽으면 그만이지만 네 가족은 너를 평생 패배자로, 도망자로 기억할 것이다. 그 점을 명심해라. 그래도 죽고 싶다면 뉘쳐 버려라. 그러나 죽은 뒤 그런 식으로 기억되고 싶지 않다면 죽을 각오로 처음부터 빈 손으로 다시 시작해라. 판잣집으로 가서 월세살이를 하란 말이다. 5년만 지나면 모두가 너를 자랑스럽게 생각할 것이다. “

왜 재산을 갖고 이민을 간 사람들 보다는 빈털터리로 이민을 간 사람들이 그 낯선 땅에서 성공하는 경우가 더 많은가. 밑바탕에서 아무 것도 없이 닥치는 대로 아무 일이나 하면서 그곳 사람들의 눈으로 보기에는 아주 낮은 생활 수준으로 살아가며 돈을 모았기 때문이다. 제로 점에서 살게 되면 모든 것이 플러스 희망으로 쌓여 간다. 돈이 쌓이고 희망이 쌓여 간다. 빛이 있는데도 삶의 질과 품위를 유지하려고 들면 그 빛을 갚아야 하기 때문에 돈은 쌓이지 않고 희망은 갇아 먹힌다. 마이너스의 희망 뿐이다. 그것이 절망이다.

나는 외국인 직원들을 상대로 강의할 기회가 과거에 종종 있었는데 강의 중에 스크래치 scratch라는 단어를 즐겨 사용하였다. “긁어서 내는 흙집, 긁다, 흙집을 내다” 라는 뜻인데 “지운다”는 뜻도 있다. 운동경기에서 땅에다 선을 그으면 출발선

이 되기 때문에 “출발선, 출발점”이라는 뜻도 있으며 scratch along은 “근근이 살아가다”, from scratch는 “출발점에서, 맨처음부터, 무(無)에서”라는 의미이며, scratch up은 “돈 같은 것을 긁어 모으다, 푼푼이 저축하다”는 뜻이다. 미국속어에서는 “돈”이라는 뜻도 있다.

내가 말한다. 경제적으로 실패하였다면 저 아래 낮은 곳으로 내려가라. 체면 때문에 그렇게 하지 못한다고? 그 체면에 “흠집을 내라”(scratch). 출발점을 저 낮은 곳에 다시 “그어라”(scratch). 당신이 놓치려고 하지 않는 생활 수준이라는 것을 “지워버리고”(scratch) 새로운 “출발점”(scratch)에서 “무에서”(from scratch) “근근이 살아가면서”(scratch along) “돈을 모아라”(scratch up). 그러면 “돈”(scratch)이 쌓이게 된다. 이것이 실패로부터 탈출하는 비결이다.

스크래치하라!



미래를 미리 계산하지 마라

19세기 말 프랑스의 사회학자 에밀 뒤르켐은 ‘자살론’에서 자살을 3가지 유형으로 구분하였다.

자신이 속한 사회 집단에 통합되지 못했기 때문에 소외감이나 우울증으로 하게 되는 자살(이기적 자살), 자신이 속한 집단에 지나치게 융합 결속되어 집단을 위해 희생적으로 하는 자살(이타적 자살), 개인이 사회에 대한 적응이 갑자기 차단, 와해되면서 삶의 기준을 상실할 때 발생하는 자살(아노미 anomy 자살)이 바로 그것이다.

그러나 대부분의 자살은 아마도 이기적 자살과 아노미 자살이 혼합된 것인 듯 싶다.

자살에 대한 이야기를 서두로 꺼낸 것은 내가 20대 초에 그런 경험이 세 번 있기

때문이다. 약을 먹기도 했지만 며칠 후 깨어난 적도 있고 손목에 면도칼을 깊게 긁기도 했는데 깨어보니 병원 응급실이었고 그 덕에 정부에서 운영하는 정신병원에 강제로 보내지기도 했다(혹시라도 세이노 행세를 하며 사기치는 놈이 있을지도 모르겠다. 나에게는 왼쪽 팔목에 길이 6 cm , 4 cm 짜리 칼 자국 두개가 나란히 있다. 면도칼로 그었더니 피가 졸졸 흘러 다시 팍 그었기에 칼 자국이 2개가 되었다. 그걸 확인하면 된다. ㅎㅎ)

우울증에 걸렸던 것 아니냐고? 그랬던 것 같다. 내가 극단적으로 우울해진 사건은 군 제대후 압구정동에서 일어났다. 우연히 그곳을 부자집 여자친구와 지나가다가 그녀에게 물어보았다. 너는 결혼 후 어떤 곳에서 살고 싶으냐고 말이다. 그녀의 대답은 “얼마 전 결혼 한 막내언니가 20몇 평에서 사는데 좀 좁게 느껴지므로 자기는 30평 정도가 되면 좋겠다”는 것이었다.

나중에 그 동네 아파트 가격을 알아 보았더니 30평형은 커녕 가장 작다는 20몇 평형 아파트의 전세 조차도 나로서는 평생 못 가질 것이었다. 남산 꼭대기에서 바라다 볼 때 수없이 널려있는 그 아파트들 중 정말 단 하나도 내 것이 된다는 것은 정말 영원히 불가능해 보였다. 그게 벌써 근 30년 전 이야기이다.

십 몇 년 전 음향기기 사업을 했을 때, 왜 그랬는지는 기억이 나지 않지만, 고아 출신의 한 젊은 직원을 고층건물 옥상으로 데리고 올라가 밤거리를 보여 주면서, “저기 저 성냥곽 같은 수많은 아파트들 중 네가 들어가 싶 곳이 하나도 없어 보이지?”라고 물은 적이 있다. 내가 과거에 그랬듯이 그 역시 같은 생각에 절망하고 있었다(어쩌면 당신도 강남의 수많은 아파트들을 바라보며 그렇게 절망할지 모른다). 그리고 그날 밤 나는 그에게 많은 이야기를 해 주었다. 그는 내 밑에서 3년 정도 일을 어떻게 하는 지를 배웠고, 그 뒤 독립하여 줄곧 용산에서 1인 비즈니스를 하여 왔는데 5,6년 전 결혼도 하고 아파트도 장만했다는 말을 들었다. 그는 아직도 용산 전자상가에 있다. 지금 내가 당신에게 하려는 이야기는 건물 옥상에서 수많은 아파

트 불빛들을 바라보며 바로 그 직원에게 내가 한 것이었다.

사람들은 “하면 된다”고 말하였지만 나는 도대체 할 것이 없었다. 뭘 하면 된다는 것인지 도대체 알 수가 없었다. 군 제대후 기술이 있는 것도 아니며 대학생도 아니었고 홀로 세상에 던져진 가난한 청년에게 “하면 된다”는 말은 정말 사기나 다름 없었다. 아침 햇살을 가슴 벽차게 안고 싶었지만 아무 것도 가진 것 없는 나에게 기다리고 있는 것이라고는 지긋지긋한 가난이었다. 라면 살 돈도 없어서 라면 스프만을 얻어다가 양은 냄비에 물을 붓고 연탄불 위에 끓인 뒤 거기에 다 식어 빠진 밥을 김치도 없이 계속 먹어보아라. 무슨 희망이 있다고 살 맛이 나겠는가.

그 시절의 나에게 “하면 되는” 것이라고는 뜬구름 잡는 책들을 책방에서 선 채로 다리 아프도록 읽는 것과 마스터베이션 뿐이었다. 그나마 미스터베이션이라도 되었으니 다행이었는데는 모르겠지만(발기가 안 되서 고민하는 사람들이 많다며?), 결국 절망감, 고독감, 외로움, 열등감, 상황도피, 삶의 기준 상실 그 모든 것들이 복합적으로 작용하여 자살을 생각하였고 그것이 거듭 실패하자 “이 좃 같은 세상에서 이왕에 살아야 한다면, 내 팔목에서 쏟아진 피보다 더 진하게 살아보자”고 결심한다. 그리고 은연 중에 “피보다 진하게 살자”가 나의 좌우명 비슷하게 자리잡았다.

정신과 의사들은 우울증에 걸려 자살충동을 느끼면 상담을 받아야 한다고 한다. 지금은 어떻게 하는지 모르지만 과거에는 중증의 우울증 환자인 경우 머리에 강한 전기 쇼크를 주어 잠시 죽었다가 실험실 개구리 뒷다리처럼 온 몸에 발작이 일어나면서 얼굴이 보라빛으로 변하면 다시 살려내는 그런 치료법이 종종 사용되었다(그런 장면을 본 나는 정신과 의사 앞에서는 명량한 척 하여 풀려났다.ㅋㅋ).

23살의 어느 우울한 봄날이었다. 다시 봄이 왔을 때 나는 남의 집 차고에서 살면서 닥치는 대로 공부를 했고 아이들 가르치는 일부터 시작해서 미군 부대 물건 판매 등 아르바이트도 많이 했다. 그리고 28살의 어느 여름날 나는 허름하지만 마당까지 있는 집과 자가용을 처음 샀다. 용자를 낀 것이었지만 어쨌든 그렇게나 불가

능하게 여겼던 일이 이루어진 것이다.(하지만 1년 후 나는 그 재산을 사업상의 이유가 아닌 개인적인 이유로 몽땅 날렸고 빚을 졌지만 3년 후 다시 일어섰다.)

살다 보면, 해도 해도 아무것도 안될 것 같이 보일 때가 있다. 어떠한 대안도 보이지 않아 모든 것을 포기하고 싶은 절망적인 때가 있는 것이다. 현실에 대한 실망, 좌절이 절망 속에서 계속 쌓이면 자살의 유혹을 느끼기도 한다. 그러한 경우 자살은 함부로 저지르는 의미가 없는 행동이 아니라, 오히려 개인이 처한 고통이나 위기상황, 상실감 등으로부터의 탈출이다. 적어도 내게 있어서는 자살이 그런 탈출구였다.

그러나 로버트 솔러는 절벽에서 떨어지고 있는 상황일지라도 아무 것도 할 수 없는 것은 결코 아니라고 한다. 떨어지고 있으므로 하늘을 향해 날아볼 수는 있지 않느냐는 것이다. 나 역시 그렇게 떨어지던 중 비쩍 마른 두 팔로 온 힘을 향해 세상 속으로 날갯짓을 시작하였을 뿐이다. “추락하는 것에는 날개가 있다”는 말을 그래서 나는 좋아한다. 추락해보지 않은 사람은 그런 날개짓을 할 줄 모른다.

다행스럽게도 절망의 골짜기에는 밑바닥이 없다. 아무리 깊이 떨어져도 우리를 산산조각으로 부서뜨릴 절망이란 이 세상에는 없다는 말이다. 우리를 파괴시키는 것은 우리 자신일 뿐이다.

마약 중독자들의 일상을 그린 영화 ‘트레인스포팅’에서 주인공 마크 렌튼은 이렇게 말한다. “삶을 선택하라. 직업을 선택하라. 미래를 선택하라. 가족을 선택하라. 빌어먹게 큰 텔레비전을 선택하라. 세탁기, 자동차, CD 플레이어, 전동식 깡통 따개를 골라라. DIY제품을 고르고, 일요일 아침마다 교회에 나가 회개하는 삶을 선택하라, 빌어먹을... 하지만, 내가 왜 그런 것을 원해야 하지?(But why would I want to do a thing like that?)”

렌튼은 평범한 사람들의 평범한 삶을 비웃는 듯 보이지만 그의 독백 속에는 학벌이나 돈,능력도 없으므로 평범하게 살래야 살 수도 없지 않느냐는 절망이 근저에

깔려있다. 그는 대안으로 마약을 선택하였을 뿐이다.

‘트레인스포팅’은 영국에서 기차가 처음 생긴지 얼마되지 않았을 때 생긴 말로, 사람들이 기차역 플랫폼에 모여 역으로 들어오는 기차의 번호를 맞추는 게임을 뜻한다. 이 영화의 극작가 존 호지는 “이런 게임을 하는 사람들, 즉 트레인스포터는 혼돈으로 가득찬 세상에서 무엇인가를 바로 잡아야겠다는 행동 양태를 가진 사람을 일컫는 것일 수 있으며 이는 영국 젊은이들 뿐만 아니라 현재를 사는 모든 젊은이들의 모습”이라고 하였다. 결국 ‘트레인스포팅’은, 삶은 우리에게 달려오지만 우리는 삶의 번호를 알지 못하며 다만 번호를 맞추는 게임을 할 뿐이라는 의미를 던져 준다.

우리는 왜 절망하는 것일까? 미래의 상황을 현재의 처지에 비추어 미리 계산하기 때문이다. 지금 일류대를 못 다닌다고 해서 10년 후에 성공하지 못할 것이라고, 지금의 빚을 5년 후에도 못갚을 것이라고, 지금의 봉급으로는 평생 남들처럼 못 살 것이라고 미리 계산하여 체념한다. 지금 가난하므로 평생 가난하게 살 것이라고 미리 계산기를 두들겨 대면서 미래의 삶에 절망적인 번호를 매기고 만다. 내가 그랬듯이 말이다.

하지만 지금 상황이 이러저러하므로 5년후, 10년후에도 이러저러할 것이기에 희망이 없다고? 너무 계산이 빠른 것 아닌가? 점쟁이도 자기 미래는 모르는데 어떻게 감히 신의 영역인 미래를 스스로 투시하고 미리 계산할 수 있다는 말인가.

부자가 되려면 미래 방정식에 지금의 처지를 대입하면 절대, 절대, 절대, 절대 안된다. 결코 그런 짓을 하지 말라. 트레인스포팅 게임처럼 우리에게 달려오는 삶의 번호는 아무도 모르기 때문이다. 옛날 중국 춘추전국시대에는 논두렁에서 군사를 일으켜 일약 군왕이 된 자가 있는가 하면 시장 거리에서 춤추던 무희가 하루 아침에 황후가 되는 일도 비밀비재하였지 않은가. Don't cry for me Argentina의 주인 공 에바 페론 역시 술집 종업원에서 아르헨티나 대통령의 영부인이 되지 않았던가.

그렇게나 절망적이었던 내가 부자로 살 것이라고는 누구도 생각하지 못한 일이었다. 흔히 이야기하듯 사람팔자 시간 문제이다. 그러므로 미래를 미리 계산하여 절망하는 어리석음을 버리고 그저 이 순간부터 당신의 미래 언젠가에 무슨 일인가가 새로 일어날 수 있도록 책을 읽고 지식을 축적하라.

절대로 “내가 이걸 배워서 어디다 써먹겠어? 내가 이렇게 한다고 해서 무슨 소용이 있겠어?” 하는 따위의 생각은 추호도 갖지 말라. 그것 역시 미래 방정식에 현재의 시간을 대입시키는 어리석은 짓이며, 패자들이 즐겨 사용하였던 핑계에 지나지 않는다. 단 조건이 있다. 뭘 배우던지 간에, 뭘 하던지 간에 미친 듯이 피를 토하는 마음으로 제대로 하여라. 그렇게 할 때 미래는 그 암흑의 빗장을 서서히 열어주기 시작할 것이며 조만간 그 빗장 너머에서 비쳐지는 강렬한 태양빛 아래에서 당신은 감격의 눈물을 흘리게 될 것이다.

이미 그렇게 몇 년째 살아 왔음에도 변화가 없다면 당신은 그저 삶의 번호를 잘못 찍는 바람에 길을 잘못 들었을 뿐이다. 그 잘못된 길에서 절망하지 말고 빨리 깜박이를 키고 길을 바꾸어라. 내 말을 믿어라. 거기서 새 삶이 무섭도록 빠르게 달려온다.

정말 정말 그렇게 되느냐고? 수많은 사례가 있지만 하나만 이야기 하자.

신문에 컬럼을 기고를 할 당시, 절망감이 가득찬 독자로부터 메일을 계속해서 받았다. 이른바 괜찮다는 대학의 인문학과를 나왔지만 이혼하여 혼자가 된 상태에서 뚜렷한 기술이나 직업도 없는 30대 초의 독자였다. 그저 막연한 생각으로 약대나 한의대에 다시 가려고 하였지만 실패하였고 게다가 중고생을 부업 삼아 가르치며 모은 얼마 안 되는 돈마저 주식투자로 다 날렸지만 몰락한 집안을 이끌어 가야 하는 처지였다. 답변 메일에서 나는 생각의 방향전환을 강조하면서, 부업 삼아 하던 과외 일에 미칠 것을 권유하면서 프로가 되는 법을 구체적으로 상세하게 알려 주었고 그 독자는 내 지시대로 하겠다고 하였다(나는 내게 메일을 보내는 모든 독자에게 똑 같은 친절을 베푸는 사람이 결코 아니다. 절대로 나에게서 개인적인 친절함

은 기대하지 말라).

그럼에도 불구하고 그는 즉각 내 말대로 하는 것이 아니라 계속 머뭇거리면서 내게 이런 저런 질문을 던졌다. 하지만 그의 질문들은 정확히 표현하면 궁금한 점들이 아니라 안달이었고 “내가 이렇게 한다고 해서 과연 세이노 말처럼 과연 될까”하는 끊임없는 의심이었다.

왜 사람들은 내가 이미 실제로 경험한 것을 말해 주는데도 믿지를 못할까? 정말 이러한 의심은 미래를 미리 계산하여 보아야 직성이 풀리는 가난한 자들의 공통적 특성이다. 승자는 먼저 달리기 시작하면서 계산을 하지만 패자는 달리기도 전에 계산부터 먼저 하느라 바쁘다(유대경전에 나오는 말인데 정말 진리이다).

미래를 미리 계산부터 해보려는 그의 태도에 나는 짜증을 엄청 냈으며 결국 그는 내가 제시한 방법론을 받아 들였다. 1년이 지나자 그의 예금액은 수 천만원이 되었다. 그리고 다시 1년이 채 못 되서 그 금액은 2억원이 되었고 거기서 다시 6 몇 개월이 지나자 그가 내게 보고한 예금액은 3억원에 달하였다. 물론 내가 아주 약간의 재테크 조언을 해 주기도 했지만 그는 더 이상 내 조언들을 의심하지 않았다(그 조언 중 하나가 “건강을 잃으면 모든 것을 잃는다고?”^{143page}에서 나온다). 좀 더 자세히 알고 싶다고? 그 독자의 프라이버시와 세무서때문에 안 된다. 내가 꾸며낸 이야기 아니냐고? 야, 이 닭대가리아! 내 주변에 그런 사람이 한두명인 줄 아느냐? 쫘쫘.



건강을 잃으면 모든 것을 잃는다고?

나는 부자가 되고 싶어하는 사람들에게, 일과 관련된 공부를 할 때는 피를 토하는 자세로 하라고 한다. 특히 30대 중반 이전에는(빠르면 빠를수록 좋다) 적어도

2-3 년 동안은(길면 길수록 좋다) 그렇게 살아야 한다고 말한다. 길거리에서 허비하는 시간이 없어야 하므로 최대한 일터나 학교에 가깝게 살면서 시간을 아끼고, 밥을 많이 먹으면 졸려서 책을 제대로 읽지 못하므로 밥을 굶거나 조금만 먹으라고 하고(내가 밥을 굶으라고 까지 하는 것은 실제로 쫄쫄 굶으라는 뜻이 아니라 밥 대신 다른 것을 간단히 먹으라는 뜻이다),

시간을 철저하게 아끼려면 라면 하나를 끓여 먹는 시간도 아껴야 하므로 그냥 씹어 먹으라고까지 말한다(너무했나? 실제로 나는 5-6개월을 아침은 안 먹고 점심은 미리 삶아 놓은 계란 두개 혹은 라면 부스러기나 찬밥 물에 말아먹기, 저녁밥은 작은 공기 하나 정도로 때운 적이 있다. 지금도 나는 아침을 전혀 먹지 않으며, 오후의 식곤증을 없애고자 점심을 반만 먹을 때가 많다).

내가 그렇게 말을 하면 사람들이 꼭 하는 말이 있다. 그러다가 건강을 해치면 모든 것을 잃는다고 말이다. 자기도 그렇게 해 보았었는데 위장병만 생기는 바람에 아직도 고생한다는 말도 하고 책상에 오래 앉아 있다 보니 요통만 생겼다고 하기도 하며 “돈을 잃으면 조금 잃은 것이요, 명예를 잃으면 많이 잃은 것이다. 그러나 건강을 잃으면 전부를 잃은 것이다” 라고 강조하면서 역시 건강이 최고라고 말한다. 정말? 그렇다면 건강 걱정 하면서 그렇게 계속 튼튼하게 살아라.

81년부터 90년까지 10년간 언론에 게재된 자살기사 총 4백11건을 분석한 논문(중앙대 의대 박동철)에 따르면 자살동기는 “경제적 가난”이 86건(21%)으로 가장 많았고 다음으로 “정서적 갈등” 79건(19%), “부부갈등” 66건(16%), “학업문제” 24건(6%) 등의 순이었다. 또 자살의 심리적 원인은 “절망 및 고독감” 1백17건(29%), “열등감” 52건(13%), “갈등상황 도피” 47건(11%)의 순으로 조사됐다. 연령층별 자살률은 20대가 가장 높고 다음으로 30대, 10대의 순으로 나타났으며 남자가 여자보다 두 배 가량 많았다.

그로부터10여년이 지난 뒤 통계청이 내놓은 “99년 한국인의 사망원인분석”에서

도 자살자는 10~30대에 집중되는 현상을 보였고 그들 세대에서 자살은 교통사고 다음의 최대 사망원인으로 나타났다.

즉 자살자들은 젊고 싱싱하고 건강한 10대~30대 중에서 가장 많이 나오며 건강 상실이 동기가 되어 자살하는 사람은 많지 않음을 알 수 있다. 이거 좀 이상하지 않은가. 흔히 사람들은 건강을 잃으면 모든 것을 잃는다고 하고 모든 것을 잃었다면 당연히 절망하여 자살할 것 같은데 그런 이유로 인해 자살하는 사람들보다는 건강하고 탱탱한 몸을 갖고 있음에도 살고 싶어 하지 않는 사람들이 대다수라는 사실 말이다. 건강하면 모든 것을 다 가지고 있는 것이나 다름 없는 데도 왜들 그렇게 죽으려고 하는 것일까? 몸이 건강하다고 해서 모든 것을 다 갖게 되어 고민 끝, 절망 끝, 행복 시작이 되는 것은 아니기 때문아닌가.

어느 독자에게 프로 과외선생이 되는 쪽으로 삶의 방향전환을 권유했던 적이 있다 (“미래를 미리 계산하지 마라”^{137page} 항목을 참조하라). 그때 일을 어떻게 하는지 방법론을 구체적으로 알려주면서 빠지지 않은 사항이 있는데 농땡이 치지 말고, 학생을 손님으로 여기면서 하루 종일 가르치는 것과 관련된 일, 즉 교재를 준비하는 일과 가르치는 일에만 미친 듯 몰두하라는 것이었다. 일요일이건 공휴일이건 간에 쉬지 말라고 했다. 그가 내 지시 대로 몇 개월을 하다가 “일주일에 하루 정도는 쉬고 싶다”고 하였을 때 내가 한 말은 “엄살 떨고있네. 아직도 정신을 차리지 못했다”였다.

1년 정도 지나 “피곤함에 쓰러져 며칠 동안 병원에 있었다”는 메일을 받았을 때 내가 한 말은 “당장 종합 비타민을 두 알씩 먹어라”였다. “돈도 좋지만 건강을 잃으면 모든 것을 잃지 않느냐”는 그의 말에 내가 한 말은 이랬다. “그 잘난 건강을 가지고 있었을 때 너는 당장 죽고 싶은 마음 뿐이었지 않은가. 자살하는 사람들 중 99%는 건강한 몸을 갖고 있으면서도 스스로 목숨을 끊는다. 그러니 개소리 말고 밥이나 철저히 제 때 찾아 먹어라. 차가운 샌드위치라도 제 때 먹기만 하면 죽지는 않는다.” 내가 그에게 한 달에 하루는 꼭 쉬어도 좋다(일주일에 하루가 아니다!)

고 한 시기는 그의 예금액이 2억원을 넘어가기 시작했을 때 였는데 메일을 주고 받은 지 2년이 채 안된 시기였다.

세계보건기구는 건강을 “신체적으로 병이 없는 상태이면서 정신적, 사회적으로도 안녕인 상태”라고 정의한다. 몸 건강한 노숙자는 정신적 사회적으로 안녕한 상태는 아니므로 건강한 사람이라고 할 수 없다. 그저 몸 하나 튼튼하다고 건강한 것은 아니라는 말이다.

정신적 사회적으로 안녕한 상태가 아니면 육체적 건강은 위협을 받는다. 핀란드의 투루크시 직업병전문연구소가 조사한 바에 의하면 경기가 침체 국면에 있을 경우 근로자들은 더 많은 질병을 앓게 되는데 고용불안과 일터에서의 분위기 변화 등으로 불안감이 생기기 때문이라고 하며, 실제로 실직하게 되면 사망률 마저 높아진다고 한다. 이에 덧붙여 핀란드 헬싱키대학의 연구팀은 250만명을 대상으로 조사한 결과 실업률이 낮을 때 실직하면 사망하기 쉬우나 실업률이 높을 때는 그럴 가능성이 작아진다는 것도 발견하였다. 연구팀은 실업률이 낮을 때 실직한 사람은 본래부터 건강에 나쁜 생활습관과 성격 등을 가지고 있었을 가능성이 높기에 사망률이 높은 것이며 실업률이 높을 때는 심신이 건강한 사람들도 실직할 가능성이 높아지고 주변에 실직자가 많다 보니 실직으로 인한 스트레스도 줄어들어 사망률이 낮다고 덧붙였다.

한편 의학자들은, 자신의 능력을 넘어서는 과중한 업무를 하게 되면 정신적 육체적 스트레스가 지속적으로 누적되면서 신경이나 관절 등 신체조직이 긴장하여 면역력이 떨어지고 뇌출혈, 심혈관계 질환, 뇌경색, 심근경색 등을 일으키게 된다고 한다.

이런 연구 결과들을 종합하여 보면 결국 능력을 키워야 스트레스도 줄일 수 있고 건강도 유지할 수 있다. 능력을 키우려면 내가 권유하는 바 대로 공부를 할 수 밖에 없다. 하지만 밤늦게까지 공부를 하고 낮에 일을 하게 될 때 느끼게 되는 피곤함이

나 체력의 한계를 어떻게 극복하여야 할까?

나는 육체를 하루에 열 몇 시간씩 혹사 시키라는 것이 아니다. 육체에는 한계가 분명 있다. 때문에 적절한 휴식이 필요하다. 우리 몸은 기계가 아니니까 말이다. 하지만 두뇌의 활동에는 그런 한계가 없다고 나는 믿는다. 휴식 삼아 영화를 보건 음악을 듣건 뭘 하건 간에 두뇌는 생각을 멈추지 않는다. 잠을 자지 않는 이상 두뇌는 계속 활동한다. 심지어 잠을 자는 동안에도 눈동자가 움직이고(REM) 뇌파의 변화가 있는 것을 보면 두뇌는 수면 중에도 완전히 쉬고 있는 것은 아닌 듯 싶다. 내가 피 토하듯 하라는 것은 어느 한 분야에 정신을 계속 집중시키면서 두뇌를 계속 사 용하라는 뜻이다.

물론 건강을 해치면서까지 그렇게 하여야 한다는 뜻은 아니다. 그러나 엄살은 부리지 말아라. 나 역시 건강체는 아니다. 몸무게도 표준 체중보다 미만이고 나이 50에 허리둘레 30인치를 갖고 있을 정도로 말랐다. 아주 어릴 때부터 잔병치레가 많았고 큰 병도 몇 번 앓았던 경험이 있다. 번역일을 할 때는 하루 열 몇 시간 이상 원고지를 메꾸느라 어깨가 떨어져나가는 듯한 아픔을 늘 갖고 살았다. 잦은 해외 출장으로 인한 시차 때문에 위장병에 걸려 오랫동안 고생한 적도 있고 몇 년에 한 번씩 재발하곤 하는 십이지궤양을 아직도 갖고 있다. 급성 폐렴에 걸린 줄도 모르고 지독한 감기에 걸렸나 보다 생각하며 돌아다니다가 병원에 초응급으로 입원한 적도 있다. 심한 목 디스크로 고생하기도 했었다. 아프리카 깊은 산속에서 어깨에 벌레물린 물질 같은 것이 생겨 대수롭지 않게 여겼는데 엄청 아파 고생한 적도 있다 (나중에 한국에 돌아와 진찰을 받아보니 대상포진이라는 병이었다). 게다가 뭔가를 만드는 것을 좋아하는 취미가 있다 보니 파편이 눈에 들어가는 바람에 거의 실명 위기 직전까지 간 적도 있다.

하지만 나도 늙어간다. 30대만 하더라도 코를 골거나 이를 갈거나 방귀를 끼지 않았는데 지금은 이를 갈거나 코를 골 때도 많다고 하며 가끔 저녁에 방귀도 뽕뽕

뛰는 것을 보면 몸이 확실히 예전과 같지는 않다.

내가 20대부터 40대 초까지 열심히 일을 하면서도 한편으로는 계속 뭔가를 읽고 배워나갈 수 있었던 것은 신체리듬을 유지하였기 때문이다. 한참 일하였던 시기에는 취미 생활을 위해 몸을 많이 사용하는 것을 극도로 꺼려 하였는데 그 다음날의 컨디션을 유지하기 위함이었다. 오늘 밤에 입어야 할 책이 있다면 나는 세상 없어도 술을 마시지 않는다. 새벽까지 술을 마심으로써 다음날 엉망이 된 경우도 있었지만 그런 경우는 10년에 한번 정도 뿐이다. 내가 제일 싫어하는 직원들은 술을 통제하지 못하고 마셔대는 사람들, 교회에서 철야예배를 마치고 출근하는 사람들, 일요일에 등산이니 뭐니 하면서 몸을 극도로 사용한 뒤 월요일에 출근하는 사람들이었다. 나는 육체의 리듬을 깨는 일은 토요일에 할 것을 권유한다.

사람들이 무엇인가 열심히 하다가도 육체적 정신적 스트레스를 견디지 못하고 결국은 “건강이 최고다”는 말에서 피난처를 찾는 이유는 무엇일까. 우선 그 노력의 결과가 즉각 가지적으로 나타나지 않기에 기쁨을 즉시 느끼지 못하기 때문이다. 예컨대 학생의 경우 죽어라고 공부한 결과 몇 개월 후 치른 시험에서 성적이 쑥 올라가게 되면 그때부터는 신이 나서 누가 뭐라고 하건 간에 공부하게 되고 자기가 공부하는 것에 대한 나름대로의 깨달음도 얻게 된다. 그러나 그렇게 노력하였음에도 불구하고 성적에 변화가 없었다면 노력할 마음은 사라지고 오히려 육체적 정신적 스트레스에 시달리게 되면서 소화가 안 된다는 등등 갖가지 질병을 달고 다니게 된다.

사람들이 노력을 열심히 하지 못하는 이유 역시 비슷하다. 몇 개월을 열심히 해보아도 수입이 즉각 느는 것도 아니고 남들이 알아 주는 것도 아니다. 가지적 효과가 즉각 나타나지 않으니 필요성을 느끼지 못하며 결국 싫증만 느끼게 된다. 쉬고 싶어진다.

그렇다면 육체적 정신적 스트레스에서 벗어날 해법은 무엇인가.

첫째, 가시적 결과를 외부에서 찾지 말고 내부에서 찾아라.

당신 자신의 노력을 인정해 주고 칭찬하여야 할 주체는 타인이나 직장이나 사회가 아니다. 왜 상을 누군가로부터 받으려고 하는가. 상은 당신이 자기자신에게 주는 것이 진짜이다. 새겨들어라. 훌륭한 화가는 그림을 그릴 때 자기 그림이 마음에 들 때까지 붓을 놓지 않는 법이다. 당신 역시 당신 자신이 알고 있는 지식 수준이 스스로 흡족할 때 까지 그렇게 해라. 스스로 얻게 되는 뿌듯함, 내가 여기까지 알게 되었구나 하는 벅찬 기쁨, 이런 것들을 소중히 여길 때 스트레스는 사라진다.

둘째, 쉬고 싶은 이유를 생각하여 보라.

당신이 허약 체질이라도 재미있는 컴퓨터 게임은 쉬지 않고 24시간 이상도 할 수 있을 것이다. 재미를 느끼는 데다가 육체적 에너지의 손실이 크지 않고 두뇌를 사용하는 일이기 때문이다. 육체 노동이 아닌 일에서 자꾸 쉬고 싶어지는 이유는 재미를 느끼지 못하기 때문이다. 그러므로 몸이 비비 꼬이고 땀증이 날 때는 자기가 재미를 느끼지 못하는 이유를 스스로 파악하여야 할 것이다. 재미를 느끼기만 한다면 스트레스는 더 이상 주어지지 않는다 (“아무 일이나 재미있게 하라”^{216page} 항목을 참조하라).

셋째, 노력한 만큼의 대가는 반드시 주어진다 것을 믿어라.

문제는 그 시기가 당신이 생각하는 시간 보다 더 미래에 있다는 점이다. 이것을 나는 “보상의 수레바퀴는 천천히 돈다. 가속도가 붙기까지는.”이라는 말로 표현한다. 그러나 사람들은 그 사실을 모른다. 노력을 해도 대가가 주어지지 않는 일도 물론 있다. 미련하게 무조건 한 우물을 파지는 말라는 말이다(“이런 일은 하지 말아라.”^{212page} 항목을 참조하라).

넷째, 긴장감을 잃지 말아라.

긴장감이 있다면 삶은 것을 오래 동안 억지로 하여도 탈이 나지 않는다. 전쟁터에서 식사도 제때 못하고 잠도 제대로 못자는 병사들이 건강을 해쳐 죽었다는 말 들어 본 적 있는가? 이것 아니면 죽는다는 긴장감 때문에 그럴 틈이 없다. 군대를 다녀온 사람은 알 것이다. 제 아무리 몸이 아파도 점호 시간에는 정신이 버쩍 든다는 것을. 결국 모든 것은 당신 정신 상태에 달려 있다는 말이다. 죽기 아니면 까무라치기 라는 식으로 자기 자신에게 배수의 진을 치라는 말이다.

그래도 당신은 여전히 육체의 건강을 우선으로 친다고? 아무도 안 말린다. 그러나 그 튼튼한 몸이 도대체 왜 필요한지, 그 육신의 존재 이유를 한번쯤 생각하여 보면 어떨까? 그저 오래 살기 위해서?



카페 기고글

s · a · y · n · o

제3장

학력, 학벌, 자격증 등이 성공에 미치는 영향

학력이나 학벌이 빈약한 경우 어떻게 하여야 하나

학벌 좋은 사람들이 알아야 할 것

부자가 되려면 학교공부를 열심히 해야 하는가

고학력은 부자가 되는데 도움이 되는가

자격증의 환상에서 벗어나라

전문직에 종사하면 부자가 될까

전공은 취직하는데 있어 어떤 역할을 할까

전공은 실전에서 어떤 의미가 있는가



학력이나 학벌이 빈약한 경우 어떻게 하여야 하나

1. 학력(어느 수준 까지 공부했는가를 말한다)은 있는데 학벌(일류대를 나왔느냐를 따진다)이 떨어지는 사람은 어떻게 하여야 하는가.

학벌이 중시되는 집단은 가능한 멀리 해라. 한국사회에서 학벌과 학력은 파벌을 만드는 구심점이 되며 당신을 환영하지 않는다. 학벌이 신통치 않으면 학력이 아무리 좋아도 일단은 젓혀진다. 학벌 쟁쟁한 인사권자들이 2류대 졸업자들의 서류들을 거들떠 볼 가능성은 크지 않다는 말이다.

이 사실을 모르면 2류 학벌을 갖고서 기 쓰고 1류 학벌 집단에 들어가려고 애쓰다가 좌절하거나, 그 집단에 별의별 방법을 다 동원하여 들어간다고 해도 외톨이 신세가 되고 만다. 자기 자신은 스스로 능력을 충분히 갖추고 있다고 자신하여도 학벌로 인한 학연의 벽을 뚫기란 쉽지 않다는 것을 명심해라. 솔직히 말해서 나는 다니나 마나 한 대학을, 그것도 대학원까지, 기 쓰고 다니면서 취직 걱정을 하는 사람들을 보면 이해가 가지 않는다.

자, 그렇다면 학벌이 약한 사람이 취직을 하려면 어떻게 하여야 하는가.

1998년 초, 외환위기로 온 나라가 풍지박살 나면서 취직하기가 하늘의 별 따기 만큼 어렸었던 시절 내가 경영한 외국법인에서 신입 여직원들이 필요하여 이른 바 일류대 취업실에 공고를 부탁하였던 적이 있다. 자격은 영어와 컴퓨터 활용 능력이었다. 예상대로 수많은 지원자가 몰려들었다. 그런데 제출된 이력서 중에는 내가 학교 이름조차 한번도 들어보지 못했던 한 지방대 졸업자가 한명 있었는데 “영어나 컴퓨터 모두 상당한 실력을 객관적으로 갖추고 있었다”. 나는 그녀에게 흥미를 느껴서 면접 대상자에 포함시켰다. 그리고 면접에서 나는 그 지원자에게 물어보았다. 어떻게 이력서를 제출할 수 있었는지를. 그녀의 대답은 이러하였다. “저는 지방

대 출신이지만 이 사회에서 필요로 하는 것들은 일류대 졸업자 보다 더 많이 갖추어 왔다고 자부합니다. 그러나 지방대 출신에는 면접 기회 조차 안 주어집니다. 그래서 정기적으로 서울로 밤기차를 타고 와 서울의 유명 대학교 취업 게시판을 살펴보고 이력서를 제출했습니다.”

나는 그 자리에서 그녀의 채용을 결정하였으며 다른 면접 대기자들은 만나 보지도 않았다. 그런데 웬걸, 그녀는 더 좋은 회사에 취직이 결정되어 내 회사에는 나오지도 않았다.

예를 하나만 더 이야기하자. 오래 전 무역학과 출신들을 신규로 공개 채용하였을 때의 일이다. 물론 일류대 무역학과를 우수한 성적으로 졸업한 자들이 뽑혔다. 그리고 얼마 후 내게 소포 하나가 배달되었다. 서류 전형에서 떨어졌던 어느 지방대 출신 학생이 보낸 것이었다. 열어보니 두껍고 낡은 노트 몇 권이 들어 있었다. 그 노트들에는 그 학생이 학창 시절에 수 년 동안 무역 회사들을 발로 찾아다니며 얻어 낸 무역 실례들과 각종 무역 서류들의 형태와 작성기법, 그리고 실무적 주의 사항들이 꼼꼼히 기록되어 있었다. 동봉된 편지에는 “저는 정말 자신 있습니다”라는 내용의 글과 900점 가까운 토익 점수 사본이 들어 있었다. 나는 갑자기 새로 이미 입사한 녀석들이 미워지기 시작했지만 어찌랴. 결국 그 학생을 내가 알던 외국계 기업에 강력히 추천하였고 그는 당연히 채용되었는데 불과 7-8년 만에 부장이 되었다(그 뒤 회사를 옮겼다는 말을 들었다). 그의 전공은 돈 버는 일과는 전혀 거리가 먼 인문학과였는데 학점은 전혀 신통치 않았던 것으로 기억된다.

제 아무리 실업률이 높아 일자리를 구하는 사람들이 많은 시기라 할지라도 막상 경영자들의 말을 들으면 “쓸만한 사람이 없다”는 것이 공통된 고민이다. 대학 도서관들의 대출도서 목록에서 무협지나 환타지 소설이 절대다수를 차지하는 가운데 면접기법은 학원에서 배우고 자기 소개서는 대행업소에서 맡기는 젊은이들을 보면 참으로 한심한 생각을 하게 된다. 그러면서도 그들은 이 사회에서 성공하려면 학

연, 지연, 혈연이 있어야 한다고 핑계를 댄다.

중요한 것은 능력이다. 그것은 이 사회에서 요구하는 지식을 갖추고 있는 것이다. 미래산업의 정문술 회장은 전산학과 출신을 채용할 때 일류대를 뽑지 않는다고 했다. 컴퓨터 하드웨어와 프로그램을 판매하기도 했던 내 경험으로도 그렇다. 전공 목 모두 잘하는 사람은 정작 필요한 업무에서는 능력을 보이지 못하는 경우가 종종 있다. 오히려 일류대가 아닌 이류대에 전산에 미친 사람들이 많다. 일류대 출신을 선호하는 회사는 이미 일류대 출신들이 자리를 잡고 있는 대기업들이 더 많다.

2. 학력이 없다면 어떻게 하여야 하는가.

코스닥 등록 기업들의 경영자들 중 대학 출신이 많은 이유는 그 기업들의 속성 때문이다. 하지만 그들 중에는 고졸자들도 분명 있음을 기억하라. 학벌이나 학연이 보잘 것 없다면 스스로 홀로서기를 하는 것이 가장 바람직하다. 나 역시 그랬다. 분명히 말한다. 대졸자들이 대학에서 보내는 4년과 동일한 기간을 어떤 분야에 홀로 파고 든다면 그 어떤 분야에서건 대졸자보다도 더 큰 실력을 갖추게 된다.

나의 경험담. 군 제대 후 우여 곡절 끝에 중학교 1학년을 가르치게 되었는데 높은 보수를 받으려면 고등학생을 가르쳐야 했고 영어실력이 필요하였다. 당시 나는 대학생도 아니었고 영어도 못했다. 하지만, 영어를 전공으로 하는 대학생들이 하루에 2시간씩 4년간 공부한다면 도사가 된다는 말을 우연히 듣고 나서 이런 생각이 들었다. “하루에 2시간씩 4년? 하루에 4시간을 하면 2년? 8시간이면 1년? 16시간이면 6개월? 18시간이면 6개월도 안걸린다는 말인데... 한번 미쳐보자.” 그 기간 동안 나는 몸을 움직이면 피곤해지고 밥도 많이 먹게 되어 줄음이 오게 되므로 외출이나 목욕도 하지 않고 오줌통에 소변을 보고 하루에 두끼를 최소량만 먹으며 혼자서 영어에 미쳤고 5개월 후 치룬 첫 토플(요즘의 토플과는 다르다)에서 570점 이상을 받았다. 얼마 후 나는 그 점수를 갖고서 미8군에 있는 미국대학 분교에 들어갔고(누

가 미8군 내에 있는 대학분교를 알아 준다는 말인가) 그 점수를 학부형들에게 보여 주면서 고3 학생도 가르칠 수 있었고 토폴 점수를 계속 올려 나갔으며 닥치는 대로 갖가지 분야를 공부하였다.

학력이 없는 사람들이 저지르는 잘못된 일을 배우려는 것이 아니라 돈을 쫓아 다닌다는 것이다. 누구나 쉽게 배울 수 있는 일은 절대 하지 말아라. 예를 들어 대리 운전이 제 아무리 수입이 좋아 보여도 그 일은 시간 당 인건비는 많이 챙길 수 있을지 모르지만 길게 보면 전혀 도움이 안 되는 일이다. 그러나 지금 당장 먹고 살기 힘들다면, 빚이 많다면, 땀 한푼 없다면, 그 일을 해라. 컨베이어 벨트 앞에서 있는 일이라도 해야 한다. 그렇게 해서 종자돈을 약착같이 모아라. 그리고 난 뒤에는 독립하는데 도움이 되는 일을 배워라. 봉급이 적더라도 기 쓰고 그 일을 해라. 거기서 기회가 주어 질 것이다.

3. 학력이나 학벌이 없다고 해서 좌절하지 말아라.

학벌이 신통치 않다면 해결책은 단 하나이다. 이 사회에서 일을 하는데 있어 필요한 칼과 총이 무엇인지 파악하고 그것들을 갈고 닦아라. 이러한 과정은 빠르면 빠를수록 좋다. 결국 이 문제는 한가한 시간을 어디에 어떻게 보내는가 하는 것일 뿐이다. 일상에 쫓겨 시간이 모자란다면 과감히 6개월 이상을 그 일상에서 벗어나라. 휴학도 좋고 휴직도 좋다. 백수라면 더 좋다. 어딘가에 틀어 박혀서 그 누구와도 만나지 말고 배우고자 하는 분야에 100% 미쳐라. 밥 먹는 시간도 아깝게 생각하라. 많이 먹으면 졸음이 온다. 라면 1개도 많다. 그냥 씹어 먹어라.

그리고는 스스로 독립하거나 중소기업 같은 작은 조직에 들어가는 것이 좋다. 사람들이 알아 주는 “좋은 회사”라는 곳에 다니지는 못하겠지만 일 전체를 배우게 되며 “길거리지식”을 얻게 되어 부자가 될 가능성이 높아진다. 대만이 중소기업의 천국인 이유는 직원들이 일을 배워 자꾸 독립하기 때문이다. 극복해야 하는 것은 체

념과 게으름이다.

4. 학벌이 좋건 나쁘건 부자가 되려면 세상 사람들이 돈을 놓고 벌이는 게임 (games people play)을 충분히 이해하여야 한다.

그 게임에 대해 문외한이라면 아동도서 “펠릭스는 돈을 사랑해” 같은 쉬운 책부터 읽어보라. 하루에 3시간 이상 자기를 위한 투자에 사용하라. 학벌이나 학력이 없어 성공하지 못한다는 말은 게으른 사람들의 핑계일 뿐이다.



학벌 좋은 사람들이 알아야 할 것

일류 대학을 다닌다고? 외국 유명 대학에서 유학중 이라고? 최고의 학력과 학벌을 이미 갖추고 있다고? 축하한다. 고생 많았다. 학력과 학벌이 좋으면 일단은 “봉급생활자로서 달리기를 해 볼 수 있는” 출발선이 다른 사람들 보다 앞선 위치에 주어지게 된다. 당신은 당연히 학력과 학벌을 중시하는 집단으로 가야 한다. 배경도 있다면 공기업에 들어가면 더욱 좋다.

아시아 지역에서 학력과 학벌이 좋은 사람들에게서 공통적으로 나타나는 가장 큰 문제는 엘리트 의식이다. 한국이건 일본이건 교육 방식은 암기식 위주이다. 암기식은 암기능력이 우수한 사람들만을 우수한 엘리트로 대접하고 창의력이나 응용력이 뛰어난 사람들을 열등감 속에 빠뜨리는 아주 잘못된 교육 제도이지만 그 제도에서 승리자가 된 사람들은 스스로를 대단한 엘리트로 생각하는 경우가 종종 있다(국내 대기업들 중 상당수는 그들이 입사하면 엘리베이터 타는 법, 인사하는 법, 명함 주고받는 법 등과 같은 것을 반드시 가르친다).

예를 들어 한국의 고시 합격자들을 보자. 고시 지상제일주의로 인해서 그들 대부분은 스스로를 대한민국 최고의 엘리트로 자부하고 민간의 조연을 열등하게 본다. 오죽이나 하면 KDI에서도 비슷한 말을 했었다. 왜 그럴까? 암기 능력의 탁월함을 판단 능력이나 리더십 혹은 수익창조 능력의 탁월함으로 오인하기 때문이다.

학력과 학벌이 좋으면 일단은 이 사회에서 기회를 얻을 수 있지만 그 이후에는 개인의 능력이 문제가 된다. 김지룡의 <나는 일본 문화가 재미있다>라는 책에서 나오는 이야기이다. 망해버린 야마이치 증권사 직원이 다른 외국계 증권회사에 입사하려고 인사부장에게 전화를 하였다.

“야마이치 증권의 직원입니다. 귀사에 취직하고 싶습니다”. “무슨 일을 하실 수 있습니까?” “도쿄대학 출신입니다. “학벌을 묻는 것이 아니라 그 동안 무슨 일을 해 왔으며 앞으로 어떤 일을 하실 수 있는지 묻는 겁니다.” “도쿄대학 법학부를 나왔습니다.” “그런 것은 중요하지 않습니다. 영어회화에 자신 있습니까?” “영어는 못하지만 도쿄대 법대를 나왔습니다.” “파생 상품에 대해서 잘 아십니까?” “그런 것은 잘 모르지만 도쿄대 법대를 나왔습니다.” “PC 는 다룰 수 있습니까?” “그런 것은 잘 모르지만 도쿄대 법대를 나왔습니다.” “도쿄대 얘기는 빼고 이야기 합시다.” 그 남자는 말이 없다가 전화를 끊었다고 하며, 신문에 실린 실화라고 한다.

나도 비슷한 경험이 있다. 90년대 중반, 한국에서 어느 대학원 졸업자를 면접하였을 때 있었던 일이다. “컴퓨터는 어느 정도 하는가?” “잘하지 못합니다.” “외국어는?” “전공 공부하느라고 열심히 하지는 못했습니다.” “그런데도 지원하게 된 동기는?” “컴퓨터를 잘 활용하고 영어를 잘한다고 해서 엘리트는 아니라고 생각합니다. 그런 것은 회사에서 직원으로 당장 써먹기는 좋을지 몰라도 궁극적으로는 다른 것이 필요하다고 봅니다.” “그게 뭔데?” “저는 대학원을 다닌 것이지 학원을 다닌 것이 아닙니다. 정보화 시대에는 그런 기능적인 능력보다는 혁신적이고 창조적인 아이디어를 내는 인재가 필요합니다. 저는 그런 아이디어를 제기할 수 있는 소양을

답았습니다. 저는 한명의 아이디어가 만 명을 먹여 살릴 수 있다고 믿습니다.”

“O.K. 알았네. 그렇다면 만 명을 먹여 살릴 수 있다고 믿는 실현 가능한 아이디어를 전공과 관련된 것이건 아니건 간에 하나만 이야기 해보게나.” “아직은 없습니다. 일을 시작한 것은 아니니까요.” “그렇다면 자네가 그런 아이디어를 낼 능력의 소지자라는 것을 입증하여 보게.” “대학원을 우수한 성적으로 졸업했습니다.” “학점은 교수들에게 받았지?” “네.” “자네 교수들이 만 명을 먹여 살리는 아이디어를 낸 적이 있다면 말하여 보게.” “...없는 것 같습니다.” “그렇다면 내게 그 학점이 무슨 의미가 있단 말이지?” “저는 정말 자신 있습니다. 그런 엘리트 사원이 될 것입니다.” “글쎄 그걸 어떻게 믿을 수 있느냐고?” “믿어주십시오. 저는 일류대학과 일류대학원을 졸업하였지 않습니까.” “(속으로)이런 닭대가리.”

좌우지간, 학력과 학벌이 좋은 사람들은, 일부는 독창적 아이디어를 사업화 시켜 부자가 될 수도 있지만 홀로 활동하는 전문직이 아닌 한 99%는 이른 바 “좋은 직장”을 원하기 때문에 대기업 같은 조직의 일원이 된다. 능력별 연봉제를 실시하기도 하지만 대부분 비슷한 학력과 학벌을 소유하고 있으며, 그 비슷한 사람들의 집단 속에서 당신은 절대 유별난 존재가 아니기에 월급의 차이가 큰 것도 아니다.

특히 조직 내에서 일차적 기회는 학력과 학벌 게임에서 최고의 졸업장을 갖고 있는 자들이 거의 독식하거나 오너의 친족들이 가져가게 될 가능성이 높다. 위로 올라갈수록 자리는 한정되어 있고 경쟁은 치열하지만 능력이 있어도 배제 당할 수 있음을 반드시 기억하라. 대조직 일수록 내부에 은연 중 파워게임이 벌어지고 있기 때문에 상층부로 올라갈수록 능력만으로 모든 것이 술술 풀려나가지는 않으며 아부도 좀 하고 줄도 잘 서야 할 필요가 있을 수도 있다는 말이다.

결국 조직 내에서 계속 올라가지 못할 것 같다면 탈출하여 “길거리”로 나와야 하는데 체면이나 안정에 대한 욕구가 커서 여간해서는 그렇게 하지 않는다. (직장 내 파워 게임의 희생양이 되지 않으려면 필 포터가 쓴 <먹어라 그렇지 않으면 먹힌다>

를 반드시 몰래 읽어라.)

특히 제 아무리 유명한 경영대학원 출신이라고 할지라도 경영 관리 기술을 이론적으로 배웠을 뿐이지 돈 냄새를 맡는 후각을 훈련 받은 것은 아니기 때문에 일단 중간 관리자급 정도가 되어야 개인별 능력의 차이가 혁혁히 드러나게 된다. 실제로 나는 미국 유명 MBA 소지자들 중 미국인이건 아니건 연봉을 더 주어야 한다고 판단되는 사람도 보았지만 처음 입사 당시의 연봉을 반으로 깎아도 여전히 돈이 아까운 사람들도 보았었다.

대조직에서는 일이 분화되어 있기 때문에 집단 속에 숨어있기가 쉽고 스스로 많이 배웠다고 생각하기에 능력 배양을 등한시 하는 경향도 많다. 가장 한심한 경우는 대조직에서 “얼마의 예산 혹은 매출을 주물렀다”는 것을 자신의 개인능력으로 생각하는 경우이다. 조직이 일을 하는 것이지 개인이 일을 하는 것은 아닌데도 말이다.

전문 직업인들을 제외하고 학력과 학벌이 좋은 사람들이 부자로 살고 싶다면 어떻게 하여야 할까?

“연봉을 누가누가 더 받나” 게임에서는 학력과 학벌이 좋을수록 처음에는 일단은 유리하지만 불행하게도 “홀로 독립하여 누가 먼저 부자 되나” 게임에서는 그것들이 정말 별 의미를 주지 못한다. 부자가 되려면 미국인들이 “길거리 지식”(street knowledge)이라고 부르는 총체적 통찰력이 있어야 한다. 이것을 대조직에서 배우기는 대단히 어렵다. 언제나 일 전체보다는 일부분만 배우게 되고 맡은 분야 이외에는 관심을 잘 두지 않기 때문이다.

부자가 되려면 실물 경제 속에서 돈 냄새를 잘 맡아야 하는데 학교공부만 하였기에 실제 상황은 잘 모르는 경우도 많다. 컴퓨터를 이용하면 언제라도 확인할 수 있는 지식들을 얼마나 자기 머리 속에 이전 시켰는지는 더 이상 중요하지 않다. 창의력과 응용력이 얼마나 개발되어 있고 부가가치 창출의 능력이 어느 정도나 있는지가 결정 요인이다.

이런 능력을 기르려면 학력이나 학벌에 대한 더 많은 대우를 찾아 다니는 것 보다는 일을 총괄적으로 좀 더 많이 배울 수 있는 직장을 찾아야 하는데 그렇게 하는 사람은 정말 드물다. 그러다 보니 결국은 평생을 직장인으로 살게 되는 빈도가 높고 소비 성향도 높다. 내 주변에 있는 수많은 학벌 좋은 사람들이 내게 하여 온 말: “직장 때려 치고 빨리 사업해야 할 텐데...” 그 말을 나는 1,2년 들었던 것이 아니라 수십년을 똑같은 사람들에게서 계속 들어 왔다.



부자가 되려면 학교공부를 열심히 해야 하는가

예전에 미국 경제 잡지 포브스가 발표한 내용을 보면 세계 4백대 거부 가운데 58명은 대학을 가지 않았거나 중퇴했다. 그러나 이들의 재력은 평균 48억달러로 전체 평균 18억 보다 훨씬 더 많았으며, 미국 동부의 사립 명문대 아이비리그 출신자들 보다 평균 2배 더 많았다. 즉 학력이 좋지 않은 사람들이 돈은 더 많이 벌었다는 말이다. 실제로 유명한 자수성가형 부자들을 보면 학력이 좋은 사람이 드물다. 국내재벌 1세대들도 그렇다.

재미있는 것은 학력(어느 수준까지 공부했는가를 말한다)과 학벌(일류대나 이류대냐를 따진다)이 화려한 사람들이 들어가고자 애쓰는 회사들이 대부분 학력이 짧은 사람들이 만든 회사라는 점이다.

이 사실은 부자가 되려면 학교 공부를 하지 말라는 뜻일까? 헛소리 하지 말아라. 특출한 능력과 노력이 따로 없는 한 학교공부를 너무 안 하면 아예 기회가 박탈되어 실업자가 될 가능성이 확률적으로는 더 높다. (초등학교도 제대로 다니지 못했던 에디슨은 학교 무용론을 직접 실천하고자 자기 아들을 학교에 보내지 않았는데

그 아들은 나중에 사기꾼이 되어 감옥살이도 하였고 평생 비참하게 살았다.)

먼저 알아 두어야 할 것은 학교와 관련된 몇 가지 거짓말들이다.

첫번째 거짓말은 “공부 잘해야 훌륭한 사람이 된다”는 말이다. 진실은, 인격의 깊이와 지식의 양은 비례하지 않는다는 것이다. 공부를 잘한 덕분에 어떤 전문 직업을 가졌다고 해서 도덕적으로 모범이 되었음을 의미하는 것은 아니며 교양인이 되었다는 것도 결코 아니다. 농경시대에는 교육의 목적이 인간형성에 있었고 때문에 가르치는 자는 “스승”이었다. 그러나 더 이상 학교 공부는 인격함양을 위한 도구가 아니며 그저 지식일 뿐이고 배우고 나서 몇 년도 못 가 다 잊어버릴 것들이 태반이며 가르치는 자는 직업인으로서의 교사일 뿐이다.

두번째 거짓말은 “선생님을 존경하라”는 말이다. 고졸자들은 보통 초중고 12년 동안 70-100 명 정도의 교사를 만나게 되는데 고3 학생 1,084명에게 존경하는 교사가 몇 명이나 되느냐고 물었더니 46.5%는 1~2명, 34.7%는 3~4명, 8.1%는 5~6명, 7.6%는 없다고 대답했다는 통계가 있다.

이게 무슨 소리냐 하면 중학교와 고등학교에 다니는 내 딸들이 존경할 만한 교사를 만날 확률은 10% 도 안된다는 뜻이다. 나는 실제로 내 딸들에게 “학교 선생님 말씀 잘 들으라”고 한 적도 없고 “선생님을 존경하라”는 말도 전혀 한 적 없다. 오히려 교사들 중에는 형편 없는 년놈들이 더 많으며, 운이 아주 좋아야 존경할만한 스승을 만나게 된다고 말해왔다.

딸들의 이야기를 들어 보면 아직도 정말 웃기는 년놈들이 “선생님” 행세를 하는 게 부지기수다.(그래서 나는 교사평가 제도가 반드시 필요하다고 믿으며 그 평가에는 학생들이나 졸업생들이 반드시 참여하여야 한다고 믿는다).

어쨌든 부모들이 자녀에게 공부하라고 득달하는 이유는 단순하다. 일반적인 봉급 생활자 보다 돈을 더 잘 버는 전문직업을 가지려면 갖가지 자격 시험을 잘 치뤄야 하므로 공부를 잘해야 하고, 좋다는 직장 역시 좋은 학교를 나와야 들어갈 수 있기 때문이다. 물론 학교 공부 자체를 잘한다고 해서 또는 오래 공부하였다고 해서 경제적 수입이 언제나 정비례하게 되는 것은 전혀 아니다(고학력자들이 종종 그런 오해에 빠져 있다).

가르치는 일이나 연구로 밥 먹고 사는 선생, 교수, 연구원 같은 사람들을 제외한다면 학교공부 자체는 돈을 버는 게임을 수행하는데 있어 어느 정도나 관계가 있는가. 순전히 내 개인적 생각이지만 고등학교까지의 교과 과목들에 대한 나의 평가는 아래와 같다.

국어- 논리력, 발표력, 글쓰기 등을 개발하는데 대단히 중요하다. 그러나 다른 과목들도 그렇지만 학자가 되는데나 필요한 내용들도 많다. “강남 갔다 돌아온 제비”를 무조건 “조국의 광복”으로 외워야 하는 교육은 거지 발싸개보다도 더 못하다.

수학- 논리력을 키워주지만 1차 방정식과 간단한 기하 지식 정도 이외에는 돈 버는 게임과 별 관련이 없다. 연관 과목의 학자나 엔지니어가 될 지극히 일부 학생들을 제외하면, 고교 때 열심히 공부한 <수학의 정석>시리즈는 삶 속에서 부딪히는 문제들을 해결하는데 전혀 도움이 되지 않는다.

영어- 못하면 돈 벌 기회가 많이 줄어들며 해외 여행도 단체관광으로만 다니게 된다. 하지만 영어를 가르칠 만한 자격을 가진 교사의 수는 아주 한정되어 있다. 대부분은 “무조건 외워라”고 가르치며, 자기 돈으로 자기실력을 늘리려기 보다는 국가에서 교육을 시켜 주어야 한다고 생각하는 교사들도 있다.

제2 외국어-영어 보다는 그 기회의 폭이 적다.

과학- 실험을 많이 한다면 과학적 사고를 증가시키는데 도움이 되지만 그 분야에

종사할 사람들 이외에는 큰 도움이 안된다. 그러나 전기, 전자, 물리, 화학에 대한 기초지식은 쓸모가 종종 있다. 하지만 어느 중학교의 닭대가리 과학 교사는 학생들에게 교과서 단원 목차만 4시간 동안 외우게 한다(내 딸이 겪었다).

국사- 한국인 혹은 애국자가 되는데 필요할 수도 있다. 세부적인 내용들은 졸업 후 다 잊어버릴 것에 지나지 않지만 그래도 외워야 점수가 나온다.

세계사- 역사는 결국 경제적 이득을 위한 투쟁으로 이루어져 있음을 배우게 된다. 역사가 어떻게 흘러 왔는지를 배우면 좋지만 시시콜콜 외워야 할 필요가 있는 것은 아니다.

도덕, 윤리- 이런 것은 배웠다고 해서 자동 실행되는 것이 아니다.

사회- 인간과 사회를 이해하는데 도움이 된다. 이것 역시 암기할 것들이 많지만 곧 다 잊어 버리고 말 것들이다.

미술, 음악, 체육- 어느 미술교사는 자기가 가르쳐 준 방식 대로 그리지 않으면 점수를 주지 않는다. 어느 음악선생은 이론을 장황하게 설명하고 그것을 외우게 하는데 귀신이다. 어느 체육선생은 비오는 날이면 학생들에게 필기를 엄청 시킨다. 나는 그런 교사들의 머리(아니, 대가리라는 표현이 더 맞다) 속을 해부해 그 안에 뭐가 있는지 보고 싶다.

교장, 교감, 교육감 등등- 이 사회가 얼마나 위선적인지를 배울 수도 있다.

나는 고교 졸업 후 몇 년도 못 가 잊어 버릴 내용들은 배울 필요가 없다고 믿는 사람이다. 하물며 1년도 못 가 까맣게 잊어버릴 내용들을 “기초 학력의 증대”니 “국민교양의 토대”니 하는 명분으로 강제로 가르치는 정책은 정말 쓰레기통에 처박아야 한다고 믿는다. 배운 사람이나 안 배운 사람이나 1년 후에는 똑 같은 상태를 보일 텐데 그걸 가르치는 이유는 도대체 무엇일까?

그 어느 나라 교육계에도 기득권층이 있다. 예를 들어 어떤 과목을 고교과정에서

학생들이 임의로 선택하는 과목으로 선정하려고 할 때 가장 반대가 심한 집단은 당연히 그 과목을 전공한 학자들이거나 교수들일 것이다. 당연히 그들은 그 과목이야말로 학문의 기초이며 고교생이라면 반드시 알아야 하는 과목이라고 침을 튀기며 강조할 것이다. 마치 그것을 안 배우면 삶의 질은 물론 국민의 교양이 떨어지게 되는 양 말이다. 결국 그 기득권자들의 입김에 그 과목은 고교과정에서 여전히 강제적으로 배워야 하는 필수 과목으로 남게 된다.

내가 감히 말할 수 있는 것은 고교과정에서 학생들이 배우고 있는 대부분의 과목들은 그 과목과 관련된 분야로 진출하지 않을 99.99 퍼센트의 학생들에게는 그 10분의 1만 배워도 충분한 내용들이다. 즉 0.01퍼센트 미만의 학생들이 그 과목을 전공하게 되고 바로 그 극소수를 가려내고자 기득권자들은 자기 밥그릇이 적어지기 때문인지 모든 학생이 그것을 배워야 한다고 입에 게거품을 문다.

실례를 들어 보자. 교육인적자원부의 제7차 교육과정은 학생들의 학습 부담을 덜어주고 원하는 과목을 집중적으로 공부하도록 하는 대한민국 교육제도상 가장 훌륭한 것이지만 2001년 6월 1903개 중고교 교사를 대상으로 실시한 설문조사에서 중학교사의 76.9%, 고교교사의 84.8%는 ‘부정적으로 생각한다’고 했고 16.5%(중), 15.7%(고)는 폐지를 주장했다. 심지어 전교조 교사 만 여명은 반대투쟁까지 벌였는데 그들의 반대이유는 “현장 실정을 무시했으며 교직의 미래를 불안하게 한다”는 것이었다. “학생들에게 불리한 제도이기 때문에” 반대한 것이 아니라 자기들 입장에서 불리하기 때문에 반대하였다는 말이다. 이게 대다수 교사들이다.

그렇다면 대학은 어떨까? 한국에서 “졸업후 경제적 대가를 받는 직업을 가지려는 사람들”에게 대학에서의 전공과목은 무슨 의미가 있을까? 그것을 배우지 않은 사람들 보다는 조금 낮지만 대부분은 졸업 후 사회에서 새로 배워야 한다. 왜 이런 일이 생겨나는 것일까. 전체 교수들이 그런 것은 아니지만 수많은 교수들이 공부는 하지 않고 구시대적 권위에 사로 잡혀 낡은 강의록을 신주단지처럼 모시면서 뜬구

름 잡는 “차원 높은 소리”(이들테면 국가와 민족을 생각하여야 한다는 등의 듣기 좋은 말)에나 능하고, 갖가지 연구기금에 침을 흘리지만 정작 연구는 대학원생들을 부려 먹으며 짜집기 연구결과 발표에 능숙하고, 그 결과 사회에서 요구하는 수준도 모르는 무능력한(그러나 스스로를 엘리트라고 생각하는) 고학력자들만 길러내는 주범들이기 때문이다(대학에서의 전공에 대하여서는 별도 항목을 참조하라).

[잠시 옆길로 나가자. 대학에 대한 나의 혹평에 대하여 혹자는 이렇게 말할지도 모른다. “대학은 출세지향주의를 가르치는 비인격적인 장소가 아니라 인간을 기르는 곳이다. 학교는 학생들에게 냉혹한 적자생존의 사회논리에 맞춰 싸울 수 있는 병사들을 훈련시키는 곳도 아니고 이 사회에서 혼자 잘 먹고 잘사는 방법을 가르치는 곳도 아니다. 직장인을 길러내는 학원도 아니다. 학교는 홍익인간의 이념을 바탕으로 공동체 정신과 교양을 길러주는 곳이다. 또한 순수학문을 시장논리로 평가하면 안되며 특히 대학원은 돈을 더 벌려고 가는 곳이 아니다. 학문을 향한 열정을 바치고자 가는 곳이다.”

그런 말을 들을 때 나는 이렇게 반박하고 싶어진다: “귀신 씨나락 까먹는 소리 하고 있네. 대학을 안 나오면 인간이 되지 못하나 보지? 인간이 되고자 대학에 진학하는 학생이 한명이라도 있다면 내게 데리고 와라. 너 직업이 교수지? 언제나 실력 없는 교수들이 그런 말을 그림같이 늘어 놓는다는 것을 내가 안다. 학교에서 인간을 길러? 대학이 무슨 청학동 서당이나? 학연과 연줄로 줄줄이 엮여 있는 그 집단에서 인간을 길러? 연구비 한푼이라도 더 타다가 연구는 뒷전으로 미루고 자기 호주머니에 집어 넣으려는 놈들이 뻥히 있는데? 학문을 향한 열정? 아이구 장하다. 그래서 우리나라 대학들이 세계적으로 수준이 그렇게 열등한거냐? 한번 강단에 발을 넣으면 99%가 그 교수직을 평생 유지하는 해병대 논리를 고수하여 왔던 집단이 무슨 홍익인간이니 개소리냐. 순수학문을 시장논리로 평가하면 안 된다고? 맞다. 하지만 이것 하나는 기억해라. 허버트 스펜서는 19세기 말 영국의 인문주의 교육을

‘장식교육’이라고 통렬히 비판하였었다는 사실과 내가 순수학문이라고 주장하는 것들이 그 시대의 인문주의 교육이나 별 다를 게 없다는 것을 말이다.

어쨌든 간에 너는 순수한 열정으로 학문을 택했다며? 돈은 바라지 않은 것이었으며? 잘 먹고 잘 살자고 공부한 것은 아니라며? 그런데 왜 대학에 돈이 없어서 연구가 안 된다는 거니? 연구를 하려면 돈은 필요하다며? 돈? 그 돈 대부분은 세금 혜택까지 누리면서 너희들 호주머니 속으로 들어가는 것 아니냐. 결국 연구를 더 해야 하는데 돈을 안주니까 안 한다는 말 밖에 더 되냐. 손님이 많아야 너희 지위가 안정되니까 이 사회에서 별 의미도 없는 대학원으로 학생들을 꼬드기고 학점과 논문 통과를 무기로 학생들을 노예처럼 부리는 집단 역시 너희 아니냐. 일부만 그렇다고? 정말?”-사죽: 나는 고려대 같은 학교에서 실시하는 교수평가제도를 아주 좋은 제도라고 믿는다.]

교육계에 대한 내 불만은 이쯤에서 그치자. 오해하지 말라. 학교교육에 그 어떤 문제가 있다 할 지라도 “공부를 대단히 잘하는” 사람들에게는 나름대로 성공과 부를 잡을 수 있는 길이 분명히 존재한다. 아니 부자가 되지는 못할 수 있어도 적어도 가난에서 분명하게 탈출할 수는 있다.

첫째, 이 사회로부터 기회를 얻느냐 못얻느냐 하는 갈림길이 일단은 학력과 학벌에 의하여 결정되기 때문이다. 일을 배워 독립을 하려면 어떤 조직이나 정보공유 집단 속에 우선은 들어가야 하는데 너무 학력이 없으면 그 문턱에 접근조차 하지 못하는 경우가 허다하다.

초등학교만 나온 사람이 고생 끝에 거대한 전기회사를 설립하였고 사원모집 광고를 냈다. 어떤 사람이 그 역시 초등학교만 나왔지만 사장 역시 초등학교만 나왔다는 사실에 용기를 얻어 그 회사에 입사 지원 원서를 냈다. 하지만 서류에서 불합격 처리되었다. 이에 화가 난 그는 회사 사장을 방문하여 항의하였다. “저는 초등학교

만 나왔습니다. 사장님도 그렇지 않습니까?” 사장은 이렇게 말하였다. “나는 초등학교만 나온 사람을 무시하는 것이 아니다. 나는 사람의 능력이 학력과 비례한다고는 생각하지 않는다. 그러나 당신에게 능력이 있는지 없는지, 당신이 에디슨인지 아닌지를 판가름하고 기다릴 시간이 나에게에는 없다. 시간을 절약하기 위하여 결국 우리는 일차적으로 검증된 사람을 채용할 수 밖에 없다.”

이것은 한국만 그런 것이 아니다. 전 세계 어디서나 일류 대학을 나오면 이른 바 좋은 직장을 얻을 수 있다. 기득권 사회에서 학벌을 중시하는 이유는 그것 말고는 일을 잘할 수 있는지의 여부를 판가름할 방법이 없기 때문이다. 다시 한번 강조한다. 학교교육을 무시한다면 사회로부터 일을 배울 수 있는 기회가 주어지지 않아 확률적으로는 실업자가 될 가능성이 더 크다.

그러나 명심하여라. “학교에서 뭔가 배우지 못했기 때문에 무식해서” 기회를 놓치게 되는 것이 절대 아니고 “학벌과 학력 이외에는 달리 사람을 판가름할 만한 방법이 없다 보니” 기회를 놓치게 된다는 것을 말이다. 한때 여러 회사들에서 신입사원을 능력만 보고 채용을 하겠노라고 선언하였지만 도대체 그 능력이란 것은 일을 시켜보지 않으면 알 수가 없기에 결국은 다시 학력과 학벌을 보는 쪽으로 되돌아갔다는 점도 기억하여라.

둘째, “일류대” 졸업자가 되면 일단은 고졸자보다 인건비를 더 많이 받을 수 있는 기회가 주어진다. 예를 들어 보자. 막노동꾼이었던 장승수. 그는 어려운 가정에서 태어나 일찌감치 대학을 포기하고 술집과 당구장을 오토바이로 누비며 싸움꾼으로 고교시절을 보냈다. 키 160센티미터, 몸무게 52kg의 왜소한 체격으로 포크레인 조수, 오락실 홀맨, 가스과 물수건 배달, 택시 기사, 공사장 막노동꾼 등, 여러 가지 직업을 전전하면서 대학에 수 차례 도전하였으나 계속 실패하다가 결국 IQ 113의 보통 머리와 내신 5등급의 낮은 성적으로 서울대학에 수석으로 들어갔다. 오래 전

그가 쓴 책 제목이 <공부가 가장 쉬었어요>(중고등학교 학생들은 읽어라)이다. 지금은 이미 대학을 졸업하고 사법 고시에 합격하였다고 하므로 그가 적어도 예전보다는 많은 보수를 받는 일을 할 기회를 주게 될 것임은 분명하다.

미국에서도 매사추세츠공과대(MIT) 프랭크 레비 교수의 연구결과에 따르면 25~34세의 남성 노동자 중 대졸자와 고졸자간 소득격차는 98년 50%로 벌어졌다. 기업과 공장이 자동화되면서 오히려 대졸자 선호 현상이 20년전의 20%에서 30%에 가깝도록 늘어나고 있다(단 여기서 명심하여야 할 것이 있다. 여기서 언급된 대졸자들은 일류대 졸업자들이다.)

셋째, 학력이나 학벌이 좋으면 능력 마저 뺏기기 시킬 수도 있다. 예컨대 수 년 전 어느 고교 졸업자가 화려한 학벌과 경력의 경제분석전문가로 위장하여 책도 몇 권 쓰고 TV에도 등장하고 재벌 회장들에게 정기 브리핑까지 하면서 유명인사가 되었으나 모 기업체에 스카우트되는 과정에서 우연히 학력이 들통난 사건이 있었다. 재미있는 사실은 몇 년 동안 그의 주변에 호화로운 학벌과 학력 소지자들이 즐비하였건만 아무도 그의 말에 이의를 달지 않았다는 점이다. 이게 세상이다. 능력이 있어도 학벌이나 학력이 없으면 인정 받기 힘들며 능력이 없어도 학벌이나 학력이 있으면 일단은 숨을 수 있다.

넷째, 학력과 학벌이 좋으면 인맥 형성이 손쉽다. 기업체에서 원하는 사람은 수익을 창출해 내는 사람이고 문제 발생시 해결할 수 있는 능력의 소지자이다. 학벌이 좋으면 어떤 문제가 발생하였을 경우 사회 전반에 퍼져있는 친구들의 도움을 받기가 쉽다. 이것은 사업이나 장사를 할 때도 마찬가지이다. 미래 지도자 양성을 교육이념으로 삼고 있는 미국 하버드 대학에서 신입생을 뽑을 때 지역과 인종을 고려하는 이유 역시 학생들이 서로의 다양성을 배우고 졸업 후 서로의 경험을 공유하도

록 하는 데 목적이 있다. 즉 휴먼 네트워크가 자연스럽게 형성되게 되는 것이다.

특히 고등학교는 그런 의미에서 매우 중요하다. 어떤 이득을 위한 친구관계가 아니라 말 그대로 우정이 형성되는 시기이기 때문에 세월이 흐른 뒤 만나도 거리낌이 없다. 제 아무리 지위가 높은 친구라 할지라도 고교 동창이라면 전화를 걸 수가 있고 찾아가 만날 수가 있다. 대학 동창들은 전공이 비슷하다 보니 사회 진출 이후 교제의 폭이 넓지 못하다. 전세계 어느 나라에서건 학부모들이 자녀를 일류 중고등학교에 보내려는 이유가 바로 거기에 있다. 외국에서 고등학교와 대학을 나오게 되면 한국에서의 인맥은 아주 약하게 된다.

빌 게이츠가 Mt. Whitney 고등학교 학생들에게 연설한 것으로 잘못 알려진 인생의 법칙 11가지 법칙 중 마지막 법칙, “공부만 하는 바보한테 잘 대해라.. 나중에 그 바보 밑에서 일하게 될 가능성이 높으니까”라는 말은 그래서 진리이다.[아래에 인생의 법칙 원문을 실어 놓았다.]

다섯째, 공부를 잘한 사람들은 그들이 배웠던 것들이 쓸모가 있건 없건 간에 일단은 적어도 학습 능력만큼은 인정 받는다. 학벌과 학력이 화려하면 집단 내에서 지위를 획득하는데도 유리하다. 내 경영 경험에 비추어 보더라도 하버드나 스탠포드 출신의 경영학석사(MBA)들은 정말 똑똑했다. 그들이 좋은 학교에서 배웠기에 똑똑해졌다는 말은 아니다. 똑똑했기에 좋은 학교에 갈 수 있었고 바로 그 사실 때문에 학벌이 사람을 가늠하는 척도가 된다.

기억해라, 일자리를 주는 집단에서의 일차적 잣대는 학력과 학벌이다. 가난에서 탈출하여 경제적으로 잘 살고 싶고 “공부에 소질이 있으면” 반드시 일류대에 들어가 “돈과 관련된 분야”를 공부하고 “환경이 허락한다면 공부를 더욱 더 오래 많이 해서” 그 분야에서 최고의 학력과 학벌을 갖추어라.

이 사회에서 학력과 학벌로 최고의 대우를 받으려면 공부에 있어서 반드시 극상 위층에 속하여야 한다. 그 계층에 속하여 파워 엘리트가 되어라. 그렇게 한다면 연봉을 남들 보다 몇 배 이상 받을 수 있는 길이 분명 존재한다. 전문직업인이 되려는 사람들 역시 공부를 잘해서 좋은 학력과 학벌을 갖는 것이 일단은 유리하다는 사실을 잊지 말아라.

그렇지만 명심해라. 좋은 학력과 학벌을 갖고 있다는 것은 “첫 출발점에서 폼나게 설 수 있으며 가난에서 쉽게 탈출할 수 있다”는 뜻이지 자동으로 부자가 되는 길이 열리지 않는다는 것을 말이다. 왜냐하면 그 출발점에는 비슷한 학력과 학벌 소지자들이 다 같이 경쟁자로서 있기 때문이다.

(당신이 고등학교나 대학에서 공부를 잘하지 못했다고 해서 실망할 필요는 결코 없으며 창피해 할 필요도 없다. 우선은 내가 위에서 고등학교까지의 교과목들에 대하여 어떻게 평가하는지를 다시 한번 살펴 보아라. 내가 말한 정도만 알고 있어도 살아가는 데는 아무 지장 없으며, 학벌이나 학력 이외의 방법으로 부자가 되는 데 역시 전혀 어려움이 없다.

“천재 앞에서 주눅들지 말라”^{123page} 항목을 다시 읽고 “전공은 실전에서 어떤 의미가 있는가”^{195page}, “학력이나 학벌이 빈약한 경우 어떻게 하여야 하나”^{152page} 등등의 모든 항목을 참조하라.)

빌 게이츠가 말했다고 잘 못 알려져 있는 인생의 11가지 법칙은 본래, 미국 애들이 쥐뿔도 모르면서도 자기 잘났다고 생각하는 이유를 교육학적으로 고찰한 DUMBING DOWN OUR KIDS(우리 아이들 바보 만들기)의 저자 CHARLSE J. SYKES 가 신문에 투고한 글에서 한 말이라고 하며 본래는 14가지 법칙이고 아래 원문을 읽어야 정확한 의미를 알 수 있다. 그의 책에서는 이 법칙이 나오지는 않지만 사명감 있는 교사라면, 혹은 미국계 기업에서 높은 자리에 있다면, 원서를 읽어 보라. 나는, 자신이 미국인이기 때문에 모든 유색 인종보다 더 똑똑하다고 믿는 옷

기는 양놈들 때문에 이 책을 읽었는데 좀 지루하다.

Rule No. 1: Life is not fair. Get used to it. The average teen-ager uses the phrase "It's not fair" 8.6 times a day. You got it from your parents, who said it so often you decided they must be the most idealistic generation ever. When they started hearing it from their own kids, they realized Rule No. 1.

법칙1: 공평하지 않은 게 인생이다-이것을 기정사실로 받아들여라. 보통의 십대들은 하루에도 8.6번은 “공평하지 않잖아”라고 불평하는데, 실은 부모에게서 배운 불평이다. 너희 부모가 그 불평을 입술에 너무도 달고 살았기에 너희는, 우리 부모는 (공평하지 않은 것들을 바로잡고자 노력하는) 가장 이상주의적인 분들임이 분명하다고까지 생각했을 것이다. 하지만 너희 부모가 (그렇게나 불평을 하며 살아 왔건만 바뀐 것은 전혀 없이) 자식들의 입에서 똑같은 불평이 반복하고 있음을 듣기 시작하면서부터 비로서 너희 부모는 법칙1이 (불평의 대상이 아니라 변하지 않는 진리임을) 깨닫게 되었던 것이다.

Rule No. 2: The real world won't care as much about your self-esteem as much as your school does. It'll expect you to accomplish something before you feel good about yourself. This may come as a shock. Usually, when inflated self-esteem meets reality, kids complain that it's not fair. (See Rule No. 1)

법칙2: 이 세상이 학교에서처럼 너희들의 자부심을 키워주려고는 전혀 하지 않는다. 이 세상은 네가 네 자신에 대해 자부심을 가지려면, 먼저 무엇인가 우선 성취하여 놓아야 한다고 한다. 쇼크 먹었다고? 터무니없는 자부심만 갖고 세상에 나오는 애들은 곧 인생은 불공평해 라며 불평하게 된다.(법칙 1을 보라)

Rule No. 3: Sorry, you won't make \$40,000 a year right out of high school. And you won't be a vice president or have a car phone either. You may even have to wear a uniform that doesn't have a Gap label.

법칙 3: 꿈깨라. 고등학교 졸업하자마자 연봉 4만불은 절대 못받는다. 부사장이

된다거나 카폰을 갖게 될 것이라는 기대도 개꿈이다. 유명 메이커 제품도 아닌 싸구려 유니폼을 입어야 하는 처지가 될 수도 있다.

Rule No. 4: If you think your teacher is tough, wait 'til you get a boss. He doesn't have tenure, so he tends to be a bit edgier. When you screw up, he's not going to ask you how you feel about it.

법칙 4: 학교선생이 정말 엄하다고? 직장에 들어가 상사를 만나보면 생각이 바뀔 것이다. 학교선생이야 고용이 보장되어 있지만 네 상사는 그렇지 않기에 더 강하게 널 몰아칠 것이고, 그래서 네가 기분이 엉망진창이 되어도 네 상사는 네 기분 따위는 물어보지도 않을 것이다.

Rule No. 5: Flipping burgers is not beneath your dignity. Your grandparents had a different word for burger flipping. They called it opportunity. They weren't embarrassed making minimum wage either. They would have been embarrassed to sit around talking about Kurt Cobain all weekend.

법칙 5: 햄버거 뒤집는 일을 한다고 해서 네 품위가 떨어지는 것은 아니다. 네 선조들은 그런 일을 다르게 불렀다. 기회라고 말이다. 그들은 최저임금을 받는다고 해서 부끄러워하지도 않았다. 그들은 주말내내 커트 코베인이 (왜 죽었는지) 모여서 떠들어대는 것을 더 부끄러워했을 것이다.

Rule No. 6: It's not your parents' fault. If you screw up, you are responsible. This is the flip side of "It's my life," and "You're not the boss of me," and other eloquent proclamations of your generation. When you turn 18, it's on your dime. Don't whine about it, or you'll sound like a baby boomer.

법칙 6: 부모 잘못이 아니다. 뭔가 잘못되어 엉망진창 되었다면 바로 네 책임이다. 너희들은 “내 인생이니까 참견하지 마”, “내 상사도 아닌데 내게 이래라 저래라 하지마” 등등 그럴싸하게 입으로 말하면서도 같은 입으로 부모탓을 한다. 18세가 되면 모든 것은 네가 알아서 해야 하는 법이다. 그렇다고 해서 징징거리는 말아

라. 베이비붐 시대에 태어나(아이가 많기에 징징거리야 보살핌을 받을 수 있는) 아이도 아니지 않느냐.

Rule No. 7: Before you were born your parents weren't as boring as they are now. They got that way paying your bills, cleaning up your room and listening to you tell them how idealistic you are. And by the way, before you save the rain forest from the blood-sucking parasites of your parents' generation, try delousing the closet in your bedroom.

법칙 7: (부모처럼 살고 싶지는 않다고?) 너희 부모의 삶이 지금처럼 무미건조하게 된 것은 너희가 태어나고나서부터 였다. 너희 키우느라 돈벌고 너희들 방 청소 해주고 너희들의 허황된 꿈을 들어주다 보니 그렇게 된 거다. 그나저나, 너희들 말이다, 흡혈기생충 같은 기성세대로부터 열대림을 보호하여야 한다고 설치기 전에 먼저 너희 침대방 옷장(부터 청소하고) 이부터 먼저 잡아라.

Rule No. 8: Your school may have done away with winners and losers. Life hasn't. In some schools, they'll give you as many times as you want to get the right answer. Failing grades have been abolished and class valedictorians scrapped, lest anyone's feelings be hurt. Effort is as important as results. This, of course, bears not the slightest resemblance to anything in real life. (See Rule No. 1, Rule No. 2 and Rule No. 4.)

법칙 8: 학교에서는 너희를 승자와 패자로 가르치는 일은 하지 않았을 것이다. 인생에서는 그렇지 않다. 어떤 학교에서는 네가 맞는 답을 찾을 때까지 네가 원하는 만큼 기회를 줄 것이다. 어떤 학교에서는 그 어느 학생도 마음의 상처를 받지 않도록 하고자 F 학점제도도 없애고 학급대표 고별사도 폐지하였다. 노력은 결과만큼 중요하니까 말이다. 하지만 현실의 삶 속에서는 그 비슷한 것 조차 전혀 없다. (법칙 1,2,4를 봐라).

Rule No. 9: Life is not divided into semesters, and you don't get summers off.

Not even Easter break. They expect you to show up every day. For eight hours. And you don't get a new life every 10 weeks. It just goes on and on. While we're at it, very few jobs are interested in fostering your self-expression!! or helping you find yourself. Fewer still lead to self-realization. (See Rule No. 1 and Rule No. 2.)

법칙 9: 인생은 여러 학기로 나뉘어 있는 게 아니며 여름방학도 없다. 부활절 휴일도 없다. 세상은 네가 매일 출근하여 8시간 일할 것을 기대한다. 매 10주마다 새로운 생활이 시작되지도 않는다. 계속 같은 생활이 반복된다. 그런 생활 속에서, 너의 개성을 키워주거나 자아 발견을 도와주는 것에 관심을 보이는 일터는 거의 극소수에 지나지 않는다. 자기 실현을 이끌어주는 일터는 더더욱 드물다.(법칙1,2를 보라)

Rule No. 10: Television is not real life. Your life is not a sitcom. Your problems will not all be solved in 30 minutes, minus time for commercials. In real life, people actually have to leave the coffee shop to go to jobs. Your friends will not be as perky or pliable as Jennifer Aniston.

법칙 10: TV는 현실 속 삶이 아니다. 네 인생이 시트콤은 아니다. 인생에서의 네 문제들 전체가 30분에, 그것도 광고시간을 제외한 시간 동안에, 해결되진 못한다. 생활 속에서 실제로는 사람들이 커피숍에서 (계속 수다를 떨 수 있는 게 아니라) 일터로 가야 한다. 네 친구들이 제니퍼 애니스턴처럼 쾌활하거나 융통성있지도 않을 것이다.

Rule No. 11: Be nice to nerds. You may end up working for them. We all could.

법칙 11: 공부벌레들에게 잘해라. 네가 결국에는 그들 밑에서 일하게 될 수도 있다. 우리 모두 다 그렇게 될 수 있다.

Rule No. 12: Smoking does not make you look cool. It makes you look moronic. Next time you're out cruising, watch an 11-year-old with a butt in his mouth. That's what you look like to anyone over 20. Ditto for "expressing

yourself" with purple hair and/or pierced body parts.

법칙 12: 흡연이 너를 멋지게 보이도록 해주진 않는다. 흡연은 너를 (덩치는 크지만 지능은 낮은) 저능아로 보이게 만들 뿐이다. 다음에 싸돌아 다니게 되면, 11살짜리가 담배 꽂초를 입술에 물고 있는 것을 한번 보라. 그 모습이 바로 20세 이상의 성인이 너를 바라볼 때의 네 모습이니까. "자기 표현"을 한답시고 하는 보라빛 머리카락이나 신체 피어싱도 마찬가지.

Rule No. 13: You are not immortal. (See Rule No. 12.) If you are under the impression that living fast, dying young and leaving a beautiful corpse is romantic, you obviously haven't seen one of your peers at room temperature lately.

법칙 13: 너희는 불멸의 존재가 아니다. (법칙 12를 보라). 젊었을 때 빨리 살다가 죽음으로써 아름다운 시체를 남기는것도 낭만적이라는 생각을 갖고 있다면 분명 너는 최근에 (방안에서 시체로 뒤늦게 발견된) 네 친구 한명의 모습을 보지 못했기에 그런 생각을 하고 있음이 분명하다.

Rule No. 14: Enjoy this while you can. Sure parents are a pain, school's a bother, and life is depressing. But someday you'll realize how wonderful it was to be a kid. Maybe you should start now.

법칙 14: 네가 할 수 있는 동안 이 시간을 즐겨라. 분명 너희에게 부모는 고통이고 학교는 지루하며 삶은 울적할 것이다. 그러나 언젠가 너희도 깨닫게 될 것이다. 청소년 시절이 얼마나 멋진 것이었던가를. 아마도 지금부터 (삶을) 즐기며 살아야 할 것이다.

You're welcome.

환영한다! (삶 속에 들어온 것을)



고학력은 부자가 되는데 도움이 되는가

공부에는 두 가지가 있다. 학력이라는 말로 표현될 수 있는 교육제도권 내에서의 공부와 능력이라는 말로 표현될 수 있는 제도권 밖에서의 공부가 그것이다. 나는 제도권 밖, 즉 사회에서 여러 책들을 보며 하는 공부를 대단히 강조하는 사람이다. 제도권 내에서의 공부와 관련하여 말한다면, 학교공부를 “아주 잘하면” 부자가 될 기회의 첫 단추가 주어진다.

그렇다면 제도권 내에서 공부를 “오래 하는 것”, 즉 대학을 졸업하고 대학원을 마치거나 박사 학위까지 얻는 고학력은 부자가 되는데 얼마나 도움이 될까?

먼저 대학의 경우를 살펴보자. 대학을 나오면 고졸자 보다 취직하는데 유리하고 전반적으로 더 많은 임금을 받을 수 있다. 하지만 주로 일류대 출신들이 그렇다는 말이고 전체적으로 따진다면 예외도 꽤 많다. 예를 들어 미국 포브스지는 미국 전체 대졸자 중 21%는 고졸자보다도 평균 수입이 적다고 하였다. 즉 미국 대졸자의 적어도 21%는 대학을 가지 말고 차라리 그 돈으로 연 5% 이율의 채권에 투자하였다면 50번째 생일에 50만 달러를 받을 수 있는데 이 금액은 대부분의 대졸자는 평생 만져보지도 못할 돈이라는 것이다.

한국에서도 경제적 시간적 투자 측면에서 볼 때 대학을 안 가는 것이 오히려 좋을 사람들이 부모의 강압에 못 이겨, 또는 자존심이나 얼어 죽을 체면 비슷한 것 때문에, 또는 대학에 가면 뭐 특별한 것이라도 배우게 되는 줄로 오해하여, 또는 달리 할 일이 없어서, 혹은 사회적 분위기 때문에(아마도 이게 가장 클 것 같다), 기 쓰고 대학을 가는 경우를 나는 종종 본다. 미국의 통계 수치를 적용한다면 한국의 대학생 5명 중 1명은 길을 잘못 든 셈이 되는데 한국 사회에서 현실적으로 느끼기에는 그 보다 더 많으면 많았지 적지는 않을 것 같다.

대학원의 경우는 어떨까? 대학원에 가는 사람들 중에는 취직이 안되니까 경제상

황이 좋아 질 때 까지 도피처로 삼는 경우도 있고, 막연히 대학원을 나오면 뭔가 더 유리한 고지에 서지 않을까 하는 생각으로 가는 경우도 있으며, 직장을 다니다가 뭔가 잘 안 풀리기에 대학원을 탈출구로 생각하면서 진학하는 사람도 있다. 과연 대학원을 졸업하는 것은 경제적으로 유망한 투자일까?

여기서 먼저 알아야 할 사실은, 제도권 내에서의 공부를 가장 장려하면서 학력 인플레이션을 부추기는 사람들은 바로 대학의 교수들이라는 점이다. 대학은 종종 학생들에게 대학원도 나오고 학위도 따 놓아야 좋다는 식으로 학력 사회를 조장하는 주동자이다. 그래야만 대학원에 손님이 모이기 때문인데 학력 거품이 심한 한국이기에 대학원들의 학위 장사는 잘 되는 편이며, 그러다 보니 한국의 10개 대학 중 9개소는 대학원을 운영한다. 똑 같은 학력 중시 사회인 일본만 하더라도 10개 중 3개소 정도만 대학원을 운영한다.

취직이 목적이라면 어중간한 대학원에는 차라리 가지 않는 것이 좋으며 그런 곳에서 학위를 받는 것은 적어도 부자가 되는 데에는 별 도움이 안 된다. (물론 다녔던 바로 그 대학에서 강사 자리를 얻고 그 대학의 교수 자리를 얻는데는 도움이 될 수도 있지만 지저분한 짓을 좀 해야할 지 모른다.)

하지만 어중간한 대학원도 당사자가 이미 학력, 학벌 위주 집단에 취업하여 일을 하고 있는 중이거나 혹은 공무원이 좀더 높은 자리로 승진하고자 할 때에는 도움이 된다. 반면에 전직을 하고자 대학원을 다닌다면 정말 최고로 유명한 곳에 젊었을 때 다니는 것이 좋다.

경영자로서 경제적 측면만을 고려하여 볼 때 대학원은 이 사회에서 최고로 인정해주는 학교와 잘 팔리는 전공을 선택하여야 경제적 투자 가치가 높다. 예를 들어 한국에는 세계 100위 안에 들어가는 경영대학원이 없다. 그런 상황에서 경쟁한 해외 유명 대학원 출신들이 더 좋은 대우를 받는 것은 정말 뻔할 뻔 자 아닌가. 해외 유명 경영 대학원은(지원자의 합격률이 20%도 안되는 유명 대학원이다!!) 분명 자

신의 몸값을 올리는 기회가 된다.

하지만 외국계 회사나 외국과 교류가 있는 기업에서는 좋은 대우를 받을 수 있지만 해외교류가 없는 회사들에서는 국내 유명 경영대학원 출신이 오히려 환영을 받을 수 있다. 경기가 침체되면 미국내에서도 와튼이건 하버드이건 스탠포드이건 간에 취직하지 못하는 경우가 생기게 된다. 졸업후 나이가 30대 중반을 넘게 된다면 취직하기가 만만치 않을 것이라는 사실도 잊지 말고 학비도 만만치 않으므로 유학으로 인해 잃게 되는 기회비용도 따져보는 것이 좋을 것이다. 경제적 뒷받침도 되고 나이도 많지 않고 공부도 아주 잘한다면 유학을 다녀와라. 공부도 신통치 않은데 기 쓰고 유학을 가려고 한다면 글썸다….

(출신 대학이 일류대가 아니어서 대학원을 통해 학벌을 세탁하고자 한다면 나쁜 생각은 아니다. 학벌 사회에서 일단은 자존심을 회복할 수도 있을 테니까 말이다. 그러나 정말 유명한 대학원이 아니라면 경제적 대가는 크게 기대하지 말아라.)

일류 대학원을 나와 몸값을 올려 취업을 한 뒤부터는 경제적 부가가치를 어느 정도나 실제로 창출해내는가에 따라 후속적인 대우가 결정되며 이 과정에서 고배를 마시는 사람들도 상당히 많다. 즉 입사할 때에는 환영을 받았지만 1년도 못 가 찬밥 신세를 면치 못하게 되는 경우가 생각보다는 많다는 사실을 잊지 말아라. 내가 지켜 본 경험으로는 회사에서 일을 잘 못하던 젊은 직원은 한국인이건 외국인이건 간에 경영 대학원을 다녀와도 일의 수행 능력에는 별 진보가 없었다.

국내이건 해외이건 어설픈 수준의 대학원은 학력 거품에 지나지 않는다. 실제로 내가 80년대에 고용하였던 기사 한명은 학력을 속이고 취업을 하였으나 알고 보니 대학원 졸업자였다. 이런 일들이 전 세계적으로 나타나기 때문에 노벨상 수상자인 밀턴 프리드먼 교수는 이미 1962년에 <자본주의와 자유>라는 저서에서 학력 거품을 경제력의 소모라고 비판했다고 한다.

대학원 졸업자를 무조건 고급인력으로 보거나 사회의 두뇌로 여기는 태도는 정말

거품에 지나지 않는다. 게다가 대학원의 연구 결과들 모두가 궁극적으로 이 사회에 득이 되는 것도 아니다. 영터리도 엄청 많다. 하지만 학교 먹물들은 오래 배운 사람들을 이 사회의 두뇌로 외치면서 대학원생들에게 연구비도 주어야 하고 일자리도 마련해 주어야 한다고 외친다. 일본, 미국, 유럽 등지에서는 대학원생들에게 연구비가 주어지는 것이 사실이다. 하지만 한국은 대학원이 어중이 떠중이 너무 많다. 포항공대 대학원 같은 곳은 대학원생 전원에게 장학금이 지급된다(하지만 들어가기 힘들다. 거둬 강조하지만 대학원은 들어가기 힘든 곳에 다녀야 가치가 있다.).

조지프 슈베터라는 학자는 고등교육을 받은 사람이 취직을 못하여 사회 불만 세력으로 뭉치게 되면 자본주의 시스템을 위협할 수 있다고 겁을 주기까지 한다. 하지만 이윤을 만들기 어려운 순수학문 분야를 자기가 좋아서 배웠다면 진로나 생계 문제 역시 본인 자신이 스스로 해결하여야 할 것 아닌가.

한편 공부하는 것이 체질적으로 좋아서 교수가 되려고 하거나 또는 연구소에 들어가고자 한다면 한국에서 대학원을 나온 뒤 외국 유명 대학원에서 박사학위를 얻는 것이 좋을 것이다. 한국의 대학은 기본적으로 학연 사회이기 때문에 대학원을 한국에서 나오지 않으면 이끌어 줄 교수가 없고 선후배 관계도 약하기 때문에 교수 자리 얻기가 만만치 않다. 이런 이유 때문에 일부 교수들은 대학원생들을 지독히 이용해 먹는다.

게다가 박사 학위를 받아 대학 시간 강사가 되게 되면 월 평균소득은 40만원에 불과하다. 노동부의 직업분류에서는 ‘일용 잡급직 노동자’이다. 거의 모든 대학에서는 교수를 채용하여 강의를 맡기게 되면 적어도 월 400만원은 소요되는데 반해 강사는 짤 임금으로 부리다가 언제라도 해고할 수 있기 때문에 강사를 선호한다. 그나마 지원자가 많다 보니 임시직 시간 강사 자리에도 경쟁이 너무 치열하기에 연줄이 있어야 유리함을 명심해라. 귀화 러시아인 박노자가 쓴 <당신들의 대한민국>은 책 한 부분에서 한국의 대학과 교수사회의 치부를 제3자의 눈으로 아주 잘 보여

준다(세이노 같은 부자들은 별로 안 읽을 것으로 사람들이 생각하는 책인데, 공부를 오래 하려는 사람은 교수들에 대한 박노자의 글을 반드시 읽어라).

어쨌든 박사학위는 경제적으로 어느 정도나 투자 가치가 있을까? 딱 잘라 말해서 큰 도움은 안 된다(그러나 실습을 무지 많이 하는 일류 공대 대학원은 지금이 들어가야 할 절호의 찬스라는 것도 알아 두어라. 승진이 무지 빠르게 이루어 질 것이다). 박사 학위가 있다고 돈 많이 주는 세상이 아니기 때문이다. 하지만 대학원 교수들은 학생들에게 웬만하면 박사 코스를 밟으라고 말할 것이다. 박사 코스 손님이 많아야 자기에게 유리해지기 때문에 그런 권유를 하는 교수도 꽤 있음을 염두에 두어라. 아, 물론 박사 학위 하나로 행복해 질 수 있다면 그렇게 하라.

그러나 박사 공부는 아무나 하는 것이 아니다. 공부나 연구를 정말 좋아하는 사람들이 좋아하는 일을 하다가 부수적으로 얻는 것이 학위이어야지 학위 자체가 목표라면 잘못된 것이다. 박사가 되고자 하는 사람은 구 소련의 과학자였던 콘스탄틴 에쿠아르도비치 치올코프스키(1857~1935)의 생애를 한번쯤 살펴 보아라. 가난하였던 그는 혼자서 공부하고 10대 시절부터 우주여행의 꿈을 키우며 병아리를 빠른 속도로 돌려 봄으로써 중력가속도가 생물에 미치는 영향을 밝히기도 하였고 다단 로켓의 이론도 마련하였다. 돈이 없다 보니 목수일과 대장장이일까지 하면서 증기 기관, 풍차, 펌프 등을 직접 만들어 연구에 사용하였다. 그의 논문들을 아무도 알리지 않았기에 교사 일을 하거나 공상과학 소설을 집필하여 생계를 꾸려갔지만 아들은 자살하고, 홍수를 당하기도 하고, 딸은 반동으로 체포되는 등 불행의 연속이었다. 병상에 누워있던 나이 60에서야 그는 비로서 국가의 인정을 받았다. 대학원 박사 과정은 치올코프스키처럼 진짜 연구를 좋아하는 사람들이나 가라는 말이다.

(나는 80년대에 미국에서 어느 정도는 알려져 있는 대학원의 박사 논문을 영문으로 써 주고 꽤 많은 돈을 챙긴 적이 있다. 언제나 내가 의뢰자들과 의논하여 잡은 논문 제목은 “한국에서의 무엇 무엇에 대한 연구”였는데 미국에서 한국실정은 어

차피 잘 모르는데다가 한국 내에서 얼마든지 기초 자료들을 구할 수 있고 대학원생들의 논문들도 손쉽게 찾아 볼 수 있기에 짜깁기 하기가 쉬웠기 때문이다. 나는 당시 2년동안 5명의 고객을 얻었는데 그 고객들 모두가 저명 인사들이고 나중에 교수가 된 사람도 있다. 당시 내가 가위로 논문을 짜깁기 하는 것을 당신이 보았다면 아마도 기절초풍하였을 것이다. 불법 아니었느냐고? 80년대에 사람들은 그런 것이 비즈니스가 된다는 것조차 몰랐다.)

결론: 공부하는 것을 좋아하고, 남들보다 공부를 상대적으로 “아주 잘하며”, 전공이 “돈 버는 것”과 관련되어 있고, 나이가 많지 않다면 고학력을 추구한 대가를 경제적으로 얻을 수 있다. 그렇지 않은 경우라면 투자대가를 경제적으로 크게 기대하지는 말아라.



자격증의 환상에서 벗어나라

미국의 종합 시사주간지인 ‘유에스 뉴스 앤드 월드 리포트’(US NEWS & WORLD REPORT)에 실렸던 21세기 미국의 유망 직업들을 연봉순으로 살펴보면 다음과 같다. (다음페이지 표 참조)

사람들은 어떤 자격증이나 유망 직종에 대하여 관심이 많으며 자격증이나 면허 취득에 열을 올린다. 실제로 이 미국 잡지에 실린 21세기 유망 직업의 상당수는 자격증을 가져야 될 수 있는 것들이다. 하지만 21세기 유망 직업 중 가장 고액의 연봉을 받는 인터넷 담당임원이 되는 데는 아무런 자격증도 요구되지 않는다. 기업의 최고 경영자(CEO)가 되는 데에도 자격증은 요구되지 않는다. 사장이 되는데 무슨 자격 시험을 치를 필요는 없다. 그 어느 백만장자나 재벌이 자격증을 갖고 있다는

말도 들은 바 없다.

나는 자격증은 당신의 연봉을 제한시키고 당신이 부자가 되는 길에서 발목을 잡는 족쇄가 될 수도 있다고 생각한다.

나는 심지어 운전면허도 없었다. 나는 나이가 만으로 마흔 여섯이 넘었던 2001년 5월이 되어서야 비로서 운전면허를 땀다. 갑자기 운전면허를 원했던 이유는 순전히 영화에서 007이 스포츠카를 모는 것을 보고 마음이 동했기 때문이다. 기사가 운전하는 스포츠카를 탈 수는 없는 노릇 아닌가. 30대 말에도 어느 영화에서 주인공이 초경량 비행기로 하늘을 나는 장면을 보고 마음이 동하여 조정술을 한달 동안이나 배운 적이 있지만 제한된 지역에서만 비행을 하여야 한다는 게 매력을 반감시켜 면허시험을 보지는 않았었다.

분 야	유 망 직 업	연봉(초임/달러)
인 터 넷	인터넷담당임원	150,000~250,000
의 약	미용치과의	104,100
법 률	기업법률전문가	82,900
공 학	컴퓨터엔지니어	55,500
보 건	의료보조사	52,750
경 영	물류전문가	50,000
개인서비스	생활관리사	40,000
세 일 즈	전자제품판매사	38,400
사회복지	비애치료사	35,000
정보통신	무선통신기술사	35,000
교 육	수학, 과학교사	33,000~ 35,000
인사관리	교육훈련전문가	31,400
회 계	기업가치평가사	30,000~ 37,000
환 경	오염방지전문가	30,000~ 34,000
자 영 업	트럭운전사	25,000~ 35,000
홍 보	위기관리 전문가	23,000
공공서비스	교도관	20,000
여 행	국내관광안내원	20,000
금 융	금융설계사	20,000
연예오락	애니메이터	800(주급기준)

〈 21세기 미국의 유망 직업 연봉순 〉

아주 가난하여 배고픔이 일상이었던 20대 초 나에게도 운전면허를 딸 수 있는 기회가 많았다. 군대에서 제대하고 난 첫 해 어느 겨울 날 3일을 굶은 채 담배 궤초를 피우고 동대문 근처의 길거리에 쓰러졌을 때에는 정말 운전이라도 하고 싶었다. 그러나 나는 죽으면 죽었지 이 사회에서의 대가가 너무나도 뻥하게 고정되어 있는 그런 직업은 처음부터 피하려고 했다.

나는 내가 운전 면허를 갖게 되면 운전사가 될 가능성이 생기게 된다는 것을 두려워 하였다. 운전 면허증에 의해 이 사회에서 얻을 수 있는 대가가 평생 고정되게 될 수도 있다는 사실을 싫어하였던 것이다. 게다가 사람은 어쩌다 한 번 들어간 놀이판에서 평생을 놀게 될 가능성이 꽤 되지 않는가.

가난이 주는 절망에 3번이나 자살을 시도하였던 나였다. 다시 가난하게 살 바에야 차라리 또다시 죽어버리자는 생각 뿐이었다. 그래서 부자가 될 것 같지 않은 직업 분야에는 아예 나 자신이 들어가지도 못하도록 나의 주변에 철조망과 바리케이트를 쳐 놓았던 것이다(그러나 아무 직업도 없다면 일단은 아무 일이나 해라. 콘베이어 벨트 앞에서 있는 일이라도 몇 년 하면서 돈을 모으라는 말이다).

주변을 보면 학교를 어디까지 다녔던지 간에 몇 개월 학원에서 배워 획득한 자격증에 의해 진로가 결정되는 사람들이 많다. 취직을 하기 위한 보조 도구로 자격증을 취득하는 경우이건 직업 선택으로서 자격증을 취득하는 경우이건 간에 그 자격증이 자신의 미래에 상당한 영향을 미친다는 것을 염두에 두어라. 자격증은 당신을 봉급 생활의 쳇바퀴 속에 던져넣어 영원히 빠져 나오지 못하게 만들 수도 있으며 당신이 이 세상에서 운신할 공간을 제한시키기도 하기 때문이다.

예를 들어 당신이 과거에 무엇을 하였고 학교에서 무슨 공부를 하였는지 간에 공인중개사 자격증을 취득한다면 의식적으로 부동산 중개업 방향으로만 기회를 잡으려고 할 것이다. 이것은 다른 방향으로 나갈 기회를 당신 스스로 버리게 만드는 결과를 초래한다.

더군다나 국가나 민간단체에서 주는 자격증(이 두가지 종류를 구분조차 못하는 사람들도 많다.)의 상당수에는 엄청난 환상이 들어가 있다. 정부가 미래 유망직종의 하나로 선정하였던 직업상담사, 사회조사분석사를 살펴보자. 나는 도대체 그런 자격증이 무슨 의미가 있는지 전혀 모르겠지만 어쨌든 제1회 직업상담사 시험의 원서접수자는 2만5천6백명에 달했으나 2회 시험에서 7천8백53명으로 줄어든 뒤 3회 시험에서는 1천7백52명으로 감소했다. 첫 시험 때의 15분의1로 급감한 것이다. 사회조사분석사도 첫회에는 5천67명에 달했으나 2회 시험에서 3천2백51명으로 감소한 뒤 3회 시험에서는 1천8백8명을 기록했다.

IT벤처 열풍과 함께 최고의 자격증으로 평가됐던 전자상거래관리사 자격증도 마찬가지이다. 제2회 전자상거래관리사 시험 원서 접수자는 모두 3만34명, 첫번째 시험의 9만2천6백명에 비해 3분의1 수준으로 이미 줄어들었다. 왜 그렇게 감소할까? 자격증만으로 만사가 술술 풀리는 시대가 아니기 때문이다. 전자상거래업체인 인터파크 관계자는 “전자상거래관리사 자격증 보유자를 채용과정에서 우대하는 업체는 거의 없다”며 “이론 중심적인 자격시험 통과자보다는 업체에서 마케팅 경험이 있었던 사람을 선호하고 있다”고 밝혔다.

나 역시 그 어떤 자격증도 크게 믿지는 않는다. 직원이 어떤 자격증을 가지고 있다고 하여도 그저 참고만 할 뿐이지 그 실력을 크게 인정해 주지는 않는다. 왜냐하면 어차피 대부분의 자격증은 보통 사람들보다 이론을 조금 더 안다는 의미이지 실무를 더 잘한다는 뜻은 아니기 때문이다. 그럼에도 불구하고 사람들은 자격증에 지나치게 매달린다. 자격증이 있음으로 해서 더 많은 대가를 받을 수 있는 직종이 있는 것은 사실이지만 자격증 소지자가 많다는 것은 결국 있으나 없으나 마찬가지라는 뜻이며 정작 기업에서 필요한 사람은 실무에 밝고 비즈니스 감각이 뛰어난 사람들임을 잊지 말라.

입사할 때 유리하게 작용하는 자격증이 있기가 하지만 실무 수행 능력이 받쳐주

지 않는 한 곧 잊혀지고 말 것이다. 게다가 어떤 자격증을 가진 사람들을 강제로 채용하라는 규정은 점점 사라지기 마련이며 업계 자율에 점차 맡기게 된다. 업계의 요청에 의해 정부에서 한때 식품영양사 강제 채용 규정을 대폭 완화시키려고 시도했었음을 상기하면 된다. 결국은 실력이 좌우하게 되는 것이지 자격증이 있다고 하여 영원히 안정된 직장이 생긴다는 것은 착각에 지나지 않는다.

그렇다면 미국 공인회계사(AICPA), 미국구매관리사(CPM), 미국 홍보전문가(APR), 미국 재무분석사(CFA), 국제 금융위기관리전문가(FRM) 등의 자격증은 어떨까? 그런 자격증만을 갖고 미국으로 이민을 가려고 한다면 정말 꿈 깨라. 관련 분야에서조차 취직하기란 거의 불가능하다. 한국에서는 어떨까? 글썄다. 다른 모든 조건들이 동등할 경우에 한해 유리할 뿐이다. 예를 들어 미국공인회계사 자격증이 있다고 할지라도 정작 영업활동이 이루어지고 있는 한국에서의 세법도 제대로 모르고 경험도 없는 사람을 한국의 어떤 외국기업에서 환영하겠는가. 나부터도 그런 사람은 절대 채용하지 않는다.

대부분의 자격증은 “이미 관련 분야에서 종사하고 있는 사람이 획득하였을 때” 비로서 자기 몸값을 올리는데 도움이 된다는 사실을 기억해라. 회사에서 볼 때 분명 해당 직원의 지식이 증가되었음을 보여주는 확실한 증거이기 때문이다.

그 어떤 경우이건 간에 자격증이나 면허증이 당신을 평생 편안하게 벌어들여 줄 것이라는 환상은 조금도 갖지 말아라. 이 사회에서 요구하는 것은 진짜 실력이 지 이론 나부랭이가 아니다. 교재를 판매하는 출판사나 자격증 대비 학원들의 과대 광고에 현혹되어 자격증 하나만을 바라보며 목을 매달지도 말라. 나는 그런 광고들 대개가 사기에 가깝다고 단언하는 사람이다. 특히 민간단체에서 시행하는 수많은 자격 시험들은 일단은 색안경을 끼고 보아라. 민간단체에서 주는 자격증은 그 민간 단체들이 돈벌이 삼아 주는 것일 수도 있음을 알아두어라(번역사 자격증이니 무슨 상담사 자격증이니 모두 거의 휴지조각이나 다름없음을 알아라).

혹시라도 당신에게 자격증이 있다면 그 자격증을 얻고자 갖추었던 단수의 지식(single knowledge)을 자랑스럽게 생각하지 말고 복수의 지식(multiple knowledge)을 갖추어라. 자격증을 가진 사람과 자격증이 없는 사람 사이에는 대개 책 몇 권의 차이밖에 없다는 것도 깨달아라. 아울러 수 만명의 공인중개사 자격증 소지자들이 왜 그 자격증을 활용하지 않고 다른 일에 종사하는지도 생각해 보아라.

(이 사회에서 쓸모 있는 자격증은 의사, 변호사, 회계사 등과 같이 그 숫자가 기득권 세력에 의하여 비교적 한정되어 있는 면허적 성격을 갖는 경우 뿐이다. 하지만 이런 경우에서도 능력은 그 자격증을 딴 뒤 적어도 5~10년 이상은 되어야 배양되기 마련이며 그때가 되어서야 비로서 관련된 업종에서 돈을 벌 수 있는 사업적 길이 보이게 되지만 그냥 그대로 살아도 대체적으로 수입이 썩 나쁜 것은 아니기 때문에 99%는 모험을 버리고 하던 일을 계속하게 된다. 나쁜 소식: 그 자격증들이 갖고 있는 기득권도 언젠가는 무너져 버린다. 천정이 무너져 내릴 때가 오고 있으니 우산을 미리 준비하라는 말이다.)



전문직에 종사하면 부자가 될까?

돈을 잘 번다고 알려진 전문직업들에는 무엇이 있을까? 은행에서 신용으로 기꺼이 돈을 빌려 주고자 하는 직업들이 아닐까?

2002년 현재 국민은행은 감정평가사, 변호사, 변리사, 법무사, 행정서사, 공인노무사, 손해사정인, 공인회계사, 세무사, 관세사, 기술사, 건축사, 도선사, 의사, 치과 의사, 한의사 등 16개 업종의 자격증 소지자들에게 경력에 따라 최고 5천만원까지 대출해준다. 우리은행은 변호사, 세무사, 법무사, 공인회계사, 세무사, 의사, 약

사 등에게 최고 1억원까지 신용으로 대출해주며 개업의사(한의사와 치과의사 포함)에게는 최고 2억원까지 신용으로 대출해준다. 외환은행은 의사, 변호사, 회계사, 법무사 등에게 최고 1억원까지 신용 대출해준다.

(참고 1: 여기서 언급된 직업들 중 내가 보기에는 부자 되기에는 전혀 신통치 않은 자격증이 서너개 있는데 은행에서 세부적인 실상을 모르는 것 같다. 그 자격증이 어떤 것인지를 말해주고도 싶지만 그 자격증 소지자들의 체면을 생각하여 입을 다문다. 여기서 언급된 자격증을 따려는 사람들은 반드시 10년 이상의 선배들에게 실상을 물어 보아라. 현재 월 3백만원 버는 것도 찢찢매는 자격증 분야가 몇 개 있으니까 말이다.)

(참고 2: 도선사는 PILOT라고 하는데 이 직업에 대해 일반인들은 전혀 모르지만 아무나 할 수 있는 직업은 아니다. 수입이 너무나도 많아 오래 전 국회에서 논란이 되어 도선법을 개정시켰지만 아직도 상당한 고소득자들이며, 한국에는 수백명이 있다. 내가 은행이라면 나는 앞에서 언급된 직업을 가진 사람들이 가난한 집에서 태어나 물려받은 재산이 없고 배우자도 돈이 없다면, 자격증을 획득한지 10년 정도 되었다면 신용으로 3천만원을 대출하여 주는 것도 좀 꺼려하겠지만 도선사에게는 1억원까지도 담보 없이 대출하여 줄 것이다.)

이러한 전문직들이 대체적으로 다른 직업들 보다 경제적으로 더 우월한 가치와 지위를 갖고 있는 것은 사실이다. 그러나 딱 잘라 말해서 그런 직업을 가진 사람들이 다른 직업을 가진 사람들보다 경제적으로 넉넉한 수입을 얻을 가능성이 높은 것은 사실이지만, 그들 모두가 부자가 될 수 있는 것은 아니며 큰 부자가 나오기도 쉬운 것은 아니다.

왜 그럴까? 그 어떤 유망한 전문직이라도 동일한 자격증이나 면허를 보유한 사람들은 갈수록 늘어난다. 그 결과 경쟁이 치열해지고 그 자격증에 대한 사회의 대가는 갈수록 적어지게 된다. WTO 체제하에 놓인 개방 사회에서는 그 어떤 유망 직종

이라도 경쟁 때문에 몸값이 점점 더 하락하게 된다.

공부를 많이 한 전문직 종사자들에게 공통적으로 하고 싶은 말이 있다. 절대로 공부를 많이 하였으므로 돈을 많이 벌고 잘살아야 한다는 생각은 갖지 말아라. 이 세상에는 당신 보다 가방끈이 더 긴 사람들이 부지기수이다. 게다가 당신이 갖고 있는 면허증이나 자격증을 똑같이 갖고 있는 사람들이 수없이 많다는 것을 분명하게 인식하고 있어야 한다. 결국 당신의 경쟁자들은 비자격자들이 아니라 바로 당신과 똑 같은 자격증이나 면허증을 가진 사람들이다.

그러다 보니 전문직 종사자들의 여러 협회들은 자신들의 기득권을 보호하고자 어떻게 해서든지 진입장벽을 높게 만들고자 노력하는 경향이 있다. 과잉공급 어찌구 저찌구, 서비스의 질 향상 어찌구 저찌구 그럴듯한 명분을 내세우면서(원래 전문가 집단들은 속내를 숨긴 명분을 내세우는데 탁월한 재능이 있다) 자격시험 합격자수를 제한하려는 것이 그 대표적 사례이다. 그러나 그들에게 돈을 지불하는 소비자들은 그러한 기득권 보호를 어떻게 해서든지 국민의 이름으로 철폐시키려고 한다는 것을 명심하여야.

그렇다면 전문직 종사자들은 어떻게 하여야 경제적 자유를 얻을 수 있는가? 먼저 약점을 스스로 알아야 한다. 전문직 종사자들에게 공통적으로 나타나는 현상이 있다.

첫째는 자부심이다. 자기를 대단한 전문가로 생각한다. 그러나 전문가라는 것은 다른 일반인들보다 더 많이 안다는 것이지 같은 직종의 다른 전문가들과는 비슷비슷한 수준이라는 뜻이다. 그러므로 고객이 볼 때는 “그 놈이 그 놈”일 수도 있다.

둘째 직원들에 대한 대우가 일반적으로 형편없다. 자기의 면허증으로 직원을 먹여 살린다는 생각이 강하기 때문에 직원들의 교육이나 고객 서비스에 대하여 무심하다. 그리고 그 직원들로 인하여 고객이 떨어져 나가기도 한다는 것을 잘 모른다.

셋째 다른 분야에 대해서는 정말 잘 모른다. 마케팅이나 경영, 고객만족, 재테크 같은 것에 대하여 잘 모르는 것을 은근히 자랑으로 생각하는 풍조도 있다. 부동산에 대해서도 잘 모르기 때문에 건물을 사면 대부분 바가지를 쓴다(새겨 들어라. 나는 부동산을 팔 때 구매자가 전문직 종사자일 경우를 제일 좋아한다). 팔 때는 시세도 잘 모르면서 무조건 비싸게 내놓는다(그래서 나는 부동산 매입시에는 전문직 종사자들을 상대 하려고 하지 않는다). 반면에 자기 수입이 적으면 그저 세상 탓만 하고 제도가 잘못되었다고 믿는다.

넷째 자기가 관련된 분야에서 새로운 지식을 흡수하는 속도가 뜻밖에도 느리다. 그저 자기가 공부하였을 때의 교과서에 담긴 지식만을 꼭 껴안고 사는 경향이 강하다. 전문직에 종사하게 된 이후부터는 더 이상 다른 공부를 하지 않는 사람들도 많다. 그러다 보니 실력들이 고만고만하게 된다.

어느 전문직이건 간에 언제나 ‘이긴 자가 전부 가지는 사회’이다. 승자 독점 시장이라는 말이다. 예컨대 바쁜 의사는 숨을 돌릴 틈도 없이 환자들이 밀려들지만 그런 의사의 수는 얼마 안 된다. 나머지 사람들은 모두 들러리로 전락하게 된다. 변호사나 다른 전문직들 역시 마찬가지이다.

이러한 현상을 가장 잘 설명한 책이 있다. 미국 코넬대 경제학 교수인 로버트 프랭크와 듀크대 공공정책 교수인 필립 쿡이 공동집필한 ‘이긴 자가 전부 가지는 사회’가 그것이다. 이 책의 번역판이 CM 비즈니스라는 출판사에 의하여 한국에 소개된 것은 1996년이었지만 이 책을 소개한 신문은 내 기억으로는 오직 한겨레신문 뿐이었기에 잘 알려지지 않았다. 책이 좀 두껍고 학술적이고 이론적인 면도 다루기에 지루한 느낌을 주기 때문에 잘 팔리지도 않는 바람에 결국 출판사는 그 책 한 권을 마지막으로 사라져 버렸다(쯧쯧...). 하지만 이 책은 전문직업인들 뿐만 아니라 일반

인들도 반드시 읽어야 할 좋은 책이다(단, 교수가 아니라면 전반부만 읽어라). 원서 제목은 ‘The Winner-Take-All Society: Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us’ (Robert H. Frank, Philip J. Cook)이다.

전문직 종사자가 그 집단에서 승자가 되어 부자가 되려면 “관련된 다른 모든 분야들”에 대해 관심을 가져야 한다. 예를 들어 토목기사 자격증이 있다고 안심하지 말라. 구조에 대해서도 알아야 하고 건축에 대해서도 알아야 하며 심지어 인테리어도 알아야 비로서 사람들이 당신을 찾을 것이다. 이것은 변호사이건 의사이건 마찬가지이다. 다중 전공이 필요하다는 말이다.

아울러 수많은 면허증 소지자들 중에서 당신을 고를 수 있는 선택권은 고객에게 있음을 잊지 말라. 모든 고객에게 성심 성의껏 최대한 잘하라는 말이다. 예컨대 의사는 절대 반말을 하지 말라. 당신의 환자는 당신보다 열등하여 몸이 아프게 된 사람이 아니다. 당신이 돈을 받는 한 그는 당신보다 나이가 어려도 당신의 손님이다.

마지막으로 전문직 종사자들은 갑자기 떼돈을 벌 기회가 거의 없다. 면허증 하나 믿고 선불리 빚을 지지 말라는 말이다. 월 수입이 다른 봉급 생활자보다 많다고 해도 그 수입은 언제나 경기에 민감하게 변동한다. 그러므로 재테크에 관심을 갖고 경제신문을 반드시 읽어라. 특히 부동산에 대하여 많이 배워두어라. 생명보험도 반드시 들어라. 당신이 갑자기 죽으면 당신 가족은 정말 살기 힘들어 진다 (구멍가게는 가장이 죽어도 가족들이 가게를 꾸려 갈 수 있다).

(사족: 어느 소아과 의사가 양심을 속이지 않고 돈을 더 벌 수 있는 법을 물은 적이 있다. 당연히 환자가 몰려 들면 된다. 그렇다면 아줌마들에게 인기 있는 ‘의사 선생님’이 되려면 어떻게 해야 할까? 소아과 환자가 오면 그 보호자에게 남편의 직업이나 가족 관계 같은 개인적인 사항들을 물어 본다. 애들에게도 이것 저것 물어 보아라. 그리고 진료기록에 자기만 알아볼 수 있는 문체나 영어로 그 내용을 기록하여 놓아라. 그리고 그 환자가 다시 오면 그 내용을 보고 “남편이 이러저러한 일을 하신다고 하셨지요? 요즘은 어떠세요? 둘째 아이는 요즘 어떻게습니까?” 라고 물어보아라. 말을 많이 하면서 관심을 적극적

으로 보이라는 말이다. 그렇게 1년만 해 보아라. 수입이 증가된다. 물론 인근의 다른 소아과 의사는 임대료와 인건비를 걱정하게 되겠지만 모든 의사들이 이 글을 본다면 ??? 그래서 또다시 경쟁에서 이길 수 있는 길을 찾게 된다면 그때 가서 다시 내게 물어 보아라. 그때가 되면 상담비 명목으로 거액을 내야 하는데 돈으로 달라는 게 아니고 “세이노가 지정하는 곳들에 가서 무료 진료 몇 일” 뭐 그런 식으로 해 달라고 할 것이다.)



전공은 취직하는데 있어 어떤 역할을 할까

학력과 학벌을 기준으로 사람을 선택하는 집단에서는 개인의 적성보다는 일류대 졸업장이 더 중시되지만 전공과 상관없이 무조건 일류대 출신이라고 경제계로부터 환영을 받게 되는 것은 아니다. 취직을 하려면 일단은 학벌도 중요하지만 전공도 큰 영향을 미친다.(취직을 하지 않는다면 전공이나 학벌은 큰 의미가 없다는 것을 반드시 기억할 것!)

채용 포털 사이트 잡코리아(www.jobkorea.co.kr)가 구직자 3,011명에게 물었을 때 응답자의 63.9%는 “현재 고3 입시생에게 본인의 전공학과나 출신대학의 입학을 추천하지 않겠다”고 응답했다. 이게 무슨 뜻일까? 일류대학의 취직 잘되는 전공학과를 택하라는 말이다.

졸업 후 취직을 하여 몇 년 회사 생활을 하다가 독립을 하려는 사람이건 아니면 평생 안정된 직장에서 일을 하려는 사람이건 간에 졸업 즉시 자기 사업을 하려는 사람이 아니라면, 전공 선택은 심사숙고 하여야 한다. 그러나 먹물들은 입시생들에게 “세상을 위해 어떻게 하면 이바지할 것인가를 생각하면서 월급은 적더라도 이 사회에서 필요로 하며 적성에도 맞는 직업을 염두에 두고 전공을 선택하라”고 권유하면서 “일류대 졸업장보다는 개인적으로 관심이 있는 분야를 배우라”고 말할 것

이다. 하지만 그런 말들은 다 “듣기 좋은 말”일 뿐이고 액면 그대로 따르다가는 나중에 취업전선에서 후회하게 될 수도 있다.

또한 대학은 학문의 도장이라는 말도 절반 정도만 믿어라. 그런 말은 주로 교수들이 하는 말인데 그들은 이른바 그 학문이라는 것으로 밥을 먹고 사는 사람들이다. 그들처럼 학문연구나 가르치는 일로 생계를 유지할 사람이 아니라면, 또는 돈 걱정은 하지 않아도 되는 사람이 아니라면, 대학은 취업 준비 장소이다. 혹시나 학문연구 혹은 봉사활동을 직업으로 삼을 생각이거나 그저 지적 호기심을 만족시키기 위해서 취미로 공부하려고 한다면 나중에 탄 소리는 하지 말아라.

예를 들어 이 사회의 불우한 사람들을 돕고자 사회사업학과를 선택하여 공부하였다면 나중에 월급이 적다느니, 또는 순수학문 전공자들이 취직이 안되므로 국가적 차원의 배려가 있어야 한다느니 어찌니 하는 말은 입도 뺏긔하지 말라는 말이다. 대가를 염두에 두고 한 공부가 아니고 자기 좋아서 한 공부 아니었던가.

어느 대학의 통계를 보면 신입생 40%가 대학 1학년 때 전공에 대한 갈등을 겪는다. 그리고 그 갈등의 이유는 종종 “적성에 맞지 않아서” 라고 답하지만 속에 담긴 진실은 “내가 도대체 이걸 배워서 뭘 하나” 하는 회의감에 있다. 인기학과를 선택하였음에도 전공에 대한 갈등을 일으키는 경우는 정말 희귀한 사례에 해당될 뿐이다.

그렇다면 어떤 전공이 첫 기회를 잡는데 유리할까? 종종 입시생들은 학교 선생님이나 대학생 선배, 혹은 친구들과 어느 전공을 택할 것인가를 의논하는데 솔직히 학교 선생님들은 이 사회를 잘 모르는 분들이고(어떤 개떡 같은 고3 선생들은 그저 대학 합격률만 높이려고 학생들을 희생시킨다) 대학생들은 사회 경험조차 한 바 없으며 친구들의 생각은 서로 비슷한 수준을 벗어나지 못한다. 정부에서 발표하는 미래의 유망직종 같은 것을 염두에 두는 것은 상당히 어리석은 생각이라는 것도 알아두어라. 나의 조언은 부자가 되려면 자기성격을 중시하면서 “돈 버는 일”과 직접 간접으로 반드시 연관된 전공을 택하라는 것이다 (“성격에 맞는 일을 하여라”^{202page})

항목을 참조하라).

한편 복수전공제는 대다수 기업들에서 크게 인정하지 않는다. 그저 이력서를 낼 수 있는 자격자 범주에 포함은 시키지만 뭘 제대로 배우거나 했겠느냐고 경시하는 태도가 인사 담당자들에게 널리 퍼져 있다. 물론 같은 값이면 다홍치마라고 동일한 경쟁 조건에서는 제2전공으로 기업에 입맛에 맞는 전공을 가진 자가 유리하기는 하지만 제1전공자들 보다 우월적인 대우를 받지는 못한다. 복수전공이라는 것이 대부분 기초과정 이수에 지나지 않는다는 것을 기업에서 알기 때문이다.

자, 여기서 대단히 재미난 사실 하나를 알아야 한다. 비록 취업을 할 때는 전공이 영향을 미치지만 기업체에서 그 전공 지식을 높이 평가하는 것은 전혀 아니라는 점이다. 전국경제인연합회에서 대기업 인사담당 책임자 300명을 대상으로 조사한 결과에 의하면, “신입사원이 갖고 있는 지식과 기술이 기업체가 원하는 수준의 90% 이상이라는 의견은 2%에 불과한 반면, 10% 이하라는 응답이 25%나 됐다.” “평균적으로는 신입사원의 지식과 기술이 기업체가 원하는 수준의 26%에 불과, 기업들의 대학교육 불신이 심각하다.” 서울대 최고자문위원단 보고서에서도 학생 89%가 “대학 교육이 취업에 도움이 되지 않는다”고 답했다.

기업에서 사람을 뽑을 때는 학벌과 전공을 따지지만 다른 선발 기준이 마땅한 것이 없다 보니 그렇게 하는 것이지 학벌이 좋고 전공이 기업의 구미에 맞는다고 해서 졸업자들이 뭘 좀 알고 있다고 생각하지는 않는다. 그러다 보니 일차 서류전형에서 통과한 자들 중 합격자를 가려내는 기준은 전공관련 지식이 아니라 정말 엉뚱하게도(그리고 우스꽝스럽게도) 면접에서 파악된 “기본적인 인성이나 태도, 의사표현이나 커뮤니케이션 능력” 같은 것이다.

정작 필요한 실무지식은 회사에서 재교육시키는 경우가 너무 많다. 통계에 의하면 한국의 대졸자의 67%만이(인문계는 47%) 졸업 후 전공분야와 관련된 일을 한다. 기술계나 전문직업인 등을 제외한다면 상당 수가 자기 전공과 관련되지 않은

일을 한다는 뜻이다.

지금까지 나는 이른바 좋은 직장에 “들어가려면” 학벌도 좋고 전공도 맞아야 한다고 했다. 하지만 일류대 갈 실력은 안 된다면? 일류대 수준에서 멀지 않은 곳에 가서 “돈 버는 일”과 관련된 전공을 택하여라. 공부를 못해서, 혹은 안해서, 일류대와는 거리가 먼 이름없는 대학을 갈 수 밖에 없다면? 부모에게 경제적 능력이 있고 자식을 대학에 보내는 것이 평생 소원이라면 그저 효도하는 마음으로 다니되 대기업에 취직하고자 생각하기 보다는 공무원 시험을 보든지 아니면 작은 회사에 들어가 경력을 닦으면서 조속히 학벌을 세탁하는 것도 나쁘지 않다.

돈이 있으면 명문대 대학원을 다니라는 말이다(대학 학점이 좋아야 한다). 그렇게 하면 적어도 자존심만큼은 회복할 수 있을 것이며 기회를 보아 경력사원으로 재입사를 시도할 수도 있다. (공부를 “못하는데다가” 가정형편도 넉넉치 못하다면? 나는 그런 사람들이 기 쓰고 대학 가려 하고 대학원도 가려는 태도를 아주 안 좋게 생각한다. 공부를 잘하는 것도 아니니 장학금도 못 받을 것이고 가족들이 학비를 조달할 텐데 결국은 자신의 학벌 허영심을 만족시키고자 가족을 희생시키는 것일 뿐이므로 다른 길을 찾는 것이 바람직할 것이다. 공부를 “안 하는데다가” 가정형편도 넉넉치 못하다면? 일단은 공부에 전념해 보고 나서 생각해라.)

전공이 기초학문 분야라면 어떻게 하여야 하는가. 봉급생활자로 살고 싶다면 공무원 시험이나 고시 같은 것이 탈출구가 될 것이다. 교직과정을 이수해 놓는 것도 나쁘지는 않겠지만 임용률이 아주 낮다는 사실과 때로는 더티 플레이를 해야 한다는 것을 염두에 두어라. 오히려 프로급 과외교사로 나서는 것이 현명할 수도 있다.

끝으로 이상야릇한 자격증에 혹하여 시간과 돈을 뺏기는 어리석음은 일찌감치 버려라. 그 보다는 중소기업에 들어가 일을 배우며 경력을 쌓은 뒤 전직을 시도하여 보는 것이 더 바람직 할 것이다. 중소기업에서는 기술계통이 아닌 한 전공에 대하여 크게 예민하지 않기 때문이다. (내가 경영하였던 회사들 역시 중소기업 수준이

었기에 언제나 직원모집 광고에서 전공불문이 명시되었으며 개인적으로도 직원들이 대학에서 무엇을 전공했는지 거의 기억하지 못했다. 내 경험으로 볼 때는 순수 학문 전공자들 중에도 능력 있는 사람들이 의외로 많았다.)

사족: 1961년 5.16 군사 쿠데타가 발생하고 나서 군인들이 정권을 짊어주자 그 뒤 수년 동안 우수한 대입 수험생들은 사관학교에 가는 것을 목표로 삼았다. 이 사실은 무엇을 의미하는 것일까? 우수한 학생들이 몰렸으니 그 뒤로 줄곧 사관학교 안에서, 그리고 졸업 후에도 줄곧, 경쟁이 너무나도 치열했다는 말이다. 요즘은 공대가 인기가 없다. 하지만 나는 바로 그 이유 때문에 지금이 공대에 갈 절호의 기회라고 자신 있게 말할 수 있다. 우수한 학생들이 모두 고시 공부에 매달리거나 의사가 되려고 하니 공대 쪽은 내부경쟁이 그만큼 약할 수 밖에 없고 10년 후에는 적어도 밥 먹고 사는 걱정은 하지 않게 될 것이며 사람에 따라서는 대박을 터뜨리는 것도 보장된다. 반면에 지금 의대나 법대에 가는 학생들은 10년 후에 어떻게 될까? 지금 그 쪽 세계의 실상을 그 학생들이나 그 부모들이 잘 몰라서 그러는 것 같은데 10년 후에는 아마도 과반수 이상은, 아니 그 보다 더 많은 수가, 후회할 것이다.



전공은 실전에서 어떤 의미가 있는가

대기업이건 중소기업이건 간에 신입사원이 대학에서 뭔가를 전공하였다고 해서 그 전공자가 그 분야에서 일을 잘 할 것이라고 믿는 것은 절대 아니다. 그저 비전공자보다야 좀 나으려니 생각하면서 잠재능력이 있을 것으로 기대할 뿐이다. 그리고는 재교육을 실시하는데 국내 대기업들은 대졸 신입사원에게 적어도 6주 이상 최대 6개월까지 강도 높은 교육을 실시하기도 하고, 교육기간에는 그저 예절교육과 지옥 훈련 같은 것만 하고 실제 지식은 수 개월 이상씩 직무교육을 통해 가르치기도 한다.

어떤 전산 관련 회사들은 전산 전공자들을 뽑아 놓고서 10주 이상 전산 재교육을

하기도 한다. 어느 조사에 의하면 중견 기업 이상에 입사한 422명의 대졸신입사원 중 무려 65.4%가 대학에서 배운 지식 및 기술의 수준과 기업현장에서 요구되는 수준 사이에 커다란 차이가 있음을 알게 되었다고 하였다.

기업 입장에서 볼 때는 전공 졸업자들을 데려와도 당장은 별 도움이 안되고 오히려 시간과 돈을 투자하고 기다려야 하므로 점점 더 신입사원을 채용하기를 꺼려 하고 경력자 위주로 인사정책을 펴게 된다. 신입 사원들에게 일을 할당할 때 종종 전공과 관련 없는 일이 주어지는 이유도, “어차피 새로 가르칠 텐데” 전공이 크게 중요한 것은 아니라는 생각을 기업에서 갖고 있기 때문이다.

기업에서 바라는 것은 실전능력이다. 대기업 인사팀장들은 서슴없이 이렇게 고백한다. “교과서에서 10년 전 지식을 배우오는 국내 대졸자보다는 실전 교육을 받은 해외출신을 선호할 수 밖에 없다.” 이런 견지에서 볼 때 최근 일부 전문대에서 기업이 주문하는 교육 과정을 실시하는 것은 아주 바람직하다. 그런 곳을 졸업하면 취직이 거의 100% 보장된다.

내가 제일 답답하게 생각하는 사람들은 이 세상에서 뭔가를 능숙하게 잘 하려면 그것을 전공하였어야 한다고 믿는 자들이다. 이를테면 사업을 하려면 경영학과를 나와야 하는 것으로 안다. 대기업에 “들어가려면” 그런 식의 생각이 틀린 것은 아니지만, 의사나 약사 같이 어떤 면허증이 필요한 특정 전문직을 제외하고는 실제로 일을 수행하는데 있어서 전공은 큰 의미를 주지 못하는 경우가 더 많다.

무역을 예를 들어 구체적으로 설명하여 보자. 무역이란 무엇인가. 무엇인가를 해외에서 사오거나 해외로 파는 것이다. 따라서

첫째, 우선은 상품을 보는 눈과 시장 상황을 알아야 할 것이다. 이런 것은 전공학과에서 배우는 것이 아니다. 학교는 과거에 일어난 일들을 반추하고 현재와 미래의

변화를 굽게 예측하여 볼 수는 있어도 구체적으로 무엇이 돈이 되는지는 가르쳐 주지 못한다.

둘째, 의사소통에 문제가 없어야 한다. 외국어 능력이 탁월하여야 한다는 말이다. 보따리 장사를 하는 것이 아닌 이상은 서류 하나에도 오자가 없어야 하며 잘못된 해석이나 영작은 절대 있어서는 안 된다. 외국어는 전공과 상관없이 혼자 배워야 하는 영역이다.

셋째, 돈을 언제 어떻게 보내고 받는지를 배워야 한다. 서류상으로는 완전무결하였어도 상대방이 나쁜 놈일지도 모르므로 결국은 돈과 상품의 인도시기를 어떻게 맞추어 대비하여야 하는지를 배워야 한다. 학교에서는 사기꾼들에게 대처하는 방법을 가르쳐 주지 않는다. 기껏해야 클레임 처리하는 방법들인데 해결에 시간이 엄청 걸린다.

넷째, 관세를 절약할 수 있는 방법을 알아야 한다. 남미에 국산 화장품을 수출하는 친구가 내게 상대국의 관세 문제로 전화를 하였을 때 내가 제안한 방법은 화장품 내용물은 수입업자 A에게 보내고 케이스는 수입업자 B에게 보내면 경쟁자들보다 관세 이득을 얻을 수 있다는 것이었다. 관세를 절약하는 방법은 학교에서 가르쳐 주지 않는다.

다섯째, 협상에 능하여야 한다. 학교에서 모든 상황을 예측하여 각각의 경우 어떻게 협상하라고 가르쳐주지는 않는다.

실례를 하나 들어 보자. 내가 무역을 처음 시작하였던 시기에 있었던 일: 신사의

나라 영국인들을 싱가포르 전자 박람회에서 만나 물품을 주문하였더니 선금으로 50%를 달라는 것이었다, 사람들이 믿을만 해 보여서 나는 한국으로 돌아와 돈을 보냈다. 하지만 그 뒤 전화를 하여도, 팩스를 보내도 감감 무소식이었다. 영국 대사관에 찾아가 조치를 부탁할 생각도 했었지만 나는 포기했다. 나쁜 놈들을 상대로 싸우려면 언제나 진이 빠진다는 것을 경험적으로 알고 있었기 때문이다. 그리고 2년 후 나는 영국에 외화 밀반출을 한 것이 아니냐는 미치고 팔짝 뿔 의혹을 관세청으로부터 받았고 세무서로부터는 손해가 입증된 것이 아니므로 비용으로 처리할 수 없는데도 비용처리를 하여 법인세를 포탈하였다는 말을 들었다. 그때 내 입에서 나온 소리 A쌍….

자. 내가 말한 것들을 무역학과에 가면 배울 수 있다고 생각하는가? 꿈 깨라. 차라리 KOTRA에서 하는 무역코스 같은 것이 더 실용적이고 저학년 때부터 무역실무에 대한 책들(교과서가 아니다)을 계속 읽고 배워야 하며 언어능력을 증가 시켜야 한다.

언젠가 독립하여 경영자가 되기를 꿈꾸는 자들 역시 경영학을 반드시 전공하여야 하는 것은 아니다. 하버드 경영대학의 민츠버그 교수는 경영자의 역할을 세 가지로 구분하는데 첫째 대인관계에 있어서의 상징적 대리인, 둘째 정보를 취합하고 분배하는 통로자, 셋째 자원을 배분하고 문제를 해결하는 결정자 역할이다. 이런 역할들은 이론으로 배워 머리 속에 있다고 해서 수행되는 것이 아니라 몸으로 겪어가면서 체득하는 것이다.

외국의 유명 비즈니스 스쿨들처럼 실무능력을 가르치거나 실전사례 중심의 스테디를 강조한다면 사정이 좀 나아지지만, 칼잡이는 직접 짚단을 베어보아야 솜씨가 되는 법이다. 베어낼 짚단이 없다면 경험자들(학자나 교수들이 아니다)이 쓴 책들을 읽어야 하지 않겠는가.

수많은 경영자들이 경영을 하는 도중에 경영 대학원이나 최고 경영자 과정이라는

것을 다니는 이유는 우선은 자기가 잘하고 있는지를 비춰 보려는 목적 때문이라고 생각되며 인맥 형성을 위한 목적도 있다.(교수들이 꼬드겨서 대학원에 나가는 사람도 있다.)

결국 진짜 공부는 사회에서 하게 되는 것이다. 자 요약을 하여보자.

1. 학벌과 전공이 좋아서 좋은 회사에 들어가게 되었어도 실전 공부는 새로 해야 한다.
2. 학벌은 안 좋지만 전공이 좋다면, 또는 학벌은 좋지만 전공이 돈 버는 것과 거리가 멀다면, 중소기업은 갈 수 있을 것이고 마찬가지로 실전 공부는 새로 해야 한다.
3. 학벌도 전공도 신통치 않지만 취직을 하여야 한다면 당연히 실전 공부를 미리 하고 그 증거를 제시하여야 한다.
4. 학벌이고 뭐고 아예 없어서 독립을 하고자 한다면 실전 공부를 해야 한다.

문제: 위의 사람들 중 실전에서 먼저 승리할 사람은?

답: 학벌이고 전공이고 뭐고 개의치 않고 실전에 들어가기 전에 실무에 필요한 지식들을 먼저 획득한 사람이다. 실전에 들어가고 난 뒤에는 실전을 치루느라 공부할 시간을 만들기가 쉽지 않다. 내가 젊었을 때 닥치는 대로 배우라는 이유가 바로 그것이다. (“무엇을 공부하여야 하는가” 항목을 참조하라).

나는 집이 먼 직원들에게는 회사 근처
독서실이나 고시원에서 살라고 요구하곤
했다. 회사 일을 하라는 것이 결코 아니
다. 생생한 지식을 축적해 내일이라도 당
장 뛰쳐나가 이 정글 속에서 우뚝 홀로서
기를 할 수 있는 힘을 갖추라는 뜻이다.

-일터와 가까운 곳에 살아라-中에서



카페 기고글

s · a · y · n · o

제4장 일은 어떤 일을, 어떻게, 어떤 사고방식으로 해야 하는가

성격에 맞는 일을 하여라
무슨 일이든지 더 잘하는 방법이 있다
이런 일은 하지 말아라
아무 일이나 재미있게 하라
허드레 일부터 제대로 해라
주5일제 근무 좋아하지 말라
하기 싫은 일을 해야 몸값이 오른다
돈 주머니를 전 올바른 사장을 골라라
8시간 근무에 집착하지 말라
세상이 원하는 기준에 맞추어 일하라
일의 대가는 질로 따져라
일의 종류에 따라 부자 되는 길이 다르다
좋아하는 일이라고 선불리 하지 마라
장사를 할 때의 자세
사업을 할 때 알아야 할 것들(1)
사업을 할 때 알아야 할 것들 (2)-사람관리
사업을 할 때 알아야 할 것들 (3)



성격에 맞는 일을 하여라

독자들이 보내는 질문들 중에서 내가 제일 한심하게 생각하는 질문이 있다. “여유자금 5천만원이 있어서 장사를 하려고 하는데 무슨 장사가 좋을까요” 라는 식의 질문이 바로 그것이다. 아니 내가 당신에 대해 전혀 모르는데 그것을 내가 어떻게 알겠는가. 그렇게 질문하는 사람들은 내가 어떤 장사를 하라고 구체적으로 지목하면 무슨 장사이건 다 잘 하여 낼 자신이 있다는 말인가? 또 여유자금 5천만원이 있을 때 하면 좋은 장사가 있다고 치면 대한민국에서 5천만원의 자금이 있는 사람들은 모두 다 같은 장사를 하여야 한다는 말인가?

장사전 사업이건 간에 똑 같은 자금을 갖고 똑 같은 장소에서 하더라도 성공하는 사람은 1명이고 망하는 사람이 9명이다. 또한 장사는 위치가 제일 중요하다고들 하지만 아무리 좋은 장소라 할지라도 망하는 사람이 반드시 있기 마련이다.

어설픈 이론이지만 나는 인간이 하는 일을 오직 네 부류로 나눈다.

- A: 사람을 상대로 하는 일,
- B: 기록된 것을 상대로 하는 일,
- C: 무생물을 상대로 하는 일,
- D: 몸으로 하는 일.

물론 무슨 일에서든지 D에서 언급된 몸은 필요하다. 그러나 당사자가 휴가를 가도 일이 이루어질 수 있는 것이 있고 반면에 몸에 무슨 탈이 새기거나 자리를 비우게 되면 수입이 없어져 버리는 일도 있다. 예를 들어 의사가 자리를 비우면 환자를 만나지 못하지만 상인은 점원에게 가게를 맡기고 놀러 갈 수도 있다. 나는 이것을 육체적 현장성이라고 부르는데 그런 의미에서 D항목을 이해하면 된다. 이것의 중요성이 크면 클수록 자유롭지 못하다.

이 세상 모든 직업에는 이 네 가지 일들이 복합되어 있으나 핵심적인 부분은 각기

다르다. 사업가, 의사, 경영자, 음식점 주인, 상인, 영업사원은 A에서 두각이 나타나야 하고, 변호사, 회계사, 교수, 경리는 B에서, 컴퓨터 프로그래머, 엔지니어, 건축사, 피아니스트는 C에서, 농부, 축구선수, 발레리나, 성악가는 D에서 그렇게 되어야 한다. 사람을 상대로 하는 일, 즉 A류의 일을 할 때 중요한 것은 성격이다. B 부류에서 일을 잘하려면 학구열과 응용력이 있어야 한다. C에서 중요한 것은 창조성이며 D에서 중요한 것은 육체적 재능이다.

장사나 사업에서 가장 중요한 것은 성격이다. 인간의 성격은 크게 내성적인 성격과 외향적인 성격으로 나뉜다. 어느 성격이 우월하다고는 할 수 없으며 단지 영어 단어 introvert와 extrovert 에서 나타나듯 하나는 안으로 향한 것이고 다른 하나는 밖으로 향한 성격일 뿐이며 나처럼 양성적인(ambivert) 사람들도 있다.

어떤 일을 하고자 할 때 그것이 사람을 주로 상대하여야 하는 일이라면 자신의 성격이 외향적인가를 반드시 짚고 넘어가야 한다. 매우 내성적인 사람이 장사를 한다고 치자. 고객에게 인사나 제대로 할 수 있겠으며 미소를 지을 수 있겠는가. 망하기 직전의 가게들을 찾아내어 성공할 수 있도록 도와주는 과정을 보여주었던 “신동엽의 신장개업”이라는 TV 프로그램(나는 이 프로그램을 녹화하여 직원 교육용으로 사용하였다)에서 장사를 못하던 사람들이 모두 내성적 성격의 소유자들이었음을 기억하라. 직장에서도 외향적인 사람들은 어느 곳에서도 쉽게 드러나지만 내성적인 사람들은 외부에 잘 드러나지 않는다.

사람을 많이 상대하는 일을 하고 있는 내성적인 사람들은 성격을 변화시켜 보고자 웅변학원도 다니는 등 갖가지 노력을 하지만 그게 그렇게 쉽지가 않다. 성격을 개조하는 다른 방법은 없는 것일까?

1976년도 영화 중에 마틴 스코르세지 (Martin Scorsese)감독, 로버트 드니로, 조디 포스터 주연의 “택시 드라이버”라는 것이 있다.

베트남 전에서 돌아온 26세 청년 트래비스는 사회의 악을 쓸어버려야 한다는 강

박관념과 불면증에 걸린 야간 택시 운전기사이다. 뉴욕의 뒷골목은 쓰레기 인생들로 가득하다. 그는 그 더럽고 추잡한 인생들을 욕하고, 언젠가 큰 비가 내려 모든 오물을 씻어낼 것이라고 중얼거리며 다닌다. 해병대 출신이지만 뉴욕에서는 소심하기만 한 그는 어느 날 권총 4개를 구입하고 칼도 준비한다. 그리고 총 쏘는 법과 칼 쓰는 법을 연습하고 혼자서 거울 앞에 서서 누군가를 상상하며 말투와 행동을 연습한다. “Are you talking to me?” “너 지금 나한테 씨부렁거리냐?”

그런 연습을 거쳐 그는 대통령후보를 암살하려고 하기도 하지만(그래서 국내상영이 금지되었다가 91년에 가서야 해제되었다) 우연히 만났던 12살 짜리 창녀를 구하고자 사창가에서 피비린내 나는 총격전을 벌이면서 포주를 죽이고 영웅 대접을 받게 된다.

나는 내성적인 사람들이 성격을 외향적으로 바꾸려면 어떻게 하여야 하느냐고 물을 때 마다 이 영화를 권유하면서 어떤 시비가 생기게 되면 욕으로 대응하는 법을 미리 연습하라고 한다. 누군가와 싸울 생각을 하게 되면 성격은 변하기 마련이라고 믿기 때문이다.

학교에서 몇몇 학생들로부터 왕따를 당하고 폭행도 당하곤 하기 때문에 죽고 싶다고 메일을 보낸 어느 내성적인 고등학생에게는 이렇게 충고하였다. “선생님이나 부모님과 상의하라는 말 따위는 하지 않는다. 너만 더 괴로워지니까 말이다. 네 힘으로 해결하는 방법을 알려주마. 먼저 일기를 써라. 네가 누구에게 어떻게 당하고 있는지를 낱낱이 기록해라. 일기 속에서 복수하겠단느니 때려 죽이고 싶단느니 그런 말은 절대 쓰지 말아라. 그저 네가 얼마나 일방적으로 못된 놈들에게 불쌍하게 당하고 있는지를 눈물겹게 기록하라. 그렇게 한 두 달을 쓴 뒤부터는 기회를 노려라. 그리고 어느 날 수업 중에 너를 왕따시키는 주모자에게 갑자기 가서 말은 한 마디도 하지 말고 그 어깨를 몽둥이나 의자로 세계 내려 쳐라. 뼈가 부러져도 좋다. 시간이 된다면 다른 녀석들도 팔이건 다리건 뼈가 부러질 정도로 내려쳐라. 단 머

리는 때리지 마라. 죽어버리면 살인이 되고 마니까 말이다. 그러므로 미리 남몰래 연습을 많이 하여라. 네가 사용한 흥기는 미리 준비한 것이면 절대 안 된다. 너는 그저 우발적인 감정에 교실에서 눈에 띄는 것으로 내려쳤을 뿐이다. 물론 너에게 맞은 녀석들이 너를 폭행죄로 고소하여 경찰서에 끌려갈 수도 있을 것이다. 그때 네 일기장을 보여 주어라. 그리고 그들을 맞고소 해라. 나한테 이런 코치를 받았다는 말은 절대 하지 말아라. 세이노는 커녕 세이에스도 모른다고 해라. 그래도 보복이 두렵다고? 절대 겁내지 마라. 한 번 더 수업 시간에 그들 뒤에서 한 녀석만 반쯤 죽여버려라. 그리고 욕을 배워라. 다시는 그 어느 누구도 너를 건드리지 않을 것이며 성격도 변하게 될 것이다. 폭력 전과자가 되면 어떻게 하느냐고? 글썸다. 그런 놈들에게 당하면서 질질 짜면서 사는 것 보다는 그게 더 낫지 않을까? 게다가 정상이 참작되어서 전과자가 될 가능성은 아주 낮다.”

성격을 바꾸기 위한 또 다른 시도는 여행 중에 낯선 곳에서 낯선 사람들 앞에서 해볼 수 있다. 나는 해외 여행을 할 때 나를 아는 사람이 아무도 없기에 한번도 안 해본 짓거리를 시도하여 보는 경우가 종종 있다. 이를 테면 라이브 밴드가 연주하는 나이트 클럽에서 마이크를 달라고 한 뒤 미친 척하고 목이 터져라 노래를 불러 본다거나 한국에서는 전혀 입지 못하는 옷들을 태연하게 걸치고 다닌다거나 이 나이에 머리에 무쓰를 잔뜩 바르고 올백으로 머리를 넘겨 본다거나 하는 것들이다. 그곳 사람들은 내가 원래 그러려니 생각할 것이다. ㅎㅎ

차림새를 바꾸면 행동이 바뀐다는 것도 알아 두어라. 제아무리 점잖은 녀석도 군복을 입고 술을 마시면 언제라도 개망나니가 될 수 있다. 그러므로 내성적인 성격을 바꾸려면 옷에 변화를 시도하여라. 휴일에 양아치 같은 옷을 일부러 입고 다니는 것도 좋다. 인도 헤나 문신같은 것으로 팔에 뱀이나 해골 같은 것을 그려 넣고 다니는 것도 나쁘지 않을 것이다.(헤나는 한달 안에 저절로 지워진다. 나는 양팔에 진짜 문신과 비슷한 색의 헤나로 전갈 6마리를 그려 넣고 다닌 적도 있다.)

마지막으로 예전 친구들은 1년이고 2년이고 잠시 만나지 말아라. 친구들은 당신이 당신답지 않게 행동한다고 지적하면서 변화를 인정하지 않을 것이기 때문이다 (변화의 발목은 언제나 친구들과 가족들이 붙잡는다는 것도 기억해라.) 그러므로 새 성격을 본래의 성격으로 인정하는 새 친구들을 사귀어라.

나도 본래는 아주 내성적인 성격을 갖고 있었다. 남들 앞에서 발표하는 것을 아주 두려워하여 중학교 때에는 재봉틀이라는 별명도 얻었는데 남들 앞에 서면 다리가 후들후들 떨려서 재래식 재봉틀의 발판을 밟는 다리 모습이 되었던 것이다. 그런 나의 성격이 조금씩 바뀌기 시작한 것은 고등학교 시절부터 였는데 갑자기 가난의 나락으로 떨어진 데 대한 반항심 비슷한 것이 동인이 되었다. 하지만 여전히 여학생 앞에서는 수줍어하여 말도 제대로 하지 못했다. 그러다가 사업 이람시고 광고 대행업을 시작하면서 외향적인 면과 적극적인 면이 개발되기 시작했고 어느 틈엔가 완전히 외향적인 성격의 소유자로 사람들에게 비쳐지기 시작했다.

내성적인 성격을 도저히 바꾸지는 못하겠으나 사업이나 장사를 하고 싶다면 외향적인 사람을 전면에 내세우면 된다(물론 비용이 추가된다). 그렇게 할 상황이 아니라면 앞에서 말한 B,C,D 에 중점이 있는 일을 찾으면 된다. 대인관계에서 생기는 성격상의 문제들로 인한 스트레스 때문에 정신과 상담도 받았다는 30대 독자는 B 분야(회계분야)로 일을 바꾸고 나서야 정신의 안정을 찾았다고 한다.

결론적으로 성격 자체는 어떤 일 혹은 환경 속에 들어가 있느냐에 따라 문제가 되는 것이므로 자기 성격에 어울리지 않는 일은 가능하면 피하는 것이 좋다. 원숭이는 모두 벗겨진 엉덩이를 갖고 있지만 앉아 있는 원숭이의 엉덩이는 남에게 보이지 않는다. 서 있지 못하겠으면 앉아 있으라는 말이다.

(외향적인 성격이 아닌 사람들은 직장에서 프리젠테이션을 해야 할 때 도중에 할 말이 생각나지 않으면 어떻게 하나 하는 걱정도 할 것이고 긴장도 하게 될 것이다. 걱정하지 말아라. 나도 한때는 그랬으니까 말이다. 오래 전 나는 다국적 기업 국제

회의에서 OHP 필름으로 발표할 경우는 각 필름에서 내가 반드시 말해야 할 것들을 미리 작은 포스트잇에 써서 붙여 놓았다. 발표시에는 필름을 프로젝터 위에 올려 놓으면서 그 메모를 떼어내 손에 쥐고 맥을 이어 나갔다. 노트북에서 프로젝터로 투사시켜 할 경우에는 그 포스트잇을 노트북에 미리 붙여 놓았다. 농담은 물론 예상되는 질문도 미리 대비하였다. 심지어 적절한 참석자 한명에게 이러저러한 질문을 내게 하여 달라고 부탁하기 까지 했다. 아주 내성적인 사람들은 흔히 원고를 미리 만들어 놓고 발표시에 그대로 읽어 나가는데 참가자들과 눈을 마주치는 시간이 거의 없기에 가장 형편없는 방식이다. 프리젠테이션에 대한 책들을 많이 읽어 보고 연습을 수없이 거듭하여라.)



무슨 일이든지 더 잘하는 방법이 있다

군대에서 겪었던 일이다. 자대로 배치된 바로 그 날 저녁 일등병 고참이 내게 시킨 일은 내무반 바닥에 물을 뿌리고 비로 쓸라는 것이었다. 내무반은 시멘트 바닥이어서 먼지가 잘 일어났다. 나는 물바가지에 물을 받아 와 그 물을 손으로 뿌렸다. 물론 나는 줄병이었기에 잔뜩 긴장한 상태에서 한 대라도 덜 얻어 맞고자(70년대 초는 군대 내 구타가 여전히 남아 있었던 시절이다) 최선을 다해, 정말 최선을 다해, 물을 조심스럽게 뿌렸다. 하지만 물뿌리개로 골고루 한 것이 아니라 손으로 뿌린 것이기에 어떤 곳은 물자국이 크게 생기고 어떤 곳은 물이 묻는 둥 마는 둥 하는 꼴이 되었다.

그 모습을 본 고참은 나를 화장실로 데리고 가 몇 대 쥐어 박은 후 물 뿌리는 법을 설명하였다. 그것은 손을 가볍게 움켜쥔 뒤 바가지 물 속에 담근 뒤 재빨리 꺼내

면서 다섯 손가락을 빠르게 좌 췌리면서 물을 사방에 튀기는 것이었다. 그렇게 하니 시멘트 바닥에 생기는 물 입자의 크기는 모두 쌀알 만하였다. 그것은 정말 물뿌리개로 물을 뿌린 것 보다도 더 입자가 고왔고 정말 예술이었다. 무슨 일이건 더 잘하는 방법이 있는 법이라는 것을 나는 군대에서 맞아가며 배웠다.

사업을 하면서 수많은 사람들을 겪어 본 경험에 의하면 가장 골치 아픈 직원은 자기 기준으로 일하는 사람이다. 이들은 자기 나름대로는 최선을 다하였다고 생각한다. (“바보들은 항상 최선을 다했다고 말한다”는 제목의 책이 출간되었을 때 나는 그 책 제목이 너무나도 마음에 들어 읽어 보았는데 적어도 내가 개인적으로 기대하였던 내용하고는 거리가 멀었다. 원제는 Mastering Self-Leadership 이었는데 내가 보기에는 뜬구름 잡기였다.) 하지만 기억해라. 당신이 최선이라고 생각하는 방법이 실은 어리석음의 총체적 집합일 수도 있다는 것을 말이다.

대부분의 사람들은 자신이 일을 충분히 잘하고 있다고 생각한다. 더 잘, 더 효율적으로, 더 완벽하게 일을 하는 방법이 있다는 것을 인정하지 않는다. 통계에 의하면 사람들 중 90% 이상은 자신을 다른 보통 사람보다 일을 더 잘하고 있다고 생각하고 미국 대학 교수들의 94%는 동료보다 자신이 연구를 더 잘 수행한다고 믿는다. 미국대학농구 선수들 중 60% 이상은 자기가 메이저 팀에서 뛸 것으로 믿지만 실제로는 5%만 그렇다. 일본 직장인들은 자신의 업무수행 능력을 남들이 생각하는 것보다 평균 20%이상 더 높게 생각한다. 즉 자기 도취에 빠져 있다.

사람들이 내게 웬 책을 그렇게 읽느냐고 물을 때 마다 내가 준 대답은 “내가 경영을 제대로 하고 있는 것인지, 내가 제대로 살아가고 있는 것인지, 내가 자기 도취에 빠진 것은 아닌지, 내가 똥 묻은 개인데 겨 묻은 개를 탓하기만 하는 건 아닌지, 내 눈 속의 들보는 못보고 남의 눈 속의 티눈만 보는 것은 아닌지, 내가 제대로 일을 효과적으로 처리하는 것인지 등등이 불안 하다 보니 확인을 받으려고 읽는다”는 것이었다.

자, 일을 좀 더 잘하려면 어떻게 하여야 하는가.

첫째 어떤 일을 반복적으로 하고 있다면 반드시 개선점을 찾아 내라. 나는 같은 일이 수 개월 동안 계속 반복되게 되면 “더 효과적인 방법은 없는 것일까?”를 생각하고 더 좋은 방법을 찾아 개선하려고 무지 무지 애를 쓴다. 그리고는 상당한 분야에서 변화를 시도한다. 집에서도 나는 오만가지 물건들로 가득 찬 내 방을 정기적으로 정리하고 사물들을 새롭게 배치한다. 개선을 찾는 것이다.

둘째 행동하기 전에 그 일에 필요한 지식을 반드시 흡수하여라. 전혀 모르는 분야라면 밤을 새워서라도 인터넷을 샅샅이 뒤져 관련 지식을 공부하라. 선불리 전문가라는 사람들을 찾아 나서지 마라. 반드시 관련 법규들을 찾아 공부하는 것도 잊지 마라. 법을 미리 확인하지 않아 낭패를 보는 사람들이 하나 둘이 아니다. 라면 하나도 제대로 끓이려면 설명서를 읽어야 한다는 것을 잊지 말라.

셋째 실수하지 말아라. 중국 음식점에 짜장면을 시켰는데 배달원이 단무지나 젓가락을 안 가져 오는 경우를 한 두 번은 경험하였을 것이다. 당신이 배달한다면 전혀 그런 실수를 하지 않을 것이라고? 글썽하다. “사람의 발이 밟는 땅은 불과 몇 치에 지나지 않는다. 그러면서도 한 자가 넘는 다리에서도 잘 떨어진다.”(‘안씨가훈’에 나오는 말이라고 한다). 기본적으로 실수는 자만에서 나온다. 실수하지 않으려면 어떤 일을 하는데 필요한 (하지만 당신이 익히 알고 있다고 믿는) 모든 세세한 것들을 적어놓은 체크 리스트를 반드시 만들어 책상 위에 붙여 놓고 그 일을 할 때 마다 확인하라. 그 리스트가 머리 속에서 스크린에 투영되듯 눈을 감아도 짝 비쳐질 때까지 그렇게 하라. 일을 못하는 사람일수록 이런 리스트를 불필요하게 생각한다. 이미 알고 있다고 생각하는 자만에 빠져 있다는 말이다.

넷째 효율적으로 일해라. 어제밤 10시까지 일했다고? 이번 달 영업실적 통계 내느라고 그랬다고? 그런데 통계를 어떻게 냈지? 꼼꼼히 세금계산서들을 업체별로 분류한 뒤 합산하여 워드프로세서로 만들었다고? 합산은 어떻게 했는데? 계산기로 했다고? 그럼 이 도표는 어떻게 그렸지? 워드로 만들었다고? 엑셀은 사용할 줄 모르나? 알긴 아는데 잘 모른다고? 이거 엑셀로 하면 어제 일과전에 끝나는 일인데? 효율성은 언제나 당신의 지식과 비례한다는 사실을 잊지 마라. (하긴 회사에서 높은 사람이 남아 있으면 퇴근을 못하는 직장이 허다한 상황에서 효율적으로 일하고 난 뒤 게임이나 하는 것 보다는 열심히 계산기라도 두드리는 것이 더 이뻐 보일지도 모르겠다.)

다섯째 그 일을 이미 해 본 경험자들의 의견을 반드시 들어라. 직장인들이 상사를 잘 만나는 것은 정말 행운에 속한다. 나는 경력사원을 뽑을 때 그가 예전 직장에서 누구 밑에서 일을 배웠는지, 그 상사는 어떤 사람이었는지를 반드시 묻는다. 무역서류를 담당할 경력직원이라면 그가 작성한 영문 문서들을 예전 직장에서 누가 살펴보았는지도 확인한다. 혼자서 전권을 위임받았었다면 그는 배운 것이 없으니 보나마나 일을 잘 할 리가 없다. 상사가 있었지만 별볼일 없었다면 그 역시 별볼일 없다. 그러므로 당신의 상사가 당신에게 일 좀 똑바로 하라고 할 때 마다 고마움을 느껴라. 그가 큰 소리로 악악 거린다고 할지라도 말이다.

“훌륭한 사람과 어리석은 사람과의 사이는 불과 한 발자국의 차이이다.” 나폴레옹의 말이다. 하지만 일 잘하는 사람과 어리석게 일하는 사람 차이는 한 발자국이 아니다. 그것은 부자가 될 사람과 가난하게 살 사람의 차이가 되기도 하기 때문이다.

1. 나는 공장자동화 시스템에 대하여 전혀 몰랐다. 그런데 어쩌다 보니 관련 분야를 알아야 할 필요가 조금씩 나타나기 시작했다. 이럴 때 대개 사람들은 전문집단에게 맡기려

고 하지만 나는 내가 먼저 이해하기 전까지는 하청을 주려고 하지 않는다. 왜냐하면 그런 시스템들은 구매하기 전에는 내가 계약서상 “갑”이 되지만, 일단 구매 설치한 뒤에는 기술적으로 그 업체에 완전 종속되어 실제로는 “을”의 위치로 바뀐다는 것을 경험적으로 알기 때문이다. 게다가 엔지니어들은 실제 소요치 보다 오버 디자인된 제안을 하기 쉽기 때문에 불필요한 고가장비가 장착되기 쉽다. 자, 나는 이 공장 자동화 시스템에 대해 어떻게 접근하여 왔을까?

먼저 공장자동화 관련 잡지들을 구독하기 시작했다. 전자신문은 이미 10년 넘게 구독하여 왔다. 잡지나 신문에 실린 광고를 보고 업체에 전화를 하여 이것저것 물어도 보았다. 자동화종합전시회도 구경하고 참가업체들을 귀찮게 하면서 카달로그들도 모았다. 구로동 공구상가는 물론 용산전자상가 지하 1층에도 직접 기웃거렸다. 이상의 일들을 나는 지난 6개월 간 간간히 하여 왔었다. 그리고 지난 6일간 집중적으로 나는 축적된 자료들을 본격적으로 검토하는 한편 인터넷 검색에 매달리며 지식을 총정리 하여 나갔다. 나는 내일 아침 지방으로 출장을 갈 예정이다. 그리고 그곳에서 자신 있게 방향을 제시할 수 있다. 가장 저렴한 방식이 무엇이며 어떻게 일을 시작하여야 하는지를 말할 수 있다는 말이다.

2. 나는 일간지들은 물론 경제지들도 보고 일반인들은 잘 모르는 전자신문 같은 전문지도 보아왔다. 때로는 지방지들을 보기도 하는데 이를 테면 제주도에서 뭔가 돈벌이가 보이게 되면 제주도에서 발행되는 지방지들을 구독하는 식이다. 가장 신문을 많이 보았던 시절에는 30개가 넘는 신문들을 보기도 했다. 외국신문을 보기도 하지만 상세히 보는 편은 아니고 관심 있는 부분만 보게 된다.(어떤 새로운 일을 하려고 한다면 반드시 그 분야에서 발행되는 잡지와 신문을 모두 찾아내 6개월 이전부터 구독하라. 돈이 없으면 물론 도서관에 가라. 헌책방에서 잡지의 과월호를 1년치 사서 읽어보는 것도 좋은 방법이다. 과월호를 사는 것은 내가 아주 즐겨 쓰는 방법이다. 예전에 3륜 옹달차가 있었던 때 나는 현 잡지들을 2대 분량이나 산 적도 있다.)



이런 일은 하지 말아라

채플린 영화 중 1936년에 발표된 <모던 타임스>는 <독재자>와 더불어 그의 대표작으로 꼽히며 그의 마지막 무성 영화이다. 이 영화에서 채플린이 그리는 현대는 냉혹하다.

지하도에서 우르르 쏟아져 나와 공장으로 몰려 들어가는 노동자들은 이리저리 몰려 다니는 양떼들에 비유된다. 자본가는 커다란 스크린을 통해 그들을 감시한다. 최소시간 최대생산을 위해 노동자들은 숨쉴 틈이 없으며 화장실에서 담배라도 한 대 피우려고 하면 대형 스크린에서 자본가가 불호령을 내린다. 주인공 찰리는 작업대에서 컨베이어 벨트가 실어온 제품에 나사를 조이는 일을 한다. 그는 눈앞에서 벌이 날라 다녀도 기계에서 손을 떼지 못한다. 그의 손이 조금만 늦어도 전체작업이 엉망이 되기 때문이다. 설 새 없이 나사를 조이던 그의 두 손은 작업대를 떠나도 자동으로 움직인다. 그래서 여직원의 치마 뒷단추를 보고 쫓아가지도 하고 길가던 부인의 가슴에 있는 단추를 조이고자 하기도 한다. 자본가는 노동자들의 점심시간도 아까워 작업 중에 급식할 수 있는 자동급식기계를 설치한다. 채플린은 자동급식기계를 시험하는 대상으로 뽑히지만, 고장난 기계는 그를 거대한 기계의 흐름 속에 빠져 들어가게 만든다. 자동화로 인해 실직자가 대량 생산되고 굶주림 때문에 빵 하나를 훔치는 사람도 있고, 시위를 하다가 총에 맞는 사람도 생겨난다. 주인공은 트럭의 꼬리에서 떨어진 깃발을 들고 뛰다가 시위대열에서 앞장을 서기도 하며, 고아 소녀를 만나 가정을 꿈꾸고 다른 직업을 원하기도 한다. 그러나 결국은 소녀와 함께 지평선을 향해 떠난다.

이 영화에 대한 먹물들(교수, 기자 등등)의 평가는 대체로 다음과 같다

자본주의 사회의 비인간적 모습과 전체주의의 획일적 통제에 대한 날카로운 비판을 통해 궁극적인 인간의 가치가 무엇인지를 생각하게 하는 영화, 현대 사회에서

기계화, 표준화, 익명화된 노동자의 불행을 그린 가슴 아픈 영화, 대량생산 체제 속에서 자신도 모르는 사이 거대한 기계의 한 부속품이 돼버린 인간의 모습을 희화적으로 보여 준 작품, 대중사회에서 소멸되어가는 인간성을 고발하고 물질문명이 가져오는 속도전쟁과 효율우선 주의에 대한 비판을 그린 영화.

이 영화를 20대에 우연히 보고 먹물들의 평가도 들었을 때 내가 가진 의문은 다음과 같았다.

맞다. 동의한다. 내가 태어나기 무려 20년 전의 영화이지만 여전히 미래의 내 모습을 보여주는 것 같아서 살이 떨린다. 그렇지만 그래서 어떻게 살아야 한다는 거냐? 그런 비평을 하면서 먹고 살 수 있는 너희들이야 먹물로 먹고 사니 그렇다 치더라도 나는 무슨 일을 하며 살아야 인간성을 잃어버리지 않는다는 거냐? 주인공이 또 다른 세상을 찾아 떠나는 모습에서 그저 언젠가는 아름다운 세상이 오려니 하는 희망을 배우라고? 그렇게 말하기만 하면 장땡이냐? 내가 이 자본주의 사회에서 '전태일'처럼 분신자살 하지 않고서도 사는 방법이 뭔지 좀 알려주면 안되겠냐? 나도 일류대학을 나오면 된다고? 전과목에서 귀신이 되는 것은 도대체 안되고 공부에 소질이 많지도 않은데 다른 방법은 없을까? 주인공 찰리가 허름하고 지저분한 옷일망정 모자와 구두까지 구색 맞춰 갖추어 입고 지팡이 까지 흔들며 양반걸음을 하듯이, 가난하여도 무슨 일을 하건 간에 인간적 자존심과 존엄을 잃지 않으려고 노력하여야 한다고? 그게 해법이냐? 엇먹어라!

산업혁명 이후 인류는 1908년 헨리 포드가 자동차 대량생산을 위해 설치한 거대한 컨베이어 벨트 앞에 서게 되었다. 물론 노동자들의 삶이 열악해지지만 한 것은 아니었다. 자기 자신이 기계화되는 것에 회의를 느낀 노동자들이 공장을 떠나자 포드는 임금을 단번에 두배로 올리기도 했고 그 덕에 미국에서는 중산층 노동자 계층이 생겨나기도 했다. 그러나 여전히 부자가 되는 사람들은 컨베이어 벨트 밖에 있는 사람들이었다.

후기 산업화시대를 지나 정보화시대로 이미 접어 들었다는 지금도 상황은 마찬가지이다. 미국 메릴랜드대 교수이며 사회학자인 조지 리치는 그의 저서 <맥도날드 그리고 맥도날드화(McDonaldization)>에서 여전히 고속(高速)의 컨베이어 벨트가 우리 삶을 통제하고 있다는 것을 설명한다.

자. 그렇다면 어떻게 하여야 컨베이어 벨트 밖으로 나가 살 수 있을까? 나는 자본주의 체제에서 “당신이 노력을 아무리 해도 대가를 남들보다 더 크게 얻기는 어려운” 일들을 컨베이어 벨트 앞에서의 일들로 간주한다. 컨베이어 벨트 앞에서 있는 것과 유사한 일들은 구조적으로 육체의 노동력을 제공하고 대가를 받는 일들이지만 자격증이나 경험, 혹은 기술적인 지식이 필요하거나 두뇌를 써야 하는 일이라 할지라도 개중에는 컨베이어 근처에 머무는 일들이 있음을 알아야 한다. 따라서 “부자가 되려면” 무조건 한 우물을 파지 말고 우물을 잘 골라야 한다. (여기서 전제가 되는 것은 “작지만 안정된 수입을 계속적으로 확보하려면”이 아니다. 내가 말하는 전제조건은 “만일 당신이 부자가 되고 싶다면” 이다. 이 점을 오해하지 말고 아래 글을 읽기 바란다.)

우선, 어떤 서비스의 질에 대한 기대치가 고객과 회사 간에 이미 설정되어 있는 경우 당신이 고객의 주문만 받는 일을 회사 안 혹은 밖에서 하거나 그 주문을 중간에서 시행하는 일만 하거나 그 고객으로부터 대금을 받기만 하는 일은 하지 말아라.

또한 어떤 일에 대한 대가가 그 일을 수행하는 사람의 나이나 경험과는 크게 상관없이 이미 사회적으로 계산되어 숫자로 확정되어 있는 일은 하지 말아라. 이런 분야의 일들 중에는 자격증이 필요한 경우도 많은데 세월이 지나가도 고객의 수가 점점 늘어난다는 보장이 전혀 없는 자격증들도 상당히 많음을 염두에 두어라.

당신이 받는 대가가 고객의 수와 관련 없이 정하여 있다면, 또는 자신의 노력 이하 보다는 근무 연한에 의하여 결정된다면 그 곳을 빨리 뛰쳐 나와야 할 것이다. 일한 대가가 노동시간의 양과 비례하기만 하는 일 중에는 금으로 만든 컨베이어 벨트

앞에 서 있는 일도 있기는 하지만 부자가 되어 경제적 육체적 자유를 얻을 수 있는 효율적인 일은 결코 아니다.

조직 내에서 기계 장치를 관리 감독하거나 지나치게 연구 위주이거나 세분화되어 있는 일 역시 부자가 되기에 적합한 일은 아니다. 조직 내에서 이득 창출과 직접적 관련은 없이 그 조직을 유지 관리하는 일들 역시 부자 되는 길과는 거리가 멀다.

이러한 일들을 구체적으로 밝혀주고 싶지만 직업의 종류가 몇 만개나 되기 때문에 나로서는 벽찬 과제이므로 그 골격 형태만 밝힐 수 밖에 없다. 명심할 사실은, 형태는 컨베이어 벨트 앞의 일 처럼 보이지만 본인의 생각에 따라서는 컨베이어 벨트 밖으로 빠져 나갈 수 있는 일들도 많다는 것이다.

〈모던 타임스〉에서 주인공이 다섯번이나 실직하면서 가졌던 직업들은 공장 노동자, 조선소 노동자, 경비원, 철공소 정비사 조수, 웨이터 이었다. 조선소 노동자는 작업개선을 많이 연구하여 장인이 되면 더 많은 수입을 얻을 수 있다. 철공소 정비사 조수는 경험을 축적하면서 나중에 철공소를 차릴 수도 있다. 웨이터는 틈틈히 요리를 배워 진로를 바꿀 수도 있다. 나는 단순 노무직이라고 하여도 나중에 독립하여 사장이 되는 데 있어 밑거름이 되는 분야들을, 봉급도 많이 주고 복지환경도 좋은 곳에서 단순 조립공으로 일하는 것 보다 훨씬 더 좋게 생각한다. 부자가 되려고 한다면 말이다.

하나 더 부언하면, 직업을 선택할 때 백만장자들의 현재 직업을 그대로 따라하는 어리석음은 절대 갖지 말아라. 그들이 현재의 일을 하기까지에는 그 전의 초라한 단계들이 있음을 명심해라.



아무 일이나 재미있게 하라

VJ 특공대라는 TV 프로그램을 딸과 함께 자주 보았는데(나는 쇼, 드라마 등은 보지 않는다) 언젠가 어느 삼겹살집 주인이 삼겹살은 그 굽는 석판에 따라 맛이 달라진다는 것을 알고는 마음에 드는 석판을 구하고자 전국을 돌아다니고 그렇게 구한 돌들을 삶고 길들이는데 오래 동안 정성을 쏟는 모습이 방영되었다. 그 주인에게 있어 삼겹살집 운영은 노동이 아니라 재미를 느끼는 취미나 다름 없었다. 당연히 손님이 들끓었다.

많은 부자들은 일하는 것이 취미라고 말한다. 재미있게 즐긴다는 뜻이다. 토마스 J. 스텐리는 ‘백만장자 마인드’에서 미국의 백만장자 733명을 표본 조사하여 얻은 자료들을 보여주는데 미국의 백만장자들 중 86%는 “나의 성공은 내 일과 직업을 사랑한 결과이다”라고 공통적으로 말한다.(투자를 잘해야 부자가 된다는 말에 현혹되지 말라! 일이 우선이고 투자는 나중이다, 이 바보들아.) 그리고 81%는 “나의 일은 내 능력과 적성을 한껏 발휘할 수 있도록 해준다”고 말한다.

하지만 사람들이 자기 능력과 적성에 맞는 일만을 찾아 나서는 것은 내가 볼 때는 정말 어리석은 일이다. 게다가 대다수의 사람들은 “자기가 머리 속에서 꿈꾸고 원하여 온 일”을 그 일을 위한 구체적인 준비도 없이 “자신이 해야 하는 일”과 동일시하거나 “자기가 능력을 갖고 있는 일”, “자기 적성에 맞는 일”, “자기가 잘 할 수 있는 일”로 믿는다. 그러나 능력이니 적성이니 하는 것들은 관련 분야의 지식을 갖춘 뒤 실제로 일을 경험하여 보기 전까지는 별로 나타나는 것이 아니다. 적성검사라는 것을 너무 믿지는 말라는 말이다. (나는 학교에서 적성검사를 받을 때 마다 뭐 하나 유달리 적성이 뛰어난 것으로 나온 분야가 전혀 없었다.)

정말 그러냐고? 미국 백만장자들의 경우를 좀 더 살펴보자. 그들이 어느 날 아침 갑자기 일어나 자기 능력과 적성에 맞는 일을 하기 시작한 것은 절대 아니다. 그런

일은 천재들에게나 일어난다. 백만장자들이 일을 택하게 된 동기는 그저 우연한 기회(29%), 시행착오(27%), 예전 직업과의 관련성(12%), 이전 고용주가 놓친 기회(7%) 때문이다. 이 수치는 중고등학교 시절부터 공부를 잘 해서 의사나 변호사 같은 전문 직업인이 되어 부자가 된 사람들도 포함시킨 것이므로 그들을 제외한다면 거의 대다수의 백만장자들은 어떻게 하다 보니까 그렇게 되었다는 말이며, 어쩌다 하게 된 일이 시발점이 되어 돈을 벌었다는 뜻이다.

진실은 이것이다. 백만장자들은 “어떻게 하다 보니까 하게 된 일”에서 기회를 포착하고 그 일을 사랑하고 즐기으로써 “능력과 적성을 한껏 발휘할 수 있는 일”로 바꾸어 버렸던 것이다. 내 말을 믿어라. 마크 피셔(Mark Fisher)와 마크 앨런(Marc Allen)의 공저 “백만장자처럼 생각하라”(How to think like a millionaire)에서도 “성공하는 사람들은 그들의 일을 사랑한다”고 단언한다.

정말 그것이 부자들의 진실이다. (현대그룹 창업주 고 정주영 회장이 적성을 찾아 쌀 가게 점원을 시작한 것도 아니고 빌 게이츠가 적성에 따라 컴퓨터를 배워야겠노라 사전에 굳게 결심한 것은 절대 아니라는 것을 명심해라.) 내 말이 아직도 믿기지 않는다고? 혹시 “젊어서 은퇴하기”라는 책 제목을 들어본 적 있는가? 있다고? 나는 그 책을 펼쳐 보지도 않았다. 사람들은 흔히 부자가 되면 일은 더 이상 안하고 젊어서 은퇴하겠다고 생각한다. 사람들이 복권에 당첨되면 제일 먼저 하고 싶은 것이 바로 그것 아닌가. 질문: 진짜 부자들이 일찍 은퇴하는 것을 본 적 있는가? 환갑 아니라 70세, 80세, 아니 건강이 허락하는 한 죽을 때 까지 일에서 손을 완전히 놓지 않는 사람들이 부자들이다. 일 하는 것이 재미있어 죽겠는데 은퇴를 해? 그것도 젊어서 돈을 벌어 놓은 뒤 은퇴를 해? 그런 생각을 한다는 것 자체가 일이 재미없다는 뜻이다. 그러니 그 지겨운 일에서 좀 벗어나고 싶겠는가. 그렇게 일을 즐기지 못하는 사람이 부자가 될 수 있다고? 그것도 젊어서 부자가 되어 은퇴를 한다고? 투자를 잘해서? 무슨 돈으로 투자를 한단 말이나. 개떡 같은 소리 그만들 해라.

나도 20대에는 그런 생각을 하였었다. 그리고 실제로 39살에 평생 먹고 살만한 재산이 모인 것 같아 은퇴 시도를 했는데 곧 다시 일을 손에 잡았다. 왜 그랬을까? 일 하는 재미를 대체할 만큼 매력적인 것을 찾지 못했기 때문이다.(나는 45세에 절반은 은퇴하였다. 절반이라고 함은 일을 하기는 하지만 취미생활도 많이 하기 때문이다.)

나는 10가지 이상의 많은 분야에서 일을 하였다. 그 일들 중에서 내가 사전에 어느 정도는 알고 있었던 일은 단 하나, 음향기기 분야 뿐이었다. 나머지는 모두 어찌 다 보니 받을 내 밑게 된 일들이었다. 중요한 것은 어느 분야에 받을 내밑던 간에 나는 당신이 상상할 수 있는 정도 이상으로 그 분야에서 귀신이 되고자 노력을 하였다는 점이다.

우선 무슨 일에 뛰어 들던지 간에 모든 관련 지식을 책을 통해 공부하는 것은 언제나 필수였다. 나는 그런 책들을 구입하는데 돈을 아낀 적이 없다. 하지만 낮에는 일 때문에 책을 볼 시간이 없으므로 자연스럽게 저녁시간과 휴일을 이용하여야 했다. 시간을 아껴야 했기에 출퇴근 거리는 무조건 짧아야 하였고 차 타는 시간도 아껴야 하였기에 기사를 일찍부터 두었다.

다른 사람들처럼 나도 노는 날들을 기다리기는 했지만 기다린 이유는 전혀 달랐다. 크리스마스 이브이건 내 생일이건 간에 나는 가리지 않았다. 특히 내 생일에 놀게 되면 나는 기분이 아주 짹짹해 지곤 했는데 열심히 사는 것 같지 않은 느낌이 들었기 때문이다.

그렇게 해서 내가 알게 된 것들은 하나 둘이 아니다. 컴퓨터를 전혀 몰랐던 내가 MS-DOS도 알게되고 d-Base로 프로그램을 짜서 팔 수 있었던 것도 근 몇 개월간 저녁과 밤 시간을 몽땅 희생시켜 얻은 결과였다. 그 덕에 나는 고등학교 시절에 시도한 광고대행업 이외에서는 사업에서 손해를 본 일이 없었다. 명심해라. 내가 믿고 있는 원칙은 단 하나, 모르면 괴롭고 알면 즐겁다는 것이다.

학창시절을 돌이켜 생각하여 보아라. 누구나 자기가 잘하는 과목은 공부에 재미를 느끼지만 잘 못하는 과목은 정말 지겨워 한다. 무엇인가를 잘하면 재미를 느끼기 마련이고 잘 못하면 재미고 뭐고 없지 않겠는가. 즉 재미를 느끼느냐는 것과 잘하느냐 못하느냐 하는 데에는 비례 관계가 있는 것이다. 무엇인가를 잘한다는 것은 그것에 대하여 많이 알고 있기에 가능하며, 잘하니까 재미도 생기는 것이다. 학창시절에 어떤 과목을 지겨워 하였었는데 그 과목을 가르치는 선생님이 미남 총각이어서(혹은 예쁜 여선생님이어서) 관심을 쏟아가며 열심히 하게 되었고 하다 보니 많이 알게 되어 잘하게 되고 잘하게 되니 성적도 잘나오고 칭찬도 받으니 재미도 많이 느끼고 …이런 경험을 가진 사람들이 실제로 주변에 널려 있지 않은가.

결국 어떤 일에 대한 재미는 그 일에 대하여 얼마나 관심을 쏟고 관련된 지식을 얼마나 많이 갖고서 경험하는가에 따라 좌우되는 문제이다. 부자들은 초기에 무슨 일을 하건 간에 우선은 그 일의 구조 전체를 파악하는데 필요한 지식을 흡수하고 경험을 하다 보니 점점 더 많이 알아 가게 되고 더 많이 알기에 재미도 느끼고 돈도 벌게 되니 즐거움도 배가 된다. 하기 싫은 일이란 것이 적어도 부자가 되는 과정에서는 있을 수 없다는 말이다.

반면에 대개의 사람들은 일을 사랑하지도 않으며 즐기지도 못한다. 그저 목구멍이 포도청이라서 억지로 한다는 생각을 한다. 경고: 당신도 그렇게 생각한다면 평생 당신 목구멍은 포도청으로 남아 있을 것이다. 왜 사람들은 일을 재미나게 하지 못하는 것일까? 자기가 좋아하는 일을 하지 않기 때문이 아니라 일을 완전히 알려고 노력하지 않기 때문이다. 심지어 전문직 종사자들도 면허증이나 자격증 하나를 따면 더 이상 공부를 하지 않는다.

그럼에도 불구하고 수많은 사람들이 내게 바보같은 질문을 던진다. 예를 들면 이런 질문이다. “지금은 임시로 남성복 판매사원 일을 하고 있는데 앞으로 제가 무엇을 하면 좋을까요?” 멍청하긴…. 바로 그 남성복 코너에서 옷감의 종류부터 시작해

서 안감, 양복부속의 종류, 단추, 지퍼 등의 가격 및 구입처 등은 물론 재단과정, 원가계산, 고객만족 등을 배워야 할 것 아닌가. 즉 대부분의 사람들은(아니, 평생 가난하게 살 사람들은) 어떤 일을 하고 있으면서도 그 일은 자기에게 맞는 일이 아니며 임시로 하는 일에 지나지 않는다고 여기고 다른 일을 하게 되기를 꿈꾼다. 그러면서 그 다른 일을 하기 위한 준비단계로 여러 종류의 학원들에 돈을 갖다 바친다(그 덕에 돈 많이 버는 학원 중 하나가 공인중개사 학원일 것이다). 하지만 그들은 막상 그 다른 일을 하게 되어도 또 다시 “이게 아닌데...” 하면서 다른 직업을 찾는다. 그 결과 뭐 하나 제대로 알지 못한다.

오해하지 말라. “한 우물만을 계속 파라”는 뜻이 절대 아니다. 애당초부터 가까이 가서는 안될 우물도 있다(“이런 일은 하지 말아라.”^{212page} 항목을 참조하라). 하지만 처음부터 가까이 가서는 안될 우물이 아니라면 어느 우물이건 그 우물 주인처럼 생각하고 행동하라. 즉 하고 있는 일이 아무리 옛같이 생각되어도 그 구조체와 흐름을 완전히 파악하여야 하며 거기에 필요한 모든 지식을 스폰지처럼 흡수해 나가야 한다.

물론 근무 중에는 배울 시간이 별로 없을 것이다. 때문에 일과 후의 시간들을 몽땅 바쳐야 한다. 그렇게 하다 보면 어느새 그 우물터에서는 귀신이 되게 된다. 부자가 되려면 이 원칙을 평생 잊지 말라. 사람들은 자기가 잘 할 수 있는 일이 따로 있을 것이라고 생각하지만 성격상의 문제나 기술적 분야가 아닌 이상 어느 한 분야의 일에서 새는 바가지는 다른 분야의 일터에서도 새기 마련이며, 어느 한 분야에서 귀신이 되는 사람은 다른 일을 해도 중복되는 부분이 반드시 있기 때문에 남들보다 빠른 시간 안에 귀신이 되게 된다.

이런 말을 들은 적이 있다. “세번은 질리고 다섯번은 하기 싫고 일곱번은 짜증이나는데 아홉번은 재가 잡힌다.” 재가 잡힌다는 말은 일에 리듬이 생겨 묘미가 생긴다는 말이다. 즉 피곤을 가져오는 “노동”이 더 이상 아니고 재미를 느끼게 되는 단

계인 “일”이 되게 된다는 말이다. 당신이 하는 것이 “노동의 파편”으로 남아있는 한 당신은 언제나 “노동의 노예”로 남아 있게 되고 평생을 돈에 휘어 잡힌다. 두렵지 않단 말인가!



허드레 일부터 제대로 해라

대부분의 사람들은 허드레 일을 회사에서 시키면 아주 기분 나빠한다. 학력이 긴 사람들일수록 더 그렇다. 신입 여직원들 중에는 커피 심부름이나 복사 심부름 같은 일을 하고자 취직한 것은 아니라고 불평하는 사람들도 많다. 허드레 일들을 왜 사람들은 우습게 여길까? 나 보다 못한 사람들이 해야만 하는 일을 그들보다 훨씬 잘 난 내가 한다는 것이 안 된다”고 생각하기 때문 아닐까?

커피 하나도 제대로 타려면 만만한 일이 아니다. 원두 커피나 그라운드 커피의 종류에 대하여 배웠다고 끝나는 것이 아니다. 인스턴트 커피도 어떻게 타는가에 따라 향이 다르다. 커피잔에 뜨거운 물을 붓고 행귀 내어 컵의 온도를 따뜻하게 한 뒤 물을 깨끗이 털어 내고 인스턴트 커피를 넣고 뜨거운 물을 조금만 넣어 완전히 잘 갠 뒤 그 다음에 비로서 나머지 물을 채워 넣어야 향이 살아난다.

그 뿐 만이 아니다. 커피를 타다 준 사람들 각각의 기호 즉 커피와 설탕과 크림이 어떤 식으로 배합되어야 하는지를 기록하여 놓아야 할 것이다. 그 정도까지는 했으니 이젠 됐냐고? 아니. 그 기록한 것을 탕비실에 붙여놓아 내가 결근했을 때도 다른 사람이 그것을 보고 누구에게 어떻게 커피를 타다 주어야 하는지를 알 수 있도록 하여야 한다(이것이 이른바 “지식경영”이다). 거기까지 하면 되었냐고? 아니. 커피, 설탕, 크림 등이 한달에 얼마나 소요되는지를 통계로 만들어 현재 이리이러한

데 이것을 저러저러하게 개선시켰으면 좋겠다고 말해야 한다. 거기까지 하면 되었냐고? 아니. 종이컵을 사용하여 비용이 많이 사용되니 개인 머그컵을 준비하자고 하면 어떨까... 등등등

복사는 어떨까? 입사 몇 개월이 되었는데도 복사기는 커녕 자기 책상 위에 놓인 전화기에 붙어 있는 여러 버튼들의 기능조차 제대로 파악하지 못하는 직원들이 대다수이다. (나는 신입사원들이 먼저 고참사원들에게 복사기 사용설명서나 키폰 사용설명서를 달라고 하는 경우가 없다는 것을 경험적으로 안다.)

팩스는 또 어떨까. 팩스 기기에 달린 버튼들에 대해 완벽하게 알고는 아예 하지도 않는다. 상대방이 팩스를 받았을 때 어떻게 보일 것인지를 미리 생각하며 보내는 직원 역시 100명 중 한명 꼴 밖에 되지 않는다. 99퍼센트는 자기가 가진 서류 원본을 그대로 상대방에게 보낸다. 그 원본에 칼라 도표가 사용되어 있다면 팩스를 받았을 때 흑백으로 인쇄되면서 칼라 구분이 사라지기 때문에 읽을 수 없게 되는 경우가 허다하지만 그런 것은 생각도 하지 않는다. 신문 기사같은 경우 작은 글씨들을 팩스밀리가 뭉개 버린다는 것을 미리 생각하여 그 부분을 크게 확대해서 보내는 사람 역시 만나기 정말 어렵다.

아주 오래 전의 일. 선박 차터 비용을 절약하고자 기존에 사용하던 뉴욕의 어느 해운 회사 대신 새로운 해운 회사들과 협상을 하던 중 거래 가능성 있는 곳에 대외 비로 문서 하나를 보내야 하였다. 너무나도 중요한 문건이어서 나는 차장급 직원에게 직접 팩스 송신을 지시하였다. 그랬더니 얼마 후 절대로 그 문건 내용을 알아서는 안 될 기존 거래처가 그 내용을 알고 있었다. 원인을 파악하여 보니 팩스 기기에 달려 있는 단축 다이얼을 엉뚱하게 눌러서 잘못 발송된 것이었다. 그로 인하여 회사가 입은 손해는 그 차장의 연봉 몇 년 치에 해당되었다.

은행 심부름? 나는 담당자가 법인이 내야 할 주민세를 제때 내지 않아 과태료만 천만원 가까이 납부한 적도 있다. 과태료는 법인에서 세전 비용으로 처리할 수 없

다. 때문에 과태료 천만원을 납부하였다는 말은 그 천만원에 해당되는 법인세와 주민세마저 추가로 납부하게 된다는 의미이므로 법인에서는 천 몇 백만원을 손해 보게 된다. 애인 생일보다 더 중요한 것이 세금 납부일자라는 것을 알면서도 은행 심부름을 하찮게 여겨 생긴 결과이다.

서류 정리는 어떻게? 마이크로 소프트의 윈도우가 세상에 등장하기 오래 전 DOS시대의 이야기이다. 하드 디스크 가격이 너무나 비싸 DOS용 워드 프로세싱 프로그램들은 1바이트라도 아껴야 했기 때문에 문서제목을 붙일 때 글자수의 제한을 받았다. 당시 대한민국 굴지의 법무법인에서 오래 일했던 직원이 경력사원으로 입사하였다. 나는 전 직원 중 일부를 골라 불시에 컴퓨터 파일을 체크해 보곤 하였는데 반년 정도 후 그 직원의 파일목록을 보곤 기절할 지경이 되었다. 문서 제목이 모두 001,002,003 순으로 붙어 있었기 때문이다. 그의 답변은 “법무법인에서도 이렇게 했었는데요…”였다. 내 대답은 “이런 답 대가리…”(속으로만 말했다). 도대체 그렇게 정리한다면 무슨 문서가 어디에 쳐 박혀 있는지 어떻게 안단 말인가.

허드레 일에서 생겨난 잘못은 종종 회사에 큰 손해를 끼치지만 담당자들은 기껏해야 시말서를 쓰거나 “죄송합니다”라고 말하기만 한다. 야단을 심하게 맞으면 “내가 일부러 그런 것도 아닌데…”라고 하면서 스스로를 정당화 시킨다.

그러면서도 허드레 일 하려고 취직한 것은 아니라고? 그런 작은 것 하나 귀신처럼 하지 못하는데 더 큰일을 달라고? 웃기지 마라. 일본 교토에 있는 일본전산은 연간 매출액 3,000억엔 이상인 초소형 정밀모터 제조업체이다. 이 회사에서 신입 사원이 들어오면 1년간 무조건 화장실 청소를 시킨다. 나가모리 사장은 “청소도 하지 못하는 사람이 신제품을 생산하는 것은 불가능하다”고 말한다. 정말 그렇다. 청소 하나 제대로 못하는 사람이 무슨 다른 일을 할 수 있다는 말인가.

허드레 일을 싫어하는 사람들은 자존심을 내 세운다. 내가 이런 일 하려고 취직한 건 아니라고 하면서 말이다. 자존심? 뭐 자존심? 대학물 먹었다는 자존심? 꿀갑

떨지들 말고 주변을 살펴 보아라. 자존심 센 사람을 우리는 다른 말로 콧대가 높다고 한다. 콧대 센 사람을 당신은 좋아하는가? 별로 좋아하지 않을 것이다. 당신은 그런 사람을 별로 좋아하지 않으면서도 스스로는 자존심을 내세우고 콧대를 세운다면 주변에서 어떻게 생각할는지 한번쯤 고려해 본 적이 있는가.

정말 자존심이 세다면 낮은 곳으로 내려가라. 성경에도 낮은 곳으로 내려가라는 말이 나온다. 낮은 곳에서 걸레를 누구보다 먼저 잡고 하찮아 보이는 일들을 즐겁고 기쁜 마음으로 하면서 실수없이 완벽하게 해 치울 때 그 때 비로서 사람들은 당신을 인정할 것이다. 당신의 자존심은 그렇게 주변 사람들에 의하여 당신이 스스로를 낮출 줄 아는 사람으로 인정 받을 때 저절로 지켜지게 되는 것이다.

(추산: 나는 돈을 꽤 모은 뒤에도 새로운 사업을 하게 되면 작업복을 입고 밑바닥 일을 하곤 했다. 그래야 일 전체를 구석구석 빈틈 없이 알 수 있게 되기 때문이다. 허드레 일 하나도 제대로 하지 못하는 당신이, 허드레 일은 당신보다 못한 사람이 해야 하는 것으로 믿는 당신이, 사업이나 장사를 하겠다고? 돈을 벌고 싶다고? 꿈 깨라.)



주5일제 근무 좋아하지 말라

주5일 근무가 시작되니 좋아하는 사람들이 참 많다. 정말 좋아하여야 할까? 삶의 질이 더 향상되므로 좋은 것 아니냐고? 음... 당분간은 그렇다고 할 수는 있겠다. 하지만 말이다. 만일에 말이다. 당신은 다른 사람들 역시 이틀이나 되는 주말을 당신처럼 “재충전 내지는 삶의 질 향상”이라는 명목으로 쉬면서 보낸다고 생각하지만 사실은 그들 중 일부는 자기 계발을 위하여 그 주말의 황금시간을 거의 모두 바치면서 일과 관련된 능력과 지식을 “독하게” 증가 시키고 있다면, 그리고 그런 노력이 2년 정도 지속되면 어떻게 되는지 아는가?

무슨 말인지 좀 더 구체적으로 설명하여 보자. 여기 A,B 두 사람이 있다. A는 주 5일제가 시행되자 1년에 약 100일씩(주말 2일 X 50주로 계산함) 2년 동안 외롭게 자기 몸값을 높이고자 대학 입시생처럼 “독하게” 노력하여 왔다. 2년 동안 그가 투자한 시간은 하루 10시간 만 치더라도 2,000 시간이다. 한편 B는 주말과 각종 공휴일에는 삶의 질을 따지면서 놀면서 혹은 쉬면서 보내지만 주중의 5일 동안은 매일 1시간씩 지식 증가를 위해 투자하는 “성실한”(솔직히 그렇게 하루 1시간씩 만 투자하여도 성실하다는 말을 어느 정도는 들을 것이다) 사람이다. B가 투자하는 시간은 1년에 약 250시간 정도 된다(주중 5시간X 50주로 계산함).

여기서 A의 2,000시간은 B가 8년 정도(그렇게 오래 할 리도 없지만) 바치는 노력의 시간에 버금간다. 때문에 A와 B는 처음에는 비슷한 수준이었지만 2년만 지나면 각자의 역량에 있어서 엄청난 차이를 보이게 되고 사회로부터 얻게 되는 대가 역시 조만간 달라지게 된다. 게다가 A는 집중적으로 지식을 습득하였기 때문에 그 지식이 체계화되어 있어 실전에서의 적용도 할 수 있으나 B는 찢끔찢끔 습득하였기 때문에 전체 뼈대를 잡지도 못하고 뭘 공부했는지도 다 잊어 버린다.

그래서 주5일 근무가 시작되고 10년 후가 되면 어떻게 되는지 아는가? B가 몇 년 동안 “성실히” 벌어야 하는 돈을 A는 1년 안에 벌게 된다. 물론 B는 여전히 돈 걱정을 하며 살게 된다. 반면에 A는 10년 전 이미 2년을 희생하여 B 같은 사람들과의 지식 세월 격차를 이미 5년 이상으로 만들어 놓았기 때문에 이제는 느긋한 여유도 누린다. 이것은 일부 철밥통 들을 제외한다면 봉급생활자이건 자영업자이건 사업가이건 장사꾼이건 학자이건 연구원이건 학생이건 다 마찬가지이다.

이렇게 될 수 밖에 없는 이유를 다른 비유를 통해 설명해 보겠다. 여기 두 나무가 있다. 하나는 2년 동안 그저 뿌리를 키우는데 만 전력을 다 하여 아주 넓고 깊게 그 뿌리를 내렸다. 다른 하나는 같은 시기에 예쁜 새들과 대화도 하고 바람과 함께 호프집에서 노래도 부르며 보통의 다른 나무들이 하는 것 만큼만 뿌리를 내렸다. 2년

후 전자는 뿌리가 깊고 많아서 쉽게 물을 흡수할 것이고 그 덕에 밑둥이 상당히 굵어졌고 줄기도 굵다. 후자는 그저 다른 보통 나무들과 비슷하게 자랐다. 두 나무의 높이는 종자가 같으니 전자나 후자나 다름없을 것이며 열매 역시 아직은 없다. 그러나 그로부터 몇 년이 지나면 상황이 완전히 다르게 나타난다. 전자는 굵은 줄기와 넓고 깊은 뿌리를 통해 아주 손쉽게 물을 흡수하고 그 물을 모든 잎새에 손쉽게 보내게 되어 많은 열매를 맺는다. 여유도 생기기에 이제는 새들의 노래에 귀를 기울이기도 한다. 나무의 주인은 이 열매 잘 맺는 나무가 성장하는데 방해가 되지 않도록 “그 주변에 있던 다른 보통의 나무들은 땅에서 뽑아 내” 다른 곳에 이식한다.

다른 나무들은 자기도 그렇게 많은 열매를 맺어 보려고 하지만 잎의 수도 적고 그나마 주변의 다른 보통 나무들의 뿌리와 서로 얽혀 경쟁하면서 빈약한 뿌리로 물을 흡수하여야 하기 때문에 하루하루 겨우 잎새에 물을 보낼 뿐이다. 그리고 그 과정에서 대부분의 시간과 힘을 소모하는 바람에 뿌리를 좀 더 깊고 넓게 뻗쳐 보고자 노력할 여유도 없다. 그래서 이제는 새들의 노래 소리에 귀를 기울일 시간도 없는 처지이다. 열매는 그저 남들 맺는 정도만 생산할 뿐이다.

내가 말하고자 하는 것은 자기 계발은 일찍 하면 일찍할 수록 유리하다는 것이다. 20대에 먼저 한 사람이 30대에 하는 사람 보다 유리하고 30대에 먼저 한 사람이 40대에 하는 사람 보다 유리하다. 하물며 20대와 30대에 계속 노력한 사람은 그 누구보다도 더 이 사회의 인정을 받게 될 것이다. 예컨대 오피스 프로그램을 이미 20대 초에 완전히 마스터 하였다고 치자. 당신은 앞으로 영원히 그 프로그램을 제대로 알지 못해 찢찢매는 스트레스는 받지 않을 것이다. 결국 부자가 되는 게임은 먼저 실전 지식을 축적한 사람이 이기게 되어 있기 때문이다(실전 지식들을 제대로 가르쳐 주는 학교는 일부 전문대학 이외에는 거의 없으므로 학벌이나 학력은 문제가 되지 않는다).

그러므로 주 5일 근무 제도가 시행되면서 노는 날이 많이 생겼다고 너무 좋아 하

지는 말아라. 그 어느 나라에서건 그 제도가 시작되고 난 뒤 중산층과 상류층의 소득격차는 제도 시행 이전 보다 훨씬 더 커지는 양상을 보여 왔고, 돈과 시간을 평평 쓰다 보니 중산층에서 하류쪽으로 내려가는 사람들이 늘어났으니까 말이다.



하기 싫은 일을 해야 몸값이 오른다

사람의 몸값은 돈으로 환산하면 얼마나 될까. 일반적인 성인의 육체에 있는 지방 분으로는 비누 7개를 제조할 수 있다고 한다. 인(燐)으로 성냥개비 머리 2천2백개와 마그네슘으로 설사약 한 봉지를 만든다. 인체에 포함된 철로 못 한 개와 탄소로 2천 자루의 연필심을 만들 수 있다. 이것을 돈으로 환산하면 5만원 정도 된다. 인체의 수분을 제거하고 화학약품을 만들면 수십억원 상당의 약품을 만들 수 있다고 하지만 만드는 비용 역시 만만치 않게 소요되어 현실성은 없다.

국제아동구호기금(UNICEF·유니세프)에 따르면 아프리카 국가에서 농장으로 팔려나가는 어린이들의 몸값은 1명당 15달러에 불과하다. 인체의 장기는 매매가 금지되어 있으나 뉴욕 타임즈의 보도에 의하면 미국에서 살아있는 사람의 신장(腎臟)은 최대 15만불 정도에 밀매된다. 미국 CNN방송은 인도와 필리핀에서 2천 달러 정도면 신장 1개를 살 수 있다고 보도한 바 있다. 우리나라에서의 신장 밀매가격은 수천만원으로 알려져 있다. 중국 사형수들의 신장은 2만 달러, 각막은 5천 달러, 간은 4만 달러에 밀매가 이루어졌다. 미 LA타임스에 의하면 예일 하버드 프린스턴 대 등 아이비리그 여학생의 난자는 최대 10만 불을 호가한다. 이러한 가격을 기준으로 하여 보면 성인의 육체는 밀매시장에서 억대 이상의 가치가 있다.

그러나 우리가 사고를 당하였을 때 나오는 보상금은 사람 마다 다르다. 지난 95

년초 미국 플로리다주 탬파시의 한 병원에서는 당뇨병으로 오른쪽 다리를 절단해야 했던 환자를 의사의 실수로 멸절한 왼쪽 다리를 절단한 일이 있었다. 결국 이 환자는 두 다리를 모두 잃었고 피해보상으로 약 26억원을 받았다. 한편 독일 시사주간지 슈피겔은 의료사고때 법원이 지급판정한 보상금을 토대로 인체 각 부위의 값을 매겼는데 뇌손상이 15억원, 시력상실 2억5천만원, 폐기능저하에 1억2천여만원이었다.

1997년 대한항공 괄 추락사고 희생자 유가족들은 대한항공으로부터 평균 2억5천만원의 보상금을 받았으나 미국정부를 상대로 미 연방법원에 소송을 냈던 피해자 14명은 1인당 평균 230만달러(30억원)를 받아냈으며 2001년 국내 법원에서는 조정사의 무모한 조정이 인정되어 7억여원의 배상금을 지급하라는 판결을 내린 바 있다. 항공사의 과실이 없는 경우에는 국제조약에 의거 보상금은 1억5천만원선이다.

당신이 사고를 당하였을 때 당신의 몸값이 얼마로 계산되는지를 생각하여 보자는 것은 아니다. 인간은 평등하다지만 인권이 평등하다는 뜻이지 세상에서의 몸값이 평등한 것은 아니라는 사실을 말하기 위함이다. 몸값이라는 말은 본래 연예인, 광고모델, 스포츠선수, 인질 등에만 사용되었으나 실은 모든 사람에게 적용된다. 왜냐하면 우리의 몸값은 인간 시장의 논리에 의하여 결정되기 때문이다. 다른 사람들이 많이 찾는 사람이 되면 몸값이 비싸지고 다른 사람들이 별로 많이 찾지 않는 사람이 되면 몸값이 싸진다. 노예시장이나 마찬가지인 상황이지만 이 사실을 외면하지 말고 그대로 직시하라.

자. 이제 당신의 몸값을 계산하여 보자. 당신이 자영업자이건 봉급생활자이건 간에 내년도 당신의 수입은 금년보다 올라 갈 것으로 생각하는가? 먼저 당신이 작년에 했던 일과 금년에 해 온 일에 어떠한 변화가 있었는지 생각해 보라. 그리고 내년에는 어떻게 될지도 생각하여 보라.

만일 당신이 하는 일에 양적인 변화도 없고 질적인 변화도 없으며 당신이 갖고 있

는 지식의 양에 있어서도 아무런 변화가 없다면 당신은 무슨 근거로 내년에는 수입이 늘어나야 한다고 생각하는가? 자녀 교육비가 올라가서? 그건 당신 개인사정이다. 그것은 마치 당신 자녀가 큰 수술을 받았으니 수입이 더 늘어나야 한다는 것과 하등 다를 바 없다. 물가가 올라가서? 물가가 오른 것과 당신의 수입이 도대체 무슨 관계가 있는가?

회사에서 최소한의 생활은 보장하여야 되지 않느냐고? 아니, 회사가 무슨 자선단체인가? 회사가 무슨 양로원이나 고아원인가? 회사가 이득을 많이 냈으므로 당신의 봉급도 올라야 하지 않겠느냐고 생각하는가? 그 이득이 당신과 어떠한 관계가 있는가? 당신이 없었다면 그 이득이 나지 않았을 것이란 말인가? 회사가 이득이 났으므로 봉급이 올라야 한다고 생각한다면 회사가 손실을 보면 봉급을 스스로 낮추겠다는 말인가?

당신의 수입은 당신이 만들어내는 부가가치에 의해 결정되어야 한다. 부가가치의 창출 없이는 당신이 제아무리 성실하게 노력한다 하여도 당신의 수입이 올라야 할 근거가 없다. 만일 당신이 그런 경우에 해당한다면 당신은 회사나 고객이 볼 때 정말로 꼭 있어야 하는 존재가 아니다. 없어도 되거나 다른 사람으로 대체 될 수 있는 존재에 지나지 않는다는 말이다.

내 말이 이해가 가지 않는가? 그렇다면 지금 하고 있는 일과 그 일을 하는데 필요한 지식으로서 당신이 알고 있는 것들을 종이에 자세히 기록하여보라. 대부분 기껏해야 서너 페이지에 불과할 것이다. 그것을 다른 사람에게 가르치는데 몇 개월이 걸리는가? 서너 개월? 그렇다면 당신의 몸값은 당신이 몇 년을 그 일을 하여 왔던 간에 신입사원과 사실은 다를 바 없다. 무슨 얼어죽을 연공서열이란 말인가. 이 세상은 가만히 있어도 시간만 지나면 저절로 이등병이 일등병이 되고 봉급도 더 많이 주는 그런 세상이 아니다(물론 그런 정부 투자기관들이 꽤 있기는 하지만 말이다).

1996년 일본의 통신판매회사 (주)미스미는 연공서열이 아닌 능력에 따른 연봉산

정 기준을 공개한 바 있다. 그 기준에 의하면 연봉 3백만엔을 받는 사원은 담당 업무의 처리방법을 알고 상급자의 구체적인 지시를 확실히 수행할 수 있을 정도의 초급사원이다. 연봉 4백만엔의 직원은 담당업무의 체계와 흐름을 이해하면서 업무과제에 대한 원인과 대책을 검토하고 문제해결을 위한 행동계획의 수립능력이 있어야 한다. 연봉 5백만엔의 직원은 업무의 독자적 추진이 가능하며, 교섭조정 등 타 부서와 연계업무도 해낼 수 있고 사업계획의 작성도 일부 담당한다. 연봉 7백50만엔의 직원은 업무의 추진계획이나 특별임무를 안심하고 맡길 수 있으며 직원들에게 적절한 조언을 해줄 정도의 신뢰를 받고 있어야 한다. 연봉 1천만엔은 팀의 리더로 신규, 기존 사업을 가리지 않고 사업계획을 수립할 수 있으며 생산에서 상품기획까지 폭넓은 판단력을 갖고 있는 경영자층이다.

결국 몸값의 핵심은 무슨 일을 어느 정도로 할 수 있는가에 달려 있다. 그러므로 당신의 몸값이 비싸지도 않고 부자도 아니라면 제일 먼저 투자하여야 할 대상은 부동산도 아니고 주식도 아니다. 어떤 회사가 연구개발비나 교육비를 많이 투자하면 좋은 회사라고 말한다. 그리고 그런 회사가 언제나 성공한다. 사람도 마찬가지이다. 자기 투자를 하여 당신을 비싸게 만들어라. 그래야 몸값이 올라간다.

자기투자를 열심히 하여 일을 잘해냄으로써 연봉이나 연 수입을 5백만원 더 증가시켰다면 연리 5프로로 생각할 때 당신은 적어도 1억원을 추가적인 금융자산으로 굴리고 있다는 뜻이다. 즉 하늘에서 뚝 떨어진 1억원이 금융기관에 있는 것이나 연 수입 5백만을 더 증대 시킨 것이나 그 결과는 같다는 말이다. 다른 점은 현금 1억원이 있다면 금융기관에서 이자를 받게 되고 그 돈을 잘못 투자하면 이자는 커녕 원금을 날릴 수도 있지만 자신의 몸값을 비싸게 만들면 당신 자신이 매년 5백만원씩 돈을 더 찍어내는 조폐 공장이 되게 된다는 것이다. 그러므로 당신 자신을 돈 찍어내는 기계가 되도록 만들어라.

자영업자 역시 보다 많은 손님이 찾아오도록 몸값을 비싸게 만드는 것이 가장 좋

은 투자이다. 시설을 투자하거나 인테리어를 새로 하는 것이 투자가 아니라 고객을 어떻게 섬기고 서비스를 어떻게 하여야 고객을 만족시키는지를 머리를 싸매고 연구하여야 하며 직원들의 생산성과 태도를 어떻게 하여야 증대 시키고 변화시키는지를 공부하여야 한다.

그렇다고 해서 반드시 학교를 더 다니라는 말이 아니다. 학교에서 배우는 것은 이론이다. 현실에서 필요한 것은 이론이 아니라 적용이다. 이러한 적용 능력은 결코 학벌이나 학위와 비례하지 않는다. 몸값은 이론을 많이 아는 것이 아니라 실무적으로 잘 알아야 올라간다.

그러기 위해서는 현재 하고 일에 대하여 귀신이 되어야 하고 그 다음은 지금 당장은 필요 없는 다른 일들도 알아야 한다. 그래야 관리할 능력이 있게 된다. 그 어떤 투자 재테크 보다는 이것이 가장 중요하다.

몸이 피곤하다고? 월급이 적어서 공부할 마음이 안 생긴다고? 해 보았자 소용이 없을 것이라고? 노력이란 당신이 좋아하는 것을 더 많이 하는 것이 아니라 당신이 이런 핑계, 저런 핑계를 대면서 하기 싫어하는 것을 더 많이 하는 것을 의미한다. 그렇다. 노력이란 싫어하는 것을 더 열심히 하는 것이다. 좋아하는 것을 더 열심히 하는 것은 노력이 아니라 취미 생활일 뿐이다. 노력하라. 기회는 모두에게 제공되지만, 그 보상은 당신의 노력 여하에 따라 차등적으로 이뤄짐을 명심하라.



돈 주머니를 쥘 올바른 사장을 골라라

당신이 회사에서 희생적으로 일을 하여 왔고 능력배양에도 최선을 다하여 왔음에도 불구하고 이 사회에서 받는 대가가 오르지 않는다면 원인은 다음 세 가지 중 하

나이다.

첫째 미련하게 일을 하거나 생산성이 낮거나 육체로만 일하거나 시키는 일만 하기 때문이다. 또는 그렇게 일하여도 되는 일만을 하기 때문이다. 때문에 조직내에서 당신은 언제라도 다른 사람으로 손쉽게 대체시킬 수 있다. 당연히 당신의 인건비는 싸게 책정된다. 일하는 방법 혹은 일의 성격 자체에 문제가 있다는 말이다.

둘째 돈 주머니를 쥐고 있는 사장의 눈에는 당신이 당신의 상사들에 가려 보이지 않거나 사장이 월급쟁이이기 때문이다. 이런 경우 당신이 아무리 일을 잘하고 스스로 능력을 배가시켜도 당신에 대한 대우는 서류화된 직급별 봉급제도 규정에 묶여 있다. 유명회사들이 대부분 이렇다. 물론 유명회사에 다니면 사람들이 쉽게 알아들으며 “좋은 회사에 다니시네요”라는 말을 듣게 되는 기쁨이 있다(특히 아내들은 자기 남편이 다른 사람들보다 더 유명한 회사에 다니기를 바라는 경향이 있다).

셋째 돈 주머니를 쥐는 사장을 만나기는 했지만 이용만 당하기 때문이다. 사실 이런 경우가 적지 않다. 처음에 사업을 일으킬 때는 사장이 별의별 달콤한 말을 다 하였기에 정말 열과 성의를 다하여 일을 하였지만 나중에 사업이 번창하게 되자 사장이 안면을 바꾸고 당신은 찬밥 신세로 전락하고 만다.

그렇다면 어떤 사장을 만나야 하는 것일까. 부자가 되고 싶은 사람이라면 돈주머니 뿐 아니라 인사권도 가진 오너 사장과 가깝게 일하는 것이 훨씬 현명하다. “부자가 되는 길에서” 중요한 것은 월급이나 복지제도가 아니다(부자가 되고 싶어하면서도 이런 것을 최우선적으로 따지며 직장을 구하는 멍청한 사람들이 많다). 평생을 평범한 봉급생활자로 지낼 생각이 없다면, 또는 봉급 생활을 하더라도 연봉은 비싼

고급 인력이 되고 싶다면, 일을 어느 정도나 배울 수 있는가가 중요하다.

사장을 고르는 법을 소개한다.

첫째, 사장이 오너인지 아닌지를 살펴라. 오너가 아니라면 웬만하면 피하라. 특히 정부의 입김이 강하여 사장이 낙하산을 타고 온 곳이라면, 언론에서 그 사람에 대해 아무리 그림같이 말한다고 하여도 가능한 피하라. 순수 민간기업에서는 어떨까? 오너가 아닌 사장들은 대부분 본인 자신만 스타로 남으려는 경향이 있다. 수익 구조가 좋아져야 오너 혹은 주주의 신임을 계속 얻기 때문에 직원들 봉급을 쥐어 짜기도 한다. 연봉이 수익에서 수십억 되는 사장이 폐지 활용이나 통신비 절약 등을 외치는 이유도 바로 그것이다. 미국 대기업들을 보더라도 CEO는 연봉이 스톡 옵션 등을 포함하여 수 천만 달러가 되어도 부사장은 그저 그렇고 그런 수준의 연봉만을 받는다. 수익이 감소하였을 때 자신의 연봉 절반만 희생하면 직원을 해고시키지 않아도 되는데도 대부분은 그렇게 하지 않는다. 이런 스타급 사장이 있는 곳에서 일을 하게 되면 일을 아무리 잘하여도 언제나 스타 들러리에 머물게 되고 기회도 별로 주어지지 않는다. 그런 사장들이 당신과 함께 별거벗고 사우나를 함께 하고 때도 밀어주며 당신의 생일을 기억하고 당신 어깨를 두드리며 모범 사원으로 칭찬한다고 하여 감격해 하는 순진함은 갖지 말아라.

둘째, 사장이 오너라고 할지라도 돈주머니를 가진 그 오너를 직접 대면하지 못하는 곳은 피하라. 오너 대신 상사들이 겹겹으로 늘어서 있는 곳에서는 일하지 말라는 말이다. 대기업이 대표적으로 그런 곳이다. 부자가 되려면 사장의 마음을 배워야 하는데 사장과 거리가 너무 먼 그런 조직 내에서는 사장의 눈높이를 배울 수가 없다. 게다가 육체와 시간을 헌신하며 제 아무리 노력하여도 봉급표가 서류로 확정

되어 있기에 수입이 올라가지는 않는다. 능력별 연봉제라고 할지라도 적어도 아시아에서 만큼은 아직은 연공서열이 완전히 무시되고 있는 상황이 아니다. 때로는 당신이 세운 공을 상사들이 차지한다. 그들이 임의적으로 당신의 몸값을 올려주지도 못한다. 당신이 아무리 열심히 일하고 밤잠을 설치며 능력을 배가 시킨다고 하여도 당신의 월급을 결정하는 사람은 당신을 모르기 십상이기 때문이다. 더군다나 인원이 많기 때문에 대부분은 피자 조각과 같이 토막난 일만 배울 뿐이며(대단히 중요한 사실이다) 정말 특출 나지 않는 한 고속 승진이 어렵다. 결국 부자가 되고 싶어 하는 사람들에게 내가 권유하는 직장은 중소기업 이하 규모의 회사 혹은 가게로서 돈주머니를 쥐는 사장과 자주 접하며 일하는 곳이다.

셋째, 똑같이 돈주머니를 갖고 있어도 의사, 변호사, 회계사 등과 같은 전문직 종사자들 밑에서 일하는 경우는 심사숙고 해라. 대부분의 전문가들에게는 공통된 생각이 있다. “나는 공부도 많이 하여 면허증을 가진 사람이므로 나의 인건비는 비싸다. 하지만 너는 아니지 않는가. 게다가 내 손님들은 다 나를 찾아오는 것이지 너희들을 보고 오는 것이 아니지 않는가.” 사업가들 중에는 “직원들 덕분에 돈을 번다”고 생각하는 사람을 종종 볼 수 있으나 전문직 종사자들은 “나 때문에 내가 먹고 산다”는 생각을 가진 경우들이 더 많다는 말이다. 병원장이 부자라고 할지라도 병원에서 일하는 다른 사람들이 넉넉한 대우를 받는 경우는 별로 없지 않은가. 변호사 사무실에서 일하는 사람들 역시 마찬가지 아닌가. 방법이 없는 것은 아니다. <에린 브로코비치> 영화를 반드시 보고 그녀처럼 행동하면 된다. 물론 큰 스트레스 없이 그저 주어진 봉급에만 만족해 하며 살겠다면 편한 일터가 될 수 있다. 하지만 좀 더 많은 돈이 필요하다면 저녁에는 다른 일에 대해 배워보는 것이 현명할지도 모른다.

(부자가 되고 싶다는 어느 간호사에게 내가 준 조언 ; 우선은 영어에 미쳐라. 병원의 모든 행정과 의료보험 관련 일들, 의약품 납품 과정 등이 어떻게 이루어지는

지도 배워라. 그리고 외국계 병원이 들어오면 즉각 지원하여라. 의사 버금 가는 대우를 손에 쥌 수 있을 것이다.)

넷째, 찢어지게 가난한 환경에서 태어나 자수성가한 중소기업 사장 밑에서 일할 때는 조심해라. 일은 제대로 배울 수 있을 것이다. 하지만 그런 사장들 중 일부는 직원들의 삶의 질을 자신이 고생하던 시절의 눈으로 판단하기에 직원이 아무리 노력하여도 고마워하지 않으며 대우가 형편없다. 자신이 예전에 고생하였던 수준의 눈높이로 직원들의 현재 생활을 바라보면서 “나는 너 보다 옛날에 훨씬 더 어려웠었다”고 생각하기 때문이다. 사업에서 이득이 발생하여도 자신의 몫만 챙길 뿐 직원들에게는 야박하며 스크루지 영감처럼 본인 자신은 그것을 느끼지 못한다. 직원들에게 기회를 주는 경우도 별로 없다. 어릴 때부터 가난하게 자랐던 어떤 사장은 내게 “직원들 봉급은 겨우겨우 먹고 살 수 있을 정도만 주면 되며 그 이상을 주게 되면 탄 생각을 하게 된다”고 말하기도 하였다. 그러므로 기존 직원들에게 사장에 대해 이것 저것 물어보라. 사장의 그릇이 장돌뱅이 수준이라면 빨리 일하는 법만 배우고 뛰쳐 나오는 것이 좋다.

다섯째, 일에 미치지 않은 사장은 피해라. 가장 바람직한 것은 돈에 미친 사람이 아니라 일에 미친 사람 밑에서 일하는 것이다. 그래야 일하는 법을 제대로 배운다. 미친 사장은 어떻게 알아볼 수 있을까? 사무실만 보아도 대번에 알 수 있다. 화려할 리가 없기 때문이다. 하지만 사람들은 어리석게도 사무실이 번듯하지 않으면 도 대체 입사하려고 하지 않는다. (나는 납품업자를 고를 때 화려한 사무실을 갖고 있는 회사는 전혀 상대하지 않는다.) 부자가 되는 가장 빠른 길은 일에 미친 사람들 옆에 있는 것이다. 그런 사람들의 지식과 경험과 열정을 공유하여야 한다. 게다가 일에 미친 사람은 조만간 자기 혼자서는 일을 다하지 못한다는 것을 알기에 그 일

을 나눌 사람을 찾기 마련이다. 거기서 기회가 나타난다. 노력하는 직장인에게는 “직원들 덕에 내가 먹고 산다”고 생각하면서 이익을 나누고 기회를 나누어주는 사장이 최고다. 성공할 수 있는 기회는 그런 사장들 주변에 널려 있는 법이다. 그러나 일에 미친 사장들은 “일을 잘할 수 있다고 믿을 수 있는 근거를 가진 사람들만” 소중히 여긴다.(하지만 사람들은 자신이 일을 좀 못하고 게으르더라도 대우는 남들만큼 해 주고 실수가 많더라도 따뜻한 말로 위로하여 주는 온화한 인품의 사장을 원한다. 사장이 일 못하는 사람들에게도 사랑을 베푸는 자선사업가가 되기를 기대한다는 말이다. 그런 사람들에게 내가 하는 말: 네가 사장해라. 내가 그런 직원들 많이 보내줄 테니까.)

여섯째, 권위주의적 사장은 피하라. 이런 유형은 본질에서 멀리 떨어진 문제를 갖고 아래 사람들을 피곤하게 한다. 결재 문서의 내용을 갖고 뭐라고 말하는 것이 아니라 틀린 글씨나 토씨를 고치는 것을 더 잘한다. 회식을 하여도 사또가 연회를 베푸는 식으로 한다. 명절에 직원들이 선물 보따리를 들고서 사장의 집에 찾아가는 직장이라면 사장이 십중팔구 그런 유형이며 아부가 승진의 지름길이다. 자신의 판단을 절대적인 존재로 생각하는 사장도 있다. 특히 이미 크게 성공한 경험이 있는 사장은 자신의 과오를 솔직하게 인정하려 들지 않는다. 일과 관련하여 사장의 생각에 반론을 제시하였을 때 나중에 듣게 되는 소리가 “건방지다”라는 말이었다면 즉시 사표를 내는 것이 좋을 것이다. 사장의 역할은 품을 잡는 것이 아니라 일의 방향을 제시하고 일을 할 때 발생하는 문제들을 궁극적으로 해결하는 것이다. 그것을 가르쳐주지 못하는 사장은 가능한 멀리 하여라.

일곱째, 품질과 가격 및 서비스를 통한 수익 이외의 것으로 돈을 벌려는 사장은 피하라. 기업을 계속 존속시키려면 수익 추구에 대한 명백한 인식을 필요로 한다.

그 수익의 기반이 코스닥 등록 등을 통한 주식 시장에서 생기는 이득에 두고 있다면 그런 사장은 언제라도 자신의 이익만을 위해 기업을 버릴 수 있으며 경쟁력있는 행동이 무엇인지를 직원들에게 제대로 가르쳐 주지 못한다. 이런 사장들은 납품을 받아도 꼭 자기 친구나 친척 등에게서 받으려고 하며 내부자 거래에 능숙하다. 가족들이 회사에 근무하는 경우도 많다. 경쟁을 통한 구매 같은 것은 생각하지도 않으며 결국 회사 전체의 경쟁력이 마비되도록 만든다. 하지만 자기 몫은 별도로 챙겨 놓기 때문에 기업은 망하여도 자기는 영향을 받지 않는다.

여덟째, 사장이 새로 사업을 시작하거나 시작한지 얼마되지 않은 가운데 당신이 함께 일하자는 제안을 받았다면 심사 숙고하라. 대부분 이런 경우는 서로 이미 아는 사람들 간에 이루어지게 되는데 사장이 어째서 당신에게 그런 제안을 하는지 스스로 분명하게 따져 보아야 한다. 덮어놓고 도와달라는 말에 인간적으로 이끌려 참가하지는 말아라. 당신의 가치가 그 사장에게 무엇인지를 따져보고 당신에 대한 대우를 분명하게 짚고 넘어가야 한다. 이때 구두로 오고 가는 내용은 전혀 가치가 없다. 그렇다고 해서 아는 처지에 공증을 하여달라고 하는 것은 한국적 정서와 맞지 않으므로 처음부터 주주로 참여하는 것이 좋다. 명심해라. 돈 앞에서 인간관계는 언제라도 휴지조각처럼 구겨져 버릴 수 있다는 것을.

주의사항이 있다. 사장을 당신 혼자만의 생각으로 단시간에 판단하면 안 된다. 피터 드러커는 '미래기업'에서 "절대로 보스를 과소평가하지 마라"고 충고한다. 적어도 몇 년 이상을 그 사장 밑에서 일을 하여온 다른 직원들의 말을 중시해라.



8시간 근무에 집착하지 말라

일을 한 대가를 계산하는 방식에는 두 가지가 있다. 하나는 이러이러한 일을 해주면 얼마를 주겠다는 방식이고 다른 하나는 언제부터 언제까지 일을 하면 얼마를 주겠다는 방식이다. 전자는 책임과 결과가 중시되며 각자의 역량에 따라 일하는 시간의 양이 달라진다. 후자는 누가 그 일을 하건 간에 비슷한 능력을 가진 사람이라면 같은 시간에 이룩하게 되는 일의 양이 비슷하기에 일하는 시간의 양이 중시된다. 물론 이 두 가지 방식이 혼합된 경우도 많다.

산업화 시대에는 노동 시간의 양이 대단히 중요한 문제였다. 예컨대 그 시대는 방직공장 기계 앞에서 노동자가 몇 시간을 일하는가에 따라 생산량이 결정되던 시대이었기에 임금은 당연히 근무시간의 양과 비례하여 지급되어야 하였다. 그러나 산업화 시대에도 이미 일에 투여 되는 시간의 양 보다는 개인의 역량이 더 중요한 일이 많았다. 지금은 대부분의 일들이 그런 경우에 해당된다.

예를 들어보자. 당신이 어느 전자 회사의 애프터 서비스 요원이라고 치자. 아마도 당신의 보수는 근무 시간의 양과 비례할 것이다. 하지만 다른 서비스 요원은 그 어떤 고장난 가전 제품도 자사제품이건 아니건 간에 30분 안에 원인을 발견하고 수리하는데 비해 당신은 자사 제품만 고칠 수 있고 시간도 평균 두 배 이상 걸린다고 하자. 그리고 불행하게도 내가 당신 회사의 사장이라고 치자. 나는 당신이 일한 8시간을 절대로 다른 직원의 8시간과 동일시 하지 않는다.(당신이 보기에 나는 정말 악독한 기업가일지도 모른다.) 즉 당신의 몸값은 쌀 수 밖에 없다.

수없이 말하는 것이지만 부자가 되려면 일단은 자기 몸값을 높여야 한다. 그래야 종자돈을 남보다 빨리 더 크게 모은다. 여기서 문제는 당신은 누군가와 경쟁할 수 밖에 없는 상황이라는 점이다.

예컨대 당신이 어느 직장의 100명 중 1인이며 “부자가 되고 싶어하는 보통사람”

이라고 가정하자. 불행하게도 그 100명 중 틀림없이 당신보다 언제나 일의 결과가 객관적으로 우월한 사람이 있을 것이다. 그 사람이 8시간 일하여 얻은 결과를 당신도 같은 시간에 이룰 수 있다고 생각하는가? 그렇지 않을 것이다. 당신에게는 10시간이 필요하다고? 그렇다면 이제부터는 10시간씩 일하고 그 차이 2시간이 어떻게 해서든지 줄어 없어지도록 추가로 시간을 투여하여 지식을 습득하면서 스스로를 좀더 훈련시켜야만 한다. 즉 당장 하루 열 몇 시간을 투자하기 시작하여야 당신도 그 일 잘하는 사람과 비슷한 단계에 오르게 된다는 말이다. 이 간단한 사실을 왜 사람들은 무시하는지 나는 도대체 모르겠다.

직장인들을 위한 성공 지침서인 ‘더 많이 받고 더 빨리 승진하라(Get Paid More and Promoted Faster; 국내 미번역. 두껍지 않고 쉽게 쓴 책이므로 원서로 읽어도 된다)’에서 저자 브라이언 트레이시(Brian Tracy) 역시 자기 몸값을 높이려는 사람들에게 “일찍 출근해서 열심히, 늦게까지 일해라”고 조언하면서 이렇게 지적한다. “미국 고소득층 상위 10%는 일주일에 50시간 이상 일한다. 상위 1%는 일주일에 평균 56시간 일한다. 더욱 중요한 점은 이들은 일할 때는 일만 한다는 사실이다. 이들은 시간을 낭비하지 않는다. 일찍 출근해서 즉시 가장 중요한 일에 착수하고 하루종일 꾸준히 열심히 일한다. 이들은 동료와 잡담 하는데 시간을 버리지 않는다.” 나 역시 일을 할 때 그렇게 하여 왔다.

유럽 사람들은 어떨까? 일은 조금만 하고 삶의 여유를 즐긴다고? 웃기는 소리 작작해라. 나는 사업상 수많은 나라들을 돌아 다니면서 일하는 모습을 바로 옆에서 지켜보았다. 어느 나라에서건 중류층과 하류층이 8시간 노동에 집착하는 법이다. 선진국들에서 하루 8시간 근무와 주5일 근무 제도를 지키는 것은 대부분 공무원, 육체 노동자, 하급 직원들이다. 하급 직원들과 육체 노동자들도 8시간 근무 중에는 신문을 보거나 잡담을 하거나 탄전을 피우지 않는다. 심지어 화장실 가는 시간이나 담배 피는 시간, 커피 마시며 잡담 하는 시간 등은 자동으로 노동시간에서 제외 되

도록 하는 전자카드를 근로자 개개인이 착용토록 하는 유명 기업들이 부지기수이다. (반면에 한국의 근로자들은 일을 하는 건지 노는 건지 알 수가 없는 경우가 허다하다. 그래서 외국인들은 한국의 노동 생산성이 별볼일 없다고 지적한다.)

외국의 경우 상급자들의 근로시간과 책임은 무한대이다. 미국도 그렇고 유럽도 그렇다. 나는, 놀기 좋아한다는 프랑스에서조차 회사의 고위 간부들이나 사장이 밤늦게까지 일하거나 휴일에 사무실에서 일하는 모습을 한 두 번 본 것이 아니다. 지위 높은 사람들만 모이는 간부회의 중에 먹게 되는 점심은 샌드위치 일색이다. 외국영화를 보면, 상급자들이 일 때문에 가정을 소홀히 하는 바람에 아내로부터 이혼을 당하는 장면이 부지기수이고 사장의 책상에는 처리하여야 할 서류들이 가득한 경우가 많다.(책상이 깨끗한 경우는 마피아 보스이거나 사기꾼이다. 한국 영화를 보면 사장이나 이사들의 책상은 대부분 깔끔하게 청소되어 있고 술 접대하러 다니다 알게 된 여자와 바람을 피우는 바람에 이혼을 당하면 당했지 절대 일 때문에 이혼을 당하지는 않는다.)

결코 오해하지 말아라. 평생을 일 중독자(workholic)로 살라는 말은 결코 아니다. 언제나 내가 직원들에게 입버릇처럼 한 말: “너희가 어제 밤 늦게까지 일하였다고 내가 고마워할 것으로 기대하지는 말아라. 일 때문에 늦게 퇴근하는 사람 일수록 뭔가 잘못되었음을 깨달아라. 너희는 방직기계 앞에 서서 실을 뽑아내는 노동자가 아니다. 머리를 써야 하는 일을 하는 사람들이다. 나는 너희가 날이 갈수록 일을 빨리 마치기를 바란다. 우리 인생의 목적이 평생 일하는데 있는 것은 결코 아니다. 바로 그 이유 때문에 하루라도 빨리 일에 능숙해 져야 한다.

처음에 8시간 걸리던 일을 6시간으로 줄이고 남은 2시간에 추가적으로 다른 일을 수행하는 과정이 반복될 때 비로서 몸값은 계속 올라가게 되며 경제적 자유에 좀더 가까워 지게 되기 때문이다. 일을 빨리 마치려면 머리 속에 든 것이 많아야 한다. 그러므로 제발 좀 공부해라. 반복되는 일은 개선시켜라. 개선 없이는 일하는 시

간을 줄일 수가 없다. 빨리 일을 끝 낼 방법을 반드시 찾아 내라. 그리고 제발 일이 끝났는데도 윗사람이 사무실에 있다고 눈치 보며 남아 있지 마라. 일은 없지만 남아서 책을 읽거나 공부하는 것은 얼마든지 권장한다. 저녁은 회사에서 기꺼이 제공할 것이다.”

고소득층이 일을 많이 하는 이유는 그들이 일하는 것을 즐길 뿐 아니라 자신의 경쟁자들을 이기려는 승부욕이 강하기 때문이다. 일본의 경우를 볼 때 과로사를 당하는 사람은 고소득층이 아니라 40-50대의 평범한 봉급생활자들이며 대부분 일을 즐기지 못하고 스트레스를 받는 중산층이나 저소득층이다.

물론 당신 인생에서 직장이나 일이 그다지 중요한 것은 아니라면 일의 결과나 경쟁은 개의치 않는 채 8시간만 일하면서 느긋하게 살아도 좋다. 물론 당신은 승진도 느낄 것이고 자기 사업이나 장사를 한다고 해도 돈 벌기는 어려울 것이다. 어쩌면 당신 가족은 당신을 착하기는 하지만 무능력한 사람으로 생각할 지도 모른다. 하지만 당신이 이 사회에서의 경력을 생각하고 세상에서 받는 경제적 대가를 중요하게 생각한다면 8시간 근무는 이제 잊어버려라. 8시간 근무는 당신이나 노동조합이 원하는 기준이지 당신의 성공 여부를 결정하는 세상이 원하는 기준이 아니기 때문이다. (계다가 노조 간부들 중에서 장인의 경지에 오른 사람이 있던가?)

선택은 당신의 몫이지만 세상이 원하는 기준은 만만한 것이 아니다. 일을 위해 “자신을 완전히 버리지 못하는 자는 회사를 버리든지 자기가 회사에서 버림을 받는다”. ‘사장의 제왕학’에서 이하라 류우이치가 하는 말이다(나는 이런 류의 책을 좋아하지는 않는다). 프랑스 경제학자 랑그로와는 애덤 스미스의 “보이지 않는 손”을 빗대어 “보이지 않는 발”이라는 용어를 만들어 냈다. 당신이 세상이 원하는 기준을 무시한다면 그 보이지 않는 발이 당신을 성공의 대열에서 밖으로 차버릴 것이다. 8시간 근무를 고집하면서 느긋하게 살면서도 그 보이지 않는 발에 채이지 않고 크게 성공한 사람이 이 세상에 단 한명이라도 있다면 내 손에 장을 지지겠다.



세상이 원하는 기준에 맞추어 일하라

“나 하늘로 돌아가리라. 아름다운 이 세상 소풍 끝내는 날, 가서, 아름다웠더라고 말하리라”라는 시 ‘귀천’을 쓴 천상병 시인의 소원은 “내 집 하나만 있었으면”이었다. 심지어 그는 “누가 나에게 집을 사주지 않겠는가? 하늘을 우러러 목 터지게 외친다”고도 했다.

그러나 1993년 그가 삶을 마감한 곳은 “주인 말고도 세가구가 있는 집”이었고 열네 사람이 몸을 부딪히며 살던 그런 곳이었다. 그래서 그는 “가난은 내 직업”이라고 까지 했다. 왜 그는 가난했던가. 시를 좋아하였기에 시만 썼기 때문이다. 하지만 그는 돈을 다루는 상과 대학을 다녔던 사람이다. 돈은 그의 아내가 찾집을 하여 벌었다고 하며 그 찾집은 2001년 현재 아직도 영업중이다.

그가 가난하였던 이유는 무엇인가? 시집이 잘 팔리지도 않는 이 땅에서 시를 썼기 때문 아닌가. 시인으로서 시만 쓴다면 대부분 가난할 수 밖에 없다. 그러나 똑같은 시인이지만 많은 책들의 편자 혹은 역자로 등장하기도 하는 류시화는 내가 짐작하기에 전혀 가난한 시인이 아니다. 그는 보통 사람들이 무슨 글을 읽고 싶어하는지를 찾아 내 상품화시키는 유능한 편집자이며 세상에서 대가를 얻어내는 마케팅 기법도 아는 사람이다.

당신이 시인이려면 천 시인처럼 살 것인지 류 시인처럼 살 것인지는 당신 스스로 결정할 사항이며 그 어느 쪽이 삶 자체로서 우월하다는 말은 그 누구도 하지 못한다. 하지만 어느 직업을 가졌던지 간에 세상으로부터 더 많은 경제적 대가를 얻어 내려면 그 대가를 결정하는 세상이 무엇을 원하는지를 알고 있어야 한다. 세상이 원하는 것이 무엇인지도 모르는 채 자기 최면에 빠져 살게 되면 돌아오는 것은 실패와 좌절 뿐이다.

그럼에도 불구하고 실패한 자들은 대부분 세상이 원하는 것은 무시하면서 실패의

책임과 원인을 세상에게로 돌린다. 세상이 불공평하다느니 세상이 썩었다느니 세상이 학벌이나 인맥 등으로만 이루어져 있다느니 등등, 실패한 자들의 핑계는 길고 긴 레파토리를 이룬다. 명심해라. 성공한 자들은 어떤 일이 잘못되면 그 책임과 원인을 자기 자신에게서 찾는다. 절대 세상 속에서 핑계를 찾지 않는다는 말이다.

예를 들어 보자. 나는 자가용 기사를 한 두명 겪어 본 사람이 아니다. 연봉 2천만원을 주건 3천만원을 주건 간에 보통의 자가용 기사들의 경우 “목적지까지 잘 모셔다 드리고 차량관리 잘하면 되었지 뭐가 더 필요해” 라고 생각한다. 하지만 목적지까지 잘 모신다는 기준은 순전히 자기들 기준이며 차량 관리 수준 역시 자기들 판단에 근거한다.

약 10수년 전 기사 한명을 새로 채용하였다. 그 시절에 나는 언제나 신경이 날카로웠다. 보통의 직원들은 사장에게서 야단을 맞으면 얼굴이 하루 종일 굳어 있는다. 하지만 그는 내가 별 것도 아닌 일에 불덩이 같이 화를 내어도 5분 후에는 환하게 미소를 지으며 이렇게 말하였다. “사장님 약속 장소에 가실 시간입니다.”

그는 자신이 아는 길이어도 지도를 미리 보고 셋길들을 확인하였다. 그런 태도를 보고 “막히면 돌아가라”는 책을 사다 주었더니 그는 너무도 좋아하였다. 대부분의 기사들은 길이 막혀 차가 꼼짝 달짝 못하면 “이게 내 탓이냐?”는 태도를 보였지만 그는 전혀 그렇지 않았다. “사장님, 저 옆 골목으로 한번 가 보려고 하는데 어떻게 생각하십니까?” 물론 나는 언제나 찬성이었다.

그는 오후에 비가 온다는 예보가 있음에도 “오후에 비가 안 올 수도 있다”고 하면서 차를 닦아 놓았다. 그것도 완벽하게 닦아 놓았다. 대부분의 자가용 기사들은 전혀 그렇지 않다.

그는 내가 원하는 책들을 다 읽었고 심심하다고 기사 대기실에서 화투를 치지도 않았다. 우선은 차량을 최선을 다해 관리하였고 남은 시간에는 나이 어린 여직원들에게 도와 줄 일이 없느냐고 묻는 사람이었다. 시키지도 않았는데 자기 돈으로 차량

정비 서적을 사서 공부하는 기사를 나는 그 이전에도 그 이후에도 만난 적이 없다.

1년 정도가 지난 후 나는 새로 기사를 구하고 대다수 임직원들의 상당한 반대에도 불구하고 그를 그 당시 연매출 400억원 대 회사의 영업부 과장직에 앉혔다. 반대가 극심하였던 이유는 내가 왜 그를 영업부 과장직에 앉히려는지를 구체적으로 설명하지 않았기 때문이다. 그들은 그가 내게 아부를 잘해서 내가 그런 결정을 내린 것으로 오해하기도 하였지만 나는 그가 너희들하고는 일하는 근본 자세가 다르다는 말만 했을 뿐이다. 3개월 정도가 지나자 모든 거래처에서 그의 사람 됨됨이를 칭찬하는 말이 들려 왔다. 6개월 정도가 지나자 더 이상 회사 내에서 그의 자질을 의심하는 사람은 없었다.

그리고 다시 1년 후 그는 사표를 들고 나를 찾아 왔다. 돈을 어떻게 버는지를 알았다고 하면서 말이다. 나는 정말 기쁜 마음으로 그를 내보냈다. 몇 년 후 그가 업소용 김치 납품 공장을 아내와 함께 운영하고 있음을 들었다. 직원이 10여명 된다는 말과 함께 말이다.

이 이야기에는 후기가 있다. 내가 그를 영업부 과장에 앉혔을 때 입사한 새 기사는 자기 선임자에게 무슨 일이 일어났는지를 곧 알게 되었다. 그리고 당연히 자기에게도 그러한 기회가 주어지기를 기대하면서 나에게 하는 모든 행동에 매우 신경을 쓴 것은 물론 내 가족들에게도 아주 공손하게 처신하였다. 내게 종종 자신이 이미 예전에 영업활동을 한 경험이 있었음을 설명하기도 하였다. 선임자가 영업부 과장직에서 사표를 내자 그는 내게 계속 조르기 시작했다. 자신도 영업부에서 일하여 보고 싶노라고. 하도 귀찮게 조르기에 그를 영업부 평직원으로 보내면서 영업부 임원에게 이렇게 말했다. “몇 개월만 데리고 있어라. 얼마 버티지 못할 테니까.” 2개월 만에 그는 사표를 냈다.

왜 나는 선임자처럼 행동하고자 애를 무지 쓴 그를 무시하였을까? 세상이 원하는 자세로 일하는 태도는 뼈 속 깊은 곳에 자리잡은 인식에서 나오는 것이며 눈 앞의

홍당무가 탐이 나서 나오게 되는 행동과는 그 질이 다르기 때문이다. 그래서 선임자가 모범을 미쳐 보이지 못한 분야에서는 어떻게 행동을 하여야 하는지 모르기 때문에 누수현상이 생기면서 탄로가 나기 마련이며 남에게 잘 보이고자 하는 행동이기에 보는 사람이 없으면 그 본성이 드러나기 마련이다. 적토마는 홍당무가 없어도 잘 달린다고 내가 말하는 이유가 바로 그것이다.

이제 무슨 일을 하건 당신의 기준을 바꾸어라. 당신이 정한 기준으로는 절대로 부자가 되지 못한다. 부자들은 세상이 원하는 기준으로 일을 하여 온 사람들이다. 세상이 원하는 기준은 당신이 생각하는 것보다 훨씬 더 높고 넓고 깊다. 세상의 기준에 맞춰 일하라. 그래야 부자가 된다.(그러나 나는 자기 기준으로 일을 하는 사람들에게 세상의 기준을 아무리, 아무리 귀가 따갑도록 설명하여도 못 알아 듣는 경우가 많다는 것도 경험적으로 안다. 그들은 오히려 “덜 먹고 덜 싸겠다”, “꼭 그렇게 까지 하면서 바둥 바둥거리며 살아야 하느냐”고 말한다. 그러면서도 잘 살고 싶어한다. 그래서 얻게 된 결론: 역시 가난하게 살 사람들은 따로 있기 마련이다.)



일의 대가는 질로 따져라

수많은 사람들이 “나는 받는 돈 만큼만 일할 것이며 그 돈은 내가 일한 시간과 비례하여야 한다”고 생각한다. 인터넷에서 샐러리맨들을 위한 사이트들(www.payopen.co.kr, www.sman.co.kr, www.9to6.com, www.kimdaeri.co.kr, www.386party.com, www.coollife.co.kr, www.cybernojo.org 등- 2001년 현재)을 조금만 살펴보면 그런 사고방식을 당연하다고 믿는 사람들을 부지기수로 찾을 수 있다. 그들은 같은 직종의 다른 사람들

이 자신과 똑같이 일한다고 믿기에 남들이 받는 보수에 대단히 민감하다. 같은 학교를 나왔으니 대우도 같아야 한다고 여기며 같은 자격증을 갖고 있으니 똑 같은 보수를 받아야 한다고 믿으면서 동일 노동, 동일 임금을 금과옥조처럼 여긴다. 사람들간의 질적인 차이를 인정하지 않는 것이다. 이것은 정말 산업화시대의 노동자들이 가졌던 생각 그 이상도 그 이하도 아니다.

아르바이트 학생들도 그렇다. 피자 헛을 들여와 한 때 엄청난 성공을 한 성신제는 “창업자금 칠만 이천원”에서 이렇게 말한다. “수많은 아르바이트 학생들을 써봤다. 이중에는 나는 유명한 디자이너가 될꺼야, 공인 회계사가 될꺼야 하면서 이까짓 아르바이트는 용돈벌이니까 대충 시간만 때우다 가자 라고 생각하면서 건성건성 일하는 학생들이 아주 많았다. 그들 중에서 단 한명의 디자이너, 단 한명의 공인 회계사가 나오는 것을 본 적이 없다. 아르바이트로 접시 닦는 일을 하더라도 이에 미치는 사람이 본업에 돌아가서도 그 일에 미치고 결국은 성공하게 된다.”

나 역시 그의 말에 전적으로 동의한다. 수많은 아르바이트 학생들 중에서 졸업 후 정식으로 채용을 하고 싶다고 사장이 말할만한 학생이 과연 몇 명이나 있을까. 대부분은 돈주머니를 가진 입장에서 볼 때는 언제라도 즉시 다른 사람으로 대체시킬 수 있는 그런 정도의 일만 한다. 받는 대가가 얼마이므로 그 이상을 하게 되면 손해라고 생각하기 때문일까? 바로 그런 생각이 가난으로 가는 고속도로임을 명심하라.

스테이시 가텔라는 대학시절인 1994년 미국 애틀랜타 에모리대 부근에 있는 식당에서 아르바이트를 하였다. 그녀는 접시를 하나 닦더라도 물기 없이 깨끗이 닦아 가지런히 정리해 놓는 등 남다른 열정과 헌신을 보였다. 그 자세가 매장 지배인의 눈에 들어 졸업 후 정식 입사했고 불과 5년만에 본사의 마케팅 이사가 되었는데 미국외식업계 4위인 아웃백 스테이크 하우스다. 업계에서 신데렐라로 불리는 가텔라는 끈기(Persistence), 헌신(Commitment), 열정(Passion) 세 가지 원칙에 따라 이

세상을 살아간다고 하였다.

1992년 고등학교를 졸업하자마자 용인의 에버랜드에서 티켓을 파는 등등의 평범한 직원으로 입사한 이은에는 고객 서비스에 투철하였다. 한가지 일화가 있다. 93년 추운 겨울 어느날 저녁 무렵 4명의 가족 중 5살쯤 돼보이는 어린아이가 매우 발이 시려워 동동 구르고 있었다. 눈썰매장을 이용하느라 옷은 물론 신발이 모두 젖었기 때문이었다. 이은에는 어린이를 직원휴게실로 안내해 발을 녹이게 하고 자신의 신발을 기꺼이 벗어 주었다. “주위에서는 뭐 그렇게까지 할 필요가 있느냐는 소리를 듣긴 했죠. 하지만 가족이라면 추운데서 떨고 있는 그 아이를 그냥 두고보진 않았을 겁니다.” 그녀는 입사후 1년만에 베스트 서비스맨을 수상한 것을 비롯해 1호봉 특진혜택, 미소경진대회의 튜올립상, 역할연기 우수상, 삼성그룹의 품질 서비스 경진대회 회장상 등을 받았다. 그리고 입사 4년만에 서비스 아카데미 강사로 전격 발탁되었다(그녀를 시기하고 미워하는 동료들이 하나 둘이었을까?)

톰 피터스(경영에 관심이 있다면 이 사람의 모든 책을 반드시 읽어라: 내가 나의 글에서 인용만 하고 읽으라는 말을 하지 않는 책들은 안 읽어도 되는 책들이라고 보면 된다)가 대표적인 지식인으로 소개하고 있는 샌프란시스코 리츠칼튼 호텔의 한 여자청소부 버지니아 아주엘라(Virginia Azuela). 하지만 그의 책에서는 자세한 내용이 나오지 않는다. 박태호 새너제이 주립대 경영학교수가 그녀를 직접 만나 인터뷰를 한 뒤 98년 5월 12일 매일경제에 기고한 이야기를 요약하면 다음과 같다.

필리핀 출신의 그녀는 74년 당시 27세에 아메리칸 드림을 꿈꾸며 미국으로 왔다. 고등학교 졸업의 학력으로 선택가능한 직업은 호텔의 청소부였고 91년 리츠칼튼에 입사하면서 총괄품질경영에 관한 교육을 받았다. 대다수 동료들은 청소라는 허드렛일에 무슨 품질경영이냐고 비웃었으나 그녀는 달랐다. 그녀는 작은 메모수첩에 그녀가 서비스한 객실고객들에 대한 특성과 습관 등을 일목요연하게 정리하여 그 고객이 다시 왔을 때 그들이 원하는 객실서비스를 하였다.

심지어 침대보 작업까지 개선시켰다. 본래 호텔측에서는 침대보 교체작업을 과학적으로 연구 분석하여 2인1조의 작업이 가장 효율적이라는 결론을 내렸다. 하지만 그녀는 새 침대보를 침대 사이즈에 맞춰 침대보를 까는 순서의 역순으로 접어두면 작업속도를 더 높일 수 있음을 알아냈던 것이다. 그녀는 고객만족과 관련된 문제해결에는 2,000달러를 임의로 쓸 수 있는 재량권을 부여 받았고 호텔직원에게 주어지는 가장 영예로운 파이프 스타(Five Star)상은 물론 말콤 볼드리지 생산성 대상까지 받았다.

6.25 동란 당시 고아가 되어 구두를 닦다가 열입곱 나이에 미군 부대에서 세탁같은 허드레 일을 하던 이 철호. 그는 미군들이 맡긴 옷가지들에서 때가 잘 빠지지 않으면 삶아 빨았다. 돈을 더 받는 것도 아닌데 말이다. 포격으로 파편을 맞아 그 수술 때문에 여차여차 노르웨이에서 살게 된 그는 배가 너무 고파 요리사가 되고자 하였고 주방에서 그릇 하나를 닦아도 정성을 다하였다. 그에게 2-3년씩 감자만 깎는 일이 주어졌을 때 그는 요리의 종류에 따라 골라 쓸 수 있도록 여러 모양으로 깎아놓았다. 그는 현재 노르웨이 라면 시장의 80%를 차지하고 있는 백만장자이다(이 사람의 이야기를 다룬 성공시대 프로그램을 MBC인터넷사이트에서 반드시 찾아서 보라. 책으로도 나온 것으로 안다.)

내 경험 하나를 이야기 하자. 미군 부대에 있는 대학을 다녔을 때 먹고 살고자 부대에서 흘러나오는 화장품이나 식료품들을 가방에 넣어 갖고 다니며 부유층 아파트들을 돌아 다니며 팔았던 적이 있다. 대부분 그런 물건들은 아줌마들이 팔았으나 같은 남자 대학생은 전혀 없었기에 경비실을 통과하기도 만만하지 않았다. 하지만 단 한번이라도 문을 열어 준 고객들에게 나는 정말 최선을 다 하였다. 우선 나는 모든 상품에 붙어있는 영문 라벨들을 사진을 찾아가며 모조리 외웠다. 바셀린 연고 하나를 팔더라도 눈 화장을 지울 때 사용하면 좋다는 내용도 잊지 않고 알려 주었다. 그리고 눈 화장을 지울 때는 큐팁(면봉의 미국 상품명)을 사용하라고 하였고 큐

팁도 팔았다. 스왈프 햄을 팔 때는 새로운 요리법들도 알려 주었다.

결국 한 명의 고객을 만나게 되면 얼마 후 그 고객이 다른 고객을 소개하여 주었는데 정말 그 숫자가 기하급수로 늘어났으며 사전 주문도 생겨 났다. 그 당시 내가 알게 된 원칙 몇 개; 남들이 하지 않는 서비스를 제공할 것, 절대 오늘의 이득에 눈이 멀면 안 된다는 것, 부자들은 끼리끼리 산다는 것, 한명의 고객으로부터 신뢰를 받게 되면 시간은 좀 걸리지만 그 주변의 모든 부자들도 언젠가는 내 고객이 된다는 것. 내가 나중에 누구까지 만나게 되었는지 아는가? 이름만 대면 알 수 있는 당시 최고의 연예인 몇몇 까지 내 고객이었다. (나는 이 일을 몇 년 하지 않았다. 엄밀히 말해 그 일은 관세법 위반으로 단속 대상이었기에 깨름칙하였을 뿐 아니라 압구정동에서 영어를 가르치는 것과 번역을 하는 것이 더 많은 수입을 챙길 수 있음을 알았기 때문이다.)

자기 몸값은 그렇게 높이는 것이다. 그러므로 막노동을 하여도 최선을 다해 제대로 해라. 당신이 일한 대가에 대한 법칙 두 개가 있다.

첫째, 당신이 먼저 보여주지 않는 한 국물도 없다. 대가를 더 많이 받는다면 더 열심히 일하겠다고? 이 세상은, 당신이 열심히 성실히 일하겠다는 그 각오를 덤석 먼저 믿어 주는 세상이 전혀 아니다. 적토마는 홍당무가 없어도 잘 달린다. 홍당무가 적다고 징징거리는 말들 치고 제대로 달리는 놈이 없다. 사람을 말이 아니라고? 돈 몇 푼 벌겠다고 스테이시 가텔라, 이은예, 버지니아 아주엘라, 이철호가 했던 것처럼 그렇게 까지 할 필요가 도대체 있느냐고? 무슨 햄 쪼가리 하나 팔면서 요리법 까지 알려 주느냐고? 그냥 편하게 일하고 조금 벌겠다고? 뭐 그렇게 아등바등 살 필요가 있겠느냐고? 좋다. 그렇다면 당신 생각대로 그냥 계속 살아라. 아무도 안 말린다. 단 조건이 있다. 절대로 부자들을 부러워 하지 말아라! 왜냐하면 당신은 평생 가난하게 살 것이 뻔하기 때문이다. (하여간에 가난한 자들에게는 공통된 유전

자가 있다.)

둘째, 보상의 수레바퀴는 언제나 처음에는 천천히 돈다. 가속도가 붙기 까지는 시간이 소요된다. 하지만 사람들은 겨우 몇 개월 열심히 하여 보고 대가가 즉시 주어지지 않으면 실망하여 곧 “일하는 본성”을 드러낸다. 나는 이런 알팍한 태도를 가진 사람들을 한 두 번 본 것이 아니다. 며칠 밤을 새워 일을 하게되면 자신의 월급이 그 다음 달로 인상되기를 바라는 이 조루증 환자들이야. 세상은 이미 당신같은 사람들에게 한 두 번 속아 본 것이 아니기 때문에 쉽게 당신을 믿어 주지 않는다는 것을 명심해라. 신의 경륜의 수레바퀴도 천천히 도는 법 아닌가.

다 자란 한우 한마리의 가격은 300만원선이다. 그러나 건강하고 질병 없는 우수한 종자를 못 암소들에게 나눠주는 종우(種牛)는 최고 3억원까지 한다. 사람도 몸값이 비싼 사람이 있는가 하면 그렇지 않은 사람이 있다. 사람을 어떻게 짐승과 비교하느냐고? 나는 소를 소와 비교하는 것이고 사람을 사람과 비교하는 것이다.

사람 위에 사람없고 사람 밑에 사람 없다고? 사람은 누구나 평등하다고? 그것을 믿는가? 모든 사람이 평등하다는 말은 이론적으로 그렇다는 말일 뿐이며 그런 사회가 되어야 한다는 희망의 표현일 뿐이다. 사람이 모두 평등한 경우는 생노병사와 신 앞에서 뿐이다. 내 말이 여전히 귀에 거슬린다면 사람은 모두 평등하지만 그 사람들이 만들어 내는 일의 결과들은 절대 평등하지 않다고 말하면 어떨까.

모든 중국 음식점의 주방장들이 평등한 인간이라고 해서 그들이 만드는 짜장면의 맛과 가격이 똑 같은 것은 아니지 않는가. 중요한 것은 당신도 맛없는 짜장면 보다는 맛있는 짜장면을 더 좋아할 것이라는 사실이다(‘동일노동, 동일임금?’ 좋~아 하시네: 비꼬는말투로 읽어야 함. ㅎㅎ)

자. 이제 몇 시간을 일하고 얼마를 받는지는 잊어버려라. 일의 질적인 결과에만

관심을 두어라. 몇 년 후에 받게 될 대우에 걸 맞는 일 솜씨를 지금 먼저 보여주어라. 부자가 아니라면 가진 것은 몸과 시간 밖에 더 있겠는가. 그것들을 바쳐 일의 질을 높여라.

그렇지만 직장생활을 하면 부자가 되지 못한다고? 아니다. “직장에서 일을 잘하지 못하면 직장 밖으로 나가도 부자가 되지 못한다”고 해야 한다. 일을 못하면 직장 밖으로 나가도 절대 성공할 수 없기 때문이다. 결국 직장생활을 잘하여야 부자가 될 수 있는 법이다. 중요한 것은 직장생활 자체가 아니라 일이다. 일을 잘 하는 사람은 직장을 그만두고 사회로 나와도 일 잘한다는 평가를 받게 되므로 대가를 더 받게 되기 때문이다.

물론 투여한 시간과 노력에 비해 대가가 충분치 않은 경우도 있을 것이다. 기다려라. 곧 많은 사람들이 당신을 찾을 것이며 당신의 몸값은 저절로 높아지게 되어있다. 그 몸값이 부자가 될 수 있는 투자의 종자돈이 된다. 동료들의 야유와 시기가 부담스러워지기도 할 것이다. 콩쥐를 시기하는 팥쥐는 언제나 있는 법이므로 철저하게 무시하라. 적어도 5년 후에는 그들과는 다른 세상에서 살게 될 것이기 때문이다.

주의 사항: 1.당신이 아무리 열심히 일하여도 대가를 더 받기 힘든 일들이 있음을 명심하라. 2. 일하는 능력보다는 아부가 더 우선인 집단들도 많다.(규모가 크고 안정적으로 보이고 좋게 보이는 곳들인 경우가 많다)



일의 종류에 따라 부자 되는 길이 다르다

당신이 무슨 일을 하건 간에 재테크 기법이 똑 같은 것은 아니다. 자신이 하는 일과 그 일에 대한 보상 시스템이 어떻게 구성되어 있는가에 따라 재테크 기법은 달라져야 한다. 나는 이 세상의 일을 경제적 가치 측면에서만 볼 때 다음과 같이 나눈다.

첫째, 같은 일을 반복하지만 시간이 지나면 봉급이 인상되는 일이 있다. 공무원이나 교사, 군인 등과 같은 직업이 이러한 부류에 속하는데 본인이 노력을 많이 하여도 경제적 대가가 빠르게 증가하는 것도 아니고 노력을 한 사람이나 안 한 사람이나 비슷한 대가를 받기 십상이다. 승진 역시 공정치 못한 경우가 많다. 그럼에도 불구하고 능력 계발에 게을리하면 안 된다. 이런 곳에서 하는 일들은 그 집단 밖으로 나오게 되면 그 경제적 가치가 대부분 사라지기 때문이다. 그런 곳에 너무 오래 있다 나오게 되면 다리의 근육은 이미 마비된 상태에 가까울 수 있으므로 홀로서기를 시도할 때는 조심하는 것이 좋다.

이런 일에 종사할 경우에는 젊었을 때부터 남에게 돈을 주고 시키는 일들을 직접 배워서 실행하려는 자세가 필요하다. 수도꼭지 하나도 직접 갈 수 있어야 하며 옷도 직접 만들 수 있다면 더욱 좋다(나는 재봉틀을 다룰 줄 아는데 내가 만든 옷을 입고 다닌 적도 있으며 내가 여자였다면 아마 내 옷은 모조리 직접 만들어 입었을 것이다). 그래야 지출을 줄일 수 있고 투자의 종자돈을 빨리 만든다. 재테크에 일찍 눈을 떠야 하며 빚을 지면 절대 안 된다. 젊었을 때 악착같이 절약하고 투자는 보수적인 방법을 취하는 것이 좋다. 모험적 투자가 잘못 되었을 경우 그 손해를 만회하기가 정말 어렵기 때문이다. 보수적인 재테크를 통해 종자돈이 마련되면 부업을 하는 것이 현명하다. 공격적인 투자 보다는 세월이 흐르기를 기다리는 투자가 더 좋다고 믿으며 때문에 주식 보다는 부동산 투자를 권유한다.

둘째, 같은 일을 반복하는 일이지만 일에 대한 대가가 사회적으로 거의 언제나 고정되어 있는 일이 있다. 경비, 운전기사, 건설 노동자, 농부, 식당 종업원, 급사, 말단사원 등이 이 부류에 속한다. 초보자와 경험자가 받는 보수에 차이가 있기는 하지만 그 차이가 큰 것은 아니다. 이런 일에 종사하는 사람들은 자기가 하는 일과 연관된 모든 일들을 스스로 배워나가야 몸값이 올라간다. 즉 한 사람 몫의 일을 하는 것이 아니라 여러 사람의 몫을 할 줄 알아야 한다. 주어진 것만 하면 절대 안 된다.

이를테면 아파트 경비라면 냉난방기 수리 같은 시설물 관리도 배우려고 노력하고 하다못해 이삿짐 센터의 일하는 모습도 눈 여겨 보아두어야 한다. 식당 종업원이라면 주방장이 하는 일을 배워야 하고 주인이 경영하는 모습을 머릿속에 담아야 한다. 어느 인테리어 업체의 현장 책임자가 내게 부자되는 길을 물었을 때 역시 나는 이렇게 답하였다. “벽돌공이 일을 할 때는 바로 옆에서 같이 벽돌일을 하고 미장공이 일을 할 때는 미장일을 같이 해라. 타일공, 전기공, 페인트공, 도배공, 그 누가 일을 할 때에도 그 일을 옆에서 배워 나가라. 적어도 어느 한 기능공이 갑자기 안 나왔을 때는 당신이 대신 일을 할 수준이 되어야 한다. 그 수준이 되었을 때 독립하라.” 어느 회사에 신입 경리 여사원으로 입사한 독자가 내게 성공하는 법을 물어왔을 때 역시 나는 이렇게 답하였다. “경리 업무 뿐 아니라 세무, 회계, 컴퓨터 실무에 대해서도 도사가 되어라. 당신이 없으면 회사가 마비될 정도로 일을 하고 지식을 쌓아라.” 주어진 일 이상을 배우려고 하는 태도가 재테크보다 먼저 갖추어져야 한다는 말이다.

셋째, 같은 일을 반복하기는 하지만 본인의 노력 여하에 따라 수입이 늘어날 수도 있는 일이 있다. 능력별 대우를 실시하는 회사도 이 부류이고 의사, 변호사, 학원강사, 건축사, 영업사원 등 처럼 한가지 지식을 계속 올귀 먹는 경우도 이 부류에 속한다. 이런 일에 종사하는 사람들은 그 수입이 고객의 숫자에 비례하여 늘어나므

로 무엇보다도 고객에게서 신뢰감을 받아야 한다. 나는 실력은 없이 면허증이나 자격증만 하나만 믿고 진방을 떠는 전문가들을 한 두 번 본 것이 아니다.

예를 하나 들어보자. 영업사원이라면 자기가 파는 물건에 대해 도사같이 알고 사용법은 물론 경쟁사 제품들도 귀신처럼 파악해야 하는데 그런 영업사원은 한국 뿐 아니라 어느 나라에서도 만나기 어렵다. 복사기를 파는 영업사원치고 복사기에 대해 귀신인 경우를 보지 못했고 지게차 영업사원 중에서 지게차 운전을 하는 사람을 못 만났다. 하나같이 모두 그저 회사에서 준 교육 자료만 시키는대로 달달달 암기해서 말할 뿐이다. 그렇게 교육시키는 회사들이 한심하다. 그러니 고객이 감동할 리 없고 직원들에게 일이 재미있을 리가 있겠는가?

전문직업인들은 많은 사람들이 자신을 찾도록 만들어야 하므로 때로는 언론플레이도 필요하고 고객이 갖는 이미지를 호전시키기 위하여 책을 직접 출간하는 일도 필요하다. 회사에서 일하는 경우에는 수익창출을 직접 이룩하는 분야에서 일을 하여야 몸값이 비싸진다. 일을 통해 종자돈을 마련한 뒤에는 전통적인 포트폴리오(현금, 동산, 주식에 골고루 투자하는 것)에 따라 재산증식을 피하는 것이 좋다.

넷째, 같은 일을 반복하고 있으면 곧 경쟁자에 의하여 잡아먹히게 되는 일이 있다. 열심히 경쟁자를 따돌려야 하므로 일에 미쳐야 한다. 사업가, 장사꾼이 이 부류에 속한다. 무엇보다도 경험이 중시되며 돈의 흐름이나 속성에 대하여서는 물론 시대적 변화에 민감하여야 한다. 이런 부류의 일은 혼자서 시작하여 몸으로 부딪히며 배워 나갈 수도 있으나 처음에는 다른 사람 밑에서 배워 나가는 것이 더 빠를 수도 있다.

예전에 서울의 청계천 전자상가나 남대문 시장에서 점원으로 일하였던 사람들 대다수는 봉급때문에 일을 한 것이 아니라 일을 배워 나중에 독립을 하고자 하는 마음으로 일을 하였다. 경쟁에 가장 많이 노출되어 있으나 경쟁자들을 따돌릴 줄 안

다. 이런 일에 종사하려면 실제 전투에 하루라도 빨리 참가하는 것이 유리하다.

이런 사람들은 일 자체를 통해서도 큰 돈을 벌기도 하지만 그 번 돈을 갖고 주식이나 부동산에 투자하여 부자가 되는 경우도 많다. 자신이 만든 주식을 공개하여 부자가 되기도 한다. 부자들은 대부분 이 네 번째 일을 하는 사람들이다.

그러나 주의 사항이 있다.

한참 잘 나가던 사람이 갑자기 알거지가 되는 경우 역시 이 부류에서 제일 많다. 사업이 기반을 잡으면 가족이 살고 있는 집 만큼은 사업의 승패와 무관하도록 만들고 아예 없는 재산으로 생각하여야 한다. 사업체의 시재(cash flow)도 직접 챙겨야 한다. 특히 가장 잘 될 때가 가장 망하기 쉬운 때라는 것도 잊지 말라.

다섯째, 같은 일을 반복하지만 그 영역이 조금씩 더 넓혀지거나 하던 일이 다른 일로 바뀌는 일이 있다. 대부분의 봉급 생활자들이 여기에 속한다. 이런 봉급생활자는 끊임없는 자기 계발을 통해 자기 몸값을 계속 비싸게 만들어야 한다. 첨단 직종이나 컴퓨터 관련 직종의 경우는 물론 다른 일반직종에서도 신입사원 당시에 갖고 있던 지식수준을 계속 유지하기만 한다면 퇴출대상 1호가 된다. 우선은 자기가 하고 있는 일에서 귀신이 되면서 상급자가 하는 일들에 대해서도 관심을 갖고 사장과 눈높이를 맞추고 시야를 넓혀야 한다. 언제 떠날지 모르는 직장이라고 하여 등한시하면 절대 안 된다. 직장에서 일을 제대로 배우지 못하면 사회에 나와 독립하기가 어렵기 때문이다.

직장에서 일을 잘하지 못할 경우에는 대우도 신통치 않으므로 부업을 생각하지만 부업을 한다는 것 자체도 하나의 일이다. 회사에서 새는 바가지는 회사 밖에서도 새기 마련이다. 일하는 것에 자신이 없으므로 자연스럽게 돈을 벌 것 같이 보이는 다단계 판매 같은 것에 관심을 갖는다. 손해볼 것도 없을 것 같이 보이기 때문이다. 그렇게 해서 실제로 봉급 이상의 수입을 얻는 사람들도 있지만 어느 회사에서건 양

다리를 걸치는 사람은 환영하지 않는다. 오히려 가족이 운영할 수 있는 부업을 마련하거나 준 기술직인 경우에는 같은 종류의 일을 인터넷을 통해 구하고 야간에 할 수도 있을 것이다. 재테크 방법은 첫번째 종류의 일을 하는 사람들과 동일하다.



좋아하는 일이라고 선불리 하지 마라

윈스턴 처칠은 일요화가였다. 그림 그리는 것을 꽤나 좋아하였기에 “내가 천국에 가면 최초의 백만년은 그림을 그리며 지낼 작정이다”라고 까지 말하였다. 그는 심지어 피카소를 자기보다 더 아마추어라고 말한 적도 있다. JP 김종필 역시 일요화가였었고 르네상스 당시의 화가 르누아르의 소품 “장미” 이외의 많은 작품을 소장하고 있는 것으로 알려져 있다(그는 민자당 대표위원으로 있을 때 미술품 양도소득세 부과를 유예시켜 미술인들로부터 박수를 받았다).

장 폴 사르트르는 전업화가와 일요화가의 차이를 예로 들어 전문성과 딜레탕티슴(아마추어리즘)을 명확히 구분했다. 예술을 취미로 좋아하는 애호가들로서는 결코 도달할 수 없는 경지가 예술의 세계에 존재한다는 것이다. 그러나 그의 생각과는 달리 일요화가가 전업화가 이상의 경지에 오르는 경우를 우리는 얼마든지 찾아 볼 수 있다.

본래 파리의 증권중개사였으며 일요화가였던 폴 고갱이 그 예이다. 다니던 증권사가 파산하는 바람에 매일같이 그림을 그리게 되었지만 그의 그림은 친구 고희의 그림들이 그랬듯이 팔리지 않았다. 아내와도 헤어지고 고희와의 우정도 깨져버리자 그는 타이티에서 원시 그대로를 찬미하며 유럽의 물질주의를 경멸한다. 전직 증권중개사이었기에 물질주의의 종말을 누구보다도 더 잘 알고 있었을지도 모른다.

그래서인지는 몰라도 그의 대표작 제목은 “우리는 어디서 왔고 무엇이며 어디로 가는가”이다.

앙리 루소(1844~1910) 역시 가난한 하급 세관원 출신으로 본래 일요화가였다가 49세부터 비로서 전업화가 되었다. 화가가 되기 위한 전문적인 교육은 전혀 받지 않았던 그는 단순한 색채와 뚜렷한 윤곽으로 밀림속 온갖 식물들의 잎새 하나까지 다 묘사해 내었고 20세기 미술사에 한 획을 긋는 선구자가 되었다.

그림 그리는 것을 좋아하는 일요화가였다가 전업화가 된 사람들을 나는 행복한 사람들로 믿는다. 좋아하는 일을 하게 된 사람들이기 때문이다. 사실 사람들은 좋아하는 일을 하라고 한다. 국어사전을 보면 “전문으로서가 아니라 즐겨서 하는 일”, “좋아서 하는 일”을 취미라고 정의한다. 좋아하는 취미가 직업이 되어 먹고 살 수 있게 된 사람들은 그래서 행복하다.

보도 세퍼는 “경제적 자유로 가는길”(Der Weg Zur Finanziellen Freiheit)에서 “사람들은 돈이 없기 때문에 좋아하지도 않는 일을 하게 되고 그런 일을 계속하는 한 돈도 벌 수 없다”고 말하면서 “몰두하고 있는 취미를 바탕으로 경력을 쌓으라”고 추천한다. 그림 그리는 것을 좋아한다면 일요화가로서 경력을 쌓아가다가 나중에 전업하라는 의미나 마찬가지로 일 것이다.

하지만 그렇게 할 수 있는 사람들이 과연 얼마나 될까? 몰두하고 있는 취미를 취미 이상의 단계로는 끌어올리지 못하는 사람들도 부지기수이고, 심지어 특별하게 좋아하는 취미조차 없는 사람들도 수없이 많지 않은가.

다행히도 나는 호기심이 많아서인지 상당히 많은 취미들을 갖고 있다. 그 중에서 가장 좋아하는 것은 중학생 시절부터 음악을 크게 듣는 것이다(현재의 나 역시 클래식이건 팝이건 랩이건 가야금 산조이건 메탈이건 간에 가리지 않고 듣는 잡식성이다). 그래서 좋은 오디오를 갖추고 마음껏 음반을 사는 것이 희망이었다. 하지만 배고팠던 시절 내가 음악감상을 좋아한다고 해서 할 수 있는 일이라고는 음악다방

디스크 자키 뿐이었는데 그 월급 가지고서는 10년을 모아도 마음에 드는 오디오 세트 하나 장만할 것 같지 않았다. 즉 내가 좋아하는 일을 한다고 하면 평생 고생문이 훤히 보였다는 말이다.

당신이 좋아하는 것은 무엇인가? 영화를 좋아하는가? 여행을 좋아하는가? 골프를 좋아하는가? 만화를 좋아하는가? 춤을 좋아하는가? 게임을 좋아하는가? 채팅을 좋아하는가? 스포츠 경기 관람을 좋아하는가? 그 좋아하는 일의 경제적 가치를 생각하고 자신이 그 일을 남들보다 얼마나 더 잘할 수 있는가를 반드시 생각하라.

물론 경제적 대가를 전혀 기대하지 않는 채 자기가 좋아하는 것에 미친 듯 몰두하는 사람들도 있다. 오타쿠(お宅)가 그들이다. 오타쿠는 원래 일본어에서 “당신, 닻”을 뜻하는 이인칭 대명사이다. 그러나 현대적 의미는 “이상한 것을 연구하는 사람” ‘별 것도 아닌 일에 지나치게 몰두하는 사람’이다. 어떤 것을 광적으로 즐기는 마니아 수준을 훨씬 뛰어 넘으며 특정 분야에서 고도의 지식을 지니고 있다.

당신이 오타쿠이건 마니아이건 취미 애호가이건 간에 “경제적 가치가 별로 없는 것”을 좋아하지만 그것에 행복이 있다고 믿는다면 다음 세 가지 길 중 하나를 택하여야 한다.

첫째 그 분야에서 정말 최고 일인자가 되는 길이다. 예를 들어 게임을 최고로 잘 하면 ‘쌈장’ 같은 게이머나 게임평론가가 될 수도 있을 것이다(수명이 길지는 못할 것이다). 스포츠 경기 관람을 좋아한다면 방송국의 유명 해설자가 될 수도 있다. 술을 좋아 한다면 술을 마신 뒤끝을 평가하여 주는 전문가가 될 수 있을지도 모르겠다. 채팅을 좋아한다면 “외로운 밤, 채팅에서 헌팅하는 법”이라는 책을 쓰는 경지에 이를 수도 있을 것이다. 또 여행을 좋아한다면 한비야처럼 미국에서 석사까지 받고 외국회사에서 근무 잘 하다가 서른 다섯 나이에 불쑥 사표를 내고 7년간 세계의 오지들을 여행한 뒤 그 경험을 책으로 펴낼 수도 있다(“바람의 딸, 걸어서 지구

세 바퀴 반”). 어느 분야에서든지 일단 일인자가 되기만 하면 좋아하는 것을 하면서도 이런저런 방법으로 생활을 영위할 수 있다는 말이다(단, 대부분의 경우 그 생활 시간이 결코 길지는 않다는 것을 명심하여야).

오타쿠는 어떨까? “신세기 에반게리온”의 제작사 가이낙스의 대표이사였던 오카다 토시오는 저서 “오타쿠”에서 “애니메이션, 게임, 영화에 미친 놈들”(이 책의 부제이기도 하다)이 직업적 전문가의 길을 가려면 다음 세가지 눈을 갖추어야 한다고 조언한다. 작품 안에서 아름다움을 발견하고 작가의 센스를 포착하는 ‘세련된 시각’, 작품을 논리적으로 분석하고 구조를 파악하는 과학자의 시각인 ‘장인의 시각’, 작가의 눈과 작품의 디테일을 간파하고 스태프들의 정열과 갈등의 드라마를 보는 “통달의 시각”. 하지만 말이 쉽지 그 정도의 경지에 도달한다는 것이 쉬운 일은 아니다. 게다가 언제나 1등은 한명 뿐이다. 이 사실을 잊지 말라.

둘째 최고가 되지는 못하지만 대부분의 오타쿠처럼 자기 만족을 위하여 빠져 사는 길이다. 그러나 명심하라. 그저 여행이 좋아서 일을 저질렀던 한비야의 말을 빌면, 이렇게 살고자 한다면 “우선 삶의 설계기준을 “해야 할 일” 이 아니라 “하고 싶은 일” 에 철저히 맞춰놓고 살아야 한다”. 또 “이 일을 하면 내가 얼마나 행복할까”를 생각하여야 하고 “언제나 자신감 있는, 당당한 삶의 태도”도 있어야 하며 “무소유를 즐길 각오가 되어있어야 한다”.

즉 대다수는 가난한 예술가들처럼 좋아하는 일을 하는 것에 만족하며 사는 것으로 행복을 추구해야 한다. 특히 경제적 가치가 약한 분야에서는 1등이 아닌 2등이나 3등은 대부분 형편없는 대우를 받는다. 한비야가 말하듯이, 잘살지 못해도 좋다는 뚜렷한 가치관이 있어야 하는데 이 길을 처음부터 끝까지 고수하려는 사람이 과연 몇이나 될까?

세번째 길은 다른 일을 통해 경제적 여유를 마련한 뒤 그 돈으로 좋아하는 것을 하는 것이다. 사실 대부분의 사람들이 택하는 길은 바로 이 길이다. 여행을 좋아하는 수많은 사람들이 생업에서 여행비를 마련하여 여행을 즐기는 것 처럼 말이다. 김동주 치과의원 원장 김동주 역시 그러한 경우에 해당된다. 그 역시 오지 여행 전문가라고 할 수 있는데 지난 십몇년간 1년에 한 달은 여행을 하였다. 그의 홈페이지 www.drkimsworld.com 에 실린 60여개국의 수천장의 사진 자료들과 텍스트 자료들은 장난이 아니며 동영상 서비스까지 제공된다. 이렇게 생업을 영위하면서 거기서 얻은 자금으로 자기가 좋아하는 것을 시작하다가 전문가의 경지에 다다른 사람들은 한 두명이 아니다.

때로는 자기가 좋아하는 것을 나중에 하기 위해 일단은 먼저 돈부터 악착같이 모으는 사람들도 있다. 배수아의 소설 ‘나는 이제 니가 지켜줘’에서 여주인공이 그런 경우이다. 그녀는 33살의 독신이고 “죽도록 성실한” 직장인이다. 동물원 산책을 좋아하고 아프리카로 가서 야생동물을 돌보는 것이 꿈이기에 직장에서의 모든 것이 괴롭지만 월급을 모아가며 저녁마다 수의사 공부를 한다.

경제적 가치가 별로 없는 것을 좋아하지만 “통달의 수준”과 “장인의 경지”에 이를 정도의 오타쿠는 아니라면 선불리 자신이 좋아하는 것을 하면 안 된다. 곧 춥고 배고픈 상태로 빠지게 되기 때문이다. 나는 주변에서 내가 보기에는 그 분야에 재능도 별로 없는데 어떤 것을 좋아한다는 이유 하나 만으로 계속 물고 늘어지는 사람들을 많이 보아왔다. 특히 그래픽 디자인이나 만화 등과 같이 창조성이 요구되는 분야에서조차 성실과 끈기 하나 만으로도 성공할 수 있다고 믿는 자들을 볼 때는 그 어리석음에 기가 질릴 지경이다.

물론 혼자서 살면서 “무소유”를 즐기겠다는 각오가 서있다면 그렇게 해도 된다 (한비야도 아직은 독신이다). 그러나 춥고 배고픈 것은 딱 질색이라면, 그리고 좋아

하는 일에서 천재적 재능을 갖고 있는 것도 아니라면, 이 사회에서 대가를 주는 일을 찾아 하고 그 대가를 받아 좋아하는 것을 하는 세 번째 길을 택하는 것이 현명하지 않을까? 돈부터 벌라는 말이다.

음악감상을 좋아하였던 나 역시 그 마지막 길을 택했다. 그렇다면 나는 어떤 일을 하여 대가를 받고자 하였을까? 어느 특정 분야에 뚜렷하게 재능을 갖고 있지도 못했기에 구체적인 생각은 전혀 없었다. 반드시 무슨 무슨 일을 하여야만 한다는 어떤 의식은 물론 전혀 없었다. 그저 돈 많이 버는 일이면 되었다. 범죄 빼고는 일의 종류가 크게 문제되지 않았다는 말이다. 아마 당신도 마찬가지로 아닐까?



장사를 할 때의 자세

장사는 무엇이고 사업은 무엇일까? 나 나름대로 그 차이를 정의한다면 다음과 같다.

장사는 그것이 행하여지는 지리적 장소를 중심으로 하여 근거리 원내의 사람들을 주요 대상으로 하는 것이며, 사업은 그것이 행하여지는 지리적 장소가 주는 한계를 뛰어 넘어 원거리에 있는 사람들을 대상으로 하는 것이다.

예를 들어 당신이 설령탕 집을 개업하였다고 치자. 당연히 주된 손님은 인근 주민들과 그 식당 앞을 지나가는 사람들일 것이다. 즉 고객의 활동 반경이 당신과 물리적으로 동심원을 이루고 있다.

그런데 당신이 설령탕 집을 잘 운영한 덕에 소문이 나서 설령탕 육수를 전국적으로 판매하기 시작하였다고 치자. 이 경우 고객들의 활동 반경은 이미 당신과 지리

적으로 큰 차이를 보이게 될 것이고 이게 바로 사업이다.

63빌딩에 있는 수많은 회사들을 생각하여 보자. 63빌딩 지하에는 수많은 상점들이 있는데 그들은 모두 장사를 하는 것이다. 그곳에 있는 옷 가게들도 장사이고 식당들도 장사이고 고층부에 있는 고급 식당들도 모두 장사를 하는 것이다. 그러나 그 빌딩의 사무실층에 있는 회사들은 어떨까? 그들은 사업을 하는 것이다.

그렇다면 의사나 변호사, 약사, 법무사, 관세사 등과 같은 전문 직업인들의 업종은 장사일까 사업일까? 그들의 활동 반경을 생각한다면 장사라고 보아야 한다. 대부분의 자영업자들은 장사를 하는 것이라고 생각하면 된다. 그러나 외국의 유명 병원들처럼 여러 곳에 분원을 설립하고 경영한다면 그것은 사업으로 볼 수 있을 것이다.

장사는 그것이 행하여지는 지리적 장소가 곧 고객과 만나고 고객의 욕구를 충족시키는 영업 장소가 된다. 때문에 위치가 중요하다. 음식점이나 옷가게를 할 때 사람들의 통행이 많은 곳에 자리를 잡으라고 말하는 이유는 그것이 장사이기 때문이다.

손님이 먼 곳에서 찾아 올 정도로 유명해졌다면 어떨까? 고객과 만나는 장소에는 변화가 없기 때문에 여전히 장사에 속한다.

반면에 사업은 그것이 행하여지는 지리적 장소를 벗어나 고객과 만나고 고객의 욕구를 충족시키게 된다. 예를 들어 어떤 특별한 소프트웨어를 개발해내고 상품화시키는데 있어 그 작업장소가 허름한 지하창고이어도 되는 이유는 그것이 사업이기 때문이다. 인터넷 쇼핑몰 역시 지리적 장소를 벗어나므로 사업에 속한다.

사업이나 장사를 구분할 때 그 법적 구성 형태, 이를테면 주식회사인가 아니면 개인 사업자인가 따위는 큰 의미가 없다는 것도 알아 두어라.

장사와 사업을 내가 어떻게 구분하는지는 이 정도로 그치고 이제 “장사를 할 때의 자세”가 무엇인지 알아보자.(사업을 할 때의 자세는 별도로 다룰 것이다.)

장사의 목적은 돈을 버는 것이다. 여기서 재미난 사실은 돈만 노리면 돈을 절대 벌지 못한다는 점이다. 이것을 수많은 자수성가형 부자들은 “돈을 벌려고 하면 돈

을 못 번다”는 말로 표현한다. 보통 사람들은 이 말의 의미를 잘 모른다. 경험한 바가 전혀 없기 때문이다. 하지만 그 말은 정말 전 세계 어느 나라에서나 통하는 진리이다.

“돈을 벌고자 하는데도 돈을 벌려고 하면 돈을 못 번다?” 아니 세이노가 도대체 무슨 말을 하는 것인가? -- 이런 생각이 든다면 이제부터 내 말을 똑똑히 새겨 들어라.

당신이 아주 작은 식당 하나를 개업했다고 가정하자. 당신은 돈을 벌어야 하므로 4천원짜리 된장찌개에 들어갈 재료들의 원가를 생각할 것이고 한 그릇을 팔았을 때 남게 될 이득을 계산하고자 할 것이다. 그리고 찌개 몇 그릇을 팔아야 월 수입이 얼마가 될 것이라는 생각을 하게 될 것이다. 새겨 들어라. “이득 = 판매가 - 원가”라는 공식을 믿는 당신의 그 식당은 장담하건대 틀림없이 망할 것이다.

당신이 우선 생각해야 할 것은 맛이다. 고객이 찾는 것은 맛있는 된장찌개이기 때문이다. 그 맛을 창출하려면 당신은 엄청난 노력을 해야 한다. 그런데도 당신은 된장을 직접 만들 생각은 하지 않고 깡통에 담긴 공장제품을 사다 쓰려고 하고 새벽에 시장에 가서 직접 신선한 야채를 구하는 것이 아니라 피곤하다는 핑계로 납품업자에게서 받아다 쓸 것이다. 그리고는 원가를 생각할 것이다. 거기서 무슨 차별화가 생긴단 말이며 무슨 맛이 생겨난다는 말인가.

신당동 떡볶이 골목이 유명하다고 해서 아내와 함께 일부러 가 본 적이 있었다. 내가 업소를 잘못 찾아 갔는지는 모르겠지만, 유명 연예인들이 왔다 가면서 남겨놓은 낙서들이 한쪽 벽을 장식하고 있었지만 나는 고추장 맛부터 전혀 마음에 들지 않았다. 화장실을 가면서 주방 쪽을 살펴보니 그 고추장은 공장 제품이었다. 나는 그 이후 그 동네를 가지 않는다.

안 되는 식당일수록 밥맛도 형편 없는데 원가 절감 차원에서 싸구려 쌀을 사용하기 때문이다. 이러니 고객들이 올 리가 없고 장사가 안되지만 메뉴에 문제가 있는

줄로 알고 메뉴만 늘리면서 더더욱 형편없는 음식을 제공하게 된다. 그러면서 빚에 쫓기게 되고 경기가 워낙 안 좋아 장사가 안 된다고 말한다. 한심한 사람들….

당신 입맛에는 맛이 그럴 듯 한데도 안 팔린다고? 부자들이 보기에 맛도 있는 건데? 명동칼국수로 유명한 명동교자에 가보라. 칼국수 하나를 만들어도 일단은 배부른 부자들이 먹어도 맛이 있다는 말이 나오도록 하여야 한다. 배고픈 사람이 먹었을 때만 맛있는 음식으로는 결코 성공할 수 없다. 명동교자에서는 독특한 칼국수 맛을 보존하고자 명동에 있는 두 곳을 제외하고는 지점 설치도 하지 않는다고 한다.

내가 아는 사람의 이야기이다.

현재 나이가 50대인 그는 20대 말에 아버지가 갑작스레 사망하면서 연간 매출 수백억원 대의 건설한 회사를 줄지에 물려받았다. 몇 년 후 그는 사업영역을 부동산 개발같이 좀 더 쉽게 돈을 벌 수 있는 것 같이 보이는 분야로 확장하면서도 다른 한편으로는 룬싸롱에서 젊은 여자들만 찾다가 급기야 30대 중반에 회사는 부도가 났고 결국 쫓딱 망하게 된다. 곧 이어 아내로부터는 이혼을 당하였고 자식들도 여자관계가 복잡하였던 아버지를 전혀 좋아하지 않았기에 원룸에서 혼자 사는 처지가 되었다. 하지만 그는 왕년의 생활을 잊지 못하고 여전히 넥타이를 메고 여러 친구들의 사무실 한 귀퉁이를 전전하면서 빌붙어 지내기를 근 10년 간이나 하였다.

그러다가 마음을 겨우 고쳐먹고 몇 년 전 아주 작은 삼겹살 음식점을 월세로 개업하였는데 개업 6개월 정도 후 내가 방문하여 보니 인테리어도 뭐고 없었지만 손님이 미어 터졌다. 그 북새통 틈에서 나도 겨우 식사를 했는데 모든 음식의 맛이 아주 좋았다. 손님들이 오면 그가 주문을 직접 받았고 아르바이트 학생들과 함께 빈그릇을 치우고 행주를 직접 들고 드럼통으로 만든 식탁을 치웠다.

손님들이 어느 정도 자리를 떴을 때 겨우 그와 이야기를 나눌 수 있었다. 아내도 없고 자식들도 없으니 음식점에서 자면서 새벽에 봉고차를 끌고 시장에 나가 재료를 사오고 음식도 직접 준비해 놓는 것이 그의 아침일과였다. 주방장이 하는 일은

아주 단순해서 그가 아침에 잔뜩 준비한 것들을 조리하는 것이었기에 평범한 아줌마를 고용하고 있었다.

나는, 부도 이후에도 계속 허황된 꿈만 꾸던 그가, 왕년의 생활을 생각하면 초라하기 그지없고 해 본 적도 없는 먹는 장사에서 어떻게 맛있는 음식을 낼 수 있었는지 궁금하였다.

그의 답은 이러했다 :

“친구들에게 얹혀 지내기를 10년 정도 하고 나니까 친구들도 나를 외면하기 시작했다. 그제서야 나는 넥타이를 풀고 작업복을 입어야 한다는 것을 깨달았다. 하지만 뭘 하여야 할지는 몰랐다. 삼겹살집을 하게 된 동기는 별거 없다. 이혼 후 자식들도 없이 혼자 살면서 근 10년 동안은 한끼 한끼를 대강 때웠다. 하지만 부도 전까지는 서울에서 잘한다는 고급 음식점들을 거의 모두 다녔었으니까 뭐가 맛있는 것인지는 너무나도 잘 알고 있었다. 어느 날 문득 찬밥에 김치로 밥을 먹다가, 왕년에 화려하였던 내 고급 입맛에 맞는 음식을 내가 만들어 팔면 팔리지 않을까 하는 생각이 갑자기 들었고 고기를 사다가 직접 포도주에 숙성시켜보면서 소스 개발도 시도하여 보았다. 몇 개월 노력한 끝에 내 입이 만족하는 맛이 나오게 되자 친구들에게 조금씩 돈을 빌려 3천만원을 갖고서 월세로 식당을 개업했는데 이제는 세무서 걱정을 해야 할 정도가 되었다.”

내가 여기서 들려주고자 하는 교훈은 이것이다 :

“먹는 장사를 하려면 가난하고 배고픈 자들의 입에 맛있는 음식은 만들지도 말고 팔지도 말아라. 배부른 부자들이 먹었을 때 맛있다는 소리를 들을 수 있는 음식을 미리 미리 준비한 뒤에 개업을 하여야 한다. 그래야 돈방석에 앉게 된다. 호떡 하나를 팔아도 맛을 연구하여야 하고 버터는 좋은 것을 써야 된다는 것을 잊지 말아라.”

맛을 추구하다 보면 이익이 남지 않는다고? 처음에는 당연하다. 이익이 별로 남지 않을 것이므로 종업원 인건비를 아껴야 하고 따라서 인건비가 나가지 않는 자기

몸을 코피가 터질 정도로 최대한 움직여야 한다.

몸이 좀 피곤하므로 직원을 고용하여 새벽시장에도 다녀오게 하고 그러면 안 되느냐고? 아니 없는 살림에 시작한 장사일 것이므로 가진 돈에는 한계가 있을 것이고, 어느 식당이 맛있다고 소문이 나려면 시간이 상당히 필요한데 무슨 돈이 그리 많다고 월급까지 줘가면서 사람을 부리겠다는 말이나.(주방장을 고용하여 음식점을 하려고 한다는 사람들이 꽤 있는데 내가 보기에는 참으로 멍청한 사람들이다.)

지금까지 나는 이른 바 먹는 장사를 예로 삼아 설명하였지만 다른 장사들에서도 그 원리는 그대로 통용된다. 무슨 장사를 하건 간에 우선은 월급을 많이 안 줘도 되는 당신 자신의 몸을 24시간 굴리는 것이 가장 바람직하다. 그래야 주변의 경쟁자들을 따 돌릴 수 있다. 경쟁자들은 자기 인건비, 종업원 인건비, 투자비용 등등을 생각하고 있을 것이므로 그들의 오버헤드 코스트(overhead cost)가 당신에게 있어서는 거의 최저 수준이 되고 그 대신 고객이 원하는 것에만 집중한다면 소문은 반드시 나게 되어 있다.

물론 그 소문이라는 것이 하루 아침에 생기는 것은 절대 아니다. 시간이 걸린다. 때문에 무슨 사업이건 장사이건 간에 1,2년 동안은 이를 악물고 고생할 각오를 해야 한다. 개업 이전에 준비가 철저하여야 함은 너무나도 중요한 사실이다. 원가고 나발이고 오로지 고객의 입장에서만 생각해야 한다. 고객 한명 한명이 너무나 중요함은 말할 나위 없다. 개업 초기에 오는 손님들에게서 외면을 받는다면 조만간 당신은 쪽박을 차게 된다. 단 한명의 고객도 소홀히 대하지 말아라. 그렇게 하다보면 고객들이 신뢰를 하게 된다. 그리고 이어서 손님이 줄을 선다. 그때부터가 돈이 들어오는 시기이다. 왜냐하면 규모의 경제가 이루어지기 때문이다. 재료구입량도 많아지기에 원가도 절약된다.

함흥냉면으로 유명했던 종로5가 시계골목에 나는 더 이상 가지 않는다. 주인이 바뀌면서 맛이 완전히 달라졌기 때문이다. 대부분의 그렇고 그런 식당에서 주인들

은 저녁에 가게에서 TV연속극을 보고 있다. 그럴 시간이 없을 텐데도 말이다.

결론을 내려 보자. 어느 장사이건 사업이건 사전준비를 철저히 하여야 하며, 초기에는 당신이 복도 치고 장구도 치고 노래도 하고 춤도 출 생각을 가져야만 성공한다. 때문에 좀더 자유로운 시간을 갖고자 장사나 사업을 하고 싶다고 혹시라도 생각한다면 지금이라도 장사나 사업이니 하는 것들은 까맣게 잊어 버려라. 자유시간? 휴식시간? 그럴 시간이 없이 해야 하는 것이 장사고 사업이니까 말이다.

아울러 고객이 왜 당신에게 돈을 지불하는지를 정확히 알아라. 고객이 원하는 것이 무엇인지만을 생각하고 그것을 어떻게 하여야 충족시킬 수 있는지 만을 연구하여라.

처음에는 힘들고 불안할 것이다. 하지만 내 말을 믿어라. 내가 알려준 대로만 하면 늦어도 3년째 부터는 돈이 쌓일 것이다.

절대로 “이득=판매가-원가”가 아님을 명심해라. 이득은 “고객의 신뢰도 x 고객수” 임을 결코 잊지 말아라.



사업을 할 때 알아야 할 것들(1)

사업을 할 때 가져야 할 자세는 상당부분 장사를 할 때의 자세와 공통되지만 무엇보다도 기억하여야 할 중요한 것들이 있다.

첫째, 폼 잡으려고 하지 말아라.

수많은 사람들이 사업을 하고자 한다고 하면서 마음속에 그럴 듯한 사무실을 꿈꾸면서 사장실이라고 써 붙인 별도의 공간도 갖기 원한다. 나의 강력한 조언: 절대

로 품 잡는 짓 하지 말아라. 사무실은 일하는 곳이다. 쾌적하고 여유로운 공간에서 일하면 좋겠지만 사업초기에 그럴 돈이 어디 있단 말인가. 손님도 올 텐데 그래도 좀 꾸며 놓아야 하지 않겠느냐고? 그런 짓은 사기꾼들이 사용하는 사업 방식일 뿐이다. 수십억 수백억 자본이 있어 사업을 하는 것도 아니지 않는가.

나는 안다. 벤처 바람이 불면서 테헤란에 몰려들었던 수많은 업체들 중 상당수가 월 임대료로만 수천만원씩 납부하다가 결국은 슬그머니 사라지고 말았다는 것을.

어느 신문에서 본 내용: 1년에 3백개 이상의 기업을 방문, 그 전망을 판단하고 투자한다는 일본 최고의 펀드 매니저 후지노는 2000년 2월 週刊文春에서 이렇게 말하였다고 한다.

“높이 1 m 이상의 관상식물, 니스칠한 나무 그루터기, 동물 박제, 고급 술, 유명 화가의 그림, 골프채, 우승 트로피, 저명인과 찍은 스냅 사진 같은 것들 중 4가지 이상이 사장실에 있으면 볼장 다 본 회사이므로 투자를 삼가라. 또 사장이 외제차를 타고 다니며 금빛 찬란한 호화시계를 차고 있어도 주의가 필요하다. 사장이 저명인과 친하다고 은근히 내비치거나 자랑하는 회사, 업적부진을 경기나 정부 탓으로 돌리는 회사, 화장실이 더러운 회사, 지나치게 예쁜 안내원이 있는 회사, 요정에서 손님 접대하려는 회사 등은 투자해봐야 별 볼일 없거나 망하기 십상이다.”

나 역시 후지노가 갖고 있는 판단 기준과 비슷한 기준을 갖고 있는데 예를 들면, 중소기업 사장이 골프에 미쳐 있거나 제조업체 사장의 사무실이 호사스럽다거나 한다면 일단은 경영자로서의 자질을 의심하게 된다.

나의 경험담: 임대료가 싼 곳을 찾다 보니 옆 건물과의 거리가 1미터도 안되기 때문에 햇빛이 전혀 안들어 지하실이나 다름없는 곳을 빌려 사용하였던 적이 있다. 책상 구입할 돈을 아끼려고 조립식 철제 앵글을 직접 사다가 책상 모양으로 조립하고, 그 위에 베니아 판을 잘라 책상처럼 만들고 다시 그 위에 흰 비닐을 깔아 놓았

다. 내가 만들기 힘든 사무용 가구들은 모두 중고로 구입했는데 나중에 우연히 책상 밑을 보니 부적이 붙어 있는 것들도 있었다. 사무실에서 쓸 호치케스들은 청계천 벼룩시장(내가 아내와 첫 데이트를 하면서 양은냄비 동태찌개를 사 준 곳이다)에서 미제 중고를 한 개 1천원씩에 샀었다.

아, 물론 내가 발표하는 모든 글들이 쓰라린 경험에서 나온 것임을, 즉 내가 한번은 넘어져 보고 난 뒤 알게 된 사실들임을, 내가 처음부터 알고 있었던 것들은 아니었음을, 독자가 짐작하고 있다면 나 역시 한때는 화려하고 폼 나는 사무실에 눈이 멀었던 적이 있었음을 눈치 챌 것이다. 30대초에 시청 옆 서소문 한복판에 있는 폼 나는 빌딩에서 거들먹거렸던 적도 있었으니까. 그러다가 돈 벌어서 모두, 그 멋진 빌딩을 소유한 회사에게 갖다 바치고 있음을 깨닫고는 즉시 사무실을 옮겼는데 그 규모를 5분의 1정도로 줄였으니 내가 얼마나 공간을 줄였는지 짐작 할 것이다.

어쨌든 내 방의 벽을 투명유리로 만들고 직원들이 나를 볼 수 있게 한 시절도 10년 이상 된다. 화려한 소파? 그런 거 나는 모른다. 외국계 회사의 경영을 맡기 시작했을 때 구입한 소파조차 중고품이었다. 나는 소파보다는 회의용 탁자를 더 선호한다. 당신도 사업을 구상한다면 그런 자세로 해라.

둘째, 내가 수없이 강조하는 것이지만, 준비가 철저하여야 한다.

30년 이상 만남이 없었던 고교 동창 한명이 어느 날 갑자기 나에게 전화를 걸어왔다. 그런 경우 대부분은 뭔가 물건을 팔고자 하는 목적이었지만 그는 내게 동창으로서 조언을 듣고 싶어한다는 것이었다. 점심을 함께 하면서 그는, 대기업을 서너 곳 다니다가 2년전 쯤 퇴직하였고, 곧 캐나다 이민을 가서 오피상을 하고자 한다고 하면서, 자신이 캐나다에서 좋은 물건들을 찾아 내 한국에 보내면 유통을 맡아줄 수 있느냐고 물었다. 그 대화 내용:

“회사 다닐 때는 뭐 했었니?”

“XX회사에서 XX 담당이었지.”

“그런데 오파상을 하려고 한다고?”

“그래. 오파상이나 해보려고.”

“영어는 얼마나 하니? 토익이나 토플 본 적 있니?”

“토익은 대학교 다닐 때 본 게 마지막이었는데 형편없지 뭐.”

“회사 다니면서 영어 공부한 적 없니?”

“없지 뭐.”

“회사 다니면서 학원 같은 곳에 다닌 적 있니?”

“아니.”

“회사 다니면서 책은 주로 뭘 읽었니?”

“역사 소설을 좀 읽었지.”

“최근에 오파상에 대해 공부한 적 있니? 무역업무 관련 서적을 읽었거나 학원에 다닌 적 있니?”

“아니, 이제 해야겠지, 뭐.”

여기까지 이야기를 하고 나서 나는 식사를 중단하고 수저를 팽개치다시피 내려놓았다.

“야, 이 10새끼야. 내 이야기 똑 바로 들어라. 나는 너 같은 새끼가 제일 싫다. 얼마나 싫어하냐 하면 이렇게 밥을 같이 먹다가도 지금껏 먹은 것 모두를 네 면상에 토해내고 싶을 정도로 싫다. 이 18놈아, 현재까지 노력이라고는 개뿔도 안하고 살다가 이제 와서 ‘오파상이나’ 해보려고 한다고? 야 이 10새끼. 오파상이나? 오파상이 누구네 집 강아지 이름인 줄 아냐? 하다못해 구멍가게를 하더라도 공부할 게 많

은 데 무역에 관한 책 한 권 안 본 새끼가 ‘오파상이냐?’ 너, 미친새끼 아냐? 영어도 좇도 못하는 게 이민을 가서 오파상이나 하려고 한다고? 캐나다 사람들이 영어도 좇도 못하는 네가 뭐 이쁘다고 너를 파트너로 삼는다는 말이냐? 너를 호구로 알고 그냥 재고품 처리하는데 이용할 테고 그런 쓰레기 더미들을 나보고 팔아달라고? 이 쌍놈의 새끼. 내가 네 똥꼬나 닦아 줄 사람으로 보이냐? 너같은 새끼는 이민가서 10년정도 칠면조 도살장이나 다니면서 칠면조 똥집이나 만지고 살아야 정신을 차릴 놈이다, 이 쌍놈아. 그런 개떡 같은 정신 자세로 얼마 전까지 회사를 다녔다는 게 정말 신통방통하다.”

그의 눈에는 눈물이 고이기 시작했지만 나는 말을 멈추지 않았다.

자, 독자들은 내가 뭘 말하는지 이미 너무나 잘 알 것이다. 언젠가 어느 독자(고시 출신의 공무원)가 미국에 가서 세탁소를 하려고 한다고 했을 때 내가 준 조언은 지금 당장 우리나라 세탁소에 가서 인부로 일하라는 것이었다. 그게 사업이건 장사건 처음에 가져야 할 자세이기 때문이다.

셋째, 공부는 하되, 경영 관련 서적들의 내용을 선불리 받아들이지는 말아라.

사업을 꿈꾸는 사람들의 많은 수는 “사업 = 경영”이라는 등식에 사로잡혀 수많은 유명 경영자들이 저자로 표기된 책들을 읽는다. 실제로 대학이나 대학원의 경영학과에서 배우고 있는 많은 사례들 역시 유명 기업들과 그 경영자들에 대한 스테리이다.

당신이 사업을 꿈꾸고 있거나 사업을 이미 진행 중이라면 먼저, 유명 경영자들이 저술한 것으로 알려진 책들의 대다수는 그 경영자들이 직접 쓴 것이 아니라 대필작가들이 쓴 것이라는 사실을 뼈 속 깊이 명심하여라. 이것은 국내 경영자이건 해외 경영자이건 마찬가지이다. 그런 책들은 거의 모두 유명 경영자가 몇 시간 말한 것들 혹은 간략히 기록한 것들을 어떤 전문적인 대필 작가가, 그 경영자 주변의 사람들로부터 보충설명을 취한 뒤 그럴듯하게 조합, 각색, 창작하여 포장한 뒤 출판한

것들이다.

때문에 듣기 좋은 말들은 물론 예쁜 꿈과 이상들이 “아주 잘”(때로는 “대단히 감동적으로”) 기록되어 있지만 그 책들이 실제상황을 그대로 여과없이 기록한 것은 결코 아니라는 것을 기억하여야. 즉 그 책들은 사업과 경영에서 어느 한면만을 단편적으로 보여줄 뿐이지 전체를 보여주지는 않으며 특히나 실전에서 부딪히는 여러 종류의 문제들에 대해서는 입도 뺏긔 하지 않는다는 말이다. (내가 이삼십대에 누군가가 내게 그 사실을 귀뜸이라도 해 주었다면 나는 상당한 시행착오를 줄일 수 있었을 텐데...: 가정법과거완료).

또 하나 기억하여야 할 사실은, 각종 경영학 관련 서적들에서 나오는 여러 가지 훌륭한 사례들을 있는 그대로 당신이 적용하려고 하면 절대 안 된다는 점이다. 예를 들어 MS, GE, HP, SONY, TOYOTA 등등의 사례들을 사업을 이제 시작하려는 당신이 신주단지처럼 신봉하였다가는 큰 코 다친다. 왜냐하면, A라는 업종에서 a라는 회사가 이룩한 성공적 경영사례라고 하여, 같은 업종이기는 하지만 a보다 규모가 훨씬 작은 회사에서도 그것을 따라 한다거나, 또는 B라는 업종에 종사하는 회사에서 적용하고자 한다면 상당한 위험을 감수하여야 하기 때문이다.

어리석은 대중들(특히 청년기의 사람들이나 직장인들)은 이 사실을 전혀 모른다. 그래서 특하면 어떤 회사는 이러저러한 방법으로 성공했다는 것에 사로 잡힌다. 기억해라. 그 방법과 정 반대되는 방법으로 성공한 경우도 분명 있으니까.



사업을 할 때 알아야 할 것들 (2)-사람관리

넷째, 사람 관리이다.

장사에서 인건비를 줄이려면 당신이 북도 치고 장구도 치고 혼자서 별 걸 다하여야 한다고 했다. 사업에서도 그 원칙은 초기에는 반드시 지켜져야 한다. 하지만 장사이건 사업이건 간에 혼자서 북치고 장구치고 하는 데는 한계가 있기 마련이다. 언젠가는 직원을 어쩔 수 없이 채용하여야 한다. (물론 직원은 한명도 없이 외부인력을 일당제로 고용하여 수년간 사업을 하여 온 사장도 내 주변에 있는데 사무실조차 없지만 건설회사들을 상대로 위생설비 공사를 꾸준히 도급받아오고 있다.)

그런데 직원은 어떻게 채용하여야 하며, 또 월급은 얼마나 주어야 할까?

먼저 사람을 어떻게 뽑아야 하는지를 생각하여 보자. 당신으로서는 능력 있고 똑똑한 경력 직원을 뽑고 싶겠지만 뒷돈이 많지 않은 한, 사업 초기 단계에서 그런 사람을 구한다는 것은 매우 어렵다. 입장을 바꿔놓고 생각해 보라. 직원도 없고 사무실도 초라하고 일을 시작한 지도 얼마 되지 않았다고 하는 작은 회사에 당신 같은 면 취직하고 싶겠는가?

사업을 친구나 선배, 후배 등과 함께 하면 어떻겠느냐고? 착각하지 마라. 일이란, 같이 하여 보기 전까지는 그 능력을 전혀 가늠할 수 없다. 같이 놀러 다니며 술도 같이 마시면서 정을 키워왔고 그러면서 상대가 어떤 사람인지 정도를 알고 있기에 함께 일하고 싶다는 생각은, 일의 본질을 아직도 모르고 있는 당신의 무지를 보여 줄 뿐이다.

가까운 친구나 선후배가 모여 사업을 하여 성공을 하게 되는 경우는 주로 그들 모두가 “일단은 이 사회에서 학습능력이 검증된 경우”이다. 즉 참여자들 모두가 머리가 좋다는 것이 이미 학벌로 입증되어 있는 경우이거나 같은 직장에서 일을 함께 해 본 경험을 공유한 동료들이 뭉친 경우이다. 군대 동료나 선후배는 어떨까? 잊어 버려라.

어쨌든 내가 사업초기에 취하였던 원칙은 대강 아무나 뽑는 것이었다(사업초기에 한한다!). 아무나 뽑아서 어떻게 일을 시키느냐고? (소형 톱니바퀴 제조분야에서

세계적으로 유명한 일본의 주켄공업은 그 인력 관리 방식이 “선착순 채용, 명예퇴직 없음, 출퇴근시간 없음, 학력, 경력 등 채용기준 없음”이다. 서점에 “주켄 사람들”이라는 책이 있으므로 경영자가 되기를 꿈꾸는 사람은 반드시 읽어보기 바란다.)

사업 초기에 내가 언제나 써온 방법은 이러했다. 우선은 내가 북을 치면서 북치는 방법을 어느 정도 배워놓은 뒤 적당한 사람을 뽑아 그 방법을 그대로 가르쳐 준다. 그래서 북 소리가 나기 시작하면 나는 장구를 치고, 그러다가 내 장구 소리가 궤도에 오르면 장구를 칠 사람을 뽑는다. 내가 나 스스로 전혀 일해보지 않은 분야에서 사람을 뽑은 경우는 운전기사 뿐이었을 정도로 나는 일단은 내가 먼저 해보고 어느 정도 감을 잡았을 때 사람을 뽑았다는 말이다. 내가 왜 그렇게 하였을까?

다른 사람을 고용할 때 당신이 모르는 것을 대신하여 줄 사람은 인건비가 비싸다. 하지만 당신이 알고 있는 것을 하여 줄 사람의 인건비는 언제나 전자의 경우 보다는 싸게 책정된다. 즉 당신의 지식 부족을 메꿔 주는 데 사용되는 인건비는 당신의 시간 부족을 메꿔 주는 데 사용되는 인건비보다 언제나 높게 책정된다는 말이다.

예를 들어 보자. 당신이 경리 업무에 대하여 백지라면 경리 직원을 뽑을 때 당연히 경력자를 뽑고자 할 것이다. 그러나 사업 초기에는 할 일도 많지 않을 것이기에 다른 여러가지 잡무들도 함께 처리할 것을 당신은 요구할 것이고 봉급도 넉넉하게 주지는 못할 것이다. 그래서 곧 그 경리직원은 불만에 가득 차게 되고 기회만 생기면 사표를 내고자 할 것이지만 당신은 그 직원이 매일 한가하게 놀고 있는 것같이 보여 아주 못마땅해 질 것이다.

하지만 당신이 일단은 기초적인 경리지식을 혼자서 공부하고 최소한의 전표처리 등을 직접 하여본 뒤 적어도 간단한 장부정리라도 할 수 있는 수준의 지식을 갖추었다면 막말로 아무나 채용하여도, 가르쳐 가면서 일을 시킬 수 있게 되고 그 직원이 하는 일을 손바닥 보듯이 알고 있게 된다. 직원 입장에서는 일을 배워가는 것이

므로 그 과정에서 나름대로의 보람도 느낄 수 있게 된다.

직원이 스스로 알아서 공부하고 관련 업무지식을 자발적으로 증가시켜 나갈 것을 기대하지는 말아라. (하지만 혹시라도 그런 직원을 만났다면 봉급도 처음 약속한 것 보다는 대폭 올려주고 절대 놓치지 마라. 시키는 일만 하는 어중이 떠중이 2~3명 보다는 그런 사람 한명이 훨씬 더 효율적이고, 한 사람 봉급을 100이라고 할 때 150을 주면 된다.)

결국 사업 초기의 직원 고용의 핵심은, 반복적인 일을 대신 할 사람을 구하라는 것이지 두뇌를 빌릴 사람을 구하려고 하지는 말라는 것이다. 다시 한 번 명심해라. 사업이건 장사이건 간에 그 초기 단계에서 당신이 모르는 일을 다른 사람을 고용하여 시키려고 하면 그 인건비는 생각보다는 비싸게 책정될 수밖에 없고 그 사람이 일을 잘하는지 못하는지도 당신은 전혀 판단하기 어려우며 그저 그 사람이 보고하는 말에 의존하게 된다는 사실을.

이 원칙은 외주(외부 발주)를 할 때도 그대로 통용된다. 예를 들어보자. 예전에 원목으로 만드는 야외 데크 공사를 외부에 발주하였던 적이 있다. 데크 공사를 전문적으로 하는 업체들이나 목수들에게 물어보면 평당 40~50만원선을 달라고 한다. 이런 업체나 전문 목수들에게 내가 접근할 수 있는 방법은, 내가 원목 데크에 대해 아는 바가 있지 않는 한, “좀 싸게 안됩니까?”가 전부이다.

그런데 내가 목재를 사다 주고 목수를 도급제로 고용하면 얼마나 소요될까? 목재? 어떤 목재? 방부목? 어떤 방부목? 무슨 나무로 만든 거? 어떤 식으로 방부 처리된 것? CCA 처리? 그게 뭔데? 어떤 사이즈? 어떤 등급? 데크 판넬은 무슨 나무로? 방키라이? 말라스? 그게 뭔데? 못은 뭘 써야지? 아연도금? 전기도금? 길이는? 연결 금속은? 원목에는 뭘 칠해줘야 한단데 그게 뭐지? 스테인? 종류는? 그나 저나 설제는 어떻게 해야 하는데? 장선, 그게 뭐지? 뼈대라고? 얼마 간격으로 그 뼈대를 놓아야 하지? 그나저나 그 나무들은 어디서 구입하는 건데? 목수는 어디서 구

하고? ... 자, 이 모든 것에 대한 지식을 당신이 갖고 있는 상태에서 일을 진행하게 되면 비용은 얼마나 절약될 수 있을까? 절반 정도면 된다. (그런 지식을 흡수하는 월천이 된 인터넷에 감사하라. 아울러 인터넷에서 쓸만한 정보는 대부분 영어로 되어있음도 알아라.)

왜 그럴까? 당신이 모르는 일을 해 달라고 부탁하게 되면 상대방의 지식을 돈으로 사는 셈이 되고, 당신이 알고 있는 일을 부탁하게 되면 상대방의 시간과 경험적 숙련도만을 구입하는 셈이 되게 되기 때문이다. 마찬가지로, 사업이나 장사 초기에 뒷돈이 별로 없는 당신에게 필요한 사람은, 당신이 이미 알고 있는 것들을 단순 대행하여 줄 사람이다. 그래야 인건비가 싸다. (그리고 당신이 먼저 알아야 하므로 당신은 도대체 주말에도 놀 시간이 전혀 없게 된다는 것도 명심해라.)

사업 초기에는 설령 제 아무리 뒷돈이 많다 할지라도 정말 유능한 직원들은 미래가 불확실하다는 이유로 입사를 꺼려하는 경우가 많다. 물론 사업이 궤도에 오르면 입사 희망자들에게 회사와 개인의 미래를 어느 정도 구체적으로 제시할 수 있기 때문에 유능한 직원들을 채용할 수 있겠지만 사업 초기에는 그런 것이 없지 않은가. 결국, 당신이 모르는 것을 대신해 줄 사람을 뽑는 시점은 사업이 궤도에 오른 단계에서부터이다. 여기서 독자들은 사업 초기단계와 그 사업이 궤도에 오른 단계, 성장단계에 따라 사람관리 방식이 다를 수밖에 없음을 기억하여야 할 것이다.

내가 사업에 관록이 붙은 후에 알게 된 사실들:

1) 어떤 사람이 일을 잘하느냐 못하느냐 하는 것은, 실제로 그 사람에게 일을 시켜보기 전까지는 전혀 가늠하기 어렵다. 이른 바 스펙이라는 것이 제 아무리 화려하여도 일은 엉망으로 하는 직원들이 반드시 있으며 (주로 성실한 “범생이”가 많고 암기에 강하다), 스펙은 별볼일 없는데도 일은 아주 탁월하게 잘하는 직원들도 있기 때문이다.

2) 불알 두 쪽이 있다는 이유만으로 자신이 모든 여자들 보다 일을 더 잘할 것이

라고 믿는 옷기는 남자들이 꽤 많지만 그런 남자 10명을 합친 것보다도 더 탁월한 능력을 갖춘 여자들도 가끔 눈에 띄었다. 어디까지나 나의 개인적 경험이지만, 그런 능력 있는 여자들 중에서 남자들이 첫눈에 반하게 될 정도로 외모가 뛰어난 여자는 거의 보지 못했다.

3) 상당히 많은 여자들이 직장에 대하여 낭만적, 혹은 동화적, 혹은 영화적 환상을 갖고 있으며, 남자들도 마찬가지로이지만, 폼나는 일만 하게 되는 걸로 오해하는 경우도 꽤 된다.

4) 일을 잘하여 승진을 시켰더니 예상외로 쪼쪼매는 사람이 의외로 많다. 자리가 사람을 만든다는 말도 어느 정도는 맞는 말이지만 그 자리를 보존하지 못하는 사람도 많다는 말이다.

5) 친구나 가까운 친척을 직원으로 채용하는 것은 현명한 생각이 절대 아니다. 일을 못해도 그 사람에 대해 아무도 당신에게 조언하지 않을 것이고 직원들 대다수는 일을 잘하는 것보다는 사장 개인과의 혈연이나 인맥이 더 중요하다고 생각하게 된다.

6) 큰 조직에서 일했던 간부는 가능한 채용하지 않는 것이 좋다. 그들은 입사 후 얼마 뒤 자신을 보조하여 줄 직원이 필요하다고 말하기 시작할 텐데 그 말은 곧 자기 자신이 사실은 실무를 잘 모른다는 뜻이라고 보면 된다.

7) 직원이 자라난 가정환경은 매우 중요하다. 문제가 되는 가정환경은 집안이 콩가루이거나 이혼가정이 절대 아니고, 오히려 넉넉한 가정에서 남부럽지 않은 환경 속에서 귀하게 자라나 일하는 근성이 없는 경우이다.

8) 해고는 절대로 마음대로 시켜서는 안 된다고 생각하면서 사표는 아무 때나 낼 수 있다고 생각하는 직원들도 적지 않다. ...등등

이제 월급 문제에 대하여 생각하여 보자. 사장인 당신이 직원들에게 아주 넉넉한 인건비를 지불하고자 한다면 당신 호주머니가 얇아 질 것이다. 반면에 직원 인건비

를 엄청 짜게 지불한다면 당신 호주머니가 불룩해 질 것이다. 당신이라면 어느 쪽을 택하겠는가? 그런데 당신이 사업이나 장사를 하려고 한 목적이 뭔가? 우선은 돈을 좀 벌려고 그러는 것 아닌가(이 사실을 예쁘게 포장하여 듣기 좋게 말하는 사람들을 절대 믿지 마라.) 직원들에게 돈을 ping ping 주다 보면 당신 호주머니는 언제 불러진다는 말인가? 반면에 직원들에게 정말 쥐꼬리만큼만 주게 되면 직원들이 수시로 사표를 낼 것이고 회사에 대한 충성심 따위도 기대하기 어렵게 될 것이다.

인건비 문제는 이처럼 당신이 갖게 될 이득의 크기와 직결된다. 직원이 10명이고 그들 모두의 월급을 각각 20만원만 더 낮춘다면 200만원이라는 돈이, 1년이면 2천4백만원이라는 돈이, 당신 호주머니 속으로 더 굴러들어오게 되지 않는가. 경영학에서 말하는 인사관리법이라는 것도 사실 별 것 아니다. 그럴듯한 미사여구로 장식된 모든 인사관리법의 핵심은 결국, 직원들에게 나가는 돈을 최소한도로 하면서도 최대의 이득과 최고의 능률을 얻어내는데 있다.

그러나, 그러나 말이다. 사장이 자기 혼자 잘 먹고 잘 살자고 직원들의 월급은 계속 쥐어짜기만 한다면 경영자로서 무슨 보람이 있겠는가. 스쿠루지 영감이 소설 속에서만 나오는 인간상은 아니지 않는가. “지금은 시작단계이므로 조금만 받아가고 나중에 회사가 돈을 많이 벌게되면 많이 주겠다”고 이야기하는 것은 어떨까? 글썄다. 주식이라도 나눠주고 법적으로 그렇게 하겠다는 의지를 분명하게 밝히지 않는 한, 내가 볼 때 사람이란 원래 화장실 갈 때와 나올 때가 틀린 법이므로 사장 호주머니부터 먼저 불리고 싶어질 것 같은데...? 실제로 그렇게 말하는 사장들치고 그 약속을 제대로 지키는 경우는 별로 보지 못했다.

특히 대부분의 직원들은 10년 후의 금송아지보다는 지금 당장 남들보다 더 많은 월급과 더 좋은 복지제도를 원한다는 것을 나는 안다. 하지만 사장 입장에서 보면 대부분의 직원들은 월급만한 값어치를 하는 것 같지는 않아 보이기 마련이라는 것도 나는 안다. 그래서 내가 내렸던 결론: 월급을 주는(혹은 결정하는) 사람과 월급

을 받는 사람사이에는 영원한 계곡이 있다. 직원들에게 월급을 얼마나 주어야 하는가 하는 것은 나에게 상당한 갈등을 불러 일으켰었다. 가난한 직원들을 도와주고도 싶었지만 나 자신도, 아니 나부터 먼저, 부자가 되고 싶었으니까.

자, 새겨들어라. 작은 회사의 사장에는 여러 부류가 있다.

첫 번째 부류는, 직원 월급은 겨우겨우 남들 주는 만큼만 주지만(또는, 그렇게 줄 수 밖에 없는 상황이지만) 직원들과 정말 허물없이 지내면서 김장도 같이 하고 목욕도 같이 다니며 소주도 자주 마시는 그런 “동양적 인간관계”를 유지한다.

두 번째 부류는, 첫 번째 부류의 사장처럼 행동하지는 않지만 직원들에게 “듣기 좋은 말을 입술로만 즐겨 하는”(즉 돈이 들어가지 않는 것만 골라 하는) 사장들이다. (내가 제일 싫어하는 부류이다. 성경에 “네 보물이 있는 그곳에 네 마음도 있느니라”는 말이 있다. 마음이 있다면 보물도 가야 한다는 말인데 사장의 보물은 입술로 하는 말이 아니라 사장의 호주머니 속에 들어가 있는 돈이다.)

세 번째 부류는, 직원들에게는 월급을 최소한도로만 주고 직원들과의 “동양적 인간관계”를 형성하는 데 있어서도 전혀 관심이 없거나 직원들을 비인간적으로 대하는, 즉 철저하게 부속품으로만 생각하는 그런 사장들이다.

네 번째 부류는, 직원들에게도 넉넉하게 대우를 하면서 직원들과 정을 쌓아가며 “동양적 인간관계”를 유지하는 경우이다. 아시아에서는 이런 CEO들이 존경을 받는다. 하지만 아시아를 제외한 다른 지역들에서는 사장이 직원들과의 “동양적 인간관계”를 유지하느냐 하지 않느냐 하는 것이 큰 관심사가 되지 않는 경우가 더 많다.

자, 당신이라면 어떤 사장이 되고 싶은가?

언론에서 자주 훌륭한 경영자로 등장하는 사람들 중 일부는 정작 그 직원들에게서는 정반대의 평가를 받고 있다는 것도 나는 안다. 내가 경영에 간접적으로 관여하는 회사들이 몇 개 있다. 어느 날 그 중 한 공장장이 내게 하급 직원들로 인해 골치가 아프다고 하소연하였다. 그 하급 직원들은, 내 표현방식으로 말한다면 정말 컨베이어 벨트 앞에 서서 일하는 직원들이었다.

나는 공장장에게 물었다. “자네, 저 직원들에게 미래가 있다고 생각하는지 내게 말해봐. 저들도 열심히 하면 자네 위치만큼 올라갈 수 있는 희망이 있다고 생각돼? 아니지? 아무리 저들이 일을 잘해도 못하는 직원들하고 봉급 차이가 별로 없지? 이 회사에서 주는 인건비도 다른 회사들과 대동소이하지? 그렇다고 뭐 특별한 복지혜택이 있는 것도 아니고. 이런 사실들을 저들이 모를 것이라고 생각하나? 그런 마당에 자네가 소리를 지르고 악악거린다고 해서 저들에게 무슨 변화가 일어날 것이라고 어떻게 기대하겠는가?”

그러나 사람은 돈과 지위를 위해 일하는 것만은 아니야. 돈과 지위를 보장하지 못할 경우에는 다른 두 가지를 제공해 주어야 돼. 하나는 인간적 관계야. 동생처럼 형처럼 대하면서 발가벗고 목욕탕에서 등도 밀어주며 관계를 만들어가야 해. 술자리도 자주 가져야 하고 자네는 주로 듣는 입장이 되어야 하는 법이야. 자기 자신이 하나의 부속품이 아니라 인격체라는 것을 느끼도록 배려하라는 말이야. 또 다른 하나는 무엇인가 보람이나 배움을 느끼도록 해야 해. 어려운 과제를 주고 해결하게 한다거나 교육을 시키라는 말이야. 그런데 그 교육이 회사에 도움만 되는 일방적인 것이 되면 절대로 안돼. 개인의 삶에도 도움을 주는 것이야 해. 그래야 일할 맛이 나게 되는 법이야.”

이제 사장의 입장에서 직원들과의 “인간관계”를 어떻게 하여야 하는가를 살펴보

자. 나는 주변의 경영자들에게 이런 말을 한다. “중소기업 수준의 제조업을 하려는 사람들은 아내를 잘 만나야 한다. 제조업은 기본적으로 인건비 비중이 높다. 인건비를 넉넉히 지급한다면 회사에 남는 게 없고 사장이 먹을 떡이 작다. 그러므로 인건비는 그저 남들 주는 만큼만 주게 되는데 직원들 입장에서 볼 때는 다른 곳으로 옮겨도 비슷한 대우를 받을 수 있을 것이므로 애사심도 없기 마련이다. 따라서 이른 바 인간적으로 서로 얽히고 설켜야 하는데 결국 사장 아내가 공장에 와서 돼지고기라도 구워주고 사장이 직원들과 목욕도 자주 하고 소주도 마시며 잘 어울려야 하는 법이다. 그렇게 해서 사장 가족과 직원들 가족이 서로 상대방 부엌 숟가락 개수도 알 정도가 되어야 인사관리가 순조로운 법이다.”

인건비 비중이 높은 업종에서 사장이 고급 승용차를 타고 다니게 되면 직원들 중 일부는 우리가 뼈빠지게 일해서 사장만 잘 사는구나 하는 생각을 갖게 될 수도 있는데 그런 생각은 전염성이 아주 강하다. 즉 차 하나를 사더라도 직원들 눈치를 보게 될 수 밖에 없다는 말이다.

어쨌든, 여러 직원을 둔 사장이 직원 각각과 개인적인 관계를 형성 유지시키고자 한다면, 퇴근 후에 직원들과 식사도 자주하여야 하고 술도 같이 마시며 노래도 불러야 하는 법이다. 그리고 여기에 사용되는 시간은 직원의 수가 수십명만 되어도 거의 매일 있게 되고, 그 결과 사장 개인의 가정생활은 거의 사라져 버린다. 즉 애들이 학교는 잘 다니는지, 아내(혹은 남편)는 요즘 무슨 생각을 하는지 등등 전혀 모르게 되어 결국 집은 마치 하숙집 같이 그저 잠만 자고 나가는 그런 장소로 전락하게 된다는 말이다.

여기서 당신이 왜 사업을 하려는지 다시 한번 생각해 보자. 돈 좀 벌려고 아닌가. 왜 돈을 벌려고 한다고? 가족과 행복하게 살려고 아닌가. 그런데 직원들에게 많은 시간을 할애한다면 가족과의 행복은 언제 추구할 수 있다는 말인가?

결국 내가 취한 방침은, 일단은 최소한도의 인원만 채용하고 그들에게 남들 주는

만큼 이상을 주되 “동양적 인간관계”는 포기하자는 것이었다. 즉 사업 초기에 채용하게 되는 직원의 월급을 가장 합리적으로 결정하는 방법은 이른바 “시장 원칙”에 따르는 것이다. 비슷한 스펙을 가진 사람들에게 비슷한 규모의 회사에서 주는 월급 수준에 따르라는 말이다.(실제로 이런 방식은 한국에 지사를 세우는 외국 회사들 대부분에서 채택되는데 그들이 참고로 하는 봉급결정 참고자료가 주한 외국 상공 회의소들에서 정기적으로 발행된다.)

하지만 그것도 헛수를 넘어가게 되면 직원들이 봉급 인상을 기대하게 되기 때문에 회사의 이득이 점점 더 많아지지 않는다면 문제가 발생할 수 밖에 없었다. 즉 매년 사업이 성장하고 이득이 증가된다면 그만큼의 열매를 직원들과 나눠 가져갈 수 있겠지만 매출이 증가하지 않고 이득도 증가하지 않는다면 봉급 인상은 어렵게 될 수 밖에 없지 않겠는가.

산업화시대의 산업 성장기에는 수많은 기업들이 초고속 성장을 할 수 있었기에 세월만 지나도 월급을 올려줄 수 있는 연공서열 방식의 임금 정책이 통할 수 있었으나 그런 기업들이 이미 기반을 잡고 있는 산업화시대 말기 및 정보화시대에서 내가(혹은 당신이) 소규모로 뭔가 벌린 일이 계속적인 수익 뿐만 아니라 그 수익의 규모가 매년 증가되지 않을 경우 결국 내부적으로 직원들은, 그리고 사장도, 갈등을 느끼게 된다.

나는 이 문제를 어떻게 해결하였을까?



사업을 할 때 알아야 할 것들 (3)

그 문제의 해결책은 너무나도 뻔한 것이었는데 수익을 더 많이 창출하는 것뿐이

었다. 그러나 이게 쉬운 문제가 아니었다. 경쟁사들이 뻘히 있는데 가격을 더 올린다는 것은 자살 행위였다. 나는 이러한 사실을 직원들에게 솔직히 토로하고 해결책을 제안하였다.

첫째, 광고보다 더 강력한 무기는 입소문이라는 것을 믿어라. 무슨 일을 하건 간에 입소문이 나게 하려면 어쩌다 찾아온 고객의 신뢰를 철저히 받아야만 한다. 고객의 신뢰는 감동에서 나온다. 고객을 감동시키는 법은 간단하다. 약속은 남들 하는 만큼만 하지만 실제로는 그 약속 보다 더 많은 것을 해주면 된다. (고객의 신뢰를 받는 법은 별도 항목에서 다룰 것이다. 내가 방송 음향기기 사업을 시작한지 얼마 되지 않았던 때의 일이다. 어느 날 토요일 오후에 전라남도 광주에서 A/S 접수가 들어왔다. 월요일에 직원을 보내겠다고 내가 말했을까? 아니다. 즉시 직원들 중 동원 가능한 인원을 수배하여 함께 광주로 가서-고속도로에서 쉬지도 않았다- 수리를 해 주었다. 후에 그 고객은 내게 다른 고객들을 부지기수로 소개하여 주었다.)

둘째, 경쟁이 없는 것들을 새롭게 찾아서 들어간다. 남들이 볼 때 별로 멋있어 보이지 않는 것들을 주로 한다는 말이다. 폼나지 않는 것들에는 천재들이나 큰 회사들이 들어오지 않으며 일류대 출신도 오지 않는다. 그저 보통 사람들이 들어올 뿐이므로 우리가 열심히 하면 충분히 이길 수 있다. 그리고 경쟁이 약할 때 최대로 수익을 창출한다. (나는 원가 5만원짜리 기계장치를 만들어 50만원에 정신없이 판 적도 있는데 나 밖에 그 물건을 파는 사람이 없었기 때문이다.)

셋째, 그 업종에서 경쟁이 치열해지면 그 업종을 버리거나 또는 현상유지만 하게 하고 다른 업종을 추가한다. 기존 업종에서 오버헤드 코스트(직원 인건비같은 필수적인 운영비)를 커버하게 되면, 새롭게 들어가는 업종에서 우리의 오버헤드 코스트

는 제로가 된다. 하지만 우리가 들어가게 될 새로운 업종의 경쟁자들은 오버헤드 코스트를 그 업종에서 마련하여야 한다. 당연히 우리의 가격, 품질, 서비스가 그 경쟁자들보다 더 좋을 것이며 따라서 1년만 원가 박치기를 하면 고객을 휘어잡을 수 있다. 고객의 신뢰가 확보되면 이득이 없는 과거 제품은 퇴역시키고 이득이 있는 신 제품을 내 놓는다.

넷째, 오버헤드 코스트를 최대한 낮추어야 하므로 신규 인력의 채용은 최대한 하지 않는다. 따라서 기존 직원들이 새 업종의 업무도 맡아야 한다. 즉 한 가지 일을 하는 것이 아니라 두 가지 이상의 일을 해야 한다는 말이다. 이렇게 해서 수익이 늘어나게 되면 그 수익은 직원들에게 돌아간다. 즉 직원이 개인적으로 투 잡(two jobs)을 갖는 것이 아니라 회사가 투 잡, 쓰리 잡을 만들어 나가면서 수익을 증대시킨다. 그러므로 개인적으로 부업을 하겠다는 생각은 하지 말아라.

다섯째, 새로운 일을 해야 할 때는 다소 두려움도 있을 것이다. 그러나 겁내지 말아라. 그 두려움은 지식의 부족에서 생기는 것일 뿐이다. 모르면 배우면 된다. 나도 모르면 배운다는 사실을 잊지 말아라. 배운다는 것은 지식을 쌓아야 한다는 말이며 결국 능력개발을 해야 한다. 그러므로 공부해라. 대다수의 보통 사람들이 하는 사업은 기껏해야 책 한권의 지식도 필요하지 않다는 것을 진리로 믿어라.

여섯째, 한정된 시간에 복수의 일을 하려면 효율이 높아야 한다. 효율을 높이려면 끊임없는 업무 개선이 필요하다. 그러므로 언제나 개선을 생각해라. 6개월간 같은 방식으로 일을 하고 있다면 뭔가 잘못된 것이다. 개선을 못하게 되면 일에 치이게 된다. 컴퓨터 활용 능력은 업무개선을 꺾하는데 있어 필수적인 지식임을 명심해라.

일곱째, 시간을 절약할 수 있는 모든 방법을 다 동원하여라. 예를 들어 사내 결재 보고 혹은 회람 목적의 모든 문서 작성에는 절대 시간을 많이 투자하지 말아라. 그저 텍스트만 입력하면 되며 문서를 보기 좋게 꾸미는 따위의 짓은 절대 하지 말아라. 심지어 이면지에 볼펜으로 전혀 예쁘지 않게 끄적거리 올려도 전혀 상관없다. 회사 내부 결재를 받기 위해 결재 서류를 폼 나게 꾸미는 녀석이 있다면 내가 그냥 두지 않을 것이다. 파워포인트로 작성하는 것은 오직 외부용뿐이다.

여덟째, 각자가 개별적으로 지식을 증대시키기 위해서는 엄청난 노력과 시간이 필요하다. 그 노력과 시간을 축소시키려면 자신이 알게 된 지식과 경험을 다른 사람과 공유하여야 한다. 그렇게 하려면 모든 업무 메일을 관련자 모두가 송수신하여야 하면서 배워야 한다. 이게 지식 공유이고 지식 창고이다.

아홉째, 전체 회식이나 단합대회, 운동회 같은 것은 없다. 나는 도대체 밥을 같이 먹고 술을 같이 마셔야 일을 더 잘할 수 있다고 전혀 생각하지 않는다. 머리로 일을 하고 지식으로 일을 하자. 회사가 회식도 없어서 삭막하다고 생각되면 사랑이 충만한 종교단체로 가서 사랑을 듬뿍 느끼며 거기서 평생 살아라. 다만 부서별 회식은 아주 가끔씩 할 경우 허용하지만 개지랄 떠는 술판은 절대 허용하지 않는다. 반드시 술은 절제하며 마셔라.

광고보다 더 강력한 무기는
입소문이라는 것을 믿어라

-사업을 할 때 알아야 할 것들(3)-中에서

명심해라. 온 동네 사람들이 다 알고 있는
경제 지식은 당신을 절대로 부자로 만들어
주지 못한다. 그 이상이 필요하다.

기억해라. 교양인에게 돈 많이 주는 세상
이 아니다. 부자가 되어 경제적으로 자유로
워지고 싶다면 당연히 일용할 양식부터 너
넉하게 만들 수 있는 책을 먼저 읽고 그 다
음에 교양을 닦아라.

-돈과 먼저 친해져라-中에서



카페 기고글

s · a · y · n · o

제5장 돈의 성질과 돈에 대한 마음가짐

돈에 대한 위선을 버려라
돈과 먼저 친해져라
시간이 돈이 되게 만들어라
돈은 오직 기회와 첫 단추만 채워준다
돈 갖고 사람을 차별하면 안된다고?
돈을 모을 때는 날파리들을 조심해라
공자+나는 무소유의 삶은 살지 못한다



돈에 대한 위선을 버려라

돈에 대한 한국사회의 태도는 ‘지킬박사와 하이드씨’ 처럼 대단히 이중적이다. 어느 종교에서는 돈이라는 말 대신에 물질이라는 단어를 즐겨 쓴다. 신성한 장소에서 돈이라는 단어를 입에 올리는 것조차 불경스럽게 여기기 때문일지도 모른다. 돈에 대하여 말하는 것을 상스럽고 천하게 여기는 태도는 우리 사회 어디서나 나타난다. “황금을 보기를 돌같이 하라”는 최영 장군식의 초월적 가르침도 있고 “나물먹고 물마시고 팔 베개를 베면 행복한 것”이라는 식의 안빈낙도가 교육의 한 핵심으로 자리잡고 있다. 이런 점들을 생각하면 이 사회는 그 어느 나라보다도 더 깨끗하고 청렴하여야 할 것이다.

그러나 현실을 살펴보면 작가출신 정치인 김홍신의 말처럼 이 나라는 한 푼이라도 서로 더 빼앗기 위해 “서로 뜯어먹고 사는 사람들”이 가득한 곳이고, 그러한 탐욕으로 인해 한국의 부정부패지수는 에스토니아, 남아프리카 공화국, 모로코 등보다도 더 낮은 48위이며(국제투명성기구 2000년도 발표) 전세계 수출주도 국가 19개국 가운데 한국의 뇌물공여지수는 최하위인 18위에 머물고 있고, 떡값과 리베이트가 어느 곳이나 만연하여 있다. 돈에 대한 태도가 이렇게 겉과 속이 전혀 다른 이상한 모습을 보이는 나라가 또 있을까?

J.크놀린의 소설 ‘천국의 열쇠’는 두 청년 안셀모 밀리와 프랜시스 치섬의 삶을 비교하여 보여준다. 같은 성직자의 길을 가면서도 늘 가난한자의 편에서 검소하게 사는 프랜시스와 명예와 부를 추구하는 안셀모. 신학생 시절에 안셀모는 학생회 회장과 여러 모임의 회장직을 맡았었고 프랜치스는 조용하면서도 종종 풍파를 일으키는 문제 학생이었다. 출세를 하는 것은 안셀모였다.

프랜치스는 자신이 선교사로 활동하는 중국의 파이란 지방에 프로테스탄트 교회가 들어서자 배타적인 태도를 보이기는커녕 사랑을 공유하고자 한다. 이런 저런 이

유 때문에 그는 이단시 당함으로써 인간적인 눈으로 볼 때에는 실패로 연속된 삶을 살게 된다. 반면에 안셀모는 주교가 된다. 주교가 된 안셀모의 방문을 위해 프랜치스는 새로 성전을 준비하느라 정성을 다하지만 홍수로 인해 성전은 모두 무너진다. 그 자리에 거대한 행렬을 이끌고 멋진 말만 하러 온 안셀모. 그리고 보여줄 것이 모두 다 무너져 버린 프랜치스. 안셀모의 마차때문에 프랜치스는 진흙탕 물까지 뒤집어 쓴다. 여전히 세상의 존경을 받는 쪽은 안셀모이다. 프랜치스는 사회적 명예나 부는 원하지 않았다. 그가 추구한 것은 오직 사람들간의 화목과 사랑이었다.

안셀모와 프랜치스는 우리들이 세상을 살아가면서 탐내는 두 가지 욕심을 보여준다. 명예와 부와 편안함이라는 욕심과 자기를 희생하며 실천하는 사랑과 그로 인한 보람내지는 기쁨을 누리려는 욕심. 그 어느 쪽의 길도 사실 쉬운 것은 아니다.

여기서 내가 독자들이 주목하기를 바라는 인간 유형은 “좋은 말만 늘어놓는” 안셀모이다. 소설에서 안셀모가 대중의 존경을 받았듯이 이 세상은 “좋은 말만 늘어놓는” 사람들이 존경 비슷한 것을 받는(한국은 특히나 더 그렇다) 이상한 곳이기 때문이다. 예를 들어보자.

변호사 : 나는 돈 때문에 일하는 것이 아니라 억울한 사람을 위해 변론하는 것이다.

의사 : 나도 돈 때문에 일하는 것이 아니라 환자의 고통을 덜어주기 위하여 일한다.

정치인 : 나 역시 돈이나 명예 때문에 일하는 것이 아니라 국민을 위해 일한다.

교수 : 나는 돈은 없어도 그만이고 미래의 재목들을 키우는 것이 보람이다.

종교인 : 나야 물론 돈과는 거리가 멀고 사람들을 구원하기 위해 봉사하는 사람 아닌가.

그렇게 말하는 사람들이 부자로 살고 있다면 나는 그들에게 이렇게 말하고 싶다. “엇떡어라! 나는 당신들 모두가 먹고 살 수 있도록 돈을 낸다.” 나는 돈에 대한 욕망을 그럴듯한 명분이나 보람으로 위장하여 듣기 “좋은 말”로 포장하는데 능숙한 사람들을 전혀 좋아하지 않는다.

저술가 김지룡은 ‘개인독립만세’에서 이렇게 말한다. “명분에 따라 움직이는 사람들은 패거리 문화를 만들어 낸다. 명분의 세계에서는 옳고 그른 것이 없다. 자기에게 얼마나 유리한가가 판단의 근거이다. 명분을 내세우는 사람은 겉과 속이 다른 사람이고 사기꾼이기 십상이다.”(사족 : 나는 김지룡의 책을 매우 좋아한다. 그와 술자리를 같이 하기도 하였다. 하지만 내 아내는 그의 여성편력이 잘 나타난 책 ‘나는 솔직하게 살고 싶다’를 먼저 읽었기 때문에 그의 다른 책들을 거들떠 보지도 않는다. ㅎㅎ)

예컨대 변호사가 매일 라면도 먹기 힘든 보수를 받으면서 힘없고 억울한 사람들을 위한 변론만 하는 직업이라면 당신은 그 직업을 택하겠는가? 의사가 가난한 사람들을 위해 무료진료를 하여야 하고 과거 소련에서처럼 낮은 월급을 받을 뿐인 그런 직업이라면 당신은 하겠는가? 국회의원이 생기는 것 한 푼 없는 직책이고 힘도 없는 그런 직책이라면 그렇게들 하고 싶어 하겠는가? 대다수는 그럴 리 없지 않은가.

그런데도 어떤 사람들은 사실은 대가에 관심을 가지면서도 돈 때문에 일하는 것은 아니라고 극구 변명한다. 그들이 빈민촌의 가난하고 혈벗은 자선사업가, 무보수의 자원봉사자라면 나도 그 말을 믿고 존경한다. 그렇지 않다면 나는 그저 그들을 자기 속내는 숨기고 “듣기 좋은 말”만 하기 좋아하는 사람으로 평가 절하시키고 만다. 특히 특하면 국민의 이익을 내세우며 국민을 위한다고 하지만 실은 자기 실속과 밥그릇을 따지는 집단들은 그 집단이 공기업 노조건 무슨 협회건 간에 나에게 있어 꼴깍 떠는 놈들에 지나지 않는다.

내가 가난하였을 때 이 사회에서 이른 바 존경 받는다는 사람들은 내게 “돈이 중요한 것이 아니고 직업에는 귀천이 없으며 어느 일을 하던지 간에 보람을 찾아야 한다”고 강조하였다. 그들이 즐겨 들려주던 예화는 “두 명의 석공이 있었는데 한 사람은 먹고 살기 위해 일한다고 생각하였고 다른 사람은 부처님을 위한 석탑을 만든다는 보람을 갖고 일을 하기에 기쁨을 느낀다”는 것이었다. 그러나 내게 그런 이

야기를 들려주는 사람들은 석공이 아니었다. 품 나는 직업을 갖고 있었다.

자기들은 챙길 것 다 챙기면서도 다른 사람들에게는 “돈은 중요한 것이 아니다. 보람을 가지고 일을 해라”고 말하는 사람들은 도대체 무슨 근거로 그렇게 말하는 것일까? 나에게 그건 위선이며 자기기만이다. 보람을 느끼라고? 프랜체스처럼 자기를 희생하며 사는 사람이 내게 그렇게 말을 한다면 나도 믿는다. 그러나 그렇게 말하는 사람이 일한 대가로 받는 보수가 이 사회에서 상대적으로 높은 편에 속한다면 그는 대가를 보람으로 위장하고 있는 것이다.

수 많은 사람들이 돈을 벌고자 일을 하면서도 그 사실을 말하는 것은 꺼려하며 어떻게 해서든지 미화시키려고 한다. 자본주의 사회에서 프로는 아름답다. 프로선수는 돈 때문에 뛰는. 또 돈 때문에 뛰기에 프로가 되게 된다. 더 많은 돈을 받고자 더 많이 노력한다. 프로선수에게 돈은 그 노력에 대한 대가이며 자기만큼 노력하지 않은 사람들과의 차별을 원하는 자존심이며 명예이다. 돈을 적게 받으면 당연히 그것은 자존심에 상처를 주고 명예에 금이 간다.

1970년에 발표되어 많은 사람들의 사랑을 받아 온 리처드 바크의 ‘갈매기의 꿈’을 읽어 보았는가? 조나단이라는 갈매기가 고기잡이 배와 해변 사이를 단조롭게 오고 가며 먹는 것에만 급급한 다른 갈매기들 사이에서 추방당했어도 자신의 꿈인 완전한 비행을 위하여 열심히 노력한다는 내용이다. “가장 높이 나는 갈매기가 가장 멀리 본다.” 진정한 삶의 목적을 찾아서 비행하는 조나단은 더 높이 나는 것을 통해서 완전한 자유를 찾아간다. 정말 멋지다. (자고로 책은 이렇게 돈이나 먹을 것을 초월하는 내용을 담고 있어야 잘 팔리는데 정작 그런 책의 저자들 대부분은 국내의 류시화 시인처럼 인세를 많이 받게되어 돈이나 먹을 것을 걱정하지 않아도 되는 생활을 하게 된다. 이게 나로서는 좀 떨떠름하다.)

그러나 이 세상에는 벌레를 찾아 낮게 날면서도 자신이 높게 날고 있다고 착각하는 갈매기들이 넘쳐 난다. 그 갈매기들은 그 착각 때문에 위선자들로 전락하고 만

다. 나는 그런 위선자들 가운데서 능력있는 프로를 보지 못했다. 나는 남들이 뭐라고 하던지 간에 삶에 대한 자존심 때문에 낮게 날면서 벌레부터 먼저 잡아먹자고 작심을 했던 사람이다. 그래서 프로다. 월스트리트 금융기관들에서 신입사원 면접을 볼 때 지원사유를 성취감을 느끼기 위해서라고 답하면 모조리 불합격이다. 돈을 벌고 싶어서라고 말하는 사람만 합격된다. 부자가 되려면 돈에 대한 가식을 버리고 프로가 되라. 배고픈 갈매기는 높이 날려고 해도 기운이 없어 그렇게 하지 못한다.



돈과 먼저 친해져라

어떤 사람들은 이른 바 금융지식이나 투자지식을 돈을 운영할 수 있는 지식으로 믿는다. 물론 그러한 지식도 중요한 것이기야 하지만 나는 그런 지식을 전문적으로 갖추고 있는 재테크 상담가들 중에서 부자를 만난 적은 없다. 돈을 운영할 수 있는 지식은 단순한 금융지식이나 투자지식이 아니기 때문이다. 그것은 쏟아지는 정보를 이용하여 돈의 흐름을 볼 줄 아는 눈이며, 인간심리를 알고 문화를 이해하는 능력이며, 시장경쟁의 치열함 속에서 승리하는 방법을 법의 테두리 안에서 모색하는 힘이다.

그러한 지식을 얻으려는 노력으로서 나는 <신문>을 많이 본다. 수많은 기자들이 사방에서 수집하여 활자화시키는 정보들은 내게는 소중한 자산이 된다. 그러나 그들이 지면을 통해 알려주는 정보 모두를 내가 소중히 여기는 것은 아니다. 나는 내가 읽는 여러 종류의 일간지와 경제지들 중에서 매일 어느 하나를 택하여 우선 <경제>란부터 상세히 본다. 경제흐름을 알려주는 모든 기사는 정말 놓치지 않는다. (현재 나는 일간지 3개와 경제지 4개를 보고 있는데 내가 왜 그 비슷비슷한 내용들로

도배되어 있는 여러 신문들을 읽어 왔는지는 별도로 설명할 것이다.)

차 안에서 신문을 읽다가 원하는 기사를 칼이나 가위 없이 맨손으로 잘라내는 기법을 스스로 터득하기도 하였고, 책상 위에 놓고 칼을 대고 자르면 신문 한 장의 두께만큼만 칼질이 되는 특수한 칼도 서너가지 종류를 오래 전 외국에서 구입했을 정도로 나는 경제 기사를 소중히 여긴다. (그런 칼들이 교보문고에서 판매되고 있다. 단, 도서관의 책들을 오려내는데 사용하지는 말 것.)

경제란 다음에 보는 지면은 <문화>란이다. 문화를 알아야 인간을 이해하고 사업을 할 수 있기 때문이다. TV 프로그램에 대한 내용도 대충은 본다. 다른 사람들 다 보는 연속극이라고 해도 나는 거의 안보기 때문에 대화 중에 상대방이 무슨 말을 하는지 모르는 경우를 당하지 않기 위해 기초적인 내용만큼은 알아두기 위해서 이다.

정치, 사회, 스포츠 등은 대충대충 본다. 어느 한 신문에서 그런 분야에 대한 기사들을 내가 훑어보는데 바치는 시간은 2분도 안 된다. 어느 연예인이 이혼을 했건 말건, 박찬호의 금년 실적이 얼마가 되건, 정치인들이 무슨 일로 싸우건 간에 나는 그런 기사들은 대강 제목만 보고 만다.

그런 지면들에서 내가 집중을 하며 보는 것은 <광고>이다. 광고는 사회의 단면이고 사람들이 다른 사람들의 호주머니를 어떻게 노리고 있는지를 보여주기에 유심히 본다. 이런 상품이 나왔구나, 이 동네는 부동산이 이정도 가격이구나, 사원모집 광고를 이렇게도 하는구나 등등을 재빨리 눈에 집어 넣는다. 인터넷에서는 이것을 못 얻는다(PDF 형식으로 볼 수도 있겠지만 아직은 너무 불편하다).

시내버스는 타 본 지가 20년이상 되지만 지하철은 1년에 몇 차례는 나도 타게 된다. 막상 지하철을 타보면 체육계나 연예계에 종사하는 사람들이 상당히 많은 듯 느껴진다. 대단히 많은 사람들이 지하철에서 스포츠기사나 연예기사들을 읽느라 정신이 없기 때문이다. 이것은 샐러리맨의 나라라고 불리는 일본 뿐만 아니라 그 어느 나라에서건 대부분 비슷하다.

나는 해외 출장을 갈 때 대부분 일등석을 탔다. 한일노선에서는 일등석 손님들 중 야쿠자도 있을 정도로 여러 종류의 사람들이 타기에 스포츠 신문을 찾는 사람들을 많이 보았다. 하지만 장거리 노선에서 일등석 승객들은 거의 모두 경제지를 찾는다.(일등석 좌석에 있는 정치인들이나 공직자들은 제외한다. 그들은 대부분 항공사에서 “알아서” 좌석을 업그레이드 시켜 준 것이지 돈내고 탄 사람들이 아니므로 진정한 일등석 손님들은 아니다- 권력이 좋기는 하다.)

반면에 이코노미 클래스 즉 삼등석 승객들은 스포츠 신문이나 연예 주간지를 먼저 찾는다. 서로의 관심의 우선 순위가 틀린 것이다. 일등석 승객들은 일차적 관심이 경제이며 그래서 돈을 더 번다. 삼등석 승객들은 일등석의 넓은 좌석을 부러워하면서도 일차적 관심은 경제가 아니라 재미난 기사거리들이다.

사람들은 돈을 벌어야 하는 경제게임을 하고 있으면서도 이처럼 대부분은 스포츠 기사나 연예기사 같은 재미난 이야기 거리들에 관심을 갖고 있다. 정치에 대해 관심이 깊은 사람들은 또 얼마나 많은가. 신문사 인터넷의 자유토론장에 어쩌다 들어가보면 정말 가관이다. 수없이 많은 사람들이 침을 튀기며 말할 수 있는 분야는 정치, 스포츠, 연예 뿐이다. 특히 여자들은 연예인들에 대하여 지독히 관심이 많다. 여성잡지의 대다수가, 몰라도 되는 그렇고 그런 연예인 기사들로 도배되어 있지 않은가.

하지만 당신이 TV 앞에서 환호를 올릴 때 부자가 되는 것은 당신이 아니라 그 TV 속의 주인공됨을 깨달아야 한다. 스타들의 일거수 일투족에 대하여 관심을 가져도 당신에게 생기는 것은 땡전 한푼 없다. 당신은 지금 다른 사람들의 게임에 박수를 치고 있는 것이며 당신 자신이 주인공인 경제게임에서는 규칙도 모르고 있는 셈이다.

그러면서도 부자들을 도둑으로 싸잡아 비난한다. 십중팔구 당신은 정치인, 운동선수, 연예인 이름들은 줄줄 꿰지만 대차대조표는 볼 줄도 모르고 관심도 없을 것

이다. 이런 사람들이 TV앞에서는 낮이 나가고 신문을 읽으면 꼭 정독을 하면서, 5분도 안 돼 잊어버릴 뉴스 거리들에 온 시간과 정신을 바친다. 그러면서도 시간이 없다고 불평하고 여전히 부자가 되고 싶어한다.

부자가 되려면 돈과 친해져야 하는데 사람들은 다른 것들과 친하다. 돈과 친하여 진다는 것은 경제게임의 법칙을 안다는 것이고 경제의 피가 흐르는 증권, 부동산, 경영, 사업 등에 대한 책들을 읽는다는 뜻이다. 일간지에 나오는 경제란은 꼬박꼬박 챙긴다고? 경제지 하나와 경제 주간지(그 경제지를 발간하는 신문사에서 나오는 주간지 말고 다른 것을 보는 것이 좋다.) 하나 정도는 읽어야 무슨 감이 잡힐 것 아니겠는가. 신문값이 부담스럽다면 일간지 대신 경제지만 읽어도 된다.

명심해라. 온 동네 사람들이 다 알고 있는 경제 지식은 당신을 절대로 부자로 만들어주지 못한다. 그 이상이 필요하다. 그래서 책을 좀 읽으라고 하면 어떤 사람들은 정치, 문학, 역사, 종교 서적들을 본다. 교양이나 영혼의 양식을 얻기 위함이라고 하면서 말이다. 물론 나도 그런 책들을 읽는다(아마도 당신보다 훨씬 더 많이 읽었을지도 모른다). 예컨대 이집트 피라미드에 대하여 알고싶어서 한달 이상을 소비한 적도 있고 “악마의 문화사”라든가 “황금 가지” 같은 종교서적들에 심취해 시간가는 줄 모르기도 한다. 그러나 나는 비율로 따져본다면 그런 책들 보다는 돈 냄새 나는 책들을 더 많이 읽어왔다. 영혼의 양식보다 일용할 양식을 먼저 챙겼다는 말이다.

기억해라. 교양인에게 돈 많이 주는 세상이 아니다. 부자가 되어 경제적으로 자유로워지고 싶다면 당연히 일용할 양식부터 넉넉하게 만들 수 있는 책을 먼저 읽고 그 다음에 교양을 닦아라. 미국 프로야구 선수 박찬호가 연습은 안하고 교양증대에만 관심이 있었다면 어떻게 되었을까? 당신도 사회에서 대가를 받을 수 있는 것을 먼저 해라. 딱 1년만 미친 듯 하면 장담하건대 내년에는 벅찬 가슴을 갖게 된다. 교양이니 영혼의 양식이니 하는 것들은 그 다음에 해결해도 되지 않겠는가.

(사족 : 당신이 성인인데 ‘누가 내 치즈를 옮겼을까’ 같은 책을 읽고 감동을 받았다면 당신은 가야 할 길이 아주아주 먼 사람이다.)



시간이 돈이 되게 만들어라

헬라어에서 시간을 의미하는 단어는 두 개이다.

하나는 크로노스인데 흐르는 시간을 의미한다. 이것은 우리가 어찌지 못하는 대상으로서의 시간이다. 자동차를 타고 가다가 길이 막혀 어쩔 수 없이 보내게 되는 시간 같은 것이 이 크로노스이다.

다른 하나는 카이로스인데 의미있는 시간, 가치있는 시간, 보람있는 시간이 모두 여기에 해당된다. 이 땅에서 “잘 산다”는 것은 부자로 사는 것을 의미하는 것이 아니라 크로노스를 카이로스로 바꾸어 살아간다는 것을 의미한다. 크로노스를 카이로스로 변화시키려는 시도가 없는 시간은 그저 세월의 주름살에 불과하다.

하지만 내가 생각하는 시간에는 크로노스와 카이로스 이외에도 하나가 더 있다. “돈이 되는 시간”이 그것이다. 흔히 시간은 금이니 돈이니 말들 하지만 크로노스로서의 시간은 전혀 돈이 안 된다. 출퇴근 길 복잡한 지하철 안에서 이리 북이고 저리 북이는 시간은 그저 지나가는 시간일 뿐이며 술에 취하여 인사불성이 되어있는 시간도 마찬가지이다.

카이로스로서의 시간이라고 해서 돈이 되는 것도 아니다. 예를 들어 당신이 월드컵에서 한국을 응원하느라 근 한달동안을 축구에 모든 시간과 열정을 쏟으며 승리의 감격을 맛보고 패배의 아쉬움도 맛보았다면 그 시간은 카이로스는 될 수 있겠지만 그 시간이 돈이 되는 것은 아니지 않는가.

부자가 되려면 “돈이 되는 시간”이 많아야 한다. 일을 하고 보수를 받았다면 그 노동 시간은 “돈이 되는 시간”에 해당된다. “돈이 되는 시간”은 그 시간에 임하는 사람의 태도에 따라 크로노스가 될 수도 있고 카이로스가 될 수도 있다. 똑 같은 일을 하여도 다람쥐 쳇바퀴 돌리 듯 무심하게 무성의하게 기계적으로 한다면 그 시간은 크로노스에 지나지 않는다. 하지만 일을 개선시키고자 하고 자신의 힘을 모두 쏟아 부으며 최선을 다한다면 그 시간은 카이로스가 될 것이다.

“돈이 되는 시간”은 경제적 대가가 주어지는 노동 시간만을 의미하는 것이 아니다. 지금 당장은 대가가 주어지지 않는다고 할지라도 미래에 경제적 대가가 주어지는 지식을 얻는데 사용되는 시간 역시 “돈이 되는 시간”에 해당된다. 예를 들어 최우수 성적으로 학교를 졸업한다면 일단은 이 사회에서 대가를 더 받게 되는데 이 경우 공부를 잘 하고자 바친 시간은 “돈이 되는 시간”이기도 하다.

그러나 부자가 되는 게임은 학교 성적으로만 승패가 좌우되는 것이 아니다. 부자는 세상에서 받는 대가를 크게 함으로써 될 수도 있지만 세상에 지불하여야 하는 대가를 적게 함으로써 될 수도 있기 때문이다. 당신이 살아가면서 세상에 지불하는 대가는 상품이나 서비스에 대한 것이므로 “다른 사람들이 돈을 받고 해 주는 일들”에 대하여 당신이 알고 있다면 지출하는 비율이 줄어들어 주머니에 남는 돈이 늘어나게 된다. 예를 들어 웬만한 컴퓨터 고장은 직접 수리할 줄 안다면 그 수리지식을 얻는데 사용한 시간은 “평생” 컴퓨터가 고장날 때마다 돈을 절약시켜주는 원천이 된다. “평생” 말이다. 따라서 당신이 컴퓨터 하드웨어에 대하여 일단 역지라도 배워둔다면 그 시간은 “돈이 되는 시간”이 된다.

나는 이 법칙을 남들보다는 빨리 깨달았기에 시간이 날 때마다 정치나 연예인, 스포츠 선수 등을 제외한 모든 것에 대하여 관심을 갖고 배우고자 하였다. 나는 길 거리를 걷다가 도로공사를 하는 것을 보아도 인부들이 어떻게 하는지 세심히 바라보고 배웠다. 직접 눈으로 볼 기회가 없는 것들은 모두 책을 통해 감을 잡고 배워나

갔다. 그렇게 하는 시간이 바로 “돈이 되는 시간”이다.

사업 초기에는 하다 못해 복사기가 고장 났을 때 마다 서비스 수수료 몇 만원이 나가는 것이 아까워서 AS맨이 올 때 마다 그가 어떻게 하는지를 옆에서 지켜보는 나중에 수 십번 이상 내가 직접 고친 적도 있다. 그렇게 해서 내가 배운 분야는 하나 둘이 아니다. 결혼 전 내가 아내에게 보낸 첫 편지에서 겸손함 없이 건방지게 하였던 말 중 하나 역시 “나는 별 걸 다 아는 남자”라는 것이었다.

시간이 남는다고? 크로노스가 많다는 뜻이다. 닥치는 대로 책을 읽고 배워 나가라. 우선은 지금 하는 일과 관련된 것들부터 마스터하라. 그렇게 할 때 그 시간은 “돈이 되는 시간”이 될 수 있다. 일과 관련된 책들은 솔직히 재미는 없다. 하지만 재미가 충만한 책들만을 읽는다면 그 시간은 카이로스가 될 수는 있지만 돈이 되는 어렵다. 재미없어 보이는 지식들을 위하여 “돈이 되는 시간”을 먼저 투자하는 사람만이 크로노스의 굴레에서 벗어 날 수 있다. 그래도 인생은 즐기며 재미있게 살아야 한다고? 장담하건대 당신이 재미있는 것만 즐기며 시간을 보내는 동안 당신의 삶 자체가 조만간 재미없어질 것이다.

“불확실성의 시대”(The Age of Uncertainty)로 유명한 미국의 경제학자 갤브레이스(J.K.Galbraith)는 “인생에서 대부분의 물건, 이를테면 자동차나 연인이나 압은 그것을 지닌 사람에게만 중요하다. 그에 반해 돈은 그것을 가진 사람과 가지지 못한 사람 모두에게 똑같이 중요하다”고 말하였다. 그 중요한 것을 위해 지금 시간을 투자하라. 지금의 시간이 미래에 돈이 되게 만들어라.

“인생이란 비스킷 통 이라고 생각하면 돼요. 비스킷 통에 비스킷이 가득 들어 있고, 거기엔 좋아하는 것과 그렇게 좋아하지 않는 것이 있잖아요? 그래서 먼저 좋아하는 것을 자꾸 먹어버리면 그다음엔 그다지 좋아하지 않는 것만 남게 되죠. 난 괴로운 일이 생기면 언제나 그렇게 생각해요. 지금 이것을 겪어두면 나중에 편해진다 고, 인생은 비스킷 통이다, 라고.” - 무라카미 하루키 “상실의 시대” 중에서.



돈은 오직 기회의 첫 단추만 채워준다

어느 책에서인가 이런 글을 본 적이 있다. 어떤 다람쥐도 도토리를 모을 때 겨울을 나는데 필요한 이상을 모으지 않으며 어떤 참새도 다음 주 식량을 미리 모아놓지 않았다고 해서 슬프게 짹짹대지 않는다. 동물의 왕 호랑이도 부자 호랑이와 가난한 호랑이로 나뉘어지지 않는다. 그저 배부른 놈과 배고픈 놈으로 분류될 뿐이다.

어째서 인간만이 부자가 되려고 하는 것일까? 그것은 인간세계만이 자본주의를 실행하기 때문이다. 자본주의 사회에서 가장 중요한 생존요건은 돈의 속성을 알고 이 세상에서 돈버는 방법을 제대로 배우며 그렇게 번 돈을 효과적으로 쓰는 일이다.

그렇다면 돈은 어떠한 속성을 갖고 있는가? 강태기씨의 모노드라마 ‘돈’에는 돈의 행방에 따라 여러 인물이 등장한다. 마지막 재산 1천원을 털어서 산 복권이 당첨돼 벼락부자가 된 실직자. 그 돈을 탈취한 강도. 그 강도로부터 청혼을 받는 창녀. 강도가 목욕하는 사이에 돈가방을 훔쳐 병에 시달리는 애인에게 달려 간 창녀. 돈 때문에 사랑하는 여자를 사창가에 내몬 죄책감을 견디지 못하여 자살한 애인. 이 연극에서 ‘돈’은 화폐로서의 ‘돈’을 비롯해 “윤회한다”는 의미의 “돈다”와 “미친다”는 뜻의 “돈다”는 의미를 동시에 내포하고 있다. 그러나 돈이 사람을 싸이코로 만드는 기능만 갖고 있는 것은 물론 아니다.

자본주의 사회에서 돈이 갖고 있는 첫번째 기능은 의식주를 해결하여 준다는 것이다.

어떤 사람들은 예수가 성경 마태복음 6장에서 “무엇을 먹을까 무엇을 마실까 무엇을 입을까 하지 말라... 내일 일을 위하여 염려하지 말라”고 한 말을 내게 들려줄 지도 모른다. 하지만 예수의 말은 앞날을 생각하는 당연한 걱정을 불필요하다고 하는 말이 아니다. 빈곤은 지나친 근심과 걱정을 가져오기에 하나님의 의를 자칫 무

시하게 될 위험이 있음을 경고하는 것이다. 삶에 필요한 일들을 스스로 감당하고 하나님의 섭리(providence)에 맡기게 되면 하나님이 공중의 새와 들의 꽃을 보호하듯 보살펴 주실 것이라는 의미이지 그냥 놓고 있어도 의식주가 저절로 해결된다는 의미가 아니라는 말이다.

불교에서는 어떨까? 부처는 초기 불전인 ‘선생경’ (善生經)에서 자본주의적 가치를 상당히 구체적으로 장려하고 있다. “마땅히 먼저 기예를 익히라 그래야만 재물을 얻으리라. 재물을 얻어 이미 구축하거든 마땅히 스스로 지키어 보호하라”고 하기도 하고 “밭 갈고 장사하며 목장 만들어 짐승 먹이고 생업에 부지런히 전념하라”고 당부한다. “남편은 아내에게 의식주를 걱정하지 않게 하고 장신구를 사줄 수 있어야 한다”고 까지 말한다. ‘잡아함경’ (雜阿含經)에서 남편은 아내에게 생활비를 주어야 하고 아내는 재산관리를 잘해야 한다는 의무가 명시된다. 예수와 부처까지 내가 인용하는 이유는 어설픈 종교적 사고로 돈 자체를 터부시하지는 말라는 뜻이다.

자본주의 사회에서 돈의 두 번째 기능은 돈이 있으면 안심이 된다는 사실에 있다. 돈이 있다고 반드시 행복해 지는 것은 아니라고 할지라도 일단 통장에 돈이 넉넉히 있다면 안심이 되고 걱정거리도 웬만큼은 줄일 수 있지 않은가. 병에 걸렸을 때 불치병이 아니라면 돈을 갖고 치료를 받을 수 있다. 실수로 사람을 죽였어도 돈이 있으면 그 가족에게 위자료를 주고 합의서를 받아내서 형량을 적게 받을 수도 있다.

돈의 세번째 기능은 기회를 만들 수도 있다는 사실에 있다.

오 헨리의 단편 가운데 ‘황금의 신과 사랑의 사수’ 라는 것이 있다. 그는 전직 은행원이었으나 공금 횡령으로 인해 감옥에 있는 도중 소설을 쓰기 시작해 결국 유명해졌다. 그런 그였기에 당연히 돈에 대한 생각도 소설로 표현했던 것이다. 그 줄거리를 살펴보자.

돈 많은 아버지를 무척이나 경멸하는 아들은 짝사랑하는 여자에게 아직 말도 한번 건네보지 못했다. 어느 날 아들은 연극을 구경하기 위해 기차역에 도착하는 그녀를 극장까지 마차로 안내하는 역을 맡게 된다. 그러나 그 시간은 고작 칠,팔분. 그는 돈이면 무엇이든 살 수 있다는 아버지에게 그 사실을 말하고 돈으로 어떻게 사랑을 얻느냐고 꾸짖는다. 드디어 날짜가 되어 역으로 간 그는 두근거리는 마음으로 그녀에게 인사하고 마차로 안내한다. 극장을 향해 마차가 달리던 중 아들이 갑자기 당황해 하며 마차를 멈춘다. 어머니의 유품인 반지를 떨어뜨린 것. 그는 마차 밖으로 나가 1분도 안되어 반지를 찾아 가지고 돌아왔고 다시 마차는 출발하였다.

그러나 그 1분 사이에 다른 차들이 길을 막아버렸고 넓은 광장이 수많은 짐마차, 승용차, 짐차 등으로 인해 온통 아수라장이 되어가고 있었다. 물론 그들이 탄 마차는 꼼짝할 수 없는 처지가 되고 말았다. 결국 두 사람은 자연스럽게 여러가지 얘기를 하게 되고 아들은 사랑을 고백하며 여자도 그 사랑을 받아들인다.

다음 날 웬 사내가 아버지를 방문하여 돈이 생각보다 더 들어갔다고 보고한다. 그는 아버지의 지시를 받고 아들의 마차가 지나갈 시각에 도시의 모든 탈 것들을 동원하여 길을 막아버려 두 사람이 이야기할 시간을 넉넉하게 만들어 준 사람이었다.

자. 오 헨리가 이 소설에서 말하려고 한 것은, 돈이면 사랑도 만들 수 있다는 생각이었을까? 아닌 것 같다. 돈으로 사랑을 시작할 수 있는 기회를 만들 수는 있지만 반지가 마차에서 굴러 떨어지고 그것을 찾으려고 1분을 소비하는 바람에 타이밍이 맞았듯이 “신의 어떤 도움”이 있어야 한다. 즉 운도 따라야 한다는 말이다. 게다가 아무리 두 남녀가 오래 이야기 할 기회를 갖게 되었다고 할지라도 서로가 상대방에 대해 사랑의 씨앗이라고 할 수 있는 필(feel)도 있어야 비로서 돈은 그 기회를 열매 맺게 한다는 뜻 아니었을까?

돈이 주는 기회를 생활에서 찾아보자.

우리의 여름 밤은 무덥다. 아무리 사이가 좋은 부부라고 할지라도 아열대의 밤에는 더워서 섹스고 나밭이고 귀찮아 질 것이다. 샤워를 하고 난 뒤라고 할지라도 마찬가지로 아닐까? 하지만 에어컨이 있다고 치자. 그래서 방안이 써늘할 지경이라면 추워서라도 서로를 더 껴안게 된다. 그래서 어느 에어컨 회사에서는, “침실까지 시원해”라는 광고 카피로 오래 전 히트를 쳤다(에어컨을 설치할 때는 거실에 하지 말고 침실에 하는 것이 더 좋을 것 같다. ^).

그러나 에어컨 살 돈과 그것을 틀만한 돈이 있다고 해서 모두 다 부부 금실이 좋은 것은 아니다. 사랑이 기본적으로 있을 때 비로서 에어컨 바람도 제 구실을 하게 된다. 룸싸롱에서는 팁을 몇 십만원씩 뿌리면서도 아내에게는 꽃 한송이 사다 줄줄 모르는 남자들에게 돈은 오히려 파탄의 기회만 제공하지 않는가. 돈이 제 구실을 하려면 돈이 아닌 다른 가치가 바탕에 깔려 있어야 한다. 결국 돈이 행복의 첫 단추를 채울 기회를 주는 기능을 갖고 있기는 하지만 나머지 단추들은 모두 다른 요소들이 좌우한다는 말이다.

(내 주변에 준재벌 2세들이 좀 있다. 나이가 40대 초반부터 60대 초반까지 분포되어 있는 그들 중 절반은 가정을 화기에애하게 만드는 법을 전혀 모른다. 왜 그런지 아는가? 어릴 때부터 여자는 돈으로 살 수 있다는 것을 몸으로 실천하여 오면서 결혼 후에도 이 여자 저 여자 만나기를 중단하지 않으며 자연히 집안은 완전 콩가루가 되고 만다.)



돈 갖고 사람을 차별하면 안된다고?

은행에 가면 여러 가지 안내장이 붙어있다. 평균잔고 얼마이하는 이자를 주지 않겠다, 창구에서 공과금을 받지 않겠다, 동전을 교환해 주지 않겠다, 등의 내용이다. 반면에 거액 이용자들을 위해서는 프라이빗 बैं킹(PB) 코너라는 것을 만들고 극진한 정성을 쏟는다. 은행의 이런 움직임에 대한 이용자들의 불만은 대체로 다음과 같다.

‘어떤 기업이든 돈만 쫓는 기업은 고객의 외면을 당한다. 고객의 입장에서는 불편한 점이 한 두 가지가 아니다. 은행의 공과금 수납은 사회봉사 차원에서 계속되어야 한다. 은행들의 거만한 태도를 어떻게 하면 고칠 수 있을지 답답하다. 정말 은행의 도움을 필요로 하는 이들이 누구인지 꼼꼼이 생각해보기 바란다. 고액예치자들에게 대한 은행의 우대를 보면 자존심이 상한다. 거리감을 느끼게 되는 고급 인테리어에 대형 화분, 1 대 1 데스크 등 일반창구와는 확연히 구별되는 PB코너는 은행의 주고객인 일반 직장인들의 눈살을 찌푸리게 한다. 점심시간에 직원이 식사 중이라 소수인원만 근무할 때 고객들이 밀려들어 대기하는 동안 PB코너는 한산해 파리 날리며 VIP를 기다린다. 돈 없다는 이유만으로 일반 고객들이 홀대 받는 것 같아 씁쓸하다...이러쿵저러쿵’.

어느 경제지 기자는 다음과 같은 기사를 쓰기도 했다.

‘VIP고객들은 송금 액수와 상관없이 수수료가 면제된다. 부자도 아니고 인터넷 사용도 못하는 그야말로 서민들은 100만원 넘는 돈을 다른 은행에 보내려면 4,000원을 내야 한다. 부자고객에게 각종 무료 서비스와 선물을 제공하는 데 따른 손실을 서민들에게서 번 돈으로 보전하는 셈이다’.

나는 은행을 자주 이용하는 사람이 절대 아니다. 하지만 은행에서 그렇게 하는 것은 지극히 당연하다. 그들도 당신처럼 제한된 시간과 제한된 인력으로 돈 벌고자

애쓰는 사람들일 뿐이다. 은행이 거만하다고? 돈 많이 벌여주는 고객들에게는 친절하다. 당신도 당신에게 이익을 많이 주는 손님에게는 그럴 것이다. 정말 은행의 도움이 필요한 사람들? 은행은 자원봉사단체가 아니다. 당신이 식당을 한다면 굶주린 사람들을 모두 먹이겠다는 말이나, PB코너가 자존심을 상하게 하고 눈살을 찌푸리게 한다고? 홀대 받는 것 같아 씁쓸하다고? 당신은 지금 “돈 갖고 사람을 차별하면 안 된다”고 믿는 것이며 “인간은 돈 앞에서 평등하다”고 생각하는 것이나 다름없다. 이 자본주의 사회에서 말이다. 정말 골 때린다. 게다가 부자에게 무료 제공하는 서비스가 서민들에게서 번 돈으로 충당된다고? 정말 웃긴다. 그 서비스는 부자들로 인해 벌게 된 돈으로 제공되는 것이다.

당신이 저녁에 술을 파는데 단골손님이 와서 양주 몇 병과 안주 몇 개를 시켰다. 다른 손님은 맥주 몇 병에 팝콘 안주 뿐이다. 당신 같으면 누구에게 신경을 더 쓰겠는가. 물론 장사건 사업이건 친절이 기본이다. 은행이 참으로 미숙한 것은 거절하는데 있어서도 미소를 가득 띄어야 한다는 것을 모른다는 점이다. (일본 선술집에서 저녁에 밥을 시키면 얼굴 가득히 미소를 띄우면서 “찬밥밖에 없는데 찬밥을 드릴 수는 없다”는 식으로 말하는데 속내는 “술집에 왔으면 술하고 안주를 먹어야지 바빠 죽겠는데 왜 돈도 얼마 남지 않는 밥을 시키느냐”는 뜻이다.)

공연장에서 무대가 잘 보이고 음향도 좋은 자리는 당연히 비싸다. 유독 한국에서는 불이 꺼지고 공연이 막 시작되려고 하면 재빨리 자기가 산 좌석보다 더 비싼 빈 좌석으로 옮기는 사람들을 자주 보게 된다. 나는 예전에 우리나라 비행기에서 일등석이나 이등석 좌석에 미친 척하고 앉아 있는 3등석 손님들도 보았다. 승무원이 자리를 옮겨 줄 것을 요구하면 얼굴이 벌개져서 자리를 옮기는 사람도 있지만 “비어 있는 좌석인데 좀 앉아 간다고 무슨 일 생기는 것도 아니지 않소. 그냥 앉아 갑시다”고 오히려 큰소리치는 사람들도 있다.

디즈니랜드에서 디즈니가 직영하는 호텔에 투숙하면 다른 사람들보다 입장을 1

시간 이상 빨리 허용한다. 돈 갖고 사람을 차별한다는 말이다. 내가 만일 용인 애버랜드의 사장이라면 1등석 입장권을 매우 비싼 값에 별도로 팔 것이다. 그리고 모든 줄서기에서 1등석 입장객과 일반 입장객을 구분할 것이다. 런던 국제공항에는 1등석 승객을 위한 별도의 출입구까지 준비되어 있다. 파리에서도 뉴욕행 콩코드 비행기 승객들은 출발 이전부터 완전히 분리된 대우를 받았다. 내가 경험한 바로는 9.11 테러 이후 미국 공항에서도 1등석 승객은 검색대에서 우선권을 부여받는다. 이게 자본주의다. 스키장에서도 회원들이 이용하는 리프트와 비회원 리프트는 구분되어 있지 않은가. 비회원이 비회원 전용 리프트를 타려고 길게 늘어 서 있는 것은 당연한 것이다. (아니 나 같으면, 줄이고 나발이고 없이 그냥 “원하시는 시간에 조금도 기다림 없이 타실 수 있으며 24시간 전담요원이 따라다니는 초특급 회원권”을 가입비 10억원에 연회비 1억원 정도에 팔고 싶다.)

그럼에도 불구하고 “다 같은 인간인데 즐까지 차별하다니 너무 한다”, “돈 없다고 괘시하니 서러워 못살겠네” 따위의 생각을 한다면 당신은 평생 부자로는 살지 못할 것이다. 나는 찢어지게 가난하였을 때도 그런 생각을 전혀 해 본적이 없는데 왜 당신은 그런 생각을 하는지 모르겠다. 자본주의에서 돈을 지불하는 대상은 결국 “좀 더 편하고 좋은 것”을 얻기 위함이다. 당연히 그 질적인 면은 지불하는 돈의 크기와 비례할 수 밖에 없다.

백화점에서도 구매실적이 저조하면 차별을 감수해야 한다. 우수고객들은 바겐세일 기간이 아니더라도 특정품목을 할인된 가격에 살 수 있다. 대다수 일반 고객들은 어떤 행사가 진행되는지도 모르는 경우가 많다. 연평균 5000만원 이상 쓰는 특별고객을 위한 VIP 전용 휴게실은 당연히 일반고객들은 출입 금지 공간이다.

해외 여행을 하다 보면 나라별로 호텔요금의 계산 방법이 다르다는 것을 알 수 있다. 방값만 내면 투숙하는 인원수는 상관없는 경우도 많지만 같은 방이면서도 그 인원 수에 따라 방값이 달라지는 경우도 있고 함께 투숙하는 자녀의 나이와 자녀

수를 제한하는 나라도 있다. 택시 요금 역시 짐을 얼마를 갖고 타든지 간에 미터 요금만 내면 되는 한국 같은 나라도 있고 홍콩처럼 가방 숫자에 따라 추가요금을 내야 하는 곳들도 있으며 심지어 승객의 숫자에 따라 추가요금을 내야 하는 나라도 있었던 것으로 기억된다.

식당 요금 역시 유럽의 많은 나라들에서는 좌석 위치에 따라 요금이 다르기도 하고(파리에서는 길가에 놓인 좌석이 비싸다) 음식을 싸 갖고 갈 경우에는 앉아서 먹는 요금 보다 할인이 되는 나라들도 꽤 있다. 서울의 몇몇 특급 호텔들에서는 도시락을 주문하여 가져 갈 경우 10%의 봉사료를 붙이지 않는다. 이게 자본주의에서의 합리성이다.

그래도 호텔에서 도어맨이 고급차를 우대시키는 것은 너무 하지 않느냐고? 알려면 제대로 알아라. 고급차이어서 우대하는 것이 아니라 자주 오니까 우대하는 것이다. 나 부터만 하더라도 몇몇 호텔들에서는 도어맨들이 내 얼굴과 차를 기억한다. 내가 별로 좋아하지 않는 조선 호텔이나 신라 호텔같은 곳에 어쩌다 가게 되었을 때 내 차가 좋다고 해서 특별 대우를 받았던 경험은 전혀 없다. 내 말이 맞는지 틀리는지 소형차를 타고 호텔에 들락날락하면서 발리(valet)파킹을 부탁하여 보아라. 한 두 달도 안되서 도어맨들이 알아서 모실 것이다. 특급호텔 앞에 고급차들만 주차하여 있는 이유는 발리 파킹 비용을 내거나 팁을 주기 때문이지 차가 좋아서가 아니다.

자본주의 사회에서 우수고객에게는 특별 대접을 하고 불성실한 고객과는 의도적으로 거래를 줄이는 디마케팅(demarketing)은 당연한 현상이다. 부자 마케팅의 이면에는 부자고객에게 많은 혜택을 주기 위해 상대적으로 서민 고객에게 불이익이 돌아가는 차별적 구조가 감춰져 있다고? 아니 무슨 불이익? 자본주의 사회의 원리는 이렇다. 더 편하고 더 좋은 것을 원한다면 대가를 지불하라. 지불할 돈이 없냐고? 그렇다면 덜 편하고 덜 좋은 것을 가지면 된다. 그게 불이익이냐? 입석과 좌석의 차이가 없이 먼저 뛰어가 타는 놈이 앉아 간다는 원칙이 통용되는 곳은 절대로

좋은 사회가 아니다.

하지만 어쩌면 당신은 그런 시스템을 “돈 앞에서 평등한 사회”로 믿을지 모른다. 기억해라. 그런 사회는 공산주의가 만들어 낸 허상일 뿐이다. 정말 좋은 사회는 “대가를 많이 지불한 사람들”과 “이 사회에서 신체적 정신적 장애로 인하여 기회를 균등하게 부여 받을 수 없는” 장애인들이 먼저 앉는 사회이다(은행에서도 장애인들만큼은 특별 대우를 해야 한다는 말이다).

(사족 : 우리나라 항공사 직원들 중 탑승구 앞에서 표를 받는 직원들은 돈을 더 낸 승객들에 대한 차별적 서비스 제공에 아주 아주 둔감하고 미련하다. 탑승 순서에 대한 방송을 마이크 없이 하는 직원들도 많고 방송 멘트 역시 탑승대기 줄은 하나이므로 1등석이나 비즈니스석 손님들은 아무때나 줄을 새치기하고 들어오면 된다는 식으로 말한다. 심지어 그런 멘트 조차도 안 하는 닭대가리들도 부지기수이다. 도대체 일본 나리타 공항처럼 탑승로를 둘로 칼같이 나누어 하지 않는 이유를 모르겠다. 내가 대한항공이나 아시아나 항공의 오우너였다면 아마도 사장부터 재교육을 시켰을 것이다. 미국의 어느 항공사 직원 휴게실에서 내가 본 글-“잊지마라, 우리들 월급의 절반은 일등석과 비즈니스석 손님들이 제공한다”.)



돈을 모을 때는 날파리들을 조심해라

그 어느 나라에서건 쓰레기장, 해산물 건조장, 가축사, 화장실 등 지저분한 곳이면 어디에나 파리들이 득실거린다. 파리의 종류도 다양한데 집파리, 똥파리, 벼룩파리, 광대파리, 쉬파리, 기생파리 등등 여러가지가 있다. 인간 세계에도 파리떼가 있다. 이 파리들은 누군가가 돈을 모으고 있다거나 혹은 돈을 갖고 있다는 소문을 듣게 되면 몰려드는데 나는 이 파리들을 날파리라고 부른다. 땀 흘려 착실히 돈을

모아가는 과정을 밟는 사람들은 이 날파리들을 조심해야 한다.

이 인간 날파리에는 네 부류가 있다.

첫째, 가족 날파리가 있다. 이 가족 날파리들은 가족 중 당신이 월급을 꼬박꼬박 모은다는 사실을 알게 되면, 혹은 적금을 얼마 지나지 않아 타게 된다는 것을 듣게 되면 그 때부터 그 돈을 “빌리고자” 파리가 앞 발을 비비듯 별의별 회유와 간청을 하게 된다. 이때 가족 날파리는 “사업자금으로 사용하고자” 빌려달라는 등 무슨 대단한 건수라도 있는 듯 당신을 설득할 것이다. 특히 일확천금을 꿈꾸기만 하는 가족 날파리들을 조심해라. 그런 날파리들은 밑빠진 항아리 같아서 빌려주는 돈 모두가 헛된 곳으로 새어 나갈 것이다. 이런 날파리들의 꼬임에 가장 잘 넘어가는 사람들은 여자들인데 오빠나 남동생 혹은 아버지 또는 남편의 뜬구름 잡는 놀이에 모아 놓은 돈 모두를 허비하고 만다.

이런 날파리들을 피하려면 일절 자신의 재테크 상황을 이야기하면 안 된다. 저축도 비밀리에 하고 월급도 낮추어 이야기하며 때로는 회사가 어려워서 월급이 나오지 않았다고 울상을 지어라. 너무 냉정한 것 아니냐고? 한 가족이 부자가 되려면 우선은 작은 항아리에라도 물이 가득 차 있어야 한다. 정, 가족 날파리를 돕고 싶다면 일단은 악착같이 작은 항아리에라도 물을 채워 놓고 그 항아리를 감추어 놓은 상태에서 그 가족 구성원의 정신 상태를 냉정히 파악한 뒤 이자로 나오는 한 바가지 정도만 퍼주어라. 그게 현명한 방법이다.

명심해라. 장사건 사업이건 자기 땀을 흘리지 않으려는 경우 깨진 항아리 물붓기가 될 가능성이 지극히 높다는 것을 말이다. 그런데도 돈을 대준다면 당신의 삶은 곧 그 깨진 구멍을 막으려는 불쌍한 두꺼비 신세로 전락하고 만다. 하나 더: 남에게 돈 까지 빌려 가족 날파리에게 주는 어리석음은 절대 범하지 말아라. 그 빚 때문에 당신 삶이 곧 무너지게 된다.

둘째, 친척 날파리가 있다. 이 부류의 날파리들은 친척 중에 누가 어느 정도 산다는 소문을 듣게 되면 찾아오는 부류인데 친척이 와서 돈을 빌리려고 할 때 그 이유가 수술비 마련이나 학비 마련 등이 아니라 사업적인 것이라면 그 친척의 평소 생활태도를 고려하여라. 값비싼 가구나 사치품 등을 갖고 있던 친척에게 사업자금을 빌려 주었다가 받아 낼 가능성은 크지 않음을 명심해라. 자고로 친척들의 돈을 많이 빌려 사업을 시작한 사람으로서 성공한 경우는 극히 드물기 때문이다. 이런 날파리들은 가난한 친척은 멀리하는 경향이 강하며 오로지 돈 냄새가 나는 친척들만 찾아 다닌다.

이들을 피하려면 몇 가지 핑계 거리를 준비해 놓고 있어야 한다. 최근에 부동산을 구입하는 바람에 현금이 바닥이 났다거나 누군가에게 담보를 잡고 돈을 빌려 주었는데 이자도 들어오지 않아서 속이 상해 죽겠다거나 등등의 이유를 갖고 있으라는 말이다.

장사로 어느 정도 돈을 모은 어느 독자가 이런 날파리들을 떼어 내는 기가 막힌 방법이 없겠느냐고 내게 호소하였을 때 내가 알려준 방안은 이러했다. “오늘 밤 당장 그 모든 친척들에게 전화를 해라. 그리고 돈이 급히 필요하다고 하면서 빌려달라고 해라. 모레까지 필요한 자금을 마련하지 못하면 부도가 난다고 말해라. 그리고 꼭 좀 부탁한다고 해라. 담보라도 제공하여 달라고 말해라. 그리고 내일 한 두 번 또 전화해라. 대부분은 여유가 전혀 없다고 할 것이다. 그러면 부담을 끼쳐 드려 죄송하다고 거의 울먹이는 음성으로 말하면서 전화를 끊어라. 그 뒤 그들 중 열의 아홉은 전화를 걸어오지도 않을 것이다.”

셋째, 친구 날파리들이다. 재미교포 사업가인 김승호는 ‘아들아! 인생의 지혜를 배워라’ 라는 글에서(조선일보 사이트에서 찾아내 읽어 보아라) 이런 말을 한다. “연락이 거의 없던 이가 찾아와 친한 척하면 돈을 빌리기 위한 것이다. 분명하게

‘노’라고 말해라. 돈도 없고 마음도 상한다. 친구가 돈이 필요하다면 되돌려 받지 않아도 될 한도 내에서 모든 것을 다 해줘라. 그러나 먼저 네 형제나 가족들에게도 그렇게 해줬나 생각하거라.”

백번 맞는 말이다. 30대 이후의 나이에서 돈을 빌리려는 친구의 부류는 두 가지이다. 첫번째 부류는 친구니까 그냥 빌려달라는 부류인데 이들을 조심해라. 이런 사람치고 경제적으로 성공한 경우를 나는 단 한번도 보지 못했다. 단 한번도 말이다. 왜냐고? 돈 문제를 정(情)에 의지하여 해결하려는 사람이기 때문이다.

두번째 부류는 각서나 공증, 혹은 담보를 제공하겠다고 자발적으로 말하는 친구인데 이런 친구들이 이 세상에서 성공한다. 상대방부터 신뢰를 받는 구체적 방법을 알기 때문이다.

친구들과의 돈 거래가 꽤 많았던 나의 경험

법칙 하나: 돈 약속을 지키지 않는 사람들은 끼리끼리 가깝게 모인다. 사고방식이 비슷하기 때문이다. 신용불량자들은 신용불량자들끼리 말이 통한다. 그러므로 당신을 돈 문제로 골탕먹인 친구가 있다면 그 친구와 가깝게 지내던 친구들도 일단은 경계하라. 내 경험상 여기에 예외는 없었다.

법칙 둘: 자신의 신용을 생각하는 친구는 값을 날자가 하루라도 늦을 것 같으면 미리 전화라도 하지만 그렇지 않은 녀석들은 “친구 지간인데 이해해 주겠지”라고 자기 편하게 생각한다. 그리고 이들은 100% 돈을 떼어 먹거나 골치를 썩인다. 장사를 해도 이런 사람들은 예외없이 반드시 실패한다.

법칙 셋: 나는 이자를 언제나 은행수준으로 저렴하게 책정하였는데 그것이 고맙

다고 먼저 갚는 친구들도 있었지만(이들은 대부분 후에 경제적으로 성공했다) 이자가 싸기 때문에 약속된 차용기간을 넘기고 더 쓰게 해달라고 징징거리는 친구들도 있었다(대부분은 성공하지 못했다). 결국 내 돈은 맨 마지막에 가까스로 받게 되거나 떼어 먹히게 되는데 당신이 부자가 아니라면 선불리 싼 이자로 친구에게 돈을 빌려주지는 말아라. 내 경우를 볼 때 돈과 관련 된 약속을 지키는 친구들은 거의 모두 나중에 성공하였지만 약속을 어기는 친구들은 모두가 다 실패하였거나 지금도 어려운 상태이다.

넷째, 사기꾼 날파리들이다. 돈을 대신 맡아서 보관하여 주겠다거나 이자가 많이 나오는 곳을 아는데 돈을 불러 주겠다거나 어디어디에 투자하면 큰 돈을 벌 수 있다거나 자신의 부동산이 꽤 되는데 현금이 좀 급히 필요하다고 말하는 녀석들은 모조리 100% 사기꾼이라고 생각하면 된다. 나는 도대체 그런 사기에 넘어가는 사람들이 한심하다. 당신 돈은 당신이 관리해라. (나도 사기를 당한다. 내가 당하는 사기는 언제나, 사정이 정말 정말 불쌍하고 힘들게 보여서 돈을 빌려 주었더니 그 다음부터는 연락을 끊고 도망가버리는 것인데 2002년에도 몇 천만원을 그렇게 날렸다. 이런 경우를 당할 때 마다 나는 이런 생각을 한다. “내가 순진하고 착하게 보이 나?” -- 설마. ㅎㅎㅎ)

사기꾼 날파리들은 원래부터 나쁜 놈들이니까 그렇다고 치고, 가족 날파리, 친척 날파리, 친구 날파리들은 정말 주의하여야 한다. 그 날파리들은 대부분 당신에게 돈을 빌려갈 때는 간이라도 빼 줄 것 같이 말하지만 돈을 받고자 할 때가 되면 상황이 바뀔 수 있음을 기억해라.

나의 경험담: 은행 이자 수준에서 담보를 받고 돈을 빌려 주었던 고교 동창이 약 1년 후 담보를 은행에 넣고 돈을 대출하여 빚을 갚을 테니 담보를 해제하여 달라고

사정 사정하기에 내키지는 않았지만 담보를 해제하여 주었다. 그러나 막상 은행돈을 대출받은 뒤 부터는 완전 배째라는 식이었다(이 친구가 매일 입버릇처럼 내게 한 말은 자기가 아파트 세 채를 갖고 있다는 것이었으며 나는 은행 금리가 내려가기에 이자를 낮춰 주기까지 했다). 그래서 은행 대출을 받아 빚을 갚는다는 이유로 담보를 해제하여 준 이상, 그 약속을 어긴 것은 형법상 사기죄에 해당됨을 알려주면서 구치소와 교도소 생활을 기꺼이 하겠느냐고 말했더니 그제서야 잘못을 인정하는 것이었다.

어쨌든 당신은 도우려는 마음으로 가족, 친척, 친구에게 돈을 빌려 줄 지 모르지만, 돈을 받지 못하게 될 때 “이상하게도” 욕은 당신이 먹는다. 왜냐하면 당신이 그 돈을 받기 위해 재촉을 하기 시작하면 인간적으로 모멸감을 준다느니, 한번 믿은 거 계속 믿어 달라느니, 가족간에 친척간에 친구간에 그것 하나 기다리지 못하느냐, 약속을 못 지켰을 뿐이지 거짓말을 한 것은 아니지 않느냐는 등의 말들이 어쩔 그렇게 사전에 입을 맞춘 듯 신기할 정도로 똑 같은 레파토리로 나오게 된다는 것을 뼈 속 깊이 명심해라. 그들은 모든 상황을 자기 입장에서 설명하고 이해하며 “내가 갚지 않으려고 하는 것은 아니지 않는가. 나로서는 최선을 다하지만 사정이 안 되는 것을 어찌란 말이냐. 고리대금업자처럼 굴지 좀 말아라”는 논리로 스스로를 변호하는 공통적 본성이 있다는 것을 명심해라. 당신이 이자를 받지 않아도 사정은 마찬가지이며 그들 중 열의 아홉은 자기들 돈 쓰고 다닐 것은 다 쓰고 다닌다는 것도 알아두어라.

실화: 고교 시절 같이 낚시도 다니고 절친했던 새끼 한 명은 십 몇 년 전 나에게서 몇백만원을 10일 만에 갚겠다고 빌려갔었지만 10일 만에 종적을 감추었고 2003년에 우연히 그 새끼의 전화 번호를 알아 전화를 했더니 하는 말이 무엇이었지 아는가? “내가 네 은혜를 입었음을 고맙게 여겨왔다.” 자기가 도망갔으면서도 은혜를 입었음을 고맙게 여긴다는 이 개새끼는 내게 십 몇 년 동안 전화 한 통 한

적이 없고 내가 전화를 건 이후에도 계속 10새끼짓만 하고 있지만 자가용은 계속 끌고 다니고 술도 계속 쳐먹고 양복은 백화점에서 구입한다는 것을 나는 다른 친구들에게서 들어서 안다.

명심해라. 이 세상에는 그런 잡놈 잡년들이 무지 많다는 것을. 나의 경험으로 볼 때 그들은 일을 하여도 자기 입장만 생각하는 논리로 접근하기 마련이며 짜장면을 팔아도 “내가 파는 짜장면이 맛이 없는 이유는 오늘 몸이 상당히 피곤할 뿐 아니라 납품 받은 밀가루가 질이 좀 떨어져서 그러므로 이해해 달라”는 식으로 세상을 설득시키려고 한다.

기억해라. 작가 이외수는 “황금비늘”에서 “날파리는 날파리이기 때문에 아름답다”고 했지만 인간 날파리들은 아름다운 혈연의 정이니 아름다운 우정이니 그럴듯한 것을 내세우면서도 정작 당신에게는 고통만 줄 것이다. 당신 주변에 그런 사람이 단 하나라도 있다면 일찌감치 면도칼로 도려내라.

(이런 일이 있었다. 내가 경영한 회사에서 사내 결혼을 한 30대 초 부부가 있었는데 남자는 1남 3녀 중 둘째로서 외아들이고 여자는 3녀 중 장녀였다. 남자측 집안은 아버지가 안계셨고 경제적으로 넉넉한 편이 결코 아니었다. 출가한 누나는 경제적으로 안정되어 있었고 자기 수입도 있었으나 친정을 돕지는 않았다. 여동생 부부는 둘 다 안정된 수입이 있는 장애우였고 친정에 들어와 살고 있었지만 생활비를 내놓지는 않았다. 막내 여동생은 무직이었다. 이런 가족 상황에서 그의 수입은 모두 어머니와 가족 뒷바라지 하는데 사용되었다. 한편 나와 십년 가까이 일했던 여자 측의 수입은 모두 친정 부모의 광신적인 종교활동과 두 동생들의 뒷바라지에 사용되었다.

이 부부는 더블 인컴이었기에 수입이 웬만큼은 되는데도 돈은 모이지 못했고 경제적으로 힘들어 했다. 나는 몇 년간 그 모습을 안타깝게 지켜보다가 외환위기가 오자 마자 그 부부의 부모에게 전화를 하였다. “사장인데 외환위기 때문에 도저히 월급을 제대로 줄 상황이 못 된다. 50%도 지급하지 못할 것 같으므로 이 못난 사장

을 용서해 달라.” 그리고는 그 부부를 불러 이렇게 말했다. “너희 두 사람 모두 깨진 항아리에 물을 부어 왔다. 방금 전에 나는 너희들 집에 전화를 해서 회사가 무진장 어려워서 월급을 절반도 제대로 못줄 것 같으니 용서해 달라고 했다. 하지만 그 누구의 봉급도 깎이지 않을 것이다. 내가 전화한 목적은 너희들이 집에 돈을 내놓지 않아도 되는 명분을 주기 위함이었다. 이제 집안에 무슨 일이 있건 간에 모르는 척 하고 몰래 돈을 모아라. 지금이 기회이다. 너희부터 먼저 돈을 모아 기반을 잡아야 한다. 내 말을 믿어라. 깨진 항아리는 그대로 내버려 두어라. 절대 굶어 죽지 않을 테니까 말이다.”

그들은 내 조언을 받아 들었다. 그 뒤 2-3년 후 부부는 모아 놓은 종자돈으로 독자적으로 사업을 시작하였고 2003년 현재 돈도 꽤 벌었다. 그리고 지금은 가족들을 별 부담 없이 도와줄 수 있는 상황이 되었다. 다시 한번 말한다. 깨진 항아리에 물붓기는 절대 하지 말아라. 그 구멍을 뚫으로 막아야 하는 두꺼비가 되기 싫다면 말이다.)



공지+나는 무소유의 삶은 살지 못한다

금년 초부터 이 카페에 글을 올리기 시작한 이유는 단순하다. 내가 하는 말에 귀를 기울이려는 사람들에 대하여 모르는 척 하기가 좀 미안하였기 때문이다. 내가 이곳에 올리는 글들의 상당수는 예전에 신문이나 잡지 등에 실렸던 글들의 오리지널 원고를 약간 손을 본 뒤 올리는 것이지만 일부는 내가 근 20여년을 써 놓았던 조각 원고들을 시간 나는 대로 정리한 것이기도 하다.

나는 천재가 아니어서 즉흥적으로는 글을 쓰지 못하기 때문에 내가 이곳에 올린 글들을 “세이노가 하룻 밤에 쓴 글”이라고 생각하면 안 된다. 모든 글에는 내가

살아 온 세월이 담겨 있음을 잊지 말라.

하지만, 독자들이 어떤 특정 주제에 대하여 질문을 많이 하지만 그 주제에 대하여 내가 과거에 써 놓았던 원고가 없을 때, 새로 써야 하는데 시간이 없어 미루게 되는 경우가 종종 있다. 이런 경우 앞으로 짧게나마 나의 생각을 올리려고 하는데 말머리에 () 표시를 별도로 붙일 것이며 많은 독자들이 궁금하게 생각하고 있는 내용에 대한 답변이 될 것이다.

욕심을 버리면 행복해 질 수 있다? 맞는 말 같다. 도가의 태평경(太平經)은 말한다. “재물이란 천, 지, 중화의 소유로서, 그것으로 사람을 함께 기르는 것이다. 부유한 집은 단지 우연히 이를 모아둔 곳에 불과하다. 이는 마치 창고 안의 쥐가 늘 혼자 배불리 먹고 있지만, 이 큰 곡간의 곡식이 본래 그 쥐의 소유가 아닌 것과 같다.”

성경은 “토지는 다 내 것임이니라 너희는 나그네요 우거하는 자로서 나와 함께 있느니라”(레위기 25:23)고 하면서 모든 것이 하나님의 소유임을 말한다. 불교에서는 자본주의적 가치를 장려하기도 하지만 그럼에도 불구하고 제행무상(諸行無常:一切有爲法無常)이라고 잘라 말한다. 그 어느 종교이건 그 가르침대로 살았던 성인들은 모두 돈을 초월하여 행복한 삶을 살았을 것이다.

그저 성인들을 존경하며 그 마음이나마 조금 배워보고자 하는 속세의 나 같은 사람들은 돈에 대하여 어떤 자세를 가져야 하는가.

부모에게 효도하면서 바람을 피우지도 않고 도둑질도 하지 않았으며 거짓말하지 않고 정당하게 부를 획득한 자라고 하여도 종교 안에서는 안심하지 못한다. 예수는 그런 사람에게 그 부 “모두를 팔아” 이웃에게 나눠주지 않는 한 천국에 들어가지 못한다고 말하였다(누가복음 18:18-30). 참으로 실행하기 어려운 주문 아닌가. 그래서 나 같은 부자는 천국에 들어가기 어렵다.

하지만 세리장 삭개오가 자신의 소유 모두가 아니라 “절반을” 가난한 자들에게 주겠다고 했을 때는 “구원이 이 집에 이르렀다”고 했다(누가복음 19:9). 왜 세무서

직원에게는 천국이 50% 세일가로 제공되는지 불만이 없는 것은 아니지만 어쨌든 재산의 절반 정도를 나누어 주는 조건이라면 할 만하다.

그러나 아직도 긴장을 늦추면 안 된다. 성실하게 농사지어 부자가 된 농부가 이제는 좀 놀면서 쉬려고 하는데 예수는 그를 “어리석은 자여”라고 책망한다(누가복음 12:16-21). 생명은 하나님의 것이므로 자기를 위해 재물을 쌓지 말라는 것이다. 결국 요지는 베풀라는 것이다. 그렇게 하면 행복해 질까? 그런 것 같다.

그러나 어느 종교에서도 일하지 말라는 말은 없다. 오히려 성경의 달란트 비유를 보면 한 달란트를 그대로 갖고 있다가 주인에게 돌려 준 종은 주인에게서 “악하고 게으른 종”이라는 책망을 받고 “슬피 울며 이를 갚이 있는” 벌을 받는다(마태복음 25:14-30). 최선을 다하지 않고 자신의 삶을 방관하는 자는 “그 있는 것 까지 빼앗기고” “있는 자는 그것 마저 받아 더 풍족하게 된다”. 게으른 자들 덕분에 부자가 되는 사람도 있다는 해석도 할 수 있고 부익부 빈익빈은 피할 수 없다는 말도 될 성싶다.

종교적 차원을 떠나 자연 속에서 무소유의 삶을 산다면 행복을 얻을 수 있을까? 그런 것 같다. 무소유의 삶은 분명 소유를 위한 전쟁에 지치고 피곤한 사람들에게는 대안적 삶이다. 법정 스님의 수필집 “무소유”를 보면 그 사실을 알 수 있다. 당신이 법정 스님이나 디오게네스처럼 혼자 산다면 무소유의 삶을 살아도 된다. 그것은 정말 대단한 용기이다.

그러나 가족이 있다면, 사랑하는 사람이 있다면, 그런 식의 행복 추구는 너무나 이기적이다. 아니 모든 것을 포기하기에는 하고 싶은 것이 너무 많은 사람은 어떻게 하란 말인가. 법정 스님 조차 돈 자체는 잘 번다. 99년 1월 국민일보 기사에는 법정 스님이 98년도에 인세로 받은 돈만 2~3억원이라고 하였다. 디오게네스는 돈 대신 프리섹스를 즐겼던 것으로 알려져 있다.

현실적으로 선택 가능한 무소유의 삶은, 인간과 동식물과 자연이 공생하며 행복

해지는 삶을 제시했던 일본의 농부 야마기시 미요조(1901~1961)의 영향을 받아 전 세계 50여곳에 세워진 무소유 공동체들에서 엿 볼 수 있다. 무소유는 공동소유와는 전적으로 다르다. 이들은 세상의 어떤 것도 소유될 수 없으며 다만 쓰일 뿐이라고 여긴다. 그들은 소유욕이 움아매는 구속에서 벗어나 자유를 누리고, 더할 나위 없는 마음의 여유를 누리는 것 같다. www.yamagishism.co.kr 을 찾아보면 보다 더 자세한 내용을 얻을 수 있을 것이다.

소유냐 무소유냐의 길은 각자의 선택이다. 나는 무소유의 길을 존경하지만 자발적으로 원하였던 적은 없다. 무소유를 실천하기에는 나는 너무 하고 싶은 것이 많다. 속인이라고? 물론이다. 성인인척 한 적도 없지 않은가. 나 같은 속인들을 위하여 이미 60년대에 에리히 프롬은 “소유냐 존재냐”(참 부자가 되려면 읽어라)에서, 소유함으로써 행복을 누릴 수 있다고 믿는 소유형 인간이 되지 말고 존재형 인간이 되라고 하였다. 소비주의에서 벗어나 창조적인 삶과 상호이해를 기반으로 한 삶의 태도를 가진 인간이 되라는 것이다. 그러면서 성인들의 삶에서 진정한 휴머니즘적인 존재양식을 제안하고 있다. 맞는 말이다.

그러나 아무리 그의 말이 우리의 이성을 움직인다 하여도 우리가 순식간에 소유로부터 초월하여 존재형 인간이 되는 것은 아니지 않는가. 제러미 리프킨이 “소유의 종말”에서 “더 이상 소유는 필요하지 않다”고 아무리 말하여도 무소유의 길을 택하지 않은 삶에서는 소유가 여전히 행복의 한 조건으로 남아 있다.

간디는 이런 말을 했다고 한다. “내게는 소유가 범죄처럼 생각된다.” 그는 무엇인가를 갖는다면 같은 물건을 갖고자 하는 사람들이 똑같이 가질 수 있을 때 한한다는 것이다. 그러나 그것은 거의 불가능한 일이므로 자기 소유에 대해서 범죄처럼 자책하지 않을 수 없다는 것이다. 정말 성인이다.

하지만 나는 눈이 오는 날 , 길거리 어딘가에서 굶어 죽는 사람이 있다고 할지라도 나 자신은 사랑하는 아내와 향기 그윽한 원두 커피를 함께 마시고 싶다. 바람 부

는 날 나는 깨끗하게 다림질 된 셔츠를 입고 싶다. 비가 오는 날 좋아하는 음악을 마음 놓고 크게 듣고 싶기도 하며 마음이 맞는 사람들과 술 한잔 정도는 하고 싶다.

어느 뜨거운 여름 날에는 바람이 살랑거리는 창문을 열고 하얀 시트가 깔린 침대에 편안히 누워 팬티 바람으로 낮잠을 자고 싶다. 그곳이 바닷가 해변이라면 더욱 좋다. 매일같이 샤워도 하고 싶으며 샤워 후에 시원한 음료 한잔은 마시고 싶다. 나는 좋아하는 사람과 헤어져야 할 때 버스가 왔다고 같이 뛰어가기 보다는 택시를 잡아 편히 집까지 바래다 주고 싶었다. 손영란 시인은 이러한 나의 마음을 “별것 아닌 것을 그리워 함”이라는 시에서 비슷하게 표현하고 있다.

내가 생각하는 생활의 격이란 별 것 아니다
때맞춰 뜨거운 물에 목욕할 수 있고
갓 구운 빵을 커피와 함께 먹는 것이며
아침에 가끔씩 모짜르트를 듣고
매일 아침 배달 된 신문을 읽는 것이다
버스를 타도 좋으나 어쩌다 한번씩은 차를 혼자 모는 것이다
구겨진 옷이 아니라 깨끗이 다린 옷을 입고
돈은 반듯하게 펴서 지갑에 가지런히 넣는 것이다
아무것도 하기 싫은 날은 음식을 시켜 먹을 수 있어야 하며
가끔씩은 집안이 환해지도록 꽃을 사는 것이다
나는 정말 별 것 아닌 것을 그리워한다
로마에서는 할 수 없는 일이 몇 개 있다.

하지만 나는 안다. 그 별 것 아닌 것처럼 보이는 것들을 실제로 행하는 것이 만만 한 문제가 아니라는 것을. 돈이 어느 정도는 있어야 한다는 것을.

영화 ‘존 큐(John Q)’에서 주인공 존 큐는 가난한 흑인 노동자이다. 어느날 그의 아들이 심장병으로 쓰러진다. 수술비 25만 달러가 있어야 하지만 자동차 할부금도

내지 못하여 차를 빼앗긴 처지이다. 결국 그는 아들을 살리려고 병원에서 인질극을 벌인다. 아들에게 심장을 주기 위해 권총 자살을 결심한 존 큐는 아들에게 이렇게 말한다.”돈도 많이 벌어. 남을 배신하더라도…. 아빠처럼 바보같이 살진 마. 돈이 있으면 모든 게 다 쉬워… “

나 역시 내 가족이 수술비가 없어 죽어야 하는 상황은 정말 견디지 못한다. 그래서 소유하고 싶은 본능을 어찌란 말이며 황금이 돌로 안 보이는데 어찌란 말인가. 아무리 사랑이 넘쳐 나는 부부지간이라고 할지라도, 남편의 빚을 갚고자 아내가 여기저기 돈을 꾸러 다니지만 모두 냉랭하게 대할 때 아내는 서러워 질 것이다. 쪼들리는 살림에 쓰레기 봉투 하나를 아끼려고 지나치게 짹짹 눌러 담다가 그만 비닐 봉투의 옆구리가 터지고 말았을 때 아내는 서글픈 생각이 들지도 모른다. 나는 내 아내와 내 가족에게 그런 서글픈 만큼은 주지 않으려고 했다. 영화 ‘존 큐’에서 주인공은 경기가 안 좋음에도 불구하고 카드 빚은 생각하지도 않고 새 자동차를 구입하는 한심한 가정에 지나지 않는다. 이런 사람들은 돈을 “남을 배신하여야” 버는 것으로 생각한다.

내가 택한 삶은 소유의 삶이었으나, 명심하라, 사업과 투자의 종자돈을 마련하기 위하여 불필요한 소비는 최대한 억제하였다. 즉 소유를 지향하면서도 절약을 미덕으로 삼고 “행복하게 돈을 모으며” 살았다. 그리고 그렇게 하여 모은 돈들은 점점 더 불어나더니 나를 부자로 더욱 더 만들어 주었고 그때부터 비로서 소비를 하기 시작했다. 기억해라. 소유를 더 하려면 무소유에 가까운 절약부터 하여야 한다는 진리를 말이다.

우리들 생활이 철학적 사고와 지고의 선으로만 가능한 것은 아니다. 인간으로서 누려야 하는 근본적인 것들을 얻기 위해서는 돈이 어느 정도는 있어야 한다. 당신이 내 가족의 수술비를 줄 것도 아니라면, 그리고 당신이 간디처럼 크게 버린 사람도 아니라면, 내 글에서 아무리 돈냄새가 물씬물씬(物神物神) 나더라도 “크게 버리

면 크게 얻는다”는 헛소리는 하지 말라. 크게 버릴만한 것을 가져 본 적도 전혀 없는 사람들이 무소유 어찌고 저찌구 하는 것이 내게는 그들만의 자위행위 이상은 아니기 때문이다.



카페 기고글

s · a · y · n · o

제6장 성공과 그 과정에서 혼란을 느낄 때

젊을수록 돈을 아껴라
변화가 없는 삶은 불행하다
전쟁터에서 휴머니즘을 찾지 말라
야망을 갖지 말라
LIFE 와 LIVING



젊을수록 돈을 아껴라

수입에 비해 가장 많은 지출을 하고 싶은 시절이 있다면 그것은 젊은 시절일 것이다. 나 역시 그랬다. 놀러 가고 싶은 곳도 많고 친구들과 어울리며 돈 쓸 곳이 하나 둘이 아니고 멋진 이성친구를 사귀고도 싶고, 갖고 싶은 것들도 적지 않은 때가 20대와 30대이다.

결혼을 할 때도 기억에 남는 화려한 결혼식을 올리고 싶고 가구도 좋은 것으로 장만하고 싶고 뭐 그럴 것이다. 온갖 잡지들과 TV광고 속에서 화려한 모습으로 등장하는 젊은 모델들처럼 살고 싶기도 하고 주변에 있는 부잣집 친구들에게 시샘과 부러움이 솟아 나기도 하는 시절이 그 시절 아니겠는가.

그러나 명심해라. 당신이 돈 많은 부자집에서 태어나지 않았다면 수입에 비하여 가장 많은 저축을 가장 악착같이 하여야 할 때가 바로 그 시절이다. 20대와 30대 시절에 자신의 라이프 스타일을 수호하기 위하여서건 취미를 위하여서건 그 어떤 명분으로 사용하는 돈이건 간에 그 돈이 모여 적절하게 투자될 경우 10년 후에는 그 수익금 만으로도 같은 행위를 할 수 있다. 20대와 30대에 모은 1억원이 40대에 가서는 10억원이 되어 그 수익금이 1억이 될 수도 있다는 말이다. 하지만 20대와 30대에 소비한 1억원은 40대에 가서 그저 사진첩 몇 권 정도와 추억으로 남을 것이다. 게다가 30대에 1억원을 모으는데 들어가는 노력은 40대에 1억원을 모으는데 들어가게 될 어려움의 절반도 되지 않는다. 나이가 들면 들수록 돈 쓸 곳이 늘어나기 때문이다.

(하지만 수많은 젊은이들은 지출을 줄이는 대신 쉽게 폐돈을 벌어서 자신의 욕구를 더더욱 충족시킬 수 있을 것으로 여기면서 주식이나 다단계의 미혹에 빠져 든다. 내가 독자들에게 받는 메일들 중 정말 대책이 안서는 경우가 바로 그렇게 해서 빚을 많이 지게 된 사람들이다. 솔직히 말해 나는 그런 사람들은 고통을 받아도 싸다

고 믿는다. 누군가의 수술비 때문에 빚을 지게 된 것이 아니라면 말이다. 그 빚이 가족의 잘못으로 인한 경우는 어느 정도만 안타깝게 여기며 친구나 타인의 잘못으로 인하여 빚이 생긴 경우는 조금만 안타깝게 여긴다. 본인의 잘못도 있다고 생각 되기 때문이다. 어쨌든 빚이 있는 경우 재테크 투자에 대한 공부는 언제나 무모함을 저지르게 되기 때문에 내가 그런 사람들에게 주는 조언은 오직 한가지, 재테크에 대한 공부는 깡그리 잊어 버리고 거지처럼 살면서 빚부터 갚으라는 것 뿐이다.)

물론 여기서 갈등이 생겨나게 된다. 찬란한 젊은 날들의 그 아까운 청춘을 돈을 모으는데만 집중하며 살다가, 즐길 수 있는 시간 다 지나간 뒤 죽기 직전에 부자가 되면 무엇하겠는가. 아무리 돈이 많아도 늙으면 그 무슨 소용이 있겠는가. 돈 때문에 바둥거리며 젊은 시절 다 보내고 병이라도 걸리면 누가 그 시절을 보상하여 준다는 말인가.

맞는 말이다. 하지만 찬란한 젊음이라는 것을 “제판에는 찬란하게” 보내면 보낼수록 중년 이후에는 처진 어깨를 감수하여야 할 것이다. 젊었을 때 신나게 노는데 돈을 다 써 버리고 늙어서 돈도 없이 비참하게 되는 경우는 왜 생각하지 못한다는 말인가. 조화와 균형이 필요하다고? 그렇게 조화와 균형을 부르짖으며 젊음을 보냈던 부자가 단 한 명이라도 있다면 내게 데리고 와 봐라. 젊음을 즐기면서도 부자가 되려는 것은 서로 다른 방향으로 뛰어가는 두 마리 토끼를 한번에 다 잡으려는 헛된 꿈에 지나지 않는다.

게다가 여기서 당신이 놓치기 싫어하는 그 청춘이라는 토끼에 대해 한번 분석해 볼 필요가 있지 않을까? 그 잘난 청춘 시절에 돈과 시간을 바치며 하고 있는 것들이 도대체 무엇인지 한번 지금 당장 적어 보아라. 이웃을 위한 봉사라도 한다면 내가 말을 안 한다. 기껏해야 휴대폰으로 게임을 하고 인터넷에서 채팅이나 하는 것이 젊음을 불사르는 고귀한 행위란 말인가? 밤거리에서 술에 취해 이리비척 저리비척하는 것이 젊음의 표출인가? MT나 연수라는 명목으로 집단으로 몰려가서 고스

톱 치고 술 먹고 토하고 여자친구 자빠뜨릴 생각을 하는 게 청춘이라고? 친구 생일에 다같이 술에 취하는 것이 젊은 우정의 표출이라고? 얼마되지도 않는 돈마저 유명브랜드 상품에 쓰는 바람에 카드빚에 시달리면서도 “있는 놈들이 세상을 지배하고 있기 때문에 미래가 안 보인다”고? 지랄들 하고 자빠졌네. 성공한 사람들이, 깨끗하게 부자가 된 사람들이, 너희처럼 청춘을 보냈다고 생각하면 큰 오산이다. 멍청한 놈(년)들.

부자로 살고 싶다면 젊은 시절에 철저히 돈을 움켜쥐어라. 부모가 부자가 아니라면 결혼식도 간소하게 하고 모든 허례허식을 물리쳐라. 나는 도대체 전세를 살고 있으면서도 아이 돌잔치를 호텔에서 하는 젊은 부부들을 보면 이해가 가지 않는다. 그 돌 잔치가 아이를 위한 것이라는 말은 하지도 말아라. 그 아이가 기억도 하지 못할 일을 하면서 아이를 위하여 한다고? 남에게 보이려고 혹은 부모가 즐기려고 하는 것이지 그게 어디 아이를 위해 하는 것이란 말인가. 부조금 받으면 큰 돈 들어가지 않는다고? 부조금 받지 않고 그냥 가족끼리 조촐하게 하면 아이에게 큰일이라도 생기나 보지?

신혼 부부들에게 주는 경고: 비빌 언덕이 마땅치 않은 상황이라면 결혼 후 5년이 가장 중요한 시기이다. 그 시기에 돈을 모으지 못하면 당신들은 평생 부자가 되기 힘들다. 혼인 비용을 최대한 줄이고 현금을 보유해라. 가구도 가장 싼 것으로 장만하고 그 어떤 것이건 간에 중고 물품도 고려하여 보라. 호사스러운 혼수품도 5년 후면 고물이 된다는 것을 명심해라. 결혼예물? 부자집 친구들을 절대 따라 하지 말라. 일생 한번 밖에 없는 결혼식인데 돈 좀 써야 하지 않느냐고? 글썸다. 그렇게 시작한 부부들 3~4쌍 중 한 쌍은 이혼하며 대다수는 평생 돈 걱정 하면서 살게 된다는 것을 기억하여라.

총각시절 내가 갖고 있던 것들은 대부분 중고였다. 결혼 전 내가 아내에게 사준 첫 커피는 특급호텔 커피였으나 첫 음식은 청계천 벼룩 시장에서 다 찌그러진 양은

냄비에 끓여주는 천원짜리 동태찌개였고 첫 선물은 그 시장에서 팔던 천원짜리 목도리였다. 결혼 전 나는 빚도 많았었기에 아내에게 와인 한잔 사준 적도 없다. 당신이 처녀라면 그런 나를 좋아할 수 있었을까? 그럼에도 불구하고 아내는 내게 결혼하자고 프로포즈를 했다. 그 당시 내 처지는 빚이 많았기에(당시 동부 이촌동 25평 맨션 아파트 한 채 값이었다) 여자에게 먼저 프로포즈를 할 처지가 아니었다.

결혼 후 나의 월 수입은 결코 적지 않았으나 내가 진 빚부터 갚아야 했기에 우리는 전혀 돈을 쓰지 못했다. 결혼 후 2-3년이 지나자 나는 빚도 갚을 수 있었고 어느 상호신용금고에서 경매로 넘기기 직전의 아파트를 싸게 구입하였다. 하던 사업도 그럭저럭 되어 가면서 다시 1년 후 자가용과 기사도 마련하였고 돈이 모이기 시작했다. 하지만 20억원이 현금으로 모일 때 까지 그 누구에게도, 심지어 아내에게도, 내게 돈이 얼마나 있는지 말도 하지 않았고 티도 별로 내지 않았다(돈이 있다고 소문이 나면 언제나 날파리들이 몰려 든다.) 자가용과 기사를 둔 것은 돈 있는 티를 낸 것이 아니냐고? 아니다. 길거리에 허비하는 시간을 절약하려고 그랬다는 것이 더 정확하다.

젊은 시절에 돈에 대하여 어떤 태도를 취할 것인가 하는 문제는 개개인의 선택일 뿐이다. 다만 내가 지적하고 싶은 것은, 당신이 특별한 재능도 없는 보통 사람이라면 당신 호주머니에 돈이 쌓이는 법칙은 단 하나라는 사실이다. “먼저 몸값을 올려 나가면서 최대한 절약하고 최대한 먼저 모아라. 그러면 먼저 쌓일 것이다.” 그 쌓인 돈이 부자가 될 종자돈이 된다.

젊었을 때 놀 것 다 찾아 다니고 즐길 것 다 찾아 다니며 카드를 긋고, 설 것 다 찾아 먹는 사람들이여. 당신들과는 전혀 다른 방식으로 삶을 살았던 덕분에 부자가 된 사람들이, 당신들과 별 다를 바 없이 젊음을 보냈던 사람들은 절대 아니라는 것을 기억해라. 명심해라. 당신이 생활 태도를 바꾸지 않는다면 언젠가는 다음 시 구절이 당신의 마음을 송곳처럼 찌르게 될 것이다.

--뭘 했니? 여기 이렇게 있는 너는,
울고만 있는 너는.
말해 봐, 뭘 했니? 여기 이렇게 있는 너는.
네 젊음을 가지고 뭘 했니?

(어릴 때부터 가난, 술, 여자, 동성애, 질병, 교도소 등의 단어로 얼룩진 지저분한 삶을 살다가 동
거하던 창녀 앞에서 죽었던 Paul Verlaine 의 시 '하늘은 지붕 위로' 에서 인용함.)

하늘은 지붕 위로

하늘은 지붕 위로
저렇듯 푸르고 조용한데,
지붕 위에 잎사귀를
일렁이는 종려나무.
하늘 가운데 보이는 종
부드럽게 우는데,
나무 위에 슬피
우짚는 새 한 마리.
아하, 삶은 저기 저렇게
단순하고 평온하게 있는 것을.
시가지에서 들려오는
저 평화로운 웅성거림.
---뭘 했니? 여기 이렇게 있는 너는,
울고만 있는 너는.
말해 봐, 뭘했니? 여기 이렇게 있는 너는.
네 젊음을 가지고 뭘 했니?



변화가 없는 삶은 불행하다

부자들에게는 불행하고 가난하였던 과거가, 나의 경우도 그렇듯이 종종 혼장처럼 따라 다닌다. 그리고 그들의 성공담은 불행한 상황을 자기 힘으로 역전시켜 행복한 상황으로 만든 사례로 종종 인용되곤 한다.

바로 여기서 문제가 발생한다. 가난하여 끼니 조차 마련하기 힘들었는데 노력하여 부자가 되었다는 이야기가 곧 그들의 삶이 불행에서 행복으로 바뀌었음을 보장하지는 않기 때문이다. 푸세식 변소에서 냄새를 참으며 용변을 보던 사람이 수세식 양변기에서 쾌적하게 용변을 본다 고 해서 행복하게 되는 것은 아니지 않은가. 돈이 많아지면 불편하고 구차한 환경이 편리하고 쾌적한 환경으로 변할 뿐이다. 생활수준이 높다고 해서 높은 행복이 보장되는 것은 아니라는 말이다.

비슷한 예는 불우한 가정에서 태어났으나 공부를 열심히 하여 유명한 대학에 들어갔다거나 수년간 어렵게 공부하여 고시에 합격한 사람들의 성공담과 관련하여서도 나타난다. 수많은 사람들이 그것을 마치 “불행 끝, 행복 시작”의 사례로 착각하기 때문이다. 하지만 그들은 그저 좋은 학력을 갖게 되었을 뿐이고 어렵다는 시험에 합격하였을 뿐이다. 그렇게 하여 이 사회에서 얻게 될 대가가 좀 많아지게 되었다는 것을 행복의 필수조건으로 착각하지는 말라.

성공한 사람들의 사례를 보여주고 나서 “꿈을 가져라” 혹은 “야망을 가져라”고 말하는 것은 종종 마치 명예나 지위, 돈, 학벌 등에 대한 꿈과 야망이 성취되어야만 행복을 얻을 수 있는 듯한 오해를 불러 일으킨다. 이 사회에서 어떤 형태로든 성공하게 되면 기쁨을 얻을 수는 있다. 하지만 그 기쁨은 한계효용체감의 법칙에 따라 잠시 뿐이며 그 어떤 성공이건 간에 결코 행복이 자동으로 보장되는 것은 아니다. 목표가 성취되면 성취감을 맛볼 수 있을 뿐이지 그 성취감이 행복과 동의어는 아니기 때문이다. 나폴레옹이 알프스를 넘어갔다고 해서 행복해졌다는 것은 아니지 않

는가.

그러므로 TV 프로그램 ‘성공시대’ (이미 방송이 끝났지만 인터넷에서 볼 수 있으므로 가능한 많이 보아라)나 위인전에 나오는 사람들을 본받아 “나도 저렇게 되어야겠다”고 생각하는 것은 바람직하지만 “저런 사람이 안 되면 내 삶은 불행하여진다”는 생각은 하지 말라. 분명히 말한다. 그 어떠한 실패도 불행을 의미하지는 않으며 그 어떤 삶도 열등하다고 일방적으로 매도할 수는 없다.

(내가 가진 자로서 글을 쓰고 있기는 하지만 못 가진 자와 실패한 자를 “못난 놈”, “불행한 놈”이라고 말하는 것은 결코 아니라는 것을 명심하라. 내가 철저히 비난하고 꾸짖는 대상은 시간을 우습게 여기는 게으름과 나태함에 빠져 자기 변화를 꾀하지 않으면서도 돈과 성공과 행복을 아주 “편안하게” 꿈꾸는 사람들이다.)

행복은 우리가 소유한 것들과 비례하는 것도 아니고 그렇다고 해서 반비례하는 것도 아니다. 내 경험에 비추어 말한다면, 행복은 우리가 소유한 것들이 유형의 것이건 무형의 것이건 상관없이 그 양과 질이 증가하는 과정이 계속될 때 얻어진다. 미국 심리학자 데이비드 마이어스(David G. Myers) 역시 ‘행복의 추구’ (The Pursuit of Happiness : Discovering the Pathway to Fulfillment, Well-Being, and Enduring Personal Joy)에서 “고정된 고소득보다는 소득이 증가하는 상태가 더 낫다”고 결론지었다. 소득의 많고 적음 그 자체가 아니라 소득이 매년 오르고 있을 때 인간은 행복을 더 많이 느낀다는 것이다. 매년 연봉 백만달러를 계속 받는 사람 보다는 10만 달러의 연봉이 매년 증가되는 사람이 더 행복하다는 말이다.

나는 그의 말에 한 가지 더 붙이고 싶다. “사람은 자신의 삶에 변화를 스스로 일으켜 그 어떤 분야에서든지 자신의 가치를 계속 증대시켜 나갈 때 행복을 맛볼 수 있다”고 말이다.

양귀자 의 소설 ‘모순’ 에서 주인공인 25세 여성 안진진의 이모는 심심해하는 부

유층 사모님이다. 돈도 잘 벌고 착실하기까지 한 멋쟁이 신사 남편을 둔 이모는 남들이 보기에는 행복이 넘쳐 나야 할 상황이다. 그런데 그 잘 살던 이모가 너무나 행복한 일상에 지쳐 자살한다. 부자였지만 삶에 변화가 없었기 때문이다. 가난한 자들이 종종 자살하는 이유 역시 삶에 변화가 없을 것으로 믿기 때문이고 나 역시 경제적으로 어려웠던 시절 나의 미래에 아무런 변화가 없을 것으로 오판하고 그런 자살 시도를 하였었다.

토머스 제퍼슨은 “행복의 추구는 양도할 수 없는 권리”라고 했다. 그 권리를 누리려면 스스로의 변화를 먼저 주도하라. 남이 하면 따라 하고 남이 좋다면 따라서 좋다고 박수치는 그런 삶이 아니라 당신 스스로 뿌듯하여 질 수 있는 주체적 삶을 찾아라. 어제가 오늘 같고 오늘이 내일 같은 삶은 이미 생명이 죽은 삶이다. 하지만 수많은 사람들이 그런 삶에 익숙하여 있다.

그럼에도 불구하고 당신은 당신이 버는 돈의 액수가 작아서 불행하다고 생각할지 모른다. 천만의 말씀이다. 당신이 돈을 얼마나 벌든 간에 삶에 변화가 없고 뿌듯함이 없다면 결코 행복을 느낄 수 없다. 돈이 문제가 아니다. 당신이 자기 자신의 가치를 변화시키고 증가시키는 노력을 할 때 행복은 매일같이 주어지는 법이며 덤으로 뿌듯함마저 느끼게 된다.

문제는 여기서 그 변화의 방향을 어느 쪽에다 두는가에 있다. 그 방향은 오직 두 가지 뿐이다. 그 하나는 이 사회에서 대가를 더 많이 받는 것과 관련되어 있다. 일을 하는데 있어서 변화를 줄 수 있는 지식들을 추구하는 것이 그 대표적인 것이다. 다른 하나는 이 사회에서 대가를 받는 것과는 관련 없이 인간으로서의 성숙함을 지향하는 것이다. 참선을 하면서 자기를 바라 본다거나 ‘로마인 이야기’를 읽으면서 인생을 배운다거나 하는 것 말이다.

돈과 관련되지 않은 것에 그 방향을 두고 있다면 당연히 돈은 따라오지 않을 것이다. 그래서 변화가 주는 뿌듯함은 곧 돈 문제로 인하여 상처를 받을 수도 있을 것이

다. 하지만 독실한 신앙인들처럼 자족과 감사의 생활을 영위하며 살 “자신이 있다면”(사도 바울 같이 말이다) 계속 그렇게 돈과 거리를 두고 살면서 행복을 추구하는 것도 가치 있는 삶의 한 형태라고 나는 믿는다.

그러나 이 사회에서 대가를 더 받는 쪽에다 변화의 방향을 두고 있다면 그 대가 자체 보다는 변화의 양적인 면과 질적인 면에 관심을 두어라. 그렇게 하면 행복감과 뿌듯함을 매일 맛 볼 수 있고 돈은 저만치에서 뒤따라 오게 된다. 시간을 헛되이 쓰지 않고 책을 읽고 지식을 습득하여 삶과 생활 속에서 실천할 때 언제나 나는 뿌듯함과 행복감에 충만하였다.

30대 초에 내가 컴퓨터와 씨름을 하다가 새벽 4시에 사무실을 나와, 걸어서 10분 거리에 있던 집으로 가면서 어둠 속에서 느꼈던 그 가슴 뿌듯함을, 20대에 내가 밤을 새워가며 책을 읽다가 마지막 페이지를 새벽녘이 밝아오는 가운데 끝냈을 때 느꼈던 그 환희에 찬 뿌듯함을 어떻게 말로 설명할 수 있을까? 돈? 돈은 그 뒤에서 성큼성큼 따라왔다.

비록 당신은 돈이 뒤 따라오는 소리가 들리지 않아 정말인가 의심하면서 자꾸 뒤를 돌아보고 싶겠지만 내 말을 믿으라. 내 귀에는 그 소리가 너무나 또렷하게 들린다. 왜냐하면 내가 그렇게 이미 살아 보았기 때문이다.

(당신은 변화가 싫다고? 지금 그 상태로 있는 게 좋고 행복하다고? 내가 알기로는 그런 말을 할 수 있는 사람은 사랑에 빠진 사람, 무소유 신봉자, 신실한 신앙인 세 종류 뿐이다. 그런 사람이 아닌데도 변화 없이 사는 게 좋고 행복하다면 내게 그렇게 사는 비결 좀 알려다오.)



전쟁터에서 휴머니즘을 찾지 말라

20세기 말, 소말리아에서 내전이 발생하였을 때 미 해병대가 파견되었다. 게릴라들은 주민들을 나무 십자가에 묶어 전면에 내세우고 그 뒤에 숨어 총을 쏘 댔다. 미 해병대는 이런 상황에서 어쩔 줄을 모르고 뒤로 물러나기만 했다. 그 결과 미군이 들어갔던 지역들은 모두 게릴라들이 석권하였고 그곳 주민들은 공포에 떨어야 했다.

한편 프랑스는 외인부대를 파견하였다. 외인부대는 자발적인 의사로 프랑스 정부와 계약을 맺고 군인이 된 자들이다. 그들은 과연 십자가에 주민들을 묶어놓고 그 뒤에 숨어 공격하는 게릴라들에 대해 어떻게 대처하였을까? 주민이고 뭐고 고려함이 없이 그냥 다 쏘 죽였다. 그리고 게릴라들은 적어도 외인부대에 대해서만큼은 자기들의 수법이 통하지 않음을 알았고 후퇴하였다. 그 결과 외인부대가 들어간 지역의 주민들은 모두 평화를 누릴 수 있었다.

당신이 만일 작전사령관이라고 하자. 어느 쪽 방법을 택할 것인가. 무고한 양민들 뒤에 숨은 적군을 살해하고자 그 양민들도 쏘 죽일 것인가. 아니면 차마 그럴 수는 없어서 후퇴할 것인가.

대부분의 전쟁 소설과 영화 등에서 나타나는 주인공은 무고한 양민을 죽이지는 못하여, 또는 적군조차 죽이지 못하여, 고민하고 갈등하다가 오히려 자신이 죽고 마는 사람이다(그 사람으로 인하여 부대 전체가 입게 되는 손실은 별로 묘사되지 않는다).

1898년 독일에서 출생한 레마르크의 소설 “사랑할 때와 죽을 때”의 줄거리도 마찬가지이다. 히틀러가 일으킨 전쟁의 태풍 속에서 공습은 계속되고 폐허만 남은 세상에서 주인공 그레비와 운명적인 여인 엘리자벳은 찰나적인 사랑에 빠진다. 눈 덮힌 러시아 전선에서 휴가를 받고 온 그에게 엘리자벳의 사랑은 존재의 이유가 될 정도로 강렬하다. 죽음의 거리에서 피어난 두 사람의 사랑은 인간성에 대한 자각을

일깨움과 동시에 무엇으로도 갈라놓을 수 없는 사랑의 힘을 깨닫게 해준다. 그러나 다시금 부대로 복귀한 주인공 그레이비는 엘리자벳이 보낸 편지를 읽다가 자신이 살려준 빨치산에 의해 오히려 저격당해 허무하게 죽어간다.

가수 조성모의 “아시나요” 뮤직 비디오에서는 군인 한명이 정글 속에서 베프콩을 경계하지 않고 나비를 구경하다가 총에 맞아 죽는다.

내가 말하고자 하는 사실은 이것이다: 전쟁터에서 전쟁의 법칙을 무시하고 휴머니즘을 찾으려면 당신이 죽는다.

100만 달러의 상금이 걸려있던 미국의 인기 TV 프로그램 ‘서바이버’ (Survivor)에서 참가자들은 두팀으로 나뉘어 경쟁하게 된다. 각 팀은 매 단계마다 자기 팀의 참가자 중 한명을 축출해 버려야 한다. 최후의 승자는 그러한 경쟁과 축출을 통해 끝까지 남은 사람이 되게 된다. 때문에 상대팀과의 경쟁에서 유리한 역할을 하게 될 팀원은 남겨두어야 하였지만 역으로 그 팀원이 나를 축출해 버리면 나는 패자가 되어 버리고 만다.

나는 아프리카 편을 보았다. 어느 한 팀에서 여자 환자가 발생하였다. 그런데 그 환자를 돌보겠다고 약속한 팀원은 환자에게 음식을 준다는 미명하에 몰래 자기도 음식을 먹었다. 훔쳐먹은 것이었다. 윤리적으로 볼 때 동료들을 속이고 나쁜 짓을 한 그 팀원이 당연히 제일 먼저 축출되어야 했다. 그러나 정작 제일 먼저 축출된 사람은 여자 환자였다. 상대팀과의 경쟁에서 환자는 도움이 되지 않는다는 냉정한 논리가 팀원들의 판단을 지배하였던 것이다. (매 단계마다 각 팀에서 축출된 사람은, 인간관계에만 치중한 사람과 개인적인 공로 혹은 명예만을 추구한 사람이었다. 최후에 승자가 된 사람은 동료들과의 동맹을 가장 잘 이해하고 있던 사람이었다. 새겨들어라!)

당신이 경쟁과 축출의 게임이 싫다면 이 게임을 하지 않으면 그만이다. 적군을 죽이지 못하겠다면 군대에 가지 말고 대신 감옥살이를 하면 된다. 내가 도대체 이

해가 가지 않는 것은 경제 게임을 하는 사람들이 이 게임이 요구하는 차가운 속성을 이해하지 못하고 휴머니즘을 찾는다는 것이다.

세계화 물결 속에서 이득을 추구하는 경제전쟁은 더더욱 심화되는데도 사람들은 여전히 어떤 휴머니즘 향기 그윽한 대안이 있다고 믿는 것 같다. 안타까운 것은 경제 전쟁이라고 말을 하여도 시큰둥하게 듣는 사람들이 의외로 많다는 점이다. 내 눈에는 지금 사방에서 날아다니는 총탄들이 보이고 여기저기서 폭탄이 떨어져 땅이 움푹움푹 패이고 건물이 무너지는 광경이 너무나도 선명하게 보인다.

냉전 이후 더 이상 국가의 역할은 없으며 모든 사회적 문제는 시장에서의 경쟁을 통해 해결할 수 있다는 생각을 신자유주의라고 부르는데(사회적 평등과 책임을 전제하고 있는 고전적 자유주의와 구별된다) 신자유주의는 당연히 빈부격차와 인종갈등, 지역갈등을 그 어두운 그림자로 갖고있다. 그렇다면 과연 그 그림자를 없애 주고 살벌한 경제 전쟁을 종식시킬 앤소니 기든스의 “제 3의 길” 같은 것은 과연 있는 것일까?

파이낸셜 타임즈의 컬럼니스트 마틴 울프는 제3의 길을 “유럽의 문제해결에 전혀 도움을 줄 수 없는 화려한 수식어”에 불과하다고 했다. 그런 제 3의 길이 있건 없건 분명한 것이 하나 있다. 그것은 적어도 이 글을 쓰는 나 자신이 살아있는 동안에는 그런 길이 세상에 나타나지 않을 것이라는 점이다. 그 길이 마련되기 전에 나는, 어찌면 당신도, 이 세상을 떠난다.

그러니 당신이 경제활동을 하는 사람이라면 경제게임의 본질을 이해하고 그에 맞추어 변화하고 행동하여야 한다. 총체적 중산층 국가로 불리던 일본마저도 그 게임의 본질을 이해하고 실천하지 못해 중류층이 무너지고 있는 중이다. 이 게임은 아주 지극히 단순하다. 이익을 누가 더 많이 낼 수 있는 구조를 갖추고 있는가, 그것 뿐이다. 그것 이외 고려하여야 할 다른 이데올로기는 없다. 지역 경제를 생각하거나, 정치적으로 특정 계층을 고려하거나, 기존 근로자들의 기득권이나 생존권에 신

경을 쓰거나 하게 되면 그것은 곧 경쟁력 상실을 가져 온다.

전쟁 중에 나비가 아름답다고 해서 구경하지 말라.

전쟁 중에 꽃이 아름답다고 해서 손을 내 밀지 말라.

전쟁 중에 하늘 노을이 아름답다고 해서 눈길을 보내지 말라. 그래야 총에 맞아 죽지 않는다.

개인도 마찬가지이다. 당신이 경제적으로 살아 남으려면 휴머니즘이 아니라 손익 계산서에서 이득이 나와야 한다. 도대체 왜 그렇게 비인간적으로 행동하여야 하느냐고? 그래야만 경제 게임에서 이길 수 있고 자본이라고 하는 힘을 지닐 수 있기 때문이다. “힘을 지니지 못한 자는 평화를 누릴 자격이 없다”(프랑스의 극작가이자 외교관인 장 지로두가 한 말이다).

그럼에도 불구하고 여전히 당신이 휴머니스트라면 경제게임을 하지 않으면 된다. 축구팀에 농구선수가 들어와서는 왜 손을 사용하지 않느냐고 징징대지 말고 돈 벌지 말라는 말이다.



야망을 갖지 말라

“젊은이여 야망을 가져라”(BOYS, BE AMBITIOUS). 누구나 어릴 때부터 이 말을 들었을 것이다. “꿈을 가져라”는 말도 많이 들었을 것이다. 꿈이 있었기에 성공하였다는 수많은 위인들의 이야기도 귀가 따갑게 들었을 것이다. 인권운동가 마틴 루터 킹 목사의 유명한 연설 역시 바로 그렇게 “나에게 꿈이 있습니다”라는 말로

시작하지 않는가.

경영 컨설턴트 James Champy 와 하버드대 Nitin Nohria 교수 역시 ‘이루지 못할 야망은 없다’ (원제 The Arc of Ambition; 청소년은 읽어라)에서 야망이나 꿈이 성공의 원동력이 된다는 것을 강조하면서 성공한 사람들이 어떻게 하여 왔는지를 설명하고 있다. 실제로 사람들은 라이트 형제나 닐슨 만델라, 월 마트의 샘 월튼, 스타벅스의 하워드 슐츠, 자동차 제조의 헨리포드, 철강왕 앤드류 카네기, CNN의 테드 터너 등등의 인물들이 야망을 일찍부터 품었고 기회를 놓치지 않고 행동하였기에 성공하였다는 이야기들에서 감동을 받고 나름대로 꿈과 야망을 품는다.

꿈 깨라. 꿈을 갖고 야망만 품으면 모든 것이 다 이루어지는가? 꿈과 야망이 없는 사람이 이 세상에 과연 얼마나 되겠는가. 누구나 성공의 꿈을 품고 살아가는데 왜 성공한 사람은 극소수라는 말인가. 그 이유는 대부분의 사람들이 꿈은 야무지고 원대하게 품지만 그 꿈을 실현시키는 아주 작은 단계들은 하찮게 여기고 무시하기 때문이다. 마치 서울에서 부산까지 가고자 하는 사람이 망원경으로 부산만 바라보면 서 집 밖으로 나서는 첫 걸음들은 무의미하게 여기고 움직이지 않는 것과 같다.

예를 들어 당신에게 “부자가 되고 싶은 꿈”이 있다고 치자. 수많은 젊은이들이 “나는 10년안에 10억원을 모으겠다”는 식의 꿈을 내게 피력한다(어떤 젊은이들은 한심하게도 100억원이라고 말한다). 하지만 그런 꿈은 누구나 다 갖고 있는 소망에 지나지 않으며 너무 막연하다. 너무 원대하다. 당신은 어서 빨리 단번에 부자가 되고 싶은데 지금의 자기 자신의 현실과 비교하면 너무나도 거리가 멀고 그 꿈을 이를 구체적인 방법도 없다. 그 결과 공상만 많아진다. “아, 나한테 돈이 몇 억 있다면, 나한테 이리이러한 능력이 있다면 무엇 무엇을 해볼 텐데, 복권에 당첨되면 이런 걸 해볼 텐데.”

부자가 되고 싶다는 야망에 사로잡히면 일확천금만 꿈꾸게 된다. 절약을 하면 부자가 될 수 있다는 것을 머리속으로는 알고 있지만 당신은 현재 수입으로는 절약한

다 하여도 백만장자가 되기에는 어렵 반푼어치도 안 된다고 생각한다. 그래서 그 돈은 부자가 되는데 하등 도움이 안될 것으로 여기고 미련 없이 다 소비하고 만다. 아니 어찌면 그 이상의 돈을 빚내서 쓰게 되고 모든 것을 신용카드에 의존하면서 빚을 메꿔 나가는 그러한 카드 인생을 살아가게 될 수도 있다. 결국 일확천금의 꿈이 당신을 오히려 도태시킨다.

그러므로 부자가 되고 싶다는 막연한 꿈이나 야망은 버려라. 10년 후의 목표? 5년 후의 목표도 세우지 말라. 그 기간동안 당신은 그만 지쳐버리고 만다. 그저 1년 정도 앞의 목표만을 세우되 1,000만원을 모으는 것 같은 소박하지만 구체적으로 실행 가능한 목표를 세워라. 그러한 목표가 정하여지면 당신은 이제 당신의 수입에서 얼마를 떼어내 얼마 동안이나 저축해야 하는지 구체적인 계산을 할 수 있게 될 것이다. 행동 지침이 당신 자신에 의하여 구체적으로 세워지게 된다는 말이다. 이제 남은 일은 그 행동 지침에 따라 실제로 행동하는 것이다.

그렇게 하면 조만간 목돈을 쥐게 될 것이며, 바로 그 목돈이 종자돈이 되어 부자의 길로 접어드는 첫 계단에 올라 갈 수 있게 된다. (명심해라. 부자가 되는 게임의 첫번째 승자는 누가 더 먼저 자기 몸값을 올리고 종자돈을 손에 쥐는가에 달려 있다.)

그 소박해 보이는 목돈이 손에 쥐어지게 될 시간이 언제가 될 것인지는 순전히 당신이 현재의 수입 가운데 얼마나 소비할 것이며 얼마나 저축할 것인지에 따라 결정될 것이다. 기간을 6개월로 만들려면 어찌면 월 수입의 거의 대부분을 저축해야 할지도 모른다. 하지만 기간을 단축시키겠다면 그 길 밖에는 없으므로 그렇게 해라.

일단, 6개월이건 1년이건 1년 미만의 가까운 미래에 이룰 수 있는 구체적인 목표가 생기면 절대, 절대, 절대 뒤를 돌아보지 말라. 통장에 모인 돈을 뒤적거리며 안달하지도 말라. 그 모아진 돈을 부자가 되려는 꿈과 비교하고 계산하며 아직도 멀었구나 하는 미래 투시 따위도 절대 하지 말아라. 몇 개월 치가 모였는지도 잊어버리고, 그저 다음 달에 저축하여야 할 돈만 생각하여라.

이것은 다른 분야에서도 마찬가지이다.

예를 들어 영어를 잘 못하는 사람들을 보면 백이면 백 모두 참고서의 앞 부분만 새까맣다. 왜 그런가 하면 처음에 나온 부분을 지나 다음 부분에 가서는 다시 처음 부분을 들춰 보기 때문이다. “내가 어제 그에게 공부 한 내용을 제대로 기억하고 있는건가” 하는 불안감에 지나간 부분을 들춰 보는 것이다. 인간의 기억력에는 한계가 있으므로 당연히 상당 부분은 기억이 나지 않을 것이므로 오늘의 진도를 나가지 못하고 지난 주 것을 복습하게 된다. 이러니 앞 부분만 자꾸 반복하게 되어 앞부분의 페이지들만 새까맣다.

뒤를 돌아 보지 말라. 소돔과 고모라를 빠져 나오다가 뒤를 돌아 본 롯의 아내처럼 소금 덩어리로 변하고 만다. 계속 전진만 하라. 앞을 바라보되 절대 저 높은 계단꼭대기 위의 찬란한 태양빛을 성급히 찾지 말라. 오르페우스(Orfeus)처럼 에우리뒤케(Euridice)를 또 한번 잃어버리게 될 뿐이다. 당신에게 필요한 것은 당장 오늘 지금 밟아야 할 계단이 어디 있는지 찾는 것 뿐이다.

올리버 스톤 감독의 영화 ‘애니 기븐 선데이’ (Any Given Sunday)는 프로 풋볼 팀 마이애미 샤크스 안팎의 인물들이 벌이는 삶의 혼전을 실감나게 보여주는 명작 (내가 보기에는) 이다. 영화 속에서 토니 다마토(알 파치노)는 노장 코치다. 그의 팀은 3연패의 굴욕에서 벗어나기 위해 안간힘을 쓰지만 내부적으로 팀은 분열되어 있다. 그들 앞에서 토니는 짧지만 감동적인 스피치를 한다.

“인생이나 풋볼이나 1인치 씩 앞으로 가는 것일 뿐이다. 그 1인치에 얼마나 최선을 하느냐에 따라 거기서 승리와 패배가 갈라진다. 승리와 패배의 차이는 결국 1인치의 차이이다. 우리는 오직 1인치를 위해 달릴 뿐이다.”

미래의 야망은 던져 버려라. 꿈과 야망은 성공의 원동력이 아니다. 보잘 것 없어 보이는 1인치 전진을 위하여 오늘 외롭게 최선을 다하는 힘이 바로 성공의 원동력이다.

세계 최고의 테니스 선수 피터 샘프라스 역시 성공의 비결을 묻는 기자들에게 이렇게 답했다. “나는 결코 한 시합에 이기려고 하지 않는다. 한 세트나 한 게임을 이기려고도 하지 않는다. 나는 오직 한 점만을 따기 위해 노력한다.” 나는 솔직히 샘프라스가 누군지도 알지 못하지만 나 역시 그 사람처럼 하여 왔다. 당신도 그렇게 하라.



LIFE 와 LIVING

나는 인생을 LIFE와 LIVING으로 구분한다. 번역을 한다면 삶과 생활이라고 할 수 있겠다. LIVING 은 경제적 대가를 얻고자 시간을 투여하는 대상 혹은 그런 목적으로 일하는 시간 자체를 그 영역으로 갖는다. 기본적으로 인간이 하는 모든 일은, 그 일에서 보람을 찾을 수 있건 없건, 그 대가가 많건 적건 간에 무료로 하는 것이 아니고 생계를 의존하고 있다면 모조리 LIVING 에 속한다.

LIFE는 돈을 벌고자 하는 행위와는 관계없이 시간을 사용하는 영역이며 우정, 사랑, 희생, 보람, 가족, 자연 등이 그 중요 가치를 이루지만 게임이나 영화, 음악 등과 같이 자신이 재미있어 하거나 좋아하는 것을 즐기는 것도 이 영역에 속할 수 있다.

다른 직업을 택하면 더 많은 보수를 받을 수도 있는데도 적은 보수에 아랑곳 하지 않고 남을 위해 희생하고 봉사하는 사람들은 LIVING 속에 LIFE가 깊이 스며든 경우이다. 그러나 입으로는 봉사나 보람을 내세우면서도 실제로는 대가에 더 관심을 갖고 있다면 그것은 LIFE를 위장한 위선적인 LIVING 에 불과하다. 자기가 좋아하는 일을 직업으로 삼고 있는 예술가들처럼 LIFE 와 LIVING 의 영역이 상당 부분 중복되는 경우들도 있다.

대개의 사람들에게는 그 두 영역이 분리되어 있지만 그럼에도 불구하고 LIVING을 LIFE로 바꿀 수 없는 것은 아니다. 예를 들어 식당을 하는 사람에게 식당에서 일하는 것은 당연히 LIVING이 되겠지만 불우한 이웃을 위해 무료로 음식을 제공하기도 한다면 그 일은 LIFE도 되기 때문이다. 가장 바람직한 인생은 이처럼 LIVING 속에서 LIFE를 추구하며 그 구분이 없이 살아가는 인생이 아닐까 싶다.

중요한 사실은 자본주의 사회에서 LIFE는 LIVING에서 얻은 돈으로 유지될 수 있다는 점이다. LIVING이 나무의 뿌리와 즐기라면 LIFE는 열매라고 할 수 있다. 때문에 뿌리도 없이 LIFE에 너무 치우치게 되면 LIVING이 흔들리게 된다. 예컨대 하루에 10시간씩 운동을 규칙적으로 하게 되면 건강한 몸을 갖게 되어 LIFE는 튼튼해 질 수 있겠지만 운동선수가 아닌 이상은 춤고 배가 고파질 것이다. 신앙을 자신의 최우선 LIFE로 생각하는 직장인이 교회에서 철야 예배를 보고 아침에 출근하여 일터에서 꾸벅 꾸벅 존다면 그의 LIVING은 조만간 위협을 받게 될 것이다. 직장인이 공휴일 마다 가족과 함께 등산이나 낚시를 한다면 LIFE는 튼튼할 지 모르지만 LIVING을 UPGRADE시킬 시간을 투여하지 않기에 조만간 직장에서 신뢰를 잃게 될 것이다. 수도사들처럼 LIVING을 거의 무시한 채로 LIFE만을 중시하며 살 수도 있겠지만 한 가족의 가장이 기본적인 LIVING마저 무시한 채 자신의 LIFE만을 찾고자 한다면 그 가족의 LIVING은 흔들리게 되고 결국은 가족의 LIFE마저도 무너질 수가 있다.

반대로 LIVING을 중시하다가 LIFE가 흔들리는 경우도 있다. 택시회사에 고용되어 있었다가 개인택시 면허를 받아 독립하게 되면 자신이 버는 돈 모두가 자기 수입으로 잡히게 되어 처음에는 밥 먹는 시간도 아깝게 느낄 정도로 운전을 하며 돈을 벌고자 한다. 그러다가 몸이 쇠약해지면서 커피를 홀리게 되면 그때서야, “아차, 돈이 다가 아니구나” 하는 생각을 갖는다. LIVING에 지나치게 몰두하다가 건강이라는 LIFE를 놓치게 되는 경우라고 할 수 있다. 한 가족의 가장이 자신의 바쁜 LIVING

을 핑계로 자녀에 대한 모든 문제는 아내에게만 맡겨 놓는 경우 역시 아버지로서의 LIFE를 잃어 버리는 것이 되고 만다. 돈이 되는 환자들에만 매달리는 의사 혹은 수입료를 많이 받을 수 있는 사건만 수임하는 변호사 같은 경우 LIVING은 성공적일 수 있으나 그 직업에서 얻을 수 있는 LIFE는 허약한 상태가 되고 말 것이다.

부자들의 경우는 어떨까? 대부분의 부자들은 예술가들처럼 LIVING에 속하는 일을 자신의 LIFE로 생각하며 살아 온 사람들이다. 일은 일상에서 그들이 최우선으로 삼는 가치라고 할 수 있다. 나 역시 일하는 것을 그 어떤 가치 보다 우선시하며 즐겨왔다. 하지만 일 자체를 평생의 의무로 생각하지는 않았다. 나는 직원들에게 “우리가 평생 일만 하여야 하는 일개미로 태어난 것은 아니지 않느냐”고 강조하곤 했다. 천국이나 유토피아에서 일을 해야 한다는 말은 못 들었다. 인간이 바라는 이상향은 기본적으로 무노동의 세계이다. 평생을 일만 하다가 일벌레로 죽어야 하는 운명이라면 나는 거부하겠다(죽을 때, 일을 더하고 싶다고 말하며 죽는 사람은 없지 않은가).

그럼에도 불구하고 왜 나는 “일, 일, 일” 하며 살았느냐고? 일을 효율적으로 남들 보다 더 잘하게 되면 세상에서 받는 대가가 커진다. 그 받는 대가가 쌓여 부자가 되게 되면 그 다음부터는 일에서 벗어나, 살고 싶은 대로 살 수 있게 된다. 즉 LIVING에 얽매이지 않아도 되는 LIFE가 가능하게 된다. 반대로, 젊어서 LIFE에 투자를 많이 하게 되면 중년 이후에는 LIVING 때문에 찢찢 매게 되는 경우가 태반이다.

나는 우선은 LIVING에 최선을 다하면서 30대가 끝나기 전에 LIVING 영역에서 뭔가 이룩해 놓고자 하였다. 즉 철저하게 우선 순위를 LIVING에 두었다. LIVING에 최선을 다하는 사람은 바빠진다. 정신없이 바쁘다 보면 문득 회의감이 찾아 올 것이다. LIFE와의 균형 문제로 인하여 갈등을 느끼게 된다는 말이다. 이 갈등을 이겨내지 못하면 부자가 되기는 어렵다.

콜럼버스의 일대기를 그린 영화 ‘1493년’에서 콜럼버스의 아내는 남편에게 제발 돈 좀 벌어오라고 핀잔을 준다. 그러자 콜럼버스는 이렇게 대답한다. “돈은 사람을 행복하게 만드는 것이 아니라 바쁘게 만든다.” 맞다. 이것은 웬만큼 부자가 되어도 마찬가지이다. 부자가 되게 되면 한가하게 되는 것이 아니다. 부자로 만들어 준 구조체를 관리하여야 하기에 시간에 더더욱 쫓기게 되는 경우가 대부분이다.

나 역시 그랬었지만 이미 지금은 그 굴레에서 벗어났다. 거미줄을 아주 크게 쳐 놓고 벌레도 많이 잡아놓은 느긋한 왕거미이건 작디 작은 거미줄을 쳐 놓고 한없이 벌레를 기다리는 작은 거미이건 간에, LIVING을 위한 거미줄 밖으로 나가지 못한다면 벌레가 많고 적음이 무슨 의미가 있겠는가. 하지만 부자가 된 뒤의 LIVING과 LIFE사이의 균형 문제는 부자들 자신이 알아서 처리하여야 할 문제이다.

문제는 부자가 “되려는” 사람들이 생각하여야 할 균형과 불균형이다. 흔히 돈과 관련하여 사람을 평가할 때 아래 네 마디 중 하나를 사용한다.

돈도 없다.(LIVING도 LIFE도 신통치 않다)

돈은 없다.(LIVING은 신통치 않으나 LIFE는 좋다)

돈은 많다.(LIVING은 좋으나 LIFE는 신통치 않다)

돈도 많다.(LIVING도 좋고 LIFE도 좋다)

아마도 누구나 “돈도 많다”는 말을 듣고자 할 것이다. 내가 조언할 수 있는 것은, 부자가 되어가는 단계에서 만큼은 LIVING과 LIFE 두 마리 토끼를 한번에 완벽하게 잡으려고 하지는 말라는 것이다. 일단은 LIVING에 신경을 쓰고 시간을 투자하라(이것을 나는 일용할 양식부터 먼저 구하라는 말로 표현하기도 한다). 그래야 뿌리가 깊고 굵게 박히며 비바람이 쳐도 열매가 맺는다. 자신이 원하는 LIFE를 갖고자 한다면 우선은 LIVING에 충실하면서 돈부터 모으라는 말이다.

그러나 부자가 되어가는 단계에서 LIFE를 모조리 무시하지는 말아라. 최소한도는 해라. 기혼자라면 이를테면 배우자의 생일, 처음 만난 날, 결혼 기념일 만큼은 카드도 준비하고 꽃도 사고 촛불도 켜라.

친구들과의 관계는 어떻게 하여야 할까? 애들이 아니라면 멀리 해라. 그래서 친구들이 편잔을 주고 따돌림을 한다고 해서 속상해 하지 말아라. 부자가 되어가는 과정은 외로움을 이겨내는 과정이기도 함을 결코 잊지 마라. 어차피 당신 친구들 대다수는 평생 돈 걱정하면서 살게 된다는 것도 염두에 두어라.

하지만 아무리 돈을 모으느라 눈코 뜰 새가 없어도 비가 오면 때로는 비도 맞아 보고 맨발로 잔디를 밟기도 하여라. 부자가 되는 것에 대해 전혀 관심이 없는 사람들의 삶도 종종 살펴 보아라. 자신이 왜 부자가 되려는지를 정확히 되새기는 값진 시간이 될 것이다.



카페 기고글

s · a · y · n · o

제7장

가난은 어떤 것이고, 왜 가난한 지를 모를 때

가난은 사회구조적 현상인가
가난이 세습되는 이유
가난한 사람들은 착하고 선량한가
가난한 자의 특성은 버려라
부자가 되지 못하게 만드는 심리



가난은 사회구조적 현상인가

어떤 먹물들은 이렇게 말할 것이다. “가난한 사람들이 부지런히 일하고 벌어야 하는 것은 사실이지만, 빈곤의 원인을 결코 계층에서만 찾을 수는 없다. 소득불균형이 계속해서 늘어난다는 것은 분명히 구조적인 현상이며, 경제와 정치에 영향을 많이 주는 풍족한 사람들이 만드는 구조의 부작용이다. 우리는 저소득층에게 희망과 비전을 주는 사회환경을 조성해 나가야 한다.”

여기서 “구조적 현상”이라는 것이 뭐냐고 물으면 그 답은 대부분 이렇게 주어진다. “부모가 가난하여 그 자녀는 기회의 평등에서 열외 되어 교육을 못 받았고 교육을 받지 못하는 바람에 조건의 평등에서도 열외 되어 일할 기회가 주어지지 않아 다시 가난해지는 악순환의 고리가 구조적 현상이다”. 이런 고리를 가난의 원인으로 믿는 사람들은 가난을 사회구조적 문제로 간주하고 국가적 차원에서 적극적인 빈곤해결 정책이 필요하다고 믿는다(B.Jordan, M.Rutter, N.Madge 같은 학자들이 대표적인데 사회주의자들이 되게 좋아한다).

질문: 그렇다면 가난한 집에서 태어나 학교도 제대로 못 다녔지만 부자가 된 사람들은 그럼 뭐란 말인가? 모든 것이 운이었을까? 왜 수많은 부자들은 하나같이 찢어지게 가난한 환경을 훈장처럼 달고 다니는 것일까? (계다가 가난한 사람들의 부모 중 절반은 가난하지 않았다는 통계가 도처에 널려 있음을 잊지 말라.)

가난한 집안이 가난에서 벗어나지 못하는 진짜 이유는 뭘까? 국민소득이 수천 달러 미만인 나라들의 경우에는 저소득-저교육의 순환고리가 빈곤세습의 원인이 되는 것이 사실이다. 국제노동기구(ILO)에 따르면 어린이 노동자 4명 중 3명은 학교에 다니지 못하고 있으며 이들은 성인이 돼도 고소득 직업을 가질 수 없어 가난의 악순환에 빠진다. 국민 총생산량이 적다 보니 일자리가 너무나도 부족하기 때문에 학력이 좋은 사람들만이 일을 할 수 있는 상황이기 때문이다. 한국은 1980년대

까지 이런 상황에 처해 있었고 전태일 이 분신자살 할 수 밖에 없는 상황이었다. 이런 시대에서 가난은 “절대적 가난”이다.

그러나 그 어느 나라에서건 3D 업종에 대한 회피가 나타나기 시작하는 고소득 시대에 접어들게 되면 그 말이 맞지 않는다. 물론 고소득 시대에서도 학력이 낮으면 노동시간은 더 많고 임금은 낮다. 2000년 기준 통계에 의하면 우리나라 20세 이상 성인 3천2백55만명의 25.2%에 해당되는 8백23만2천여명이 고졸 미만의 학력을 갖고 있는데 4명 가운데 1명꼴이다. 이 가운데 절반이상인 4백24만명은 중학교 과정도 제대로 마치지 못한 상황이며 주로 50대 이상에 집중되어 있다. 고졸 학력 미만 노동자의 월평균 노동시간은 226.1시간으로 고졸자 213.2시간과 대졸자 190.9시간에 비해 많지만 임금은 고졸자의 87%, 대졸자의 58% 수준에 불과하다.

그러나 무학력이 곧 실업을 의미하는 것은 아니다. 3D업종에서는 일하려고 마음만 먹으면 교육의 정도와 상관없이 얼마든지 직장을 얻을 수 있기 때문이다. 실제로 2002년 현재 내 친구들이 경영하는 공장들은 외국인 노동자들이건 한국인이건 간에 학벌과 전혀 관계없이 꽤 괜찮은 기숙사와 식사를 제공하고 월 130만원에서 월150만원을 지급하고 있으며 한국인 직원에게는 보너스를 추가로 주고 있지만 여전히 직원 구하기가 어렵다고 하소연한다. 무학력자라고 할지라도 이런 공장에서는 환영하며 악착같이 모은다면 2년이 지나면 3천만원은 손에 쥐 수 있다는 말이다. 그런 일은 컨베이어 벨트 앞에 서 있는 일이 아니냐고? (“이런 일은 하지 말아라”^{212page} 항목을 참조하라) 맞다. 하지만 일을 골라 할 수 있는 처지가 아니라면 우선은 아무 일이라도 하면서 돈을 모아야 할 것 아닌가. 3천만원 갖고 뭘 하느냐고? 다른 컬럼에서 이야기 하겠지만 할 만한 것들이야 널려 있다.(물론 개 같은 사장을 만나면 사정이 달라지겠지만 말이다). 그럼에도 불구하고 가난한 가정이 없어지지 않는 이유는 도대체 뭘까?

고소득시대의 가난한 가정들은 다음과 같은 문제 중 하나를 안고 있다.

첫째, 가족 중 어느 한명이 술이나 도박, 과소비 등으로 인하여 엄청난 빚을 지고 있고 다른 가족들은 그 빚을 갚아 주기 위해 밑 빠진 독에 물 붓기를 하느라고 정신이 없다. 주로 아버지나 장남이 그 원인제공자인 경우가 많은데 그들은 빚을 만들어 낸 당사자임에도 불구하고 여전히 그럴듯한 명목으로 다른 가족들의 수입을 갈취하며 집안에 돈이 모일 겨를이 없게 만들고 다른 가족들 모두의 희망을 검게 칠해 놓는다.

둘째, 가장부터 뭔가 손쉽게 돈 버는 길이 있을 것이라고 믿고 일확천금을 꿈꾸며 폐돈을 벌 기회만을 찾는다. 예컨대 아주 높은 이자 혹은 투자수익을 준다는 사기꾼들의 유혹에 넘어가 있는 돈, 없는 돈 다 긁어다 사기꾼에게 갖다 주지만 곧 그 돈 모두를 날리게 된다. 때로는 어떤 사업이나 장사가 돈을 아주 잘 번다는 말에 귀가 솔깃해져서 돈을 박박 긁어 모아 시작하지만 준비 부족과 정신자세 부족으로 인해 망하는 경우가 대단히 많다. 이렇게 해서 생긴 빚을 갚느라 온 가족의 허리가 휘다.

셋째, 예전에는 그럭저럭 살았으나 아버지가 사업에 실패하거나, 또는 친구나 친척의 빚 보증을 서 주었다가, 있는 재산 몽땅 다 말아먹는 바람에, 재기할 힘을 잃어버린 경우이다. 가장은 탄식으로 세월을 보내면서 병에 걸리고 남은 가족들 중 일부는 과거 생활 수준으로 되돌아갈 수 없음에 절망하여 될 대로 되라는 식으로 사는 경우도 빈번하다. 대부분의 경우 실직상태이면서도 평일에 양복을 입고 등산을 하면 했지 작업복을 입고 일하려고는 하지 않는다.

넷째, 가장이 자신의 일당을 얼마이상으로 정해 놓고 그 이하가 되는 일은 하지

않는 이상한 자존심 때문에 가난한 가족이 있다. 거지 같은 생활을 할지언정 힘들고 더럽고 위험한 일은 아예 거들떠 보지 않거나 그런 일을 시도는 하였지만 힘들어 못하겠다고 포기하는 사람도 많다. 땀을 흘리는 것을 아주 싫어하는 그들은 편하면서도 돈 많이 주는 일을 찾다니며 자기에게 직업이 없는 이유는, 가진 자들이 나쁜 놈들이어서 그런 것이며 정치를 잘 못해서 그런 것이고 경제 정책을 잘못 세우기 때문이라고 믿는다. 정말 골 때리는 사람들이다.

다섯째, 가족들 모두가 돈을 벌지만 그 돈을 하나로 만들지 못하고 각자 관리하면서 각자 소비하기에 가난한 가족이 있다. 한국 사회에서는 가족 모두가 합심하여 목돈을 먼저 만들어야 주거환경부터 개선시킬 수 있는데 가족들 각자 따로 따로 행동하다 보니 돈이 모이지 않는다. 이를테면 장녀는 장녀대로 자기 화장품과 옷가지를 사느라고 수입을 거의 다 사용하며 장남은 분수에 넘치게 자가용 하나를 끌고 다니며 친구들과 어울리느라고 수입 이외에 카드 빚까지 지는, 뭐 그런 식이다.

여섯째, 공부도 별로 잘하지 못하는 자식을 어떻게 해서든지 대학에 보내려고, 또는 그 자식들이 성적도 뛰어나지도 않은데 자신의 처지는 생각하지 않고 기를 쓰고 대학을 가느라고, 가족 수입의 상당 부분을 교육비로 투자하는 바람에 가난에서 벗어나지 못하는 가족도 있다. 그 자식이 별볼일 없는 대학이나 심지어 대학원을 마칠 때 까지 용돈까지 쥐어 주는 한심한 가족도 있다. 그 자식이 취직이라도 하면 가족 모두 이제는 고생이 끝났다고 여기지만 이미 성인이 된 형제 자매를 그가 경제적으로 도와주고 나이가 든 부모를 부양하기에는 힘이 너무나 벅차다.

일곱째, 가족 중 누군가가 병에 걸려 있음으로 인하여 빚을 지고 나머지 가족들의 수입 대부분이 그 빚과 치료비에 바쳐지는 경우이다. 선천적 혹은 후천적 장애

로 인하여 일자리를 구하기 힘들어 가난한 경우도 있다. 가족 중에 그런 장애우가 있는 경우 다른 한명의 가족이 그 장애우를 돌보느라고 일을 하지 못하는 바람에 가난한 경우도 있다. 병이나 장애가 없는 부부라고 할지라도 아이를 돌봐 줄 곳이 없어서 남편 혼자만의 수입에 의존하다 보니 가난에서 탈출하기 어려운 상황이 되기도 하고 돌보아 줄 가족이 없는 노인들 혹은 남편 없이(혹은 남편이 있어도 개 같다) 어린 아이를 돌보며 생활비를 벌어야 하는 주부 가장 역시 가난에서 벗어나지 못한다.

고소득시대에서 사회구조적 원인 때문에 가난에서 벗어나지 못하는 경우로 내가 간주하는 것은 오직 일곱번째의 경우 뿐이다. 그 어느 나라에서건 3D 업종에서 근로자를 찾기 어려운 시기가 되면 일자리를 찾으면 얼마든지 구할 수 있기 때문이다. 게다가 고소득 시대의 가난은 “절대적 가난”이라기 보다는 “상대적 가난”임을 잊어서는 안 된다. 소비생활 격차로 인한 상대적 박탈감이 더 큰 문제가 되기 때문이다.

여기서 혹자는, 가난한 사람들은 무엇인가 하고 싶어도 시작할 자금이 없다는 것을 지적할지도 모른다. 그러나 과연 그럴까? 몇 년만 이를 악물고 일을 한다면 얼마든지 수천만원을 모을 수 있음에도 불구하고 상대적 빈곤감 때문에 소비를 늘리기 때문에 돈이 쌓이지 않는 것은 왜 생각하지 않는다는 말인가. 게다가 땀 흘려 일하는 것을 싫어하는 태도에서 무슨 목돈 마련을 기대할 수 있다는 말이며 설령 목돈이 쥐어진다고 할지라도 그런 사고방식을 가진 사람이 뭘 제대로 할 수나 있겠는가.

어떤 사람들은, 빈민들에게는 전월세금의 인상이 너무나 빨라 셋방살이 탈출은 커녕 비슷한 수준의 셋방을 지키기도 어렵다고 지적한다. 내가 제시하는 대안은 대단히 실별하다.

가족 중 누군가가 빚을 지고 있다면 특히 그 빚이 이른 바 사업하다가 지게 된 것

이건 도박으로 지게 된 것이건 병원비가 아닌 한은 아버지이건 자식이건 동생이건 형이건 절대 갚아주지 마라. 빚쟁이에게 맞아 죽는다 할지라도 그대로 죽게 내버려 두어라. 절대 일확천금은 꿈꾸지 마라. 남들이 하기 꺼려 하는 일에 기회가 있음을 명심해라. 체면 따위는 던져버리고 남들 사는 모습과 자신을 비교하지 말아라. 당신이 일을 하는 모습을 본 사람들이 당신을 또다시 찾으려 할수록 열심히 일하라. 그게 장사와 사업의 성공 비결임을 잊지 말아라. 전쟁 피난민처럼 살면서 절약하고 절약하라. 가족 모두의 수입을 합치고 이자를 은행보다 2-3% 더 주는 곳에 저축하라. 이자를 상당히 많이 준다는 곳들은 모두 사기꾼임을 명심해라. 친척이건 친구이건 그 누구에게도 돈을 절대 빌려주지 말고 당신 가족이 혹은 당신이 돈을 얼마 모았다는 소리는 그 누구에게도 절대 하지 말라. 일류대에 갈 실력이 안 되는 자녀에게는 교육비를 절대 투자하지 말아라. 그리고는 소주 한잔도 마시지 말고 돈을 모으고 또 모아라.

가난한 젊은이에게 주는 대안 역시 마찬가지이다. 땀 한푼 없다면 침식을 제공하는 공장 같은 곳에 들어가 2-3년 있으면서 돈을 아귀처럼 모아라. 외출도 하지 말아라. 시간이 남으면 책을 읽어라. 연애는 꿈도 꾸지 마라. 외로우면 자위나 해라. 그 누구에게도 돈을 빌려주지 마라. 집안에 무슨 일이 있건 간에, 죽을 병이 아니라면 신경 꺼라.

아...하지만 내가 대안을 제시하지 못하는 경우가 있다. 질병이나 장애가 있는 경우, 부부가 함께 일을 하여야 하는 처지이지만 아이를 돌봐줄 사람이 없는 경우, 혼자 사는 노인들, 남편도 없이 애가 딸린 아줌마 ...등이다.



가난이 세습되는 이유

1972년 영국의 K. Joseph 은 빈곤의 세습화와 관련하여 ‘박탈의 순환’ (The Cycle of Deprivation) 을 설명하면서 “부적절한 부모가 부적절한 아동을 만들어 낸다”고 하였다. 부모의 부적절한 태도가 가난한 가정의 특징이라는 것이다. 나는 Joseph 의 의견에 동조한다. 내가 “가난은 사회구조적 현상인가”^{344page} 항목에서 열거한 가난한 가족들의 사례들 중 첫번째부터 다섯번째 까지 모두가, 그리고 여섯번째에서도 부분적으로는, 부모의 태도가 적절치 못하였음을 보여 준다는 사실에 주목하라.

어느 교육학자(레벤스타인)는 빈민층 어머니들에게 장난감 사용법을 상세히 가르쳐 주면 그 아이들의 인지발달이 증대되게 됨을 입증했다. 교육학자 고든 역시 부모가 알아야 자녀들의 과제 수행능력이 우수하다고 했다. 부모가 “제대로 알고 가르칠 때” 자녀도 제대로 알게 되고 일도 잘한다는 말이다. 그렇다면 가난한 부모들은 도대체 그 자녀들에게 무엇을 제대로 가르치지 못하기에 가난을 세습 시킨다는 말인가. 금융지식이나 투자지식인가? 아니다.

무엇보다도 가난한 부모들은 자녀에게 직업이 좋아야만 잘 살 수 있다고 가르치면서 흔히 이렇게 말한다. “내가 못 배워서 이런 일 밖에는 하지 못하지만 너는 좋은 직업을 가지고 부자로 잘 살아라.” 즉 자신이 가난한 이유는 직업이 옛 같아서 그런 것이므로 제대로 교육을 받아 현재 하는 일과는 다른 직업을 가졌다면 가난하게 살지 않을 것이라는 것이다. 하지만 자녀는 자기들 역시 부모가 갖고 있는 직업의 범주에서 크게 벗어나지 못함을 알게 되면서 가난을, 그 부모가 대부분 그랬듯이, 마치 “운명처럼” 받아들이게 된다(가난한 자들 중에는 운명론자가 엄청 많다).

물론 직업 중에는 부자 되기 어려운 직업들이 있다. 일한 대가가 사회적으로 정하여진 직업들이 대표적이다(“이런 일은 하지 말아라”^{212page}는 항목을 참조하라). 하

지만 그런 직업들도 부자가 되기 어려운 직업일 뿐이지 찢어지게 가난한 상황에서 탈출이 불가능한 절망적인 직업은 결코 아니다. 부자 되기 어려운 직업에서도 종종 부자가 튀어 나오지 않는가 말이다.

직업이란 식당의 메뉴 같은 것이다. 식당 주인들은 어느 한 가지 메뉴를 해보아서 잘 안되면 자기 탓을 하는 것이 아니라 메뉴 탓, 위치 탓, 인테리어 탓을 하며 다른 메뉴를 올려 보지만 그것 역시 될 리가 없다. 그러다 보니 메뉴 종류만 늘어나지만 무엇하나 제대로 맛이 나는 것이 없다. 뭐가 잘못 된 것일까. 한 가지 일에서도 혼을 바쳐야 하는데 그렇게 할 줄을 도통 모르기 때문이다. 질문: 가난한 막노동자들 중 맡은 일을 최선을 다해 잘하는 사람을 보았는가? 다른 사람들보다 조금 나은 사람들이야 찾을 수 있지만 모두가 다 도토리 키재기이며 장인 정신을 찾아 보기란 정말 어렵다. 일을 어떻게 하여야 잘하는 것인지를 연구하는 것이 아니라 일의 종류만 따지는 이러한 태도는 자녀들에게 그대로 유전되고 그 결과 가난이 세습되고 만다.

이 사회에서 대가를 더 받는 길은, 일을 남들 보다 더 잘하는데 있음을 부모부터 모르고 있는 마당에 그 자녀들이 교육의 기회를 제공받는다 고 해서 가난에서 모두 탈출 할 수 있을 것 같은가? 빈부간의 교육불평등 및 학력격차를 없애고자 엄청난 노력과 투자를 하여 온 수많은 선진국들 가운데 대표적으로 미국에서의 상황을 살펴보자. 한때 미국에서는 흑인들이 계속 가난한 이유를 그들이 다니는 학교의 시설이 형편 없고 교사의 질이 떨어지며 정부의 교육투자 역시 빈약하기 때문이라고 믿었다.

그러나 1966년 존스홉킨스대 사회학과 제임스 콜먼 교수가 무려 60여 만명의 학생들을 대상으로 조사한 결과는 뜻밖의 사실을 보여 주었는데 학교 상황과는 상관 없이 빈곤층 자녀들은 성장과정에서 부모의 빈곤층 문화를 자연스럽게 학습하게 되면서 결국 가난하게 된다는 것이었다.

쉽게 말하면 빈민층 자녀에게 제 아무리 좋은 교육환경을 제공해 준다고 해도 부모 때문에 효과가 없다는 것이다. 그래서 미국정부가 생각한 해결책은 빈민층 자녀가 빈곤층 문화가 아닌 다른 문화를 접하도록 하는 것이었다. 결국 어느 초등학교나 중학교에서건 여러 계층이 섞이도록 법이 정하여졌고 흑인이나 백인만 다니는 학교 같은 것은 사라지게 되었다. 이러한 조치가 조금은 상황을 개선시켜 주었지만 여전히 가난한 부모의 영향에서 벗어나지는 못하기 때문에 문제를 완전히 해결할 수는 없었다. 특히 자기 앞가림 하기에다 바쁜 편부나 편모 슬하에서 자라는 자녀가 충분한 교육적 관심을 받지 못하는 것은 어쩔 수 없었다. (아시아인들은, 특히 한국인들은, 가난해도 열심히 공부하면 성공할 수 있다는 믿음을 부모가 갖고 있고 자녀들을 교육시키기 때문에 이민 사회에서 자리를 잡게 되지만 미국으로 이민간 부모들 대다수는 그나마 모국에서 교육을 받았던 계층임을 잊어서는 결코 안 된다.)

결국 문제 해결의 열쇠는 저소득층 자녀에게 교육의 기회를 주는 것과 병행하여 그 부모에게도 부적절한 사고와 행동을 제거하도록 교육을 제공하는 것 뿐이다. 그런데 이 일이 그렇게 쉬운 일이 아니다. 예컨대 한국의 빈민 계층에게 “당신 아버지가 가난한 이유, 당신 역시 가난한 이유, 당신의 자녀 마저 앞으로 가난하게 살게 되는 이유는 당신 아버지의 생각과 행동이 글러 먹었기 때문이며, 그 생각을 세습 받은 당신 역시 생각과 행동이 글러 먹었기에 당신 자녀 역시 마찬가지로 가난하게 되고 맙니다. 그러므로 오늘부터 생각과 행동을 바꾸어 일을 어떻게 하여야 남들보다 더 잘하는가를 생각하세요.”라고 말한다면 어떻게 될까? 나는 실제로 노동자들에게 그런 뜻의 말을 조심스럽게 몇 차례 하곤 했었는데 그 경험에 비추어 볼 때 “지랄하고 자빠졌네, 철저히 부러먹으려고 환장을 했구만”이라는 말이나 안 들으면 다행이었고 언제인가 부터는 그런 자들을 보아도 침묵하게 되었다.

물론 “개천에서 용난다”는 말처럼 어떤 자녀들은 스스로 깨달음을 얻는다. 그러나 빈민 가정 자녀들 대부분은 제 아무리 교육의 기회가 주어져도 가정이 가난하다

는 사실 자체에서 이미 낙망하여 자신의 미래를 어둡게 여기고 공부하여 봤자 별 볼일 없다고 단정하며 그저 빨리 부자가 되는 길만을 찾는다. 게다가 이 사회에서 일한 대가를 더욱 많이 얻어내는 방법은 무시하고, 그저 투자를 잘하여야 부자가 된다, 부자가 되는데 있어서 학교공부는 필요 없다는 헛소리가 세상에 퍼지면서 더 더욱 돈 빨리 버는 길만 찾아 나서지만 결국은 부모의 가난을 답습하고 만다.

여기서 가난한 가정의 자녀들에게 내가 하고 싶은 말이 있다. : 너희 부모가 가난한 이유는 학력이 없거나 직업이 후져서 그런 것이 절대 아니다. 일을 통해 이 사회에서 대가를 얻는 방법을 모르기 때문이다. 너희 부모가 이 사회에서 부자 되는 법을 진짜 알고 있으리라고 믿느냐? 천만의 말씀이다. 가난에서 탈출하여 부자가 된 사람 만이 그 비결을 제대로 아는 법이다. 내가 바로 그런 부자이며 나는 너희들 호주머니 속 푼돈을 노리고자 이 글을 쓰는 사람이 절대 아니다.

금융지식이 많고 투자를 잘해야 부자가 된다고? 너희에게 그런 소리를 하는 사람들이 누군지 아느냐? 그런 책을 써서 돈을 벌려는 사람들이거나 증권회사나 투자회사 같은 곳들이다. 그들이 너희에게 일 잘하는 법에 대해 한마디라도 하더냐? 이것은 미국이건 어디건 마찬가지이며 그들은 모두 너희들이 그나마 모은 푼돈을 모아서 자기들이 부자가 되려는 사람들이다, 이 멍청한 놈들아.

이제 내 말을 믿어라. 너희가 가난한 집 중 고등학교 학생이라면 일단은 코피 터지도록 공부해라. 돈이 없어 과외를 못 받고 학원을 못 다닌다고 서러워 하지 말아라. 교육방송이나 인터넷 과외에 관심을 가져라. 이해가 안가는 부분이 있으면 선생님을 붙들고 물어라. 집안이 제 아무리 콩가루 집안이라고 해도 신경 쓰지 마라. 부모가 이혼을 했건, 한쪽에서 소주병이 난무하건, 한쪽에서 통곡소리만 들리건 간에 귀를 막고 이를 악물고 공부만 해라. 엉엉 울고 싶은 상황이라면 울어라. 하지만 5분 이상 울지 말고 삼켜 버리고 하늘을 향해 ‘으악!’ 크게 한번 외치고 다시 공부해라. 친구들이 무엇을 갖고 있건 간에 그것을 부러워 하지 말아라. 휴대폰

이 없다고 해서 우울해 하지 말고 그것이 없음을 오히려 다행으로 여겨라. 돈이 없어서 누군가로부터 팔시와 모멸을 당했다면 그것을 잊지 말아라. 그리고 내가 받은 모멸감과 내가 흘린 눈물로 날카로운 비수를 만들어 마음 속에 '나, 죽어도 죽어도 이 날을 영원히 잊지 않으리라'고 진하게 난도질 하고 다시 공부해라. 집안이 어려워져서 학비라도 벌겠다는 생각에 아르바이트 하겠다고 깎죽대지 말고 그냥 죽어라고 공부만 해라. 공부는 궁극적으로 엉덩이 무거운 사람이 이기는 게임임을 명심해라. 그리고 최고의 학교에 들어가거나 최고의 장학금을 받드시 타라. 그게 아르바이트 하는 것 보다 훨씬 더 짭짤한 좋은 돈벌이라는 것을 기억해라. 이성교제? 개소리 하지 말고 시간을 아깝게 여기고 바보처럼 공부만 해라. 명심해라. 이 사회는 학벌사회이고 이 학벌 사회에서 출세하는 가장 손쉬운 길은 일단은 최고의 학교를 나오는 것이다. 나를 믿어라. 일단은 공부하는 것이 가난에서 벗어날 수 있는 가장 손쉬운 생존 방식이라는 것을.

하지만 그렇게 공부를 1~2년 해도 도대체 성적이 오르지 않는다면 너희는 공부하고는 안 맞는다. 그러나 학교를 그만두지는 말아라. 형편이 허락하는 데 까지는 다니고 학교공부 대신 닥치는 대로 일하는 방법과 장사나 사업에 대한 책을 읽어라. 아르바이트도 해라. 기술학교에 다닌다면 배우는 분야에서 우선 진짜 귀신이 되어라. 졸업 후에는 학벌 사회 근처에는 얼씬 거리지 말아라. 그리고 절대 너희 가난한 부모가 돈이나 직업, 혹은 일과 관련하여 하는 말은 믿지 말아라. 한귀로 듣고 다른 귀로 흘려 버려라. 절대 절망하지 말아라. 너희에게는 다른 길이 있고 그 길에는 돈을 벌 수 있는 방법들이 도처에 널려 있음을 믿어라.



가난한 사람들은 착하고 선량한가?

지금으로부터 십 몇 년 전인 1990년 봄, 서울 천호동의 반지하 셋방에서 살던 엄 모씨(40세)와 부인(38), 그리고 아들(8), 딸(6) 모두가 연탄불을 피워놓고 동반자살한 일이 있었다. 엄씨 가족은 4년 전부터 이 셋방에서 보증금 50만원 월세 9만원을 내고 살아왔는데 집주인이 집을 수리하여야 하므로 방을 비워 달라고 해 이사 갈 집을 물색했으나 오른 방값을 마련하지 못해 고민하다가 결국 자살하고 만 것이었다.

서울에서 고교를 나온 엄씨가 처음 택한 직업은 군에서 배운 운전이었다. 그는 결혼 후 서너군데 직장에서 차를 몰았으며 모 국회의원의 자가용 운전사로 월60만원을 받고 일하다 차를 망가뜨린 실수때문에 그만 두었고 몇 개월 전부터 친구가 경기도 부천에서 하는 부동산 소개업을 도와줬으나 벌이는 한 달에 삼십만원 선에 불과했고 일정치 않았다. 어쩌면 부동산 소개 일을 하면서 시세에 밝았다는 점이 그를 지레 주눅들게 했는지도 모른다.

엄씨는 2남1녀의 맏이었다. 그래서 서울 변두리에서 동생과 함께 사는 부모를 모실 수 없는 상황을 늘 괴롭게 여겼지만 죽기 며칠 전에도 노모에게 생활비로 15만원을 부쳤다. 부인은 집에서 자수미싱을 하며 생계를 꾸렸으나 죽기 얼마 전 전세 목돈을 만들고자 재봉틀마저 팔았다. 그러나 이때 받은 76만원은 옮겨갈 방을 구하는데 그다지 도움이 되지 못했던 것 같다. 대신 어린 아들은 그날 일기장에 이렇게 적었다. “엄마가 미싱을 팔았다. 그래서 기분이 좋았다. 오늘은 TV소리가 잘 들렸기 때문이다. 방안도 참 깨끗해졌다.”

명성교회 신자였던 엄씨는 유서에 이렇게 적었다.

“주님께서 현숙한 처녀를 어머님 눈에 띄게 하셔서 좋은 아내를 주셨고 귀여운 남매까지 선물로 주시는 축복을 허락하셨다. 얼마나 행복할 수 있는 가족인가. 그러나 한가지, 다만 한가지 나에게 물질의 축복, 남들처럼 돈 잘 버는 재주만은 주지

않으셨다. 가족들이 함께 머물 수 있는 한 뼍의 공간이라도 허락하셔서 가없는 부모님을 모시고 하나님 뜻대로 살 수 있다면 얼마나 좋을 것인가. 하나님도 이제 없는 자의 소원을 들어주어 그들에게도 방을 마련해 달라 ... 집을 비워달라는 얘기를 들은 후부터 고민에 빠져 하루도 마음 편할 날이 없었다. ... 집 문제 하나 해결 못하는 무능한 가장. 이런 남편을 하늘처럼 섬기며 불평 한마디 해본 적이 없이 늘 쾌활한 아내, 당신은 정녕 천사이리라. 나쁜 짓을 하면 하나님께 혼난다는 말을 종알거리는 아이들, 너희도 정녕 천사이리라... 전세금 마련을 위해 추진했던 일들이 모두 제대로 안돼 이전 방법이 없다. 나 혼자 세상을 떠나려고 했지만. ... 이 살벌하고 각박한 세상에 떨어진 처자식의 앞날이 얼마나 고생스러울 것인가. ... 천사처럼 착한 아내의 모습도, 아이들도 이제는 볼 수 없겠구나. ... 아버지때부터 시작되어 오고 있는 가난이 나에게 물려졌고, 기적이 없는 한 자식들에게도 물려지게 될 것이다. 빈익빈, 부익부의 악순환이 끝날 조짐도 없다. 폭등하는 부동산가격에 내집 마련의 꿈은 고사하고 매년 오르는 집세도 충당할 수 없는 서민의 비애를 자식들에게는 느끼게 하고 싶지 않다. ... 정치하는 자들, 특히 경제 담당자들이 탁상공론으로 실시하는 경제정책마다 빚나가고 실패하는 우를 범하여 가난한 서민들의 목을 더 이상 조르지 않도록 그들에게 능력과 지혜를 주시어서 없는 자들의 절망과 좌절이 계속되지 않도록 하여 주시옵소서..”

엄씨는 죽기 전 장례비용이라고 적은 봉투에 10만원짜리 자기앞수표 9장과 1만원권 지폐 10장 등 1백만원을 담아 방안 책상 위에 놓아두었으며 부동산 소개일을 하면서 고객을 태우고 다니고자 월부로 산 프레스토 승용차를 팔아 장례비용에 보태달라고 까지 했다. (이상은 당시의 거의 모든 신문기사들을 모아 재편집한 것이다.)

참으로 가슴 아픈 이야기 아닌가. 이 착하고 선량한 사람들이 왜 집 문제 때문에 자살하여야 하는가. 집주인이 나쁜 놈이다. - 아마도 당신은 그렇게 생각할 눈지도 모른다. 당시 어느 경제학 교수는 모 일간지에서 다음과 같이 성토했다. “경제가 성

장하더라도 잘못된 분배구조가 고쳐지지 않으면 서민들의 생활이 더욱 어려워진다... 오늘날 우리 사회의 비참과 혼란은 비인간적 이기심에 상당부분 기인한다... 공정한 분배를 위한 제도 개혁들이 좀처럼 이루어지지 않는 이유도 여기에 있다... 우리 국민들이 모두 하나가 되어 가난한 집의 아이들이 다시는 가난하기 때문에 죽는 일이 없도록 다 함께 생각하고 노력해야 할 것이다. 국민들이 자신에게 손해가 되더라도 사회적으로 필요한 공정한 제도개혁이면 반대하지 않으며, 집주인이라고 마음대로 집세를 올리지 않는다면 우리 사회는 그날로 살기 좋은 사회가 될 것이다.”

나는 다르게 생각하느냐고? 그렇다.

첫째, 나는 “듣기좋은 멋진 말”을 하는 그 교수가 세를 놓고 있는 집이 있다면 당연히 시세에 따라 세를 받을 것이라고 확신한다. 그리고 자기 판에는 자기 마음대로 집세를 받은 것은 아니라고 생각할 것이다. 과연 세입자들도 그렇게 생각할까?

둘째, 자살한 엄씨가 살던 셋방의 주인은 우체국 집배원이었고 그 역시 넉넉한 편은 전혀 아니었다. 집이 낡아 수리를 하고자 방을 빼달라고 한 그에게 돌을 던지지 말아라.

셋째, 집주인들이 마음대로 집세를 올리지 못하게 되면 가난한 사람들이 살기 좋은 나라가 된다는 것은 망상에 지나지 않는다. 그렇게 되면 아무도 임대 주택을 구입하려고 하지 않기에 셋집의 수는 대폭 줄게 되고 임대가격은 대폭 올라버리게 된다. 가난한 사람들이 더욱욱 살기 힘들어지게 된다는 말이다. 이것은 상가임대차보호법이 시행되는 과정에서 증명된 바 있다.

넷째, 거의 모든 기자, 소설가, 방송작가, 교수, 종교인 등이 자살한 엄씨를 “착하

고 선량하고 효자인데다가 가족도 사랑하였고 성실하였으나 가난하였기에 갑자기 오른 집세 때문에 절망하여 어쩔 수 없이 자살한 사람”으로 묘사하였지만 실제 상황을 좀더 파악하여야 한다.

아주 아주 차갑게, 얼음 보다 더 냉정한 판단력으로 그의 동반자살을 살펴보자. 그는 살아오면서 여러 가지 실수를 했음에도 그것을 전혀 인지하지 못한 듯 보인다. 운전 기사에 임금은 결코 넉넉하지는 않지만 본인의 생활태도에 따라 얼마든지 저축이 가능한 직업이다. 하지만 그는 군 제대 후 무려 15년 이상 운전을 하였음에도 저축이 없었다. 그가 자가용 기사 생활을 하였다면 그 직업은 주인이 아무리 옛 같아도 한 곳에서 오래 있어야 대우를 받는 직업이다. 하지만 그는 직장을 자주 옮겼다. 국회의원 자가용 기사를 하면서는 월 60만원의 봉급을 받았는데 1990년 당시는 근로자 최저임금이 16만5천6백원이었고 월급 100만원 이상을 받은 근로자가 전체 근로자의 5~6%에 불과하였음에 비추어 볼 때 적은 봉급은 결코 아니었다. 하지만 군대에서부터 운전을 하였기에 운전 능숙하였음에도 불구하고 실수로 차를 망가뜨렸고 그 일로 인해 또 그만두었다.

그리고 그는 친구가 하는 부동산중개업소에 나가면서 고객 접대용이라는 명분으로 프레스토 승용차를 월부로 샀지만 집은 천호동이었고 일터는 부천이었다. 그 먼 거리를 자가용으로 출퇴근하였다는 것은 그의 처지로 볼 때 정말 어리석은 행동이었다. 고객 접대용이라는 것은 핑계이고 자가용을 갖고 싶은 욕망 혹은 자가용 출퇴근을 하고 싶은 욕망을 채우려고 앞뒤 제대로 가리지 않았을 가능성이 크다는 말이다. 이사를 준비하지 않았던 이유는 그와 부인이 다니던 교회가 천호동 근방이었기 때문이었을 것이다. 그가 “교회에서 볼 때 신실한” 교인이었다면 주일 근무는 하지 않았을 것이므로 그의 고용주들은 일요 골프장에 가려고 하지 않는 그를 탐탐치 않게 여겼을 수도 있다. 나는 가난한 사람들이, 특히 가족을 책임져야 하는 사람들이, “신앙 우선, 생활 나중”으로 사는 것을 별로 좋게 여기지 않는다. 특정 교회

에만 은혜가 있다고 믿는 태도도 기복신앙과 다를 바 없다.

게다가 차를 월부로 산 것을 보면 신차였다는 말이며 프레스토보다 더 싼 차들도 있었는데 월부로 그 차를 구입하였다. 보증금 50만원 월세 9만원 짜리 사글세 집에서 사는 처지에 도대체 어디서 그런 배짱이 생겼을까? 여기서 나는 모방심리를 본다. 그리고 자동차 구입으로 인하여 당연히 운영비, 보험료 등으로 돈이 나갔을 것이다.

공인중개사 자격증이 있는 것도 아니었고 그 업계를 잘 알지도 못하면서 그저 친구가 한다니까 같은 일에 뛰어 든 것 역시 무모하기 짝이 없다. 나는 그가 그 일을 위하여 도대체 얼마나 준비했었는지 의심스럽다. 1990년은 이미 산업계에서 3D 업종 전체에 대한 근로기피 현상이 나타나 일당 3~4 만원에도 사람을 구하기 힘들었던 시기였다. 정부에서 국군의 날과 한글날을 공휴일에서 제외시키자 한국노총에서 대정부 규탄집회를 잇달아 개최하면서 총파업을 하겠다고 공개적으로 선언했던 시기도 그 해였다. 그가 다른 일을 하고자 하려고 했다면 얼마든지 일자리를 얻을 수 있었음에도 잘 알지도 못하는 복덕방 사무실에 나간 이유가 도대체 뭘까? 돈도 잘 벌고 편해 보였기 때문 아닐까? 그가 더럽고 힘들고 위험한 일들을 하고자 하려는 마음만 있었다면 그는 보다 더 안정된 수입을 얻을 수 있었을 것이다.

능력과 지혜가 필요했던 사람은 우선은 그 자신이었다. 아버지 때부터 시작된 가난이 자기에게 물려진 원인은 그의 소비생활과 일하는 태도 때문이지 피할 수 없는 유전인자를 물려 받았기 때문은 아니었다는 말이다. 때문에 나는 그를 “착하고 선량한 사람”으로 여기기 보다는 “자기 분수를 모르고 소비생활을 제대로 통제하지도 않으면서도 자기 자신은 열심히 살고 있다고 생각하면서 스스로 절망을 초대한 사람”이었을 가능성이 더 크다고 본다.

내가 십 몇 년 전의 가족 동반자살 사건을 언급하고 차갑고 싸늘한 눈으로 이야기 하는 이유는 “가난한 사람들은 착하고 선량하다”고 충분히 말할 수 있었던 산업화 시대의 보편적 사고가 90년대 이후의 고소득시대에서도 계속 수정 없이 이어지는

잘못이 우리 사회에 있기 때문이다. 고소득시대의 가난한 사람들에 대한 진실을 그렇게 감성적으로 왜곡시킨 최대 원인 제공자들은 일부 기자, 교수, 방송작가, 소설가 등 먹물들이다. 그들은 우리 사회의 가난한 빈민들이 얼마나 불쌍하고 가난한지를 비극적으로 설명하면서 착한 사람들로 묘사하는데 여전히 익숙하다.

말이 너무 지나치지 않느냐고? 알았다. 하지만 흥분하지 말고 가까운 지방자치단체를 찾아가 사회복지사들에게 빈민층에 대한 그들의 솔직한 의견을 들어 보아라. 그들은 빈민층을 누구보다도 자주 접하는 사람들이다. 내가 개인적으로 아는 사회복지사들은 공통적으로 이렇게 말한다. “빈민층을 만나보면 일하지 않으려는 부모들과 어떻게 하면 거짓말을 해서 지원금을 타먹을까를 궁리하는 사람들이 많은 것을 알게 된다. 그들은 그것을 당연한 권리로 생각한다.”

내가 말하고자 하는 것은 이것이다. 우리는 보통 가난한 사람들을 착하고 최선을 다하지만 이 사회에서 대접을 못 받는 불쌍한 사람으로 여기지만 실제로는 그렇지 않은 경우가 많다는 것이다. 작업을 시켜보면 게으름을 피우는 경우도 비일비재하다. 가난한 사람들을 위해 정부에서 기껏 여러 일터를 만들어 주었지만 어슬렁거리기만 하는 사람들도 부지기수이다. 몇 년전 세화섬유의 곽태환 사장은 “일할 사람을 구하고자 노숙자 수용소까지 가 보았으나 한 달 100만원 버는 것이 양에 차지 않을 만큼 배부른 사람들이 너무 많다”고 까지 했다.

가난한 자의 게으름이나 나태함은 누구도 비난하려고 하지 않는다. 여전히 가난한 자의 가난은 어쩔 수 없는 것이고 부유한 자의 재산은 악으로만 비쳐진다. 심지어 가난 때문에 저지른 죄는 정상이 참작되어 처벌이 완화된다. 먹고 살려고 하는 짓은 불법이라고 할지라도 타인에 대한 범죄만 아니라면 경찰도 종종 눈감아 준다. “가난이 죄지 내가 무슨 죄인이나. 가난한 것도 서러워 죽겠는데 사람까지 괘시하고 무시하는 거냐”고 끼이끼이 목놓아 울게 되면 그 누구도 말을 못하게 된다. 가난은 죄가 아니기에 가난한 사람들은 어거지를 써도 용납하는 것이 고소득시대를 살

고 있는 우리네 국민정서라는 말이다. 행여나 그런 생각을 외국인들에게는 말하지 말라. 가난 때문에 죄를 지었으니 형을 감면하여 주어야 한다고 생각하는 나라가 이 세상에는 많지 않다. 오히려 스위스처럼 가난하게 사는 것 자체를 죄라고 여기는 나라들이 있음을 기억하라.



가난한 자의 특성은 버려라

군에서 나는 저녁에 도서관장을 하였다. 주제와 동떨어진 이야기이기는 하지만 이에 대하여 질문하는 독자들이 있었기에 나의 군생활을 간략히 설명하고자 한다. 가난했던 나는 고교 졸업 후 이민을 염두에 두고 자동차정비학원을 잠시 다닌 뒤 공군에 기술병으로 지원 입대하였다. 하지만 정작 내가 자대에서 받았던 보직은 정비와는 전혀 무관한 부동산 관리 업무였는데 고교시절에 광고대행업을 했던 경력이 고려되어 주어진 업무였다.

도서관장이라는 보직이 정식으로 있었던 것은 아니었다. 당시는 새마을 운동 바람이 세계 불었던 시기였고 군대내에서도 그 운동이 강제적으로 펼쳐지던 때 였다. 부동산 관리라고 하는 업무의 “부패적 특성상” 부대장과 가까이 지냈던 나는, 군 새마을 운동의 일환으로 부대 도서관을 만들고 휴가 장병들은 무조건 책 2권을 가져오도록 하고 계급별로 월급에서 얼마씩 떼어내 매월 도서를 구입하자고 제안을 하였다. 명분은 “군 생활 중 사기를 진작시키고 인간 형성에 도움을 주며 전역 후 사회발전에 이바지할 수 있도록”하자는 것이었지만 내 속셈은 구타와 집합이 심심치 않았던 지긋지긋한 내무반에서 도망쳐 나오고 책이나 많이 읽고자 하는 것이었다(원래 명분이란 이처럼 개인의 욕심을 그럴듯하게 포장해주는 습성이 있으므로

언제나 명분에 속지말고 그 속내가 무엇인지를 파악하여야 한다.)

부대장이 볼 때 나의 제안은 자신의 새마을 운동 실천 실적으로 올라갈 수 있는 것이기도 하였다. 결국 나는 내가 바라던 대로 저녁에는 도서관 관장이 되었고 도서관 당직이라는 핑계로 점호에도 불참한 채 도서관내 야전침대에서 혼자 잠을 자면서 밤늦도록 책을 읽었다.

주로 읽은 것들은 현대 소설과 실용 서적들이었고 무협지 등은 거의 읽지 않았다. 제대 후에는 그 당시 가장 컸던 종로서적센타와 도서관에서 책을 보았다.(어찌 다 남산도서관에 가면 그때 생각이 나서 마음이 쩡하여진다. 도시락 찬밥을 맡아 먹을 수 있는 우동 국물이 10원이었던 것으로 기억되는데 그거 하나 제대로 사 먹을 수 없었던 때가 그리워지는 것은 웬일일까.) 성공에 대한 책들도 많이 읽었지만 실전노하우는 하나도 없고 “희망을 갖고 적극적 사고방식으로 열심히 살아라”는 뜬구름 잡기들이었기에 읽을 수록 실망이 컸다.

오히려 빈민들에 대한 책과 논문들이 손에 먼저 잡혔다. 하지만 가난을 묘사한 대부분의 소설은 작가가 측은한 눈으로(혹은 따듯한 눈으로, 혹은 가난을 업보나 운명적인 것으로 믿는 마음으로, 혹은 가난은 착한 심성에서 비롯된다는 생각으로 등등) 묘사하기 때문에 가난의 현상만을 엿볼 수 있었다. 보다 더 구체적인 내용들은 논문이나 연구 보고서에서 얻을 수 있었는데(너무 오래 전의 일이어서 제목들조차 생각나지 않는다) 그렇게 해서 나는 달동네에서 파는 요구르트는 이름도 못들어 본 회사의 것이지만 부자 동네에서 파는 유명 요구르트 보다도 더 비싸고 품질은 더 떨어진다는 것도 알았고 어떻게 행동하면 가난의 굴레에 빠져 들어가는지도 어렵풋이나마 배웠다. 서울역 앞 588 창녀촌으로 유명하였던 양동의 쪽방에서 잠시 살아 본 경험도 개인적으로는 큰 배움이였다.

박완서의 단편 ‘도둑맞은 가난’에서 여주인공의 가족은 아버지가 실직한 이후 어머니의 허영심과 체면 때문에 급속히 가난하게 된다. 결국 모든 재산을 날리고 판

자촌으로 이사 온다. 그녀는 인형옷을 만드는 일이라도 하지만 가족들은 가난을 껴안지 못한 채 연탄가스로 자살하고 그녀 홀로 남는다. 어느날 그녀는 맥기 공장에 다니는 청년을 알게 되고 “같이서 살면 하룻 밤에 연탄 반장을 아낄 수 있지 않느냐”는 이유로 그와 동거를 한다. 그러나 그 청년은 부자집 대학생 아들. 아버지가 빈민촌에 보내 가난을 경험시킨 것일 뿐 이었다. 그 사실을 알게 된 주인공은 “이제는 부자들이 가난 마저도 흠쳐간다”고 울부짖는다.

나도 소설 속의 그 부자 아버지처럼 가난한 사람들의 삶을 살펴볼 것을 권유한다. 내가 부자가 된 것은 부자들에 대한 정보도 없었던 시절에 부자들을 따라 해서가 아니라 가난한 자들을 따라 하지 않으려고 기를 썼기 때문이다.(70년대에는 부자 되는 법을 다룬 책도 거의 없었고 내 기억으로는 기껏해야 “소자본으로 부자 되는 법”이라는 책 한 권만 있었을 뿐이다.) 왜 사람들은 백만장자들의 특성만 배우려고 하는가. 가난한 자들에게도 공통적 특성이 있다. 그 특성들은 “가난이 세습되는 이유”^{350page} 항목에서 설명하였듯이 부모로부터 주로 영향을 받게 되지만 부모와는 상관없이 사회에서 보유하게 되는 경우도 많은 듯 하다.

첫째, 돈 받는 것 이상으로는 일을 하려고 하지 않는다. 정해진 시간에 좀 더 많은 땀을 흘리거나 시간을 초과하여 일한다고 해서 돈을 더 받는 것도 아닌데 고용주들이 그런 요구를 하는 것은 자기를 좀 더 부러먹으려는 수작에 지나지 않는다고 여긴다. 오늘 1시간을 더 하였다면 그날 저녁 당장 대가가 더 주어져야 한다고 믿는다. 그러니 돈 있는 사람들이 볼 때는 모두가 그놈이 그놈인 셈이므로 잘해 줄 필요를 느끼지 못한다. 하지만 고용주들의 이러한 태도를 가난한 사람들은 “있는 놈들이 더 지독하다”고 바라본다. “있는 놈들이 “일을 더 헌신적으로 잘하는”사람을 곁에 두고 싶어한다는 것은 까맣게 모르며, 기회는 그 “있는 놈들”로부터 주어질 수 있다는 것을 상상조차 하지 못한다.

둘째, 아무 일이나 하려고 하지 않는다. 농촌인구가 도시로 몰려들던 60년대와 70년대에 미국인 문화인류학자 빈센트 브란트는 청계천 주변의 판자촌에 살면서 빈민층 연구를 하였고 흥미있는 논문을 발표했었다. 그 내용은, 한국의 판자촌 주민들은 외국의 슬럼가처럼 숙명처럼 가난이 뒤따르는 곳이 아니라 일정기간이 지나면 주택가로 옮겨간다는 내용이었다. 이것은 6.25 동란 때 남쪽으로 내려온 피난민들이 처음에는 빈민이었으나 세월이 흐르면서 가난에서 상당수가 탈출하였음을 보아도 알 수 있다. 어떻게 그런 일이 가능하였을까? 일자리가 너무나도 부족한 상황에서 아무 일이나 닦치는 대로 하다가 기회를 잡았기 때문이다. 일을 하지 않으면 당장 굶어 죽는 처지였기에 일을 가려서 한다거나 몸이 편한 일만을 찾는다는 것은 꿈 같은 이야기였다. 지금의 수많은 빈민들은 그렇게 하지 않는다. 마음에 들지 않는 일을 하지 않아도 굶어죽지는 않는다는 사실을 알기 때문일까?

셋째, 자신이 받았던 돈의 액수 이하로는 일하려고 하지 않는다. 하루에 오만원 을 받는 일을 해온 사람은 당장 일거리가 많지 않음에도 자신의 일당을 낮추려고 하지 않는다. 이것은 성남의 새벽 인력시장이나 농촌 인력시장에서 아주 자주 나타나는 현상이다. 나 같으면 하루 오만원 받는 일을 일주일에 3일 하느니 일단은 하루 3만원 일거리를 일주일 내내 할 것이고 나를 고용한 사람이 나를 반드시 다시 찾도록 만들 것이다. 그때 비로서 나는 내가 얼마를 받고 싶어하는지를 말할 것이다. 가난한 자들이 그렇게 하지 않는 이유는 무엇일까? 세상 이치를 모르기 때문일까 아니면 어설픈 자존심 때문일까.

넷째, 티끌 모아 태산이라는 말을 믿지 않는다. 조금이라도 돈이 생기면 쓰고 싶어 안달이 난다. 예컨대 반포 고속 터미널 지하도 근처의 한 편의점(여기 예전 주인을 내가 조금 안다)에서 양주를 구입하는 고객들 중에는 그 지하도에서 노숙하는

사람들도 있다. 비오는 날은 공치는 날이라는 것을 뻔히 알면서도 돈을 아끼지 않으며 기분 내키는 대로 써 버린다. 굶어 죽는 한이 있어도 비상금을 축 내지는 않는다는 중국인들과는 전혀 다르다. 그래서 약간의 돈이라도 생기면 술집으로 가거나 심지어 그곳 여자들에게 돈을 뿌리는 한심한 놈들도 자주 눈에 뜨인다. 이런 습성은 그 자녀에게도 물려지고 그 자녀들 역시 한푼이라도 생기게 되면 오락실로 달려 가거나 PC 방에 가서 진을 친다.

다섯째, 운명론을 받아들이고 사주팔자를 신봉한다. 정주영은 무엇을 했어도 부자가 될 팔자였지만 자신은 뭘 해도 마찬가지라고 생각한다. 다른 사람들은 고무신을 신고 달려도 신이 벗겨지지 않지만 자신은 워커를 신고 뛰어도 신이 벗겨져 넘어질 팔자이며 부자될 사람은 따로 정해져 있다고 믿는다. 때문에 노력에 의존하지 않고 점술가들이 하는 말에 귀를 쫓긋거린다. 생각과 행동에 문제가 있기 때문에 가난을 자초한다는 지적은 개 짖는 소리로 여기며 자신은 하느라고 하는데 타고난 팔자가 더러워서 어쩔 수 없다는 식으로 생각한다. 실제로는 사주팔자를 자신의 계름에 대한 방패막이로 사용하고 있을 뿐이다.

여섯째, 세상을 일방적으로 해석하고 쉽게 흥분한다. 순박하여서가 아니라 전체적 상황을 보는 시력이 약하기 때문이다. 그러다 보니 흑백 논리에 아주 강하다. 세상은 회색인데도 말이다. 자기가 가난한 것은 못 배웠기 때문이거나 남들보다 약삭 빠르지 못하기 때문이며 “있는 놈들이 돈을 다 갖고 있기 때문”이라고 믿는 경우도 많다. 자기 판단에 대해 스스로 의심을 하지 않는다. 때문에 자기 생각이 잘못된 것인지도 모른다는 불안감이 별로 없다.

일곱째, 경험자의 이야기 보다는 자기 판단을 더 믿는다. 예컨대 선택의 기로에

서서 나에게 조언을 구한 사람들 중 많은 수는 내가 충고한대로 하지 않고 자기 생각대로 한다. 나는 이게 참 이상하다. 그렇게 할 것을 왜 아까운 내 시간을 허비하게 만드는지 이해가 가지 않는다는 말이다. 그렇게 자기 생각대로 하다가 세월이 지나면 다시 찾아오는데 내가 말해주면 뭣하랴. 또 다시 자기 생각대로 할 것이 뻔한데. 그들은 우주에는 총 3201억 5983만 7647개의 별이 있다고 내가 말하면 믿지만(내가 알게 뭐냐), 내가 경험적으로 알게 된 주의 사항들을 말하면 믿지 않는다. 하긴 칠조심이라고 써 놓아도 직접 손을 대보는 사람들은 언제나 있지 않은가.

당신이 미래에 부자가 될 수 있는지 없는지를 판가름할 수 있는 방법이 있다. 가난한 친구들을 찾아가 부자가 되는 방법에 대한 그들의 말을 귀담아 들어보라. 그들의 말에 당신이 공감을 한다면 당신도 가난한 자들의 공통적 특성을 갖고 있음을 깨달아라.



부자가 되지 못하게 만드는 심리

1990년부터 1999년까지 10년 동안 영국 워릭대 연구팀은 돈이 얼마나 있어야 사람이 행복감을 느끼는가를 연구하고자 매년 영국인 1만명을 무작위로 추출해 생활 수준과 만족도를 분석하였다. 행복의 정도를 금액으로 측정하는 최초의 분석적 시도였는데 연구팀은 “가장 행복감을 느끼게 하는 돈의 액수는 1백만파운드(약 18억 원)” 라고 하였다. 국민 소득을 감안하면 우리 실정으로는 약 9억원 수준이다. 연구팀은 “1백만파운드의 돈이 있다고 해서 다 행복한 것은 아니고 일에서의 성취감, 만족스런 결혼생활, 건강 등이 행복을 결정하는 데 중요한 요인들” 이라고 결론지

었다(이런 뻔한 사실을 알아내는데 10년씩이나 소비하다니! 하긴 우리나라 교수들의 정부지원 연구결과들도 자세히 살펴보면 골 때릴 정도로 가관인 것이 많기야 하지만.) 그렇다면 돈 문제 이외에는 건강이나 가정이나 직장에 아무런 문제도 없는 사람들에게 돈이 생기면 행복을 느끼게 된다는 말인가? 잠시 동안만 그렇다. 왜 돈 문제 이외에는 걱정근심이 없는 사람들에게조차 돈이 영원한 행복을 안겨다 주지는 못하는 것일까? 그 이유는 인간은 환경이 바뀌어지면 재빨리 그 새로운 환경을 아주 당연한 것으로 받아들이고는 그 이상을 바라기 때문이다. 이른바 “당연심리”이다. 전세를 살던 사람에게 자기 집을 마련하였을 때의 기쁨이 몇 년 못하는 것과 마찬가지로이다. 시간이 지나면 더 많은 것을 원하게 된다. 게다가 행복은 상대적인 성격을 갖고 있다. 우리는 독립적인 행복을 원하는 것이 아니라 주변의 다른 사람들보다 더 행복해지기를 원한다. “비교심리”이다. 언제나 우리 눈에는 남들이 더 행복해 보이고 남들이 더 행복할 것이라고 가정하기 때문에 스스로를 상대적으로 불행하게 여기게 된다. 특히 주변에 세속적 성공을 거둔 사람들이 있게 되면 “주변 사람들이 나를 불행하게 생각할 것”이라는 생각을 하며 우울해 한다. 나는 이것을 “주변인식”이라고 부른다. “당연심리”는 개개인에게 상황을 진보시킬 수 있는 동기가 되기도 한다. 내가 나쁘게 보는 것은 “비교심리”이다. 부자가 되지 못하는 사람들 대다수가 이 “비교심리”가 가져온 소비 때문에 돈을 모으지 못하기 때문이다.

미국에서 조사한 바에 의하면 당신이 1년에 11만달러를 벌고 다른 사람들은 20만달러를 버는 세계와 당신이 10만달러를 벌고 다른 사람들은 8만달러를 버는 세계, 이 두 세계 중 어떤 것을 선택하겠느냐고 물으면 대다수의 미국인은 두 번째 세계를 택한다. 왜 그럴까? 바로 “비교심리” 때문이다. 예를 들어 이웃집에서 차를 갖고 있으면 나도 차가 있어야 비슷한 행복을 누린다고 믿는다. 그래서 좀 무리를 하더라도 기어이 차를 사고야 만다. 추석이나 여름휴가 때 중고차 값이 오르는 이유도 사람들에게 “비교심리”가 있기 때문이다. 남들 다 자가용 타고 가는데 우리도 그래

야 되지 않느냐는 것이다. 게다가 나에게 차가 없으면 남들이 나를 불행하다고 볼까 봐 두려워 한다. “주변인식”이다. 마치 남들에게 보이기 위해 사는 사람들 같다. 물론 이러한 심리들은 자기가 현재 이 사회에서 잘 해 나가고 있는지를 평가할 수 있는 방안으로써 스스로를 주변 사람들과 상대적으로 비교하는 심리적 방안으로 볼 수도 있다. 그러나 그 내면 깊은 곳에는 인간이 주변 사람들에 느끼는 시기심이 생각보다 크게 자리잡고 있다. 결혼을 코 앞에 둔 남녀가 종종 갈라서는 이유 역시 부모들과 당사자들의 “비교심리”와 “주변인식”에 있다. 누구네 집 며느리는 이러한 혼수를 해왔는데, 누구누구는 예물로 다이아 1캐럿을 받았는데, 누구누구는 시댁에서 아파트를 사주었다는데 왜 나는 전세냐, 요즘 세상에 누가 20인치 TV를 보냐 30인치는 되야 한다... 등등의 모든 갈등이 다 남들에게 지고 싶어하지 않는 시기심이 빚어낸 것들이다. 그러다 보니 돈이 모일 겨를이 없다. 수입이 조금만 늘어도 쓰고 싶어 안달이 나며 빛까지 진다. 남들이 가진 것들을 자기도 갖고자 하기 때문이다.(혹시라도 그런 상대방을 만났다면, 또는 상대방의 집안이 그렇다면, 나중에 후회하지 말고 빨리 헤어져라. 이미 결혼을 했다면 아이가 생기기전에 이혼하는 것이 현명하다.) 진정한 부자들은 이 세 가지 심리들을 극복한 사람들이다. 서울 강남에 있는 금융기관들에 가서 물어보아라. 진짜 알부자들은 전혀 부자같이 보이지 않는다. 사는 곳도 강남에서는 평범한 곳에서 살고 잠바 하나 걸친 사람들이 수십억원의 현금을 움직인다. 고 정주영 같은 재벌 1세들의 모습이 TV에 비쳤을 때도 대체 부자같이 보이던 사람들이 한 명이라도 있었는가.

부자들은 남들이 어떻게 살건 간에 관심이 없다. 흥내내려고 하지 않는다는 말이다. 그들은 현재의 상황이 아무리 좋아도 다시 나빠질 수 있음을 알고 대비하려고 한다. 남들과 비교하며 살지 않는다. 남들이 무엇을 갖고 있건 간에 관심이 없다. 그들은 우선 돈을 모은다. 돈이 쌓이면 그 돈에서 나오는 수익으로 “나중에” 무엇이든 살 수 있다는 것을 안다. 원금을 건드리지 않고서 말이다. 나 역시 그렇게 살았던 사람이다. 하지만 대부분의 사람들은 위 세가지 심리 때문에 그 원금이 될 작은 돈들을 “먼저” 야금 야금 값아 먹는다³⁶⁸



카페 기고글

s · a · y · n · o

제8장 부자들은 누구이고, 어떤 사고와 어떤 소비를 하는가

부자들의 쇼윈도 앞에서 서성이지 말아라
부자들에게는 금덩어리가 없다
부자는 불행한 도둑놈이 아니다
부자들에게는 과소비가 없다
있는 놈들은 돈을 어디에 얼마나 펴평 쓸까
부자는 검소하면 안된다



부자들의 쇼윈도 앞에서 서성이지 말아라

나는 유명 브랜드에 미친 사람이 결코 아니다. 결혼 직전 처가에서 내 시계를 좋은 것으로 사라고 돈을 주었는데 나는 아내와 같이 청계천 시계 골목에서 심플한 디자인의 저렴한 일제 세이코 밀수 시계를 각자 하나씩 샀다(나는 밀수고 나발이고 싸고 좋으면 산다). 아내는 내가 사준 그 시계 디자인을 좋아하여 지금도 종종 차고 다닌다(나는 예전에 잃어 버렸다). 왜 사람들은 부자도 아니면서 결혼할 때 그렇게 패물에 신경을 쓰고, 유명 브랜드 상품에 목을 메면서 부티를 내려고 할까?

남에게 보이기 위함 아닐까? 공산국가들이 붕괴되기 오래 전에 마르크스 주의는 망할 수 밖에 없음을 단언하였던 ‘이데올로기의 종언’의 저자 다니엘 벨은 “자본주의적 상품 교환에서는 실용성보다 외관이 중심이 된다”고 지적한 바 있다. 폼이 나야 한다는 말이다. 이른 바 명품을 본 따 만든 가짜들이 팔리는 이유 역시 남에게 보이고자 하는 마음에 있다. 가짜 핸드백이 워낙 정교해 진짜를 사 봐야 구분이 안되기 때문에 정품이 안 팔린다는 세상. 하지만 가짜를 만들어도 진짜와는 눈으로도 쉽게 구분이 되는 값비싼 시계 같은 것들은 오히려 진품이 더 잘 팔린다는 세상. 바쉐론, 콘스탄틴, 피아제 등 다이아몬드를 주렁주렁 박은 시계를 사는 사람들이 돈 많은 사람들이라면 나는 아무 소리 하지 않는다. 아니 오히려 잘 샀다고 말할 것이다.

문제는 부자가 아닌 사람들, 부자가 되려고 하는 사람들이다. 값싼 시계를 차고 다니면 손목이 부끄러워지더라도 하는 것일까? 어느 신문에서 친구들과 명품 계(契)를 한다는 여대생이 이런 말을 하는 것을 읽었다. “요즘엔 겨울철이라도 반팔 티나 블라우스 위에 외투를 걸치고 다니는 차림이 많다. 실내 생활이 늘어났기 때문이다. 그만큼 시계를 상대방에게 보일 기회가 늘어난다. 이제 계라도 해서 까르띠에 탱크 시계를 구입하는 것은 사치가 아니라 트렌드다.”

트렌드? 트렌드 좋아하네. 트렌드가 밥 먹여주냐? 라이프 스타일을 유지하기 위

한 투자라고? 팔갑에 지랄들 떨고 있네. 그게 아니다. 판매자의 상술에 녹아 나 혼이 빠져 있기 때문이다. 사람들은 상품을 사는 것이 아니라 판매자가 덮어 씌운 이미지에 현혹된다. 수많은 상품들의 매혹적이고도 아름다운 이미지들이 광고를 통해 쏟아져 나오면서 사람들을 세뇌시킨다. 그래서 벡타이 하나를 사더라도 자기 자신의 느낌이 아니라 그 벡타이 뒷면의 상표를 더 중요시한다. 하지만 당신이라는 인격체는 당신이 소유한 상품과 동격이 절대 아니다.

나는 상품이 주는 그 어떤 이미지 보다도 나 자신의 판단을 더 소중히 여긴다. 나는 사람들이 아무리 갖고 싶어하는 명품이라고 할지라도 그 흔한 버버리 제품 하나 없고(영국에서 살았던 가까운 친구가 선물한 목도리 하나가 있기는 하지만 나는 그 디자인이 싫어서 친구에게는 미안하게도 한번도 사용하지 않았다), 로렉스, 오메가 시계도 없으며, 죠지오 아르마니 양복도 없다. 그 디자인이나 질감이 내 마음에 들지 않기 때문이다.

내가 갖고 있는 물품들 중 명품으로 볼 수 있는 것은 몽블랑 만년필들과 워터맨 만년필(나는 끄적거리는 것을 좋아하기에 만년필 욕심이 있으며 모두 면세점에서 샀다), 던힐 라이터(개스를 한번 넣으면 오래가며 일본의 명품할인점에서 샀다), 금속제 불가리 시계(비싼 건 아니고 디자인이 마음에 들었다), ... 뭐 그 정도이다. 아참, 가짜 로렉스 시계도 하나 있는데 어느 스승의 날, 나를 스승으로 여기는 예전 직원이 금속 디자인이 나와 잘 어울린다고 선물로 준 것이다. 그런데도 사람들은 내가 걸치고 다니는 것들은 모두 유명 브랜드 제품으로 믿는다. 1만원 짜리 시계들도 즐겨 차고 다니는데 말이다.

포스트모더니즘의 사회이론가 혹은 본격 하이테크 사회 이론가라 불리는 장 보드리야르는 이미 30여년 전에 저서 '소비의 사회' (남들이 만들어 놓은 텃에서 벗어나 주체적 삶을 살고자 원한다면 반드시 읽어보라)에서 광고, 매스미디어, 에로티시즘, 레저, 가제트(아이디어 상품) 등이 약속하는 풍요롭고 자유로운 행복한 삶은 거

것 신화에 지나지 않으나 현대인은 그 신화를 믿고 자신의 영혼을 팔아 버리고 있음을 지적하였다. 소비자가 소비하는 것은 더 이상 물건의 사용가치가 아니라 광고와 텔레비전 등 미디어를 통해 확산되는 그 상품의 사회적 이미지이며 현대인은 그러한 이미지의 망령에서 벗어나지 못하고 있다는 것이다.

“행복한 때에도, 불행한 때에도 인간이 자신의 모습과 마주 대하던 장소였던 거울은 사라지고, 그 대신에 쇼윈도가 출현했다” 고 그는 지적하였다. 30여년 전에 말이다. (사족:나는 이 책이 예전에 대학가 운동권에서 제국주의 타파 교육에 사용되기도 하였음을 지독히 한심하게 여긴다.)

부자들이 돈을 버는 방법 중 하나가 뭘지 아는가? 광고와 쇼윈도를 통해 사람들에게 이렇게 속삭이는 것이다. “너희들 이런 상품 갖고 싶지? 이런 걸 갖고 있어야 너희들 인생이 폼 나게 되는 거야. 이 모델들 좀 보렴. 얼마나 아름답고 폼 나니. 이게 다 이 물건 때문이야. 그러니 너희들도 한번 구입해 봐. 다른 사람들이 너희를 얼마나 부러워 할까. 돈이 없다고? 카드 긁으면 되잖아. 얼마나 좋니, 카드 회사에서 12개월 무이자 할부도 해 준다는데. 무이자 행사기간이 끝나서 이자는 내야 한다고? 그깟 놈의 이자가 문제겠니. 사람이 쫄쫄하게 살면 안 되는 거야. 좀 대범해야지. 이자 걱정 하지 말고 너희의 인격이 올라간다는 것을 생각해봐. 폼위도 생기는 것 아니겠어. 그러니 결단을 내려, 빨리. 아무나 가질 수 있는 게 아니라니까. 대한민국 1%만 가질 수 있다니까. 그래도 이번 달 지출이 계획보다 늘어난다고? 사람이 왜 그러니. 다음 달에 절약하면 될 걸 가지고 말야. 게다가 두 달 후면 보너스도 나올 예정 이잖아. 뭘 그렇게 걱정하니. 세이노 라는 사람도 걱정은 10분만 하라고 그랬다더라. 벌써 10분 지났다. 그러니 이제 걱정 그만하고 지금 구입하렴, 응? 너희도 이 모델들처럼 완전 킹카되고 퀸카 된다니까 그러네….”

부자들은 이렇게 속삭이면서 다른 사람들의 호주머니를 노리는데 귀신이다. 정작 자기들은? 줄부가 아닌 한 그런 속삭임에는 넘어가지 않는다. 그런 부자들이 만들

어 놓은 그 쇼윈도 앞에서 서성대지 말라. 남들이 불어넣은 이미지에 세뇌되고 타인의 판단을 우선시하며 타인에게 보이고자 소유하려는 태도처럼 어리석은 것이 없다. 그런 사람들은 상품 뿐만 아니라 돈, 명예, 지위, 학벌 등에 대해서도 스스로의 가치판단 보다는 남들이 불어 넣는 이미지에 세뇌되고 타인의 판단을 우선시한다.

하지만 그런 꼬드김에 넘어가면 투자에 사용할 자금과 시간은 점점 더 제로에 가깝게 되어 오히려 삶 자체를 잃어버리게 될 가능성만 높다. 부자가 될 사람이 소유하려는 것은 자기 자신의 미래를 위한 재화이지 남에게 지금 보이기 위한 물품이 아니다. 명심해라. 부자가 되려면 사람들이 사로잡혀 있는 그 이미지의 망령들로부터 초월한 높은 경지에 초인처럼 굳건히 서 있으면서, 역으로 그 망령들에 사로잡힌 어리석은 사람들의 심리를 파악하고 이용하여야 하는 법이다.



부자들에게는 금덩어리가 없다

외환위기가 닥쳤던 1998년에 금모으기 행사가 있었다. 많은 사람들이 참여하였지만 금덩어리라고 부를만한 것은 나오지 않자 금을 덩어리로 갖고 있을 부자들은 왜 금을 안 내놓느냐는 질타가 많았다. 정작 나눌 것이 많은 부자들은 놀부처럼 오장 칠부로 '육심부'가 하나 더 있어서 그런지 금궤도 안 내놓고 금송아지도 안 내놓는다는 것이었다.

명심해라. 그런 글을 언론에 쓰고 방송에서 보도하는 방송작가나 드라마 작가, 기자, 앵커 등등이 실제로 부자들에 대하여 아는 사람들은 아니라는 사실을. 그들은 부자들에 대해 정말 수박 겉핥기로만 안다. 과연 진짜 부자들이 금은보화를 많이 갖고 있을까? 줄부라면 그럴 지도 모른다. 줄부를 영어로 머쉬룸(mushroom:

버섯) 부자라고도 하는데 비가 온 뒤의 버섯처럼 갑자기 확 피어났다는 뜻이다. 이런 부자들은 투자와 수익에 대한 개념이 희박하다.

투자와 수익을 따지며 부자가 된 사람들이 과연 금덩어리를 갖고 있었을까? 외환 위기 당시 초등학생이었던 딸 아이가 내게 물었다: “우리 집은 부자인데 왜 금반지 하나 제대로 없어?”

기축통화이던 금은 1971년 닉슨 미 대통령이 달러와 금의 태환정지를 전격 선언 하면서 세계통화시장에서 퇴장하였다. 하지만 다른 나라들은 90년대까지도 금에 대한 믿음을 완전히 버리지는 못하였고 오일쇼크나 전쟁, 일본인들을 비롯한 아시아인들의 금 사재기 현상 등이 있게 되면 금값은 요동을 쳤다. 71년 미국이 달러의 금태환 금지를 선언할 당시 1온스당 200달러선에서 형성되던 국제 금값은 80년과 81년 1200달러까지 올라갔다. 그러나 80년대부터 20여년간 금값은 계속 하락하는 양상을 보였다. 97년 400달러선이 무너진 뒤 99년 300달러선까지 무너졌으며 2001년 2월 253달러로 떨어졌다가 8월에는 다시 올라 280달러선이 되었다. 그러다가 2002년 부터 달러화가 약세로 돌아서면서 금값이 오르기 시작했다.

부자가 금을 보유한다면 투자 목적이거나 전쟁 같은 위험 대비용일 것이다. 하지만 2001년 11월 뉴욕 세계무역센터 테러 사태 직후 금값은 290달러가 넘어갔으나 다시 하락하였고 탄저병 파문이 전해졌을 때는 285달러였다. 대단한 폭등이 일어난 것은 전혀 아니라는 말이다. 지난 20여년간의 자료를 찾아 보라. 기본적인 대원칙은 미국 달러화가 약세로 돌아서면 금값은 언제나 강세로 돌아섰고 달러화가 강세로 돌아서면 금값은 다시 약세로 돌아섰다.

하지만 달러화에는 이자가 붙을 수 있지만 금에는 이자가 없다. 투자수익을 계산하는 부자들이 그런데도 금을 사서 몇 년이고 계속 보유할까? 주식과 마찬가지로 쌀 때 구입하였다가 가격이 오르면 팔아 치울 수는 있어도 장기 투자용으로는 그렇게 매력적인 대상이 아니다. 게다가 금을 사고 팔 때는 언제나 수수료까지 붙는다.

또한 전쟁터에서 금덩어리로 하는 물물교환은 언제나 금을 가진 사람이 손해를 보게 되어 있다. 전쟁터에서도 달리는 1불 단위로 거래가 가능하지만 금은 아니기 때문이다. 금가락지 하나 줄 테니 쌀을 달라고 하는 식이 된다는 말이다.

상속을 위한 방편으로 금을 사 둘 수도 있지 않겠느냐고? 아니 현금을 이자까지 받아가며 숨길 수 있는 방법이 지천에 널려 있는데 왜 금을 보유한단 말인가. 오히려 재테크를 잘 모르는 사람들이 막연한 기대감으로 금을 산다는 것을 나는 안다.

그렇다면 금괴나 금송아지는 누가 갖고 있는 것일까? 내가 아는 바로는 그런 것들은 대부분 수표추적을 피하고 현금전달시의 번거로움을 피하기 위한 뇌물로 사용되는 것이다. 서울 중심가의 금은방에 물어 보아라. 십중팔구 손님들이 선물용으로 사간다고 할 테니까. 나 역시 오래 전에 어느 거래처로부터 금으로 만든 왕관을 뇌물로 받았던 적이 있다(즉시 돌려주고 거래를 끊었다).

99년에 절도범은 “훔쳤다”고 하는데, 피해자는 “도둑맞은 적 없다”고 잡아떼는 사건들이 많았다. 경찰이 찾아낸 금은보화를 찾아가지 않는 경우도 있었다. 과연 금은보화는 누가 갖고 있었던 것일까? 부자라면 경찰에 가서 신분을 밝히고 찾아갔을 것으로 나는 믿는다. 고관이나 정치인이라면 나타나지 못한다. 뇌물로 받은 것일 테니까.

금 이야기를 장황하게 하는 이유는 진짜 부자들은 일반인들이 생각하는 것과는 달리 금이나 보석에 대해 별로 관심이 없다는 점을 알려주기 위함이다. 모파상의 소설 ‘목걸이’에서 주인공 마틸드는 하급 관리의 아내였지만 화려한 생활을 동경하였다. 어느날 장관 부부가 주최하는 파티의 초대장을 받고 남편에게 옷이 없다고 탓하자 남편은 몰래 저금해 둔 4백 프랑을 내놓는다. 멋진 옷이 생겼지만 그녀는 보석이 없음을 다시 탓했고 친구인 돈많은 폴레스체 부인에게서 목걸이를 빌렸다. 파티에서 마틸드는 누구보다도 아름답고 기품이 있었지만 집으로 돌아온 후 목걸이가 없어졌음을 알게 된다. 두 사람은 파리 시내를 헤매며 가까스로 폴레스체 부

인의 것과 같은 모양의 목걸이를 찾아냈다.

남편은 아버지가 남긴 1만 8천 프랑과 모든 물건을 담보로 3만 6천 프랑짜리 목걸이를 샀다. 그 엄청난 빚을 갚기 위해 두 사람은 작은 셋방으로 옮겨고 닥치는 대로 일한다. 빚을 다 갚기에는 10년의 세월이 걸렸다. 이제는 늙어버린 그녀가 어느 날 샹젤리제에서 폴레스체 부인을 만나게 되었을 때 자기가 빌렸던 그 목걸이가 사실은 5백 프랑짜리 모조품이었음을 알게 된다.

모든 국어 선생님들은 이 이야기에서 허영심의 종말을 배워야 한다고 말하지만 내가 강조하려는 부분은 마틸드의 허영심이 아니다. 돈많은 폴레스체 부인이 갖고 있는 목걸이를 사람들은 왜 당연히 값비싼 목걸이일 것으로 믿느냐는 것이다.

참 부자들은 부자가 아니었을 때 보석이나 패물에 돈을 쓰지 않았던 사람들이다. 그들이 무소유의 철학을 신봉하는 사람들은 물론 아니다. 그들은 소유 욕망의 대상에 대하여 분석하고 그 다음에는 우선 순위를 파악한다. 왜냐하면 소유를 잠시 보유하면 돈이 쌓이고 그 돈에서 평생 여유가 발생한다는 것을 알기 때문이다. 이런 사람들이 연예인도 아닌데 금은 보석을 치렁치렁 몸에 감고 다닐 것이라고 오해하지는 말라는 말이다. (내 아내는 어떨까? 부모도 없고, 형제자매라고 몇 있지만 모두 미국에서 산다고 그러고, 일가친척도 없고, 학벌도 뭐 보잘 것 없고, 미남도 아니고, 근육질도 아니고, 키가 큰 것도 아니고, 칼 같은 성격에다가, 빚도 왕창 있다고 하는 나이 서른의 남자를 그저 자기처럼 음악을 좋아하는-클래식 음악들로 내가 유혹을 줬 했다- 시티 보이라는 이유로 나에게 프로포즈한 여자가 보석이나 명품을 좋아 하였을 리 있겠는가. 어쩌면 아내 전공이 사회사업과이었기에 대학생 때 실습을 다니며 빈민들의 삶을 많이 보았던 것이 영향을 미쳤는지도 모르겠다.)

*기축통화 [基軸通貨, key currency] : 국제간의 결제나 금융거래의 기본이 되는 통화.

미국의 트리핀 교수가 처음 주장한 용어인데, 그는 오늘날의 기축통화로 미국의 달러화(貨)와 영국의 파운드화(貨)를 들고 있다.



부자는 불행한 도둑놈이 아니다

사람들이 부자에 대하여 갖고 있는 편견 중 대표적인 것 하나는 부자는 불행할 것이라는 생각이다. 그리고 손대는 것 모두가 황금으로 변하여 음식 조차 먹지 못했던 미다스의 불행을 즐겨 인용한다. 많은 돈이 가져올 수도 있는 불행을 과장되게 극대화 시키는 것을 사람들은 좋아한다는 말이다.

그래서 사람들의 대화 속에서 “그 사람은 부자이기는 하지만 …”이라는 말 뒤에는 언제나 나쁜 내용들만 도사리고 있다. 예컨대 “부부간에 사이가 좋지 않대, 자식이 공부를 못하대, 애인이 따로 있대, 성격이 괴팍하대, 당뇨에 고�혈압이래, 탈세를 하였대, 위화감을 조장하여 국민 단합을 저해하고 있어…” 하지만 이런 것들은 부자가 아니어도 얼마든지 나타나는 것들이다. “그 사람은 부자인데다가 가족 모두 행복하게 잘살고 있대”라는 식의 표현은 여간해서는 나오지 않는다.

병원에서 중환자가 일반 택시에서 내리는 모습을 보면 사람들은 “어쩌다가 저렇게 되었지…불쌍해라”고 생각하지만 최고급 승용차에서 운전기사의 부축을 받으며 내리는 중환자를 보면 “돈이 있으면 뭐해. 건강이 최고야”라고 생각한다. 돈이 있어 보이는 사람을 만나게 되면 아마도 속으로는 “졸부구나” 하면서 스스로를 위로하기 시작할 것이다.

언젠가 어느 유명인이 자기 승용차 안에서 여자를 강간한 혐의로 구속되었을 때 언론 매체들은 그가 “자신의 승용차 안에서 그랬다”고는 말하지 않았다. 거의 대부분의 방송, 신문, 라디오 매체들이 이구동성으로 “자신의 벤츠 승용차안에서 그랬다”고 말하였다. 왜 “벤츠”라는 것을 친절히 알려주는 것일까? 부자들에게 대한 시기와 함께 “있는 놈들은 원래 이래”라는 식의 편견이 기자들 마음 속에 숨어 있기 때문은 아닐까.

언젠가 이런 글을 읽은 적이 있다. “땡벌 속에 땀 흘리며 일을 마친 후에 시원한

막걸리를 한잔 하면서 시시콜콜 마음을 털어놓을 친구가 있고 두 다리 쪽 뺨고 단잠을 자는 사람이 첨단 보안 장치 속에서 안전을 구걸하는 부자, 내일의 주가, 내일의 환율, 내일의 사업을 걱정하며 잠드는 부자보다 더 행복할 수 있다.”

전적으로 맞는 말이다. 하지만 당신이 부자에 대하여 도대체 얼마나 알고 있다고 그렇게 단정하던 말인가. 부자로 살아보기라도 했다는 말인가. 부자에게는 시시콜콜 마음을 털어놓을 친구가 없으며 부자는 두 다리 쪽 뺨고 단잠을 자지 못한다고 생각하는 근거는 무엇인가? 왜 부자가 안전을 구걸한다고 믿으며 왜 부자가 주가, 환율, 사업 걱정 때문에 잠들지 못할 것이라고 생각하는가? 진짜 부자들은 경비 시스템이 철저한 곳에서 살고 있기에 안전이 보장되어 있고 주가 때문에 잠을 못 이루는 사람들은 부자가 아니라 대박환상에 빠진 개미 투자자들이며 환율이나 사업 걱정을 하는 정도라면 재산이 많지 않은 사람들이다.

이런 글을 읽은 적도 있다. “돈으로 살 수 있는 것이 많아 질수록 인간관계에서 특히 가족간의 정은 더 메말라 가고 모든 것을 돈으로 계산하여 가치를 비교하는 습관이 생겨 삶이 더 척박해 진다.” 왜 사람들은 부자의 가족들은 정이 메말라 있다고 생각할까? 왜 부자의 가족들이 다 같이 연주회장 특석에 앉아 공연을 즐기는 모습이나 해외의 리조트 호텔에서 여유롭게 가족 휴가를 보내는 모습 따위는 없다고 생각하는 것일까? 연속극 드라마 작가나 소설가, 시인, 기자, 방송작가 등이 부자도 아닌데 왜 그들이 추측하여 그려내는 모습들을 부자 가족의 삶으로 믿는 것일까?

왜 부자의 인간관계는 척박하다고 믿는 것일까? 돈을 아귀처럼 움켜쥐고 있으면서 만원 짜리 한 장에 바들바들 떠는 부자도 있고 있는 놈이 더하다는 말도 있고 아흔 아홉 가마 가진 놈이 한 가마 더 채우려고 혈안이 되는 경우도 있지만 쌀독에서 인심 난다는 말이 있듯이 넉넉하고 너그러운 부자들도 있음을 왜 인정하려 하지 않을까?

물론 부자들이, 많은 것을 돈으로 계산하는 습성이 있는 것은 사실이다. 왜 그럴까? 돈이면 다 된다는 생각에서일까? 아니다. 이것을 이해하려면 경제의 속성부터 배워야 한다. 내가 묻는다. “경제를 배우라는 이유는 무엇인가?” 돈을 더 벌기 위함이라고 생각하면 오산이다. 선택을 현명하게 하기 위함이다. 같은 재화를 갖고서 얻을 수 있는 가치들을 비교 선택하여 불필요한 낭비를 없애고 미래를 대비하기 위함이다. 당연히 자신이 선택할 수 있는 것들에 대한 가치 비교가 있어야 한다. 같은 값이면 다홍치마를 고르기 위해 따져 봐야 한다는 말이다.

예를 하나 들어보자. 어느 해 겨울, 나는 가죽 자켓을 사고 싶었다. 백화점에 가 보니 세일 가격 조차 백만원이 넘었다. 양가죽이 제 아무리 좋아도 양가죽이고 바느질과 안감이 제 아무리 좋아도 백만원이 넘을 이유가 없어 보였다. 결국 상표값이라는 말인데 전혀 내키지 않았다. 가죽들과 명동 밀리오레에 갔을 때 물어 보니 비슷한 품질이 오십만원대. 그래도 나는 사지 않았다. 1월경 홈쇼핑 잡지에서 나온 이태리산 양가죽 자켓은 25만원대. 납품가는 20만원미만으로 추정되었다. 2월경 가죽옷이 들어 갈 시기, 남대문 메사에서 나는 15만원에 아주 마음에 드는 무광택 양가죽 자켓을 하나 샀다. (홍콩에서 스포티한 디자인의 가죽 자켓을 60만원 주고 구입한 적도 있다.)

부자들은 종종 물품 값을 지불할 때 “당신이 보기에는 야박하다.” 하지만 그들은 어떤 물품이나 서비스에 대하여 “필요 이상으로 지불하는 것”을 멀리 하여 왔기에 부자가 된 것임을 기억하라.

어떤 사람은 이렇게 말할지도 모른다. “따뜻한 삶은 오히려 청빈한 생활, 겸손한 성품, 자신의 한계를 인정하는 데서 생기는 여유 속에서 이루어진다. 그가 부자이든 가난하든 만족할 줄 아는 내적 힘을 가진 사람, 다른 사람을 배려해서 자신의 이익을 포기할 줄 아는 사람이 더 행복한 삶을 살 것이다.” 물론이다. 그렇지만 인도의 인구 10억 명 가운데 90% 이상이 가난한 이유를 혹시 아는가? 현 세상은 지나

가는 바람 같은 것이며 내세가 진짜 인생이라고 믿는 힌두교 때문이다. 자신의 한계를 인정하는 것은 좋지만 적어도 노력은 해보고 나서 그런 한계를 인정하는 것이 좋지 않을까? 인생은 어차피 빈손으로 돌아간다는 철학에 빠져 있다면 무슨 발전이 있겠는가.

돈이 아주 많이 생기면 자동적으로 불행하여진다는 공식을 이제는 버려라. 돈을 신포도라고 미리 단정짓고 뒤 돌아서는 여우가 되지도 말아라. 이것은 어떤 여자들이 아름다운 여자가 지나가면 “저 여자는 행실이 좋지 못할거야, 남자관계가 복잡할거야, 성질이 있을거야, 화장발이야” 라고 생각하는 것과 조금도 다를 바 없다. 부자를 흥분다고 해서 그 부자가 가난해지는 것도 아니다. 넉넉하지는 않지만 행복하게 살 수도 있듯이 돈이 많아도 행복하게 살 수 있다. 당신도 부자가 되면 가족들과 행복하게 잘 살겠다는 것이 목표이지 않은가.

부자들을 모두 다 부정한 방법으로 부자가 되었다고 매도하거나 모두가 다 도둑놈들이라고 몰아 부치지도 말라. 물론 이 사회에는 정치적 결탁이나 부정한 방법을 써서 부자가 된 사람들이 많다. 실제로 그런 사람들이 한 두 명이 아니다. 그래서 남들보다 몇 십 배 노력하여 세금 다 내고 떳떳하게 부자가 된 사람들이 보통 사람들 머리 속에는 존재하지 않는다. 왜 그럴까? 신문이나 방송에 나오는 부자들이 모두 다 어떤 부정한 사건과 연루되어 보도되는 부자들이기 때문이다. 땀흘려 떳떳하게 돈을 번 부자들이 언론에 보도되지 않는다고 해서 그런 부자들은 없다고 믿는다면, 언론에 보도되는 흥악범들은 모두 부자가 아니므로 부자가 아닌 사람들은 모두 흥악범들이라고 생각하는 것과 다를 바 없다.

부자들을 일자 무식 장돌뱅이로 여기는 어리석음도 버려라. 2000년도 삼성전자 등기이사 20명에게 지급된 보수는 298억원으로 1인당 평균 14억9000만원으로 나타났다. 사외이사 6명을 빼면 사내이사의 평균 보수는 20억원 가량인 것으로 알려졌다. 이들은 대한민국의 대표적인 엘리트 부자 계층이다. 일자 무식이 전혀 아니

며 당신보다 훨씬 더 엘리트라는 말이다.(물론 봉급을 많이 받는 이사들인 경우 그 봉급 중 일부가 회사의 비자금으로 다시 되돌려지는 경우도 때로는 있기는 하지만 말이다.)

중요한 사실은 부자를 불행한 도둑놈이라고 믿는 사람들 대다수가 내심으로는 부자가 되고 싶어한다는 점이다. 참 부자들까지도 모두 다 도둑으로 생각하고 불행한 삶의 소유자라고 생각한다면 사람들은 왜 부자가 되려는 것인가? 사람들 머리 속에 부자는 불행한 도둑놈이라는 공식이 박혀 있는 한, 부자가 되려고 하는 것은 곧 똑 같이 불행한 도둑놈이 되겠다는 생각을 하는 것이나 마찬가지 아닐까. ‘이런 사원들이 문제 사원들이다’ (반드시 읽어라)라는 책에 이런 말이 나온다. 사원이 과장의 생각을 알면 과장이 될 자질이 있는 것이며, 부장의 생각을 알면 부장이 될 수 있는 수준이고, 사장의 생각을 알면 사장이 될 자격을 갖고 있는 것이다. 부유하다는 것이 죄는 아니다. 고급 승용차 뒷 좌석에 앉아 있는 사람들이 모두 다 도둑으로 보인다면 당신은 결코 부자가 될 가능성이 없다고 하여도 과언이 아니다.

진정 부자가 되고 싶은가? 그렇다면 이제는 부자에 대해 억측하지 말라. 명심해라. 부자들에 대한 수많은 책들이 사실은 부자들이 쓴 고백서는 아니라는 사실을. 그러므로 부자들의 삶을 강 건너에서 바라 보고 추측하여 쓴 책들은 그 어느 것이든 무시하여라. “사람들은 자기들이 이해하지 못하는 대상에 대해서는 억측만 하면서 아는 체를 하기 마련이다”- 영화 ‘화인딩 퍼리스트’ (Finding Forrester)에서 주인공으로 나오는 손 코네리가 하는 말이다. 참 부자들의 생각과 마음을 배워라. 부자는 돈독이 들어 부자가 된 사람들이 아니다. 무슨 일을 하건 간에 시간과 노력을 아낌없이 투자하여 다른 사람들과 차별화를 가져올 때 부자가 태어나는 것이다. 그들은 그 과정에서 환희를 느끼며 살아 온 사람들이며 당신의 생각과는 달리 전혀 불행하지도 않고 도둑놈도 아니다.



부자들에게는 과소비가 없다

부자가 되는 것을 방해하는 가장 큰 암초는 수입의 상당 부분을 과소비하는 생활 태도이다. 흔히 과소비에는 세 가지가 있다고 한다. 부유층의 과소비, 중산층의 모방소비, 하류층의 자포자기식 실망소비가 그것이다.

하지만 과소비가 능력이상의 소비를 의미하는 이상, 부유층의 과소비라는 것은 존재하지 않는다. 과소비는 부자들이 하는 게 아니다. 부자도 아니면서 졸부들을 따라 하는 사람들이 분수 이상으로 소비하는 것이 과소비이다. 나는 한번도 부자들이 수입보다 더 많은 지출을 하여 카드 빚에 시달린다는 말을 들어 본 적이 없다.

능력에 따라 소비하는 것은 전혀 문제가 되지 않는다. 때로는 능력에 맞지 않게 소비하였지만 과소비라고 보기 어려운 경우도 있다. 이를테면 여행을 좋아하기 때문에 평소에 먹고 입는 것에서 거의 거지 수준으로 살면서 엄청나게 절약하고 그렇게 모은 돈으로 해외여행을 떠나는 사람을 나는 과소비를 한 사람이라고 비난하지 않는다. 오히려 멋지게 사는 사람이라고 믿는다. 술 담배를 모두 끊고 그 돈으로 자기가 좋아하는 취미에 몰두 하거나 이웃 사랑에 사용하는 사람 역시 삶을 지혜롭게 살 줄 아는 사람 아니겠는가.

내가 과소비라고 단정하는 것은 일상 생활에서 입고 걸치고 마시고 먹고 놀고 타는 데 있어서 갖가지 그럴 듯 한 핑계를 대며 이루어지는 중산층의 모방소비와 하류층의 실망소비이다. 능력도 없는데 부자들의 소비를 흉내낸다. 재미있는 사실은 바로 그러한 소비가 부자들을 더욱더 부자로 만들어 준다는 점이다. 왜냐하면 그들이 소비하는 것들의 대다수가 실은 부자들이 만들어 놓은 사업체들에서 나오는 것들이기 때문이다.

차재호 서울대 사회심리학 교수는 심리학적으로 과소비 성향은 권력욕구에서 나온다고 하면서, 분수에 맞지 않게 과소비를 하는 것은 자신이 힘을 가졌다는 짜릿

한 맛을 즐기기 위함이고 희귀한 물건을 사 모으는 것은 권력욕구의 본질이 남에게 깊은 인상을 남기려는 데 있기 때문이라고 하였다. 많은 수의 신용카드를 소유하는 경향 역시 그것을 뽐낼 일로 생각할 뿐 아니라 그 카드로 호기 있게 돈을 쓸 수 있기 때문이라는 것이다.

과소비에 대한 또 다른 관점은 애리조나 대학 경영대학원의 애릭 린드플레이시 박사팀이 1997년 발표한 논문에서 찾아 볼 수 있다. 그 논문은 “부모가 이혼한 가정의 젊은이들은 물질적 가치를 높게 평가하고 충동구매를 하는 경향이 있음”을 밝힌다. 소비벽이 심한 사람에게 우선적으로 필요한 것은 물건이나 돈이 아니라 진실 되고 따뜻한 인간관계라는 말이다.

버는 족족 돈을 쓰느라고 통장에 돈이 쌓이지 않는다고? 카드 빚만 계속 쌓인다고? 그렇다면 당신은 진실된 인간관계가 뭔지도 모르고 그저 남들 앞에서 우쭐거리고 싶어 하는 허세만 강한 정신적 미숙아일 수도 있다.

부자가 되고 싶어하는 사람에게 있어서 어떤 소비가 과소비인지 아닌지를 판단하여주는 기준은 오직 하나이다. 자기 계발을 위한 지출이었는가 아닌가 하는 것이다. 기분 내느라고 사용했는가? 라이프 스타일 유지? 문화 생활을 하고자? 휴가를 즐기고자? 나는 그 모든 것들을 과소비로 몰아 부친다(명심해라. “부자가 되고 싶어 하는 사람들에 한한다”는 조건이 있다). 너무 지나치지 않느냐고? 특별한 천재적 재능도 없는 나 같은 보통 사람이 부자가 되려면 일단은 최우선적으로 악착같이 돈을 모아야 할 것 아닌가. 쓸 것 다 쓰고 즐길 것 다 즐기고 무슨 돈으로 뭘 어떻게 해서 부자가 되겠다는 말인가.

지금 당신의 서랍과 장롱 속에 뭐가 있는지 잠시 생각해보라. 그리고 직접 확인해 보라. 평상시에는 기억조차 나지 않는 것들을 당신이 상당히 많이 갖고 있음을 알 것이다. 그것들을 살 때는 갖고 싶어서 샀을 텐데 왜 지금은 기억조차 나지 않는 것일까? 없어도 될 것들을 구입하였기 때문 아닐까?

없어도 되는 것을 구입하는 그 헛된 행동에서 벗어나려면 제일 먼저 신용카드를 없애 버려라. 당신에게 꿈을 주고 당신을 세상에서 당당하게 만들어주는 카드? 당신에게 겁을 주고 삶을 텅 비게 만드는 카드만 있을 뿐이다. 언제나 앞서가는 카드? 빛에 있어서 앞서 갈 것이다. 당신에게 돈을 되돌려 주는 카드? 원숭이 같이 조삼모사를 기뻐하지 말라. “여러분 부자 되세요?” 당신이 카드를 많이 쓸 때 부자가 되는 것은 그 카드 회사이고 그 회사 직원들이지 당신이 절대 아니다.

프란시스 후쿠야마(Fransis Fukuyama)는 ‘역사의 종말’ (원제는The End of History And The Last Man 이다)에서 이제 역사는 자본주의적 시장경제를 끝으로 더 이상 진보할 수 없는 완성된 상태에 도달했다고 까지 했다. 그는, 자유 민주주의 사회가 지향하는 누구나 다 평등한 사회는 니체가 말하는 노예의 사회나 다름 없는 문제를 안고 있으며 평등에서 벗어나려는 욕망은 역으로 자유 민주주의 사회에 반항하는 위험 요소를 갖고 있다고 지적한다.

맞는 말이다. 모두가 평등하게 잘사는 사회를 꿈꾸지 말아라. 그리고 명심해라. 시장경제에 대한 대안이 없는 상황에서 당신이 돈을 어디에 사용하고 어떻게 모으는가 하는 것은 당신이 얼마나 신중하게 자기 삶을 꾸려 나가고 있는지를 보여주는 잣대가 된다는 사실을 말이다.



있는 놈들은 돈을 어디에 얼마나 펍펍 쓸까?

사람들은 흔히 “있는 놈들은 돈을 펍펍 쓴다”고 믿는다. 하지만 그저 일하는 것이 취미이거나 그저 돈 모으는 것이 유일한 즐거움인 부자들 중에는 만원 한 장 쓰는데도 바들바들 떠는 사람들도 있다. 과연 한국에서 최고 부자들은 돈을 어디에 얼

마나 “평평” 쓸 수 있을까?

우선 최고급 주택을 구입하는 데는 얼마나 들까? 2004년도 발표 국세청 기준시가 가 강남구 도곡동 타워 팰리스의 가장 큰 100평형대 보다도 더 비싼 강남의 힐데스 하임, 트라움하우스 같은 160평형대 이상의 공동주택 내부시설은 특급호텔 수준 정도이지만, 적어도 내 기준으로 볼 때는, 언론에서 보도 되듯이 요란 뻑뻑찌근한 곳은 전혀 아니다(내가 그 중 한 곳을 두 차례 가보기도 했었고 경매로 나온 적도 있기에 구입도 생각했었으나 음악을 크게 듣기에는 전혀 적절하지 않아 그만 두었다).

강남의 유명 주상복합 아파트의 펜트 하우스들은 전망이야 좋지만 천정 높이가 아파트 수준 정도 밖에는 안 되서 내가 보기에는 답답했고 환기도 신통치 않아 나 같은 흡연자에게는 그저 그럴 것이지만 어쨌든 최고 좋다는 아파트들의 가격은 40 억원 대이다(나 같으면 그 돈으로 수 년 후 외환자유화가 완전히 이루어 진 뒤 뉴욕 맨하탄에 투자하겠다. 참고로 나는 부동산 투기는 하지 않았다고 말하는데 아파트 청약이라고는 하지도 않았었고 관심도 없었기 때문이다.)

아파트나 주택은 한 채 이상 가져 본 적이 없다가 2000년도에 주상복합 아파트 하나를 경매로 사서 전세를 놓았고 2005년도가 되면 주택이 하나 더 늘 예정이다. 오피스텔이니 뭐니 하는 것은 가져 본 적도 없고 구입한 적도 없다. 그럼에도 불구하고 나는 부동산 부분에서만 100억원이 훨씬 넘는 돈을 벌었는데 대부분 경매로 번 돈이다. 열심히 공부해서 경매에 참여한 것이 부동산 투기는 아니지 않는가.

(아 참. 옥먹을 짓을 한번 한 적이 있다. 용인에 농지를 샀던 적이 있는데 도대체 주민등록을 위장 전입하고 농민 흉내를 내지 않으면 합법적으로 소유할 수 있는 방법이 없어서 등기를 하지 못한 채 고민고민 하다가 위장 전입하는 것이 내키지 않아서 그냥 팔아버렸는데 이게 이른 바 미등기 전매이다. 양도소득세를 안 냈으니까 말이다. 너무 욕하지는 말아라. 그 대신 안내도 될 세금을 더 많이 말없이 냈으니까 말이다.)

서울에서 내가 직접 가 보았던 최고급 단독 주택은 시가 100억원이 넘었지만 지금은 빌라를 짓고 있고, 몇몇 재벌 회장들의 주택은 40억원에서 70억원 내외이다. 벤츠 Maybach 자동차는 수입을 한다면 8~10억원대 수준이지만 자동차 구입비는 회사에서 처리하고 그 뒤 몇 년간 감가상각으로 처리하거나 리스로 구입하여 그 경비를 비용으로 처리하면 된다.

최고급 골프장 회원권은 5-6억원 수준이지만 이것도 법인에서 처리할 수 있다. 최고급별장은 20~30억원 수준이면 되지 않을까 싶은데 이것을 법인에서 처리하려면 법을 위반하여야 한다. 가족 생활비는 어느 정도나 들까? 1년에 몇 억 정도면 뒤집어 쓰지 않을까?

자, 또 뭐가 필요할까?(SK 그룹의 고 최중현 회장이 예전에 “한국에서 재산이 50억원 넘게 되면 사는 모습이 다 비슷해 진다”고 말했다고 하는데 부동산 가격 상승을 반영하여 지금 가치로 계산하면 100억원 정도 될 것 같고 내가 생각해 보아도 그 말이 맞는 것 같다.)

여기서 생활비나 자동차를 제외한다면 “있는 놈들이 돈을 펑펑 쓰는” 일차적 대상은 부동산이나 회원권이라는 사실에 주목하기 바란다. 그것들은 소비라기 보다는 투자의 대상이기도 하기 때문이다.

“있는 놈들”이 경제적 투자가 아닌 목적에서 개인 돈을 “펑펑” 쓰는 소비적 분야는 아마도 자기 취미 생활일 것이다. 골프에 미치면 몇 천만원 짜리 골프채 세트를 사고, 난에 미치면 난 한 축에 천만원도 주고, 젊은 여자에 미치면 집도 사주며 음악을 좋아하면 나처럼 억 이상을 오디오 시스템에 꼬나 박고 그러는 것이다.

젊은 여자 좋아하는 것은 취미 생활이라고 볼 수는 없지만 내 주변의 백만장자들(한국에서는 100억원대에서 1,000억원대)을 살펴보면, 어릴 때부터 풍족하게 살았고 많은 재산을 물려 받은 갑부 2세들이 이쪽에 밝다.

예를 들어 내가 아는 51세의 어느 갑부 2세는 아직도 여자 2명에게 따로 살림을

차려주고 요일마다 찾아가는 여자가 틀리다. 정력도 좋아... 하지만 내가 아는 어느 50대의 갑부 2세는 근검절약으로 살아오신 아버지의 영향으로 철저히 절약하며 사는 데 내가 종종 그에게 하는 말이 “자식 좋은 일만 시키지 말고 돈 좀 써라” 이다.

국내 어느 유명 재벌 2세는 여러 대의 최고급 스포츠카들을 갖고 있는데 모두 관계 회사의 자산이며 내가 어림짐작으로 계산하여 보아도 십 몇 억은 되는 것 같다. 10억원짜리로 조금은 뺨튀기 되어 알려진 어느 수입 스포츠카가 국내에서 팔렸다고는 하지만 좀 의심스럽고, 자동차 같은 것이야 회사에서 처리할 수 있으므로 개인 돈의 소비라고 보기 어렵다. 어쨌든 무슨 취미이건 간에 그것도 몇 년 해 보면 시들시들해진다. 미국 로체스터대 심리학과 리처드 안 교수는 “상품을 통해 더 많은 만족을 추구할 수록, 발견하는 것은 더 적어질 뿐”이며 “만족감은 반감기(半減期)가 짧고, 빠르게 사라진다”고 하였다. 소유가 주는 만족감은 곧 사라지는 기쁨이라는 말이다. 더 이상 소유하고 싶은 것이 없을 때 부자는 허탈해진다.

나 역시 비슷한 경험을 한 적이 있다. 음악 감상을 좋아하기에 처음에는 오디오를 업그레이드 시킬 때 마다 행복해 하였다. 그러다가 역대 오디오로 바꾸었더니 얼마 안가 기계 자체에 대한 관심은 시들해 졌다. 30대에는 처음으로 벤츠도 샀다. 그 당시에는 수입자동차 세금이 지금보다 훨씬 많았었기에 상당한 돈이 소요되었다. 그런데 막상 그 차의 뒷좌석에 처음 앉고 나서부터 몇 개월간 우울증에 시달렸다. 왜 내가 우울증에 걸렸을까? 더 이상 갖고 싶은 것이 없어졌던 것이다.

수 천년 전 모든 것을 다 갖고 있었던 솔로몬 왕이 “헛되고 헛되니 모든 것이 헛되도다”고 탄식하였던 이유도 소유가 주는 기쁨이 종식되었기 때문일 것이다(어떤 독자의 말: “그렇게 헛되고 헛되다 라고 말하게 되어도 좋으니 돈이 정말 많았으면 좋겠다.” 나의 대답: “100% 이해한다.”).

허탈감과 공허감을 극복하지 못하는 돈은 그 소유자의 삶에서 무의미한 것이 되고 만다. 괴테의 말대로 “가진 것이 많다는 것은 그 뜻을 깨닫지 못하는 사람에게는

무거운 짐"일 수도 있다. 소유가 주는 만족감을 채울 만 한 것이 더 이상 없게 되면 권력이나 명예에 집착하기도 하고 더 큰 자극과 쾌락을 찾아 도박이나 마약의 유혹에 빠져드는 경우도 있다.

중요한 것은, 갖고 싶은 것이 없는 부자 수준이 되면 소유 자체에 대해 어느 정도는 초월하게 된다는 사실이다. 백화점에서 수천만원씩 주고 밉코트를 사거나 명품 쇼핑에 열을 올리는 사람들은 어떻게 된 것이냐고? 쇼핑하는데 돈을 펑펑 쓰는 사람들이 진짜 부자일리가 없다. 공허감 때문에 쇼핑중독에 걸리는 부자들도 분명 있는 것은 사실이지만 돈을 피땀 흘려 벌게 되면 짜장면 한 그릇 사먹는 것도 아까운 법이고 부자가 되려면 우선은 구두쇠 같은 소비 자세를 갖추어야 하는데 그런 소비생활이 부자가 되었다고 하루 아침에 낭비적으로 바뀌지는 않기 때문이다. (돈을 펑펑 쓰는 사람들은 대부분 2세들과 졸부들이며 그들의 낭비벽을 비난하면 안 된다. 그들이 돈을 써야 돈이 돈다는 경제 원칙을 잊지 말아라.)

미국의 백만장자들을 10여년간 연구한 토마스 스탠리(Thomas J. Stanley)박사와 윌리엄 댄코(William D. Danko)박사가 '이웃집 백만장자' (The Millionaire Next Door; 반드시 읽어라)에서 부자들의 공통적 요소 중 가장 두드러진 것으로 밝힌 것 역시 그들이 수입 보다 상당히 낮은 수준으로 생활을 하여 왔다는 사실이다.

자동차를 예를 들어 설명하면 백만장자들의 54.3%는 갖가지 정보를 토대로 가장 싼 가격에 차를 구입했고 그 가운데 3분의 1 이상은 중고차를 구입했다. 이런 사람들이 쇼핑을 하는데 돈을 펑펑 쓸 거라고? 천만의 말씀이다. 몸을 치장하는 명품들을 구입하는데 열중하는 사람들은 졸부이거나 연예인이거나 아니면 검은 돈을 손에 쥐게 된 높은 분들이거나 인생관 정립이 전혀 되지 않아서 소유물을 통해 자기를 나타내려는 사람들(개중에는 전문 직업인도 꽤 많다)일 뿐이다.

부자들은 자신의 경제적 독립을 꿈꾸며 꼭 필요한 것만 구입해 왔기에 부자가 된 사람들이고 이러한 태도는 부자가 되고 나서도 잘 바뀌지 않는다. 돈을 더 벌어도

특별히 쓸 곳도 없으므로 바둥바둥 대지도 않는다. 부자들은 오직 여유자금을 부동산이나 주식 중에서 확실하다고 생각되는 곳에 투자할 뿐이다. 부자들 중에서 짧은 기간에 고수익을 노리는 단타 매매자는 찾아 보기 힘들다. 분양권 전매로 단기간에 프리미엄을 얻을 생각도 하지 않는다. 투자 대상을 고른 뒤 장기적으로 그저 묻어 둔다. 아이러닉 하게도 부자들은 그래서 돈을 더 번다.

부자가 되려는 사람들은 바로 이러한 “소유 자체에 대해 초월적인 투자 태도”를 배워야 한다. 왜냐하면 사람들은 소유 자체가 주는 만족감을 더 추구하고자 투자하기 때문이다. 부자들은 이미 소유한 사람들이니까 그런 초월적 태도를 취할 수 있는 것 아니냐고? 천만에. 부자들이 부자가 되어가는 과정에서 사치를 즐기고 소비를 왕성하게 하였다는 말을 나는 듣지 못했다. 모두가 다 자기 수입 수준 보다는 덜 쓰고 살아 온 사람들이 부자들이고 나 역시 마찬가지이다.(다만 나는 부자가 된 이후부터는 돈을 쓰는 편이다. 죽을 때 공동묘지에서 부자 유령으로 소문나고 싶은 생각은 없으니까.)

(‘이웃집 백만장자’에서 연예계나 스포츠 스타들과 인터넷 경제로 부자가 된 경우들은 나오지 않는다. 그리고 당신이 보통 사람이라면 바로 그 이유 때문에 읽어야 할 책이다. 부자들에 대한 책을 읽을 때에는 언제나 백만장자들의 현재 생활 보다는 그들이 과거에 어떻게 살아 왔는지를 배우는 것이 좋다. 토마스 스탠리의 다른 책 ‘백만장자 마인드’ 〈The Millionaire Mind〉는 ‘옆집의 백만장자’를 보완하는 면이 강한테 지나치게 통계적이다.)



부자는 검소하면 안된다

2000년 초에 백 만원 짜리 주문도시락이 시판되기 시작하자 모든 신문에서 그 사실을 보도하였다. TV에서도 앞 다투어 보도한 내용을 보니 은제 케이스, 은수저, 10만원짜리 전복죽, 캐비어 등으로 만들어진 도시락이었다. 뉴스 프로그램에서 인터뷰에 응한 시민들의 반응은, 밥을 굶는 사람도 많은데 IMF를 벌써 잊었느냐는 것이었다. 기자들도 그렇게 합세하였다. 한 장에 7000원 한다는 금박명함이 나왔을 때 역시 언론과 시민들의 반응은 꺾다는 분위기였다.

경제가 어려워지면 언제나 호화사치품에 대한 질타가 빠지지 않는다. 그리고 그 내용은 4,000만원대 밍크코트, 3,500만원대 사슴털 코트, 1,000만원대 악어가죽 핸드백, 프랑스제 300만원대 라이터, 외제 자동차 등이 잘 팔린다는 천편일률적인 것이다. 그리고 아직도 부유층들이 정신을 못 차렸다, 한심하다, 그런 돈들이 세금이나 제대로 낸 돈인지 세무 조사하여야 한다 등등의 논조가 언제나 나타난다.

그러면서 졸부들의 허세성 소비 생활에 서민의 꿈이 짓밟힌다, 졸부들의 무절제한 행태는 어려운 많은 이웃들에게 깊은 상처를 주게 되고 일부 불만계층의 극단적인 행동까지도 유발할 수 있다, 일본의 경우 대기업의 오너들이 30평도 안되는 작은 집에서 살며 타의 모범을 보이는 일이 허다하다, 부자든 가난한 사람이든 더불어 산다는 공동체 의식을 한시라도 잊어서는 안된다, 등등의 논조가 뒤를 잇는다.

2000년 3월 정 주영 명예회장이 집을 옮겼을 때 20년은 족히 넘었을 듯한 옷과 가재도구들, 12년된 국산 17인치 TV가 언론의 칭송을 받았다. 부자는 그렇게 살아야 한다는 것이 언론의 논조였다.

그런 논조에서 본다면 나는 전혀 검소한 부자가 아니다. 예컨대 나는 해외출장시에 1등석을 주로 탄다. 가족 여행에서도 그렇게 한다. 호텔 역시 나는 최고급만 이용한다. 그런 나에게 사람들은 종종 이런 말을 한다. “세계 최고의 부자 빌 게이츠

는 비행기를 탈 때 3등석을 탄다네.” 그럴 때 마다 내가 하는 답은 이것이었다. “빌 게이츠는 자가용 제트 비행기가 있지만 저는 없습니다.”

일본 대기업 오너들이 30평도 안 되는 작은 집에서 산다는 말을 하는 사람들에게는 이런 말을 한다. “일본의 평수는 전용면적이다. 우리식으로 하면 40평 이상이다. 일본 대기업 오너들 중에는 큰 집에서 사는 사람이 훨씬 더 많다. 일본의 유명 휴양지를 가보면 전부 부자의 별장들이다.”

한국의 재벌 총수들이 소박한 자택에서 살고 있다는 어느 신문 기사를 보고 나는 실소를 금치 못했던 적이 있다. 그렇게 사는 사람도 있겠지만 서류상으로 사는 곳과 실제 사는 곳이 틀린 사람도 많고 서류상으로는 한 채만 사용하지만 사실은 세금을 피하면서 두 채를 사용하는 사람도 있으며 겉으로는 소박한 양옥 처럼 보이지만 지하에 엄청난 시설이 되어 있는 경우도 내가 알기 때문이다.

나는 아주 오랫동안 일요일 점심은 언제나 농심 너구리 라면을 먹어 왔지만 내가 평상시에도 그러할 것이라고는 생각하지 말라. 나는 때로는 한 끼에 일인당 수 십만원 짜리 식사도 거리낌 없이 먹으니까 말이다. (언젠가 어느 금융회사 직원들과 점심을 먹게 되었기에 순대국 잘하는데 있느냐고 물었더니, 아니 순대국도 드십니까 하는 말을 들었던 적이 있다. 내 참, 기가 막혀서. 부자는 뭐 입에 금테 들렀냐?)

대형 PDP TV도 있고 초대형 프로젝터도 있지만 내가 욕실에 갖다 놓은 TV는 이 옷집에서 버린 TV를 주워와 내 자신이 직접 수리한 것이다. 15년 된 세탁기가 고장나 서비스 센터에서 버리라고 했을 때에는 버리기가 아까워서 나 스스로 고쳐보려고 8시간 이상 씨름을 한 적도 있다.

내가 아는 어느 부자는 서울 잠실에 수 백억원 대의 빌딩을 순전히 보유 현금으로 건축할 정도로 부자이지만 식사는 잘해야 돼지 갈비이다. 소 갈비는 비싸서 평생 먹지 않는다는 것이다. 하지만 그는 술은 비싼 양주만 마신다.

내가 아는 미국의 어느 억만장자가 있다. 현재 나이가 80에 가깝고 삼성 이견희

회장의 개인적 친구인데 그 억만장자가 이 회장을 만나러 한국에 자가용 비행기로 딱 한번 왔었을 때 이착륙에 필요한 서비스들을 내가 주선했었다.(나는 이진희 회장을 모른다. 나는 재벌 2세들을 별로 존경하지 않지만 그는 존경한다.) 그 억만장자가 개인 집을 짓는다고 해서 몇 번 가 볼 기회가 있었는데 집은 별로 크지 않은데 정원에 있는 연못이 어마어마 했고 뒷마당의 폭포가 완전 놀이공원 수준이었다. 그런데 그는 렉서스를 중고로 구입하였다(물론 벤츠가 몇 대 있다). 거실 천정에 매달 샹데리아를 구입하러 프랑스까지 가서 경매장에서 수십만 달러를 주고 구입해 오는 양반이 말이다.

이러한 모순된 소비 태도가 부자들에게 있음을 알아라. 부자들을 그들의 소비 생활 중 지극히 단편적인 면 하나를 떼어다가 평가하지는 말라는 말이다(이런 잘못된 평가를 언론이 제일 많이 저지른다).

요즘 미국 부자들의 생각과 소비 패턴을 잘 보여주는 책은 미국의 저술가 데이비드 브룩스가 쓴 “보보스”(Bobos)이다. 그는 이 책에서 부르주아(bourgeois)와 보헤미안(bohemian)을 합쳐 보보란 새로운 단어를 만들었다. 나는 “보보스”를 읽으며 정말 상당히 많이 크게 웃었는데 공감하는 부분이 많았기 때문이다. 부자들을 이해하려면 반드시 읽어보라.

하지만 장담하건데 당신이 부자가 아닌 이상 공감을 하지는 못할 것이며 웃음도 나오지 않을 것이다. 책을 읽고 난 뒤에도 여전히 한국의 부자들은 미국 보보들과는 질이 다르다고 생각할 것이다. 대부분의 사람들은 “한국의 부자들은 벤츠를 몰다가 티코가 끼어 들면 건방지다고 티코 운전사를 마구 패는 족속”으로 밖에는 생각하지 않는다. 그런 녀석들은 모두 졸부이거나 졸부2세대들이다. (나의 충고:주변에 진짜 부자 한명 없으면서 부자들에 대하여 아는 척 하기는. 쫓쫓)

어쨌든 부자가 되고 싶은 사람들에게 질문 하나를 던지고 싶다. “부자들이 검소하게 살아야 하고 돈도 쓰지 말아야 한다면 당신은 굳이 왜 부자가 되려 하는가?

지금 이미 그렇게 살고 있는 중 아닌가?”

우리가 잘 아는 동화가 있다. 어느 부자가 나무 밑에 금을 숨겨 놓고 밤마다 찾아가 그 금을 보고 좋아하였으나 어느 날 도둑을 맞았다. 슬피 우는 부자에게 누군가가 이렇게 조언을 하였다. “쓰지않고 보기만 할 것이라면 금이면 어땡고 돌이면 어떠냐. 돌을 파 묻어 놓고 그것을 금이라고 생각하면 될 것 아니냐.”

사람들은 부자가 되고 싶어 복권을 사고, 복권에 당첨되어 부자가 되면 하고 싶은 대로 다 쓰겠다고 생각하면서 돈 쓸 생각에 부풀어 잠도 못 이룬다. 그러면서도 부자들은 돈을 파묻어 두고 검소하게 살기를 바란다. 정말 골 때린다. 나는 부자들이 돈을 많이 써야 한다고 생각하는 사람이다. 쓰지 않을 돈을 모으는 사람이야말로 돈의 노예이다. 돈은 써야 한다. 한 달에 천만원의 가치를 창조하는 사람에게 그 십분의 일의 가치를 창조하는 사람과 똑같이 소비하며 살라고 하는 것은 결코 올바른 요구가 아니다.

왜 자본주의 국가인데도 국민들 대다수는 공산주의식으로 경제적으로 똑같은 소비생활을 해야 애국애족으로 생각하는지 나는 이유를 모르겠다. 한달에 200만원을 버는 사람이 10만원 짜리 옷을 사 입었다면 1억을 버는 사람이 500만원 짜리 옷을 사 입은 것과 소비 비율은 똑 같은 것 아닌가. 그래도 소비는 건전하게 합리적으로 하여야 한다고? 뭐가 건전한 소비인가? 낭비하지 말고 분수에 맞춰 하라는 것이 건전한 소비임에는 이견이 없을 것이다.

자 그렇다면 그 “낭비와 분수”의 기준은 누가 결정하는 것인가. 한국 최고의 연봉을 받는다는 필라 코리아 윤윤수 사장이 2억원이 넘는 벤츠 600을 탄다고 해서 그가 분수 넘치는 소비를 한다고 당신은 생각하는가? 아니 왜 낭비의 기준을 당신 수준으로 결정하려고 드는가. 젊었을 때 노는 것도 모르는 채 열심히 시간을 쪼개가며 잘 살고자 노력해 온 내가 만일, 놀기 좋아하고 편안한 것만 찾아 온 수많은 다른 사람들과 비슷한 수준의 경제 생활을 “국민정서”에 따라 강제로 하여야 한다면

나는 너무나도 억울하다. 차라리 이민을 가고 말 것이다(나는 세금을 많이 냈기 때문에 재산을 달러로 바꿔 얼마든지 갖고 나갈 수 있다.)

미국 니만 마커스 백화점 체인의 크리스마스 선물 카달로그에는 2인용 잠수함도 있었다. 위에서 말한 내가 아는 미국의 억만장자는 집 뒤 정원에 놓을 집채만한 정원석들을 중국에서 가져 오기 위해 아예 화물선 하나를 전세를 냈는데 그 돌들이 장난이 아니었다. 미국 부자들의 “돈장난”은 상식을 초월한다.

한국에서는 부자들이 돈을 못쓴다. 부자들의 돈이 사회로 다시 돌려지도록 하는 방법들에 대해 한국은 무지하다. 냉철하게 생각해보자. 졸부들의 허세성 소비가 서민의 꿈을 짓밟고 어려운 이웃의 마음에 깊은 상처를 준다고? 왜? 심리적으로 그렇게 느끼게 만들었으니까? 그렇다면 천재는 돈재의 마음에 상처를 주었으므로 처단해야 하고 미스코리아는 다른 여자들의 마음을 우울하게 하였으므로 처단해야 한다는 말인가.

일본 나가사키에 있는 세계적인 휴양지 하우스 텐보스는 2003년에 부도가 나기는 했지만 네덜란드의 마을 풍경을 그대로 재현하여 지방자치단체에서 만든 곳이다. 재정이 부족하자 그들은 인공운하 옆에 자가용 요트정박 시설도 갖춘 최고급 별장촌을 만들고 부자들에게 팔아 재원을 마련하였다. 영종도에 신공항이 들어설 때 나는 혹시나 바닷가에 그런 고급단지가 없는 지 알아 보았다. 그때 내가 공무원에게 들었던 말은 “우리나라에서 그렇게 했다가는 맞아 죽어요” 였다.

나는 내가 굶어서 길바닥에 쓰러졌을 때 조차 부자들의 소비에 대해 불평한 적이 단 한번도 없다. 경험적으로 말해서 부자들의 소비생활에 대하여 왈가왈부 말이 많은 사람들치고 나중에 부자가 되는 경우를 나는 단 한번도 본 일이 없다. 위화감? 단언하건데 그런 위화감을 침 튀기며 언급하는 사람치고 자기 개발에 열심인 사람을 나는 보지 못했다.

우리나라 은행 개인 예금의 3분의 1은 예금자들의 0.3프로에 해당되는 사람들이

갖고 있다. 이런 상황에서 부자들이 철저히 근검 절약하면 어떻게 될까? 그 돈들은 어디로 갈까? 아마도 많은 액수는 금융기관에 들어가 이자 소득을 증가 시킬 것이고 그렇게 해서 증가된 돈은 증여세나 상속세를 제외하고는 모두 2세에게 전달 될 것이다. 게다가 부자들은 세금이나 재테크에는 귀신들이므로 아마도 세금도 최대한 절세 혹은 탈세하는 방향에서 상속을 하게 될 것이다.

부자들의 돈이 사회로 환원되게 하려면 자선을 하라고만 할 것이 아니라 허세성 소비라 할지라도 돈을 쓰도록 분위기 조성이 되어야 한다. 그래야 돈이 돈다. 돈이 돌아야 고용이 창출되고 투자도 이루어진다. 1억 짜리 밍크 코트도 팔려야 하고 40 억원 짜리 아파트도 팔려야 한다. 그래야 부자들의 돈이 나누어지는 것 아닌가.

사람들이 가기 싫어하는 좁은 문에는
어떤 것들이 있을까?
더럽고 위험하고 힘들고
폼이 안나는 것들이다.
바로 그런 것을 해라.
그러면 돈을 번다. 경쟁자가 적으므로.

-부자가 되려면 좁은 문으로 가라-中에서



카페 기고글

s · a · y · n · o

제9장 영업에 대하여

- ()영업이 뭐니까?
- ()영업에 대하여
- ()영업에 대하여-2
- ()영업에 대하여-3



()영업이 됩니까?

상당히 자주 영업 방식에 대한 질문을 받습니다.

그러나 시간관계상 제가 그 대답을 자세히 알려준 적은 없습니다.

하지만 많은 분들이 실전에서 써먹을 수 있는 영업방식을 배우고 싶어한다는 것도 제가 압니다.

그래서 던지는 화두입니다.

영업이 됩니까? 영업, 어떻게 해야 하나요?

어디 한번 회원들이 의견을 던져 보십시오

단 조건이 있습니다.

영업을 해 본 경험이 있는 사람들만 참여하기 바랍니다.

정말 해답을 알고 있는 회원이

얼마나 되는지를 한번 체크해 보려고 하는 시도입니다.

저는 한두달 정도 후에 회원들의 생각을 한꺼번에 검토한 뒤

영업에 대한 글을 올릴 것입니다.

(운영자님: 별도의 공간을 만들어 주실 수 있겠죠?)



()영업에 대하여

영업 게시판을 살펴보았고 좋은 글도 많이 보았습니다.

이미 그 글들 속에 영업의 핵심 내용들은 웬만큼 다 나와 있으므로

그 글들 속에 나타나지 않는 내용을 요점만 짧게 쓰려고 합니다(시간이 많지 않아서..).

아래 요점은 영업방식을 공식화하려는 시도 혹은 이론 혹은 토론이 얼마나 어리석은 것인지를 독자들에게 충분히 깨우쳐 줄 뿐만 아니라 제가 왜 영업 경험자들만 글을 올리라고 부탁했는지를 깨닫게 만들어 줄 것으로 믿습니다.

(운영자님, 영업 미경험자의 글은 그것이 아무리 그럴듯하게 보여도 출산의 고통에 대해 남자들이 떠들어대는 것과 다를 바 없는 글들이므로 삭제시키는 것이 좋을 것입니다.)

1. 영업 방식은 상품에 따라 달라야 한다.

다른 사람들도 판매하는 상품,

다른 사람들에게는 없는 상품

다른 사람들이 파는 것 보다 좋은 상품,

좋지만 비싼 상품,

좋지만 싼 상품

다른 사람들이 파는 것 보다 못한 상품,

못하지만 싼 상품,

못하지만 비싼 상품

1회 사용 용품인가

계속 사용 용품인가

재판매 용품인가?

직접 사용 용품인가?

2. 상대방이 누구인가에 따라 다르다.

구입 결정권을 가진 자인가?

그 사람이 실제 사용자인가?

그 사람이 돈을 지불하는 사람인가?

즉

구입 결정권을 가진 사람과 실제 사용자가 같은가 다른가?

구입 결정권을 가진 사람과 돈을 내는 사람이 같은가 다른가?

돈을 내는 사람과 실제 사용자가 같은가 다른가?

3. 구매 결정 과정에 따라 다르다.

만나는 대상이 오우너인가?

누군가의 봉급을 받는 사람인가?

의사결정권자인가?

중간 보고자인가?

4. 내가 파는 상품이 다른 사람들도 파는 것인 경우

나는 미인계를 썼다. 상대는 대기업이었다.

내가 그 여직원들에게 가르친 내용:

대기업의 의사결정권자는 부장이나 이사이고 나이는 40,50대이다.

그 사람들 무지 외로운 사람들이다.

조직 내부의 파워 게임에서 살아 남으려면 어떻게 해야 하는지도 아는 사람들이

고

자신의 한계도 아는 사람들이다.

그 자녀들은 십중팔구 그 세대의 눈으로 볼 때는 속을 썩이고 있을 것이고

그 아내들은 십중팔구 전형적 아줌마가 되어 있을 것이다.

자, 그 중년 남자들이 은밀히 꿈꾸는 것이 뭘지 아냐?

아름다운 로맨스다.

여기서 뽀빠뽀 호스텔스같은 영업용 인상을 주면 절대 안된다.

웃은 야하지 않으면서도 상상력을 불러 일으켜야 하므로 약간의 씨쓰루가 좋을 것이고 화장은 연하게 해라. 미니스커트는 안되고 무릎을 살짝 보일 정도로만 입어라.

향수는 진하지 않은 카사렐같은 것을 사용하고 퍼퓸보다는 오데 투알렛 등급을 써라.

상대방에게 주는 명함에 개인 이메일과 개인 휴대폰 전화번호는 없어야 하지만 첫 미팅을 끝낼 때 다시 명함을 건네받아 이메일 주소와 전화번호를 예쁜 글씨체로 적어 주어라.

상대방이 결정을 질질 끌면 자존심을 건드리는 말을 해라.

이럴테면 “저는 부장님(이사님)이 결정권을 모두 갖고 계시는 줄 알았는데 아니신가 봐요?” 라는 말을 하라는 말이다. 틀림없이 상대방은 자기가 결정권을 갖고 있음을 과시하고자 할 것이다.

그 사람이 집적거릴 때의 대처방법, 앉을 때의 자세, 바디 랭귀지 쓰는 법 등등...

내가 가르친 내용을 다 기록하려면 시간이 너무 많이 소요되므로 다음으로 미루자.

명심해라. 호프집 하나를 하더라도 미니스커트를 입은 늘씬한 여종업원이 서빙을 하면 매출이 올라가는 법이다. 내가 학원을 했을 때, 예쁜 여학생 한명만 무료로 가르치면 남학생들이 몰려온다는 것을 알았다. 그게 사내들이고 수컷들이다. 수컷들의 본능을 이용하라는 말이다. 부연하면 내가 미인계를 써서 벌은 돈은 억 단위가

아니다. 어느 해에는 1년에 십억넘게 챙기기도 했다. 물론 그 미인계 영업직 사원을 다른 여직원들은 별로 안 좋아 하므로 보수지급 문제를 비롯하여 여러가지 신경을 써야 할 문제들이 많다.

미남계는 어떨까? 글썄다. 바람난 여자들만 제비족을 좋아하는 것 같고 보통의 여자들은 미남이 물건을 판다고 해서 지갑을 여는 것 같지는 않다.

5. “자기를 파는 것이 영업”이라는 말은 진리이지만 그것이 어떻게 구현되어야 하는지를 제대로 이야기한 글은 적어도 게시판에는 없었다. 내가 직원들에게 가르친 “자기를 파는 방법”은 그 어떤 책에도 나오지 않는다. 영업 게시판에서 이에 대한 영업 경험자의 이야기가 새롭게 올라오기를 바란다. 2-3개월 정도 후 이에 대해 다시 언급할 것이다.



()영업에 대하여-2

사람들은 성실하면 모든 문제가 해결되는 줄로 안다.

영업이건 장사이건 간에 성실하게 임하면 세상이 곧 알아주어야 한다고 생각하는 말이다.

천만에!

도로 주변에서 김밥을 파는 사람들을 본 적이 있는가?

새벽부터 나와서 팔겠지, 아마.

어쩌면 집에서 직접 만든 김밥일수도 있고
어쩌면 도매집에서 받아온 김밥일 수도 있고
어제 팔다남은 것일 수도 있고
오늘 새벽에 만든 것일 수도 있겠지.
먹어도 탈이 안날 수도 있겠지만
지저분한 손으로 더러운 곳에서 만들어
먹으면 배탈나기 쉬운 것일수도 있겠지.

당신이 제아무리 좋은 재료로
제아무리 깨끗하게 정성껏 만들었고
성실하게 팔고자 하여도
사람들은 당신의 그 김밥을 사먹기를 주저주저 할게다.

그래서 당신은 커다란 종이에
“신선하고 좋은 재료로 오늘 아침 정성껏 만든 김밥”이라고
크게 써 놓고 사람들이 믿어주기를 기다리겠지.

꿈깨라. 그걸 누가 믿냐?
세상을 아직도 모르냐?

내가 당신이라면
나는 김밥을 무슨 재료로 어떻게 언제 만들었는지는 알리지 않을게다.
우선은 최고의 품질을 유지하려고 온갖 노력을 다 하겠지만
김밥 보다는 나를 팔 것이다.

김밥 장사를 하면서 나를 판다는게 뭘까?

제 이름은 세이노, 주민번호는, , 집주소는.....
전화번호는 애가 둘 있고이게 가족 사진임.

저는 무슨 요일 언제 이자리에서 김밥을 팝니다....

뭘 이렇게 알리겠다는 말이다.

트럭을 갖고 다니면서
생선이나 야채를 파는 사람들도
우선은 자기를 알려야 하는 법이다.
사진부터 크게 붙이라는 말이다.
사람들은 상품을 보고 구매를 하기보다는
그 상품을 파는 사람을 보고 구매하는 경우 충성도가 높다.
왜?
신뢰하니까.

일단 신뢰를 받으면
김밥을 팔건 고등어 자반을 팔건
팔리게 되어 있다.
그게 기업화된게 일류 백화점이다.

총각네 야채가게, 책 백날 읽으면 뭐하냐.
신뢰의 법칙을 깨닫지 못하는데.

자, 타인에게 신뢰를 받으려면 어떻게 해야 한다고?
당신이 누구인지 알려야 한다.

인터넷 쇼핑몰도 마찬가지.
상품과 가격으로만 승부하려고 하지마라.
판매자가 누군지 시시콜콜 알려라.

그게 신뢰를 받는 비결이다.

물론 신뢰를 배신하면 절대로 안된다.
신뢰를 받는만큼
약속을 배로 지켜라.
그게 돈을 긁어모으는 비결이다.

사람들은 영업을 하면서
구매자의 비위를 맞추는 것을
비법으로 생각하는 경향이 있다.

그러면서 자기 얘기는 하지 않고
구매자의 얘기만 들으려 한다.

천만에.

당신은 구매자에게 형제자매가 되어야 한다.

당신 자신에 대한 얘기는 꼭 감추고

그게 될 법한 얘기냐?

나는 나보다 나이가 많은 구매자들(대부분이 그랬다)이

취미가 무엇이건 가족관계가 무엇이건 그런 것에는

전혀 관심이 없었다.

심지어 청첩장이나 부고를 받아도 안갔었다.

눈도장 찍으러 간다는게

솔직히 좀 치사한 느낌이 들었기 때문이다.

그대신 나는 그들에게

내가 가진 고민, 문제 등등을 얘기하고 상담을 구했다.

놀라운 사실은

그들 중 상당수는 내게 밥까지 사주었다.

애인하고 문제가 있는가?

친구들과 상의하지 말고 당신 고객들과 상의해라.

부모님하고 갈등이 있는가?

그것도 고객들에게 물어봐라.

직장내에서 문제가 있는가?

그것도 고객들에게 물어봐라.

세상에 떠돌아다니는 온갖 좋은 말들을 모아서
DM으로 발송하는 멍청한 짓은 하지마라.
쓰레기통으로 다 들어가 버리니까.
그 대신 네 얘길 해라.
그게 너를 파는 방법이다.



()영업에 대하여-3

나는 형님 떡도 싸야 사먹고 아버지 떡도 맛있어야 사먹는다는 생각에 사로 잡혀 있지만 그래도 대부분의 사람들은 맛이 좀 약간 떨어지더라도 같은 가격이라면 형제자매나 친한 친구가 파는 떡을 사먹게 되지 않겠는가.

맛이 동등하거나 더 좋다면야 두말할 나위 없을 것이고.

나보다 다섯 살 이상 많은 사람들을 만나면 언제나 물어보는 말이 있었다.

“제 나이로 다시 돌아오신다면 뭘 하고 싶으세요?”

제 인생에서 놓치는 것이 있을텐데 인생선배로서 좀 가르쳐 주세요.”

“왜 그걸 하고 싶으세요?”

“저는 상황이 이러저러한데 어떻게 하면 좋을지 조언 좀 해 주십시오.” ...

이러한 대화를 통해 나는 상대방의 인생철학과 지해도 배울 수 있었다.

수많은 경우,
나는 이른 바 프라이버시 영역에 속하는 문제들도 감추지 않고 털어놓고 조언을 구했다.

친구들하고의 갈등도 털어 놓았고, 애정문제도 털어 놓았는데 종종 술까지 내가 얻어 마시면서 조언을 들었다.

그리고 때로는 그들의 고민도 들을 수 있었다.
(어떤 중년의 아줌마는 내게 남편과 자식들에 대한 하소연을 3시간 정도는 늘어 놓았다.)

그러면서 알게 된 것:

40대, 50대는 외로운 시기구나.

자식들도 조언을 구하지 않고 무시하는데

웬 녀석이 인생 상담만 구하니 오히려 보람도 느끼고 흐뭇해 한다는 것.



카페 기고글

s · a · y · n · o

제10장 세이노님이 독자들에게

메일을 보낸 독자들을 위한 공통 답변 메일

()차라리 점쟁이에게 가라 (짜증이 나서 올리는 글)

()요즘 글 다듬을 시간이 없음

()설날? 내게서 덕담을 기대하지 말라

()나는 도전한다, 그러므로 존재한다

()프로강사가 되려면

()조루증 독자들에게

()미안하다

()KBS2 다큐멘타리를 봐라!



메일을 보낸 독자들을 위한 공통 답변 메일

이 글은 독자들이 저에게 보내는 여러 메일들에 대한 답을 하나로 모아 미리 만들어 놓은 답변 메일이며 찾으시는 내용이 담겨 있습니다. 답변을 쪼개서 보내도 되겠지만 일일이 찾는 데 시간이 걸려 이렇게 하나로 묶은 것이므로 양해하여 주시기 바랍니다.

1. 모든 글은 철저하게 저 혼자서 씁니다. 언론에 실릴 때는, 편집자들에 의해 문구가 점잖게 순화되지만 본래는 쌍욕도 나오고 거친 표현이 많습니다.

2. 제 직업은 사업가, 경영자, 투자자입니다. 사업은 45세 때 거의 손을 떼었지만 그 이후에도 규모가 작은 일들을 “놀면서” 하고 있습니다. 그래도 여전히 궁금하신 분들은 아래 2001년 신동아 1월호에 실린 제 소개를 읽으시면 됩니다.

55년생으로 지난 5년간 매년 평균 10억원씩을 소득세로 냈다. 일가친척이 전혀 없는 가운데 부모를 일찍 여의고 가난 때문에 고교를 4년만에 졸업했다. 고교 3학년때 친구 아버님들의 돈을 빌려 광고대행업을 하였으나 망하였다. 고교졸업후 공군사병으로 복무하면서 부동산 관리 업무와 도서관 관장을 했다. 제대후 3번의 자살 시도가 있었다. 그 뒤 미8군내 메릴랜드 대학 분교에서 공부를 하면서 보따리 장사부터 시작하였고 평균 3년마다 주력업종을 바꿔가며 입시영어학원, 번역업, 의류업, 정보처리, 컴퓨터, 음향기기, 유통업, 무역업 등에 손대면서 사업, 부동산, 증권 등으로 수백억대의 재산을 학연, 혈연, 지연, 정치적 배경 없이 홀로 이룩하였다. 세계적 다국적 기업의 아시아 지역 부사장직도 겸임하였다. 사업상 지금까지 70여 개국을 여행했다. 국내에서 경영하였던 회사들은 500만불 수출탑과 석탑산업훈장을 받았으며 인재경영대상후보로 오르기도 했다. 39세에 은퇴시도를 하였으나 실패하였고 개인적으로 굴리는 순수 현금투자자금은 100억원대이다. 사업과 투자를

위해 수많은 국내외 서적들을 읽어왔다.

필명 세이노는 현재까지 믿고 있는 것들에 대해 No라고 말하라(Say No)는 뜻이다. 가장 좋아하는 것은 사람을 가르치고 깨우치는 일이며 가장 싫어하는 것은 접대 술자리, 기업정치가들. 끝

(위의 사실은 2000년11월 현재이며 2001년부터는 소득세를 수억대 수준으로 낮추었음)

3. 저의 글을 읽으시려면 인터넷에서 “세이노”를 검색하시면 됩니다. 어떤 “웃기는 독자들”은 자기가 바빠서, 혹은 찾아 읽는데 시간이 걸리므로, 제 글들을 파일로 보내달라고 하는데 그냥 콕 ….

4. 동아일보 컬럼 연재는 제 원고가 신문사의 편집과정에서 잘려 나가거나 빠지는 것이 싫어서 제가 일방적으로 중단하였습니다. 이코노미스트에는 바빠지는 바람에 중지하였습니다. (그 어떤 연재이건 간에 저는 제가 쓰고싶지 않으면 언제라도 일방적으로 그만둡니다. 저는 독자에 대한 어떠한 의무나 약속도 없는 상태로 글을 씁니다.)

5. 언론에 글을 주었던 이유는 부자들을 모두 도둑으로 여기거나 돈에 환장한 불행한 사람으로 보는 그 어리석은 사람들을 일깨우기 위함이며 그것이 저에게는 기쁨이기 때문입니다. (그러나 제가 모든 독자에게 빠짐없이 친절할 것이라고는 전혀 생각하지 마십시오.)

6. 언론에 실려 공개된 글이라고 할지라도 저작권법에 따라 저작권은 저에게 있습니다. “언론에 실린 글”에 한하여 제 글이 실린 언론매체와 날짜, 그리고 저의 필명과 sayno@korea.com 이라는 이메일 주소를 수록한다면 누구나 무료로 사용을 허가합니다. 그러나 인터넷에서는 회비를 받건 안받건 간에 회원으로 가입된 사람들만 읽을 수 있는 게시판에 수록하는 경우 모두 불허하며 이 약속을 지키지 않는 경우 법적 책임까지 물을 것입니다.

7. 개인 홈페이지가 예전에는 있었는데 언론에 글을 쓰면서부터 없었습니다. 독자와 토론을 할 생각도 전혀 없습니다. 앞으로도 만들 것 같지는 않습니다.

8. 저를 만나고 싶어하는 분들이 있습니다만 그럴만한 시간이 없으므로 양해하시기 바랍니다. 한편, 저에게 강의를 요청하는 곳들이 있습니다. 영광스럽게 생각하지만 저는 얼굴이 알려지는 것을 바라지 않습니다(가면을 쓴다면 모를까?)

9. 신원을 밝히지 않는 이유는 프라이버시 침해가 싫어서 입니다. 명예나 인기라는 것이 부질없고 하찮은 것이라는 것도 잘 압니다. 필명으로 쓰기 때문에 어떤 것도 눈치보지 않고 더 솔직하게 쓸 수 있는 이점도 있습니다.

10. 출판한 책은 전혀 없습니다. 하지만 독자들의 메일을 볼 때 답답함을 느끼는 경우가 너무 많아 책을 내기는 해야겠다는 생각은 하고 있지만, 반드시 책을 내야 한다는 정신이 약하다 보니 원고정리 하는 것 보다는 다른 것들에 더 몰두하게 됩니다. 게다가 언론에 실린 글 만으로는 책을 낼 생각이 전혀 없습니다. 아마도 2005년 말 정도가 되면 상당히 두꺼운 책이 나올 수도 있을 것 같습니다만 자신은 하지 못하겠습니다.

11. 독자들이 분명히 알아야 할 사실은 저는 인세를 받으려고 책을 낼 생각을 하는 것이 아니라는 점입니다. 인세는 저 개인에게는 한푼도 필요 없으며 몽땅 제가 지정하는 곳에 기증될 것입니다.

12. 모든 메일은 일단은 제가 직접 먼저 후다닥 봅니다. 답은 비서가 보낼 때도 있습니다.(이 답변 메일을 받으셨다면 비서가 보냈을 확률이 높습니다.) 인터넷에서 에티켓이 뭔지 모르는(특히 저를 “당신”이라고 부르는) 사람들의 메일들은 모두 무시합니다. 성의 없는 메일을 보내놓고 마치 저에게 답변 의무라도 있는 양 생각하는 이상한 분들이 간혹 있는데 저로서는 이해가 가지 않는 태도입니다.

특히 젊은이들이 채팅 하듯이 보내는 메일들을 보면 정말 가관이고 절반 이상이 제 개인적으로 볼 때는 한심하기 짝이 없는 그런 메일들입니다.

게다가 제 글을 모두 다 읽어 보지도 않고, 읽었다 할지라도 수박겉핥기식으로 읽은 뒤, 제게 메일을 보내는 사람이 많은 데 정말 답답할 뿐입니다.

독자의 개인적 상황에서 나오는 질문이 아닌 경우, 예를 들면 경제가 잘 될 것으로 생각하느냐 등등과 같은 질문에 대해서는 답변을 하지 않습니다. 답변을 하는데 제 시간이 지나치게 많이 사용되어야 하는 경우 역시 답하지 않습니다. 부자가 되고 싶은 데 무엇을 해야 할까요, 5천만원의 여유자금이 있는데 무슨 장사를 할까요, 지금 집을 살까요 말까요, 이런 질문들 역시 질문자의 개인적 상황을 모르는 한 저는 무시해 버릴 수 밖에 없습니다(자기가 무슨 일을 하는지도 말하지 않고 상담을 요청하는 직장인들을 보면 한심하다는 생각까지 듭니다). 왜 사람들은 개개인의 능력과 상황이 서로 다름에도 불구하고 자신의 상황은 별로 설명도 하지 않은 채 그런 질문을 하고 그런 질문에 대한 어떤 모범 답안이 있을 것이라고 생각하는지 모르겠습니다.

정말 답답한 것은 “제가 나이가 몇 살인데 할 줄 아는 게 없습니다 제가 뭘 하면 좋을까요?” 라는 식의 메일을 보내는 사람들인데 마치 저를 점쟁이로 착각하는 듯 합니다.

더더욱 답답한 것은 “제가 좀 게으른 편입니다 어떻게 해야 할까요?” 라는 식의 메일들입니다. 아니, 자기 스스로도 고치지 못하는 게으름을 제가 무슨 수로 바꿀 수 있겠습니까? “그냥 콧 죽어버려라” 라고 할까요?

재테크에 대한 상담 메일을 보내셨다면 일단은 답을 기대하지 마십시오. 우선은 일을 잘하는 법을 배우고 그 다음이 재테크라는 것을 잊지 마십시오. 게다가 독자들이 재테크에 대한 공부를 스스로 할 생각은 하지 않으면서 또는 자기 시간과 노력은 투여하지 않으면서 그저 손쉽게 메일 하나를 보내 답을 얻어낼 수 있는 그런 친절한 공짜 상담자가 저는 결코 아닙니다. 더욱이 저는 독자들 개개인의 수준을 전혀 모릅니다. 제가 재테크 상담을 직업으로 갖고 있는 사람이 결코 아님도 기억

하여 주십시오. 주식이나 경매 관련하여서도 거의 답을 드리지 않습니다. 저는 독자들이 공부하기를 바랍니다.

참고로 요새 재테크 상담을 직업으로 삼고 있는 인터넷 사이트들이 많이 있으니 개인적 상황에 맞는 재테크 상담을 받으시려면 그곳을 방문하시기 바랍니다. 이때 상황을 아주 아주 자세히 설명하여야 함을 잊지 마세요. 예를들면 가게를 분양 받으려는데 그 동네 뒷길에 이미 가게가 많거든요. 분양을 받아도 좋을까요? ...이런 식으로 뜬 구름 잡듯 말씀하지는 말라는 것입니다.

주간지 이코노미스트에서 법에 대한 이야기를 줄곧 다루었더니 법률적 문제에 대한 질문도 많습니다. 하지만 변호사, 법무사, 세무사 등과 같은 전문인들에게 돈을 지불하고 상담을 하거나 인터넷에서 검색을 하게 되면 답을 얼마든지 얻을 수 있는 문제에 대해서 저는 답을 드리지 않습니다. 저는 법률상담 무료 자원봉사자도 아니며 그런 문제들을 인터넷에서 검색하는 방법조차 모르는 사람들은 인터넷의 올바른 사용방법부터 배우시기를 권유합니다.

저는 독자가 자신의 미래를 설계하며 나가는 중 현실속에서 문제에 부딪혔을 때 구체적으로 예의를 갖춰 자신의 처지를 대단히 상세하게 설명하고 제 의견을 구할 경우에만 답을 보내드립니다. 제 답변은 독자가 어떤 태도로 글을 보냈는가와 비례합니다만 저도 바쁘기 때문에 대개는 보통 몇 줄 정도에 불과합니다. 절대로 저에게서 친절한 긴 답변은 기대하지 마시기 바랍니다.

또, 답신을 보냈음에도 독자의 메일박스가 가득 차 있어서 되돌아 오는 경우가 가끔 있는데 이 경우 저는 두 번 보내는 수고를 하지 않습니다.

13. 독자들이 읽을만한 책을 추천하여 달라는 경우, 막막해 집니다. 저는 그 독자가 어떤 책들을 몇 년이나 어느 정도나 읽었는지, 나이는 어떻게 되며 무슨 일을 하는지 전혀 모릅니다. 책이라는 것이 각자의 상황에 맞아야 하는데 그런 상황을 전혀 모르기 때문입니다. 제가 그나마 한 두 권의 책 이름이나 알려드릴 수 있는 경

우는 그런 개인적 상황을 상세하게 알려주셨을 때 뿐입니다.

제가 가장 바람직하지 않다고 생각하는 경우는 책방에 전혀 가보지도 않고 “제가 이리이러한 것을 하려고 하는데 무슨 책을 읽을까요?” 라고 저에게 먼저 묻는 분들입니다. 먼저 책방을 가 보십시오. 엄청난 책들이 있습니다. 그 책들 속에서 자기가 알고자 하는 분야에 대하여 살펴보고 최소한 한 두 권 정도는 스스로 골라 읽어야 하는 것이 바른 순서라고 믿습니다. 그렇게 스스로 공부하다가 막힐 때 저에게 질문하시는 것이 좋을 것입니다.

14. 제가 쓴 책으로 알려져 있는 “부자아빠의 진실게임”은 동아일보의 이진 기자가 쓴 책입니다. 제가 이진 기자에게 주었던 원고가 일부 실려있기는 하지만 책 내용은 “부자 아빠 가난한 아빠”에 대한 이진 기자의 분석과 비평입니다. 하지만 출판사의 광고 및 표지에서 마치 제가 쓴 책인 듯 표시되어 오해를 불러 일으키고 있습니다.

15. 언론에서는 제가 하고픈 말의 반도 못 썼습니다. 여건이 허락된다면 어느 곳에서인가 다시 독자들을 만날 수도 있겠지만 반대로 저는 조용히 여러분의 기억 속에서 다시 사라질 수도 있습니다. 그러나 이미 여러분은 제 글에 담긴 바늘들에 찔려 자그마한 깨달음이라도 얻었을 것입니다. 그 바늘들이 여러분의 생의 전환점이 되었기 만을 바랄 뿐입니다.

행운을 빕니다.



()차라리 점쟁이에게 가라 (짜증이 나서 올리는 글)

1. 내게 메일을 보내는 독자들 중 상당수는 내 글들을 모두 찾아 읽은 사람이 아

니며 글 몇 개 읽어보고 극적극적거린 사람들이다.

2. 내가 올린 공통답변 메일조차 읽지 않고서 메일을 보내는 사람들도 부지기수이다.

3. 제가 지금 이러이러한 일을 하고 있는데 무슨 일을 하면 좋을까요???

-- 이런 식의 질문은 제발 점쟁이에게나 해라.

오늘도 이런 메일들이 태반이었다. 내가 알게 뭐냐. 네가 어떤 환경에서 자랐는지, 가정환경은 어떤지, 성격은 어떤지, 뭘 잘하는지, 무슨 취미가 있는지, 용모는 어떤지, 말은 잘하는지, 학교는 어디 나왔는지, 뭘 전공했는지, 결혼을 했다면 배우자는 뭘 하는지, 재산은 어느 정도인지, 친구들은 뭘 하는지, 종교는 있는지, 술담배는 하는지, 제일 좋아하는 건 뭘지, 등등...

자기 자신에 대하여 전부 까발려야 내가 조언할 것 아닌가?

참으로 한심하다. 쫓쫓쫓....



()요즘 글을 다듬을 시간이 없음

현재 하고 있는 일을 굳이 표현한다면 외국인 기업들의 한국투자를 실무적으로 도와주는 일을 한다고 말할 수 있는데 이 일에 덧붙여 개인적으로 뭘 하나 건축하느라고 시간을 많이 뺏기고 있음.



()설날? 내게서 덕담을 기대하지 말라

아주 바쁩니다. 지난 1년간 읽은 책이 겨우 서너권 뿐이고 신문 7개만 겨우겨우 읽어 왔을 정도로 바쁩니다. 사업적인 일은 아니고 제가 좋아하고 꿈꾸어왔던 개인적인 일 때문입니다. 아마도 8-9월 경이면 이 일도 마무리될 것 같습니다.

갑자기 글을 올리게 된 것 이유는 아래 글에서 짐작하실 수 있을 것입니다. 아래 글은 어느 독자의 메일에 대한 저의 설날 답변입니다. 그 독자의 프라이버시를 위해 개인적 상황은 모두 변형시켰습니다.

참조 : [] : 다른 독자들을 위한 부가 설명

<독자>>> 저는 현재 만 XX세의 남자로서 몇 년 전 좋지도 나쁘지도 않은 XXX대학을 졸업하였고, 전공은 XXXX입니다. 어떤 회사에서 면접을 주관한 사장님이 개나 소나 다니는 대학은 경쟁력이 없다고 하셨는데 그렇게 엉망진창인 학교는 아니라고 생각하고 있어서 기분은 좀 상했지만 그분의 말이 직설적이긴 해도 솔직히 아주 틀린 말은 아니라 생각하고 있습니다.

<세이노>>> 아주 틀린 말이 아니라 아주 정확히 진실을 말한 것이고, XXX 공대는 회사 경영자나 인사권자가 볼 때는 나쁜 대학이다. 이 멍청아.

<독자>>> 사실 대학졸업자가 딱히 뛰어난 능력이 있다거나 대단하다는 생각은 전혀 가지고 있지 않습니다. 다만 무엇을 배운다는 관점에 있어서는 이미 검증받았다고 생각되며 그로 인해 전공과 상관없더라도 업무를 익힐 기회를 준 후 이후에 평가해도 되는데 그 기회조차 박탈당하게 되어 잘할

기회조차 없는 것입니다.

〈세이노〉〉 전혀 아니다. 이 멍청아. 인사권자는 XXX 대학 졸업자들을 결코 검증받은 사람들로 생각하지 않는다. 그래서 기회가 잘 주어지지 않는다. 내 글을 도대체 얼마나 세심하게 읽었는지 의심스럽고, 더럽게 한심하다.

〈독자〉〉 그렇다고 제가 최소한의 업무능력 없이 공부만 한 것은 아닙니다. 컴퓨터도 직접 업그레이드 할 정도의 실력은 되며 한자도 신문에 나오는 것을 읽을 줄 알고(XXX 전공 학생중 한자를 읽을 줄 아는 사람은 거의 없습니다.) 기초적인 실무능력이 없는데도 계속 저를 써달라는 식의 행동은 하지 않았습시다.

〈세이노〉〉 지랄하네. 그게 실무능력이나. 나가 죽어라!

〈독자〉〉 졸업후 입사원서를 내도 대기업-중소기업은 물론 다른업체, 아르바이트에서도 저를 쓰려 하지않아 1년간 변리사 준비를 하였었습니다. 하지만 공부라는 것이 자금과 마음의 안정이 없이는 결코 오래 유지하지 못하리라는 사실을 깨닫고

〈세이노〉〉 무슨 무슨 시험을 보겠다는 각오와 준비만 하면 자네는 합격한다는 말이나? 그 공부 실력으로? 실력과 능력을 알아라. 공부를 잘 해 본 적도 전혀 없지 않은가. 【독자들 중에는, 과거에 공부를 좀 해 왔다는 증거는 개뿔도 없는데도 “저는 현재 무슨 무슨 공부를 하고 있는데 ...” 라고 말하는 사람들이 꽤 많은데, 웃기는 것은 내가 볼 때는 합격 확률이 거의 없어 보이는데도 본인들은 합격할 것이라고 착각하는 경우들이 대다수라는 사실이다. 특히 “초등학교나 중학교 때는 상위권이었지만 ...”이라고 말하는 사람들을 보면 정말 골때린다.】

〈세이노〉〉 “공부라는 것이 자금과 마음의 안정이 없으면 오래 유지못한다는 사

실을 깨달아?” 까고 있네.

<독자>>> 또한 고시를 생각해 보기도 했지만, 세이노님의 글을 읽고 제 처지를 고려해 볼 때 고시에 합격한다고 해서 보수적인 그들이 저를 받아줄 가능성은 제로에 가깝다는 현실을 직시하고 포기하였는데 지금 생각하면 정말 잘한 일이라고 생각됩니다.

<세이노>>> 야 이 개새끼야. 너 닭대가리 아냐? 너는, 네가 고시공부를 하면 합격은 하겠지만 이러저러한 문제가 예상되어 그만두었다는 식으로 말하고 있다는 것을 아느냐? 공부는 정말 좃도 해 본적도 없고 해보지도 않은 새끼가 어떻게 그렇게 허파에 바람들어간 생각을 할 수 있는 것인지 네 가슴팍을 절개해 보고 싶다. 미친 새끼. 【이렇게 허파에 바람들어간 사람들, 참으로 많다】

<독자>>> 제가 대기업 위주로 입사원서를 넣은 것도 아니고 아르바이트 포함 XXX건의 이력서를 내었는데도 한 건도 채용의사를 밝히는 곳이 없는 것을 보면 저의 외모 문제가 있겠지만 ….

<세이노>>> 외모 때문이라고? 자네 머리가 어떻게 된 거 아닌가 싶다. 자네가 도 대체 남들보다 확실하게 더 잘하는 것이 뭔데? 그게 뭔지 나도 모르겠는데?

<독자>>> 저는 외모가 너무 작아서 …불량배들에게 돈을 다 빼앗기거나 끔찍한 일을 당한 경험도 종종 있고…, 제가 무엇을 하면 제대로 할 수 있는 일을 찾을 수 있겠으며 지속적인 수입활동을 영위할 수 있을지 조언을 해주시면 정말 감사하겠습니다.

<세이노>>> 공무원이 그래도 외모 차별이 제일 없으므로 제일 좋을 것 같은데 실력이 있어야 말이지… 아, 그리고 경찰에 신고한 뒤 호신용 재크나이프를 하나 사서 갖고 다녀라.

<독자>>> 면접오라는 통보는 많이 받았지만 정작 면접에서 합격하는 경우는 없었습니다. 외모에 대한 핸디캡에 의해 정말 운 좋게 눈높이를 낮춰서 직장 생활을 하게 되어도 외모와 제가 하고자 하는 행동이 상이하기 때문에 생기는 주변사람들의 시기와 멸시(대부분의 사람들이 외모로 평가하기에 제가 조금 나은 면은 깎아내리려 하고 실수는 과대포장하려는 사람들이 너무나 많습니다.) 뿐만 아니라 그것이 저 자신과 구성원간의 일종의 벽을 만드는 것 같습니다.

<세이노>>> 외모에 대해 장황히 이야기하는데 도대체 나에게 키가 몇인지 몸무게가 얼마인지도 밝히지 않았다. 이게 자네 능력의 한계이다.

<독자>>> 요식업체에서 아르바이트를 한 적이 있지만, 제가 그 업체에서 종신토록 일을 하겠다는 생각을 가지지 않았고, 그래서 제대로 하지 못하였으며 결국 점장과의 의논을 거쳐 그만두기로 할 수 밖에 없었을 때는 기분이 별로 좋지 않았습시다. 저는 점장님께 몇 개월이라도 좋으니 이왕 시작한 일 계속하게 해달라고 하였지만 점장님은 제가 이 일에 맞지 않는다는 생각을 하셨는지 아니면 아르바이트로 일한다는 제 사고방식이 맘에 들지 않으셨는지 결국 퇴사를 종용하셨고 저 역시 그 결정에 따르되 많은 것을 배울 수 있었다는 의사표시를 하면서 좋게 결말난 것은 그나마 다행이라고 생각됩니다.

<세이노>>> ”점장님과의 의논?” “좋게 결말난 것이 그나마 다행?” 야 이 10새끼야. 그걸 말이라고 지껍이느거나? 그 점장은 너를 쓰레기같은 새끼 하나로 생각한거야. “많은 것을 배울 수 있었다는 의사표시?” 뭐 이런 새끼가 다 있어…. 네가 생각하는 방식은 내게 엄청난 분노를 일으키는데, 그 분노의 정도가 어느 정도인가 하면 나는 네 대갈통 속에 뭐가 들어있는지 톱으로 썰어서 골을 꺼내보고 싶을 정도이다. 이

개새끼야. 너 같은 놈은 확…… 【일을 할 때, 그리고 일과 관련하여서는, 자기에게 유리한 쪽으로 절대 생각하지 말 것.】

<독자>>> 자신있게 과장없이 제가 알고자 하는 바를 이야기하면, 외모를 생각하여야지 너무 잘난척을 하는게 아니냐는 식의 빈정거림과 심지어 나이 어린 사람들도부터도 당돌하다는 비웃음을 듣게 되며 또한 제자신에 대해 너무 겸손하게 소개하면 자신감이 없다던지 능력이 없다는 것으로 사람들이 매도해버리게 됩니다.

<세이노>>> 타인의 평가, 소문 등에 너무 민감하게 병적으로 반응하는 것 같다. 경계선 인격장애 같다. 새겨들여라. 【실제로 다른 사람들의 재잘거림에 귀를 지나치게 쫓긋하는 독자들이 많다. 특히 직장인들의 경우 높은 분들의 말에 상처를 받는 경우가 종종 있는데 좀 대범해지기를 바란다. 왜냐하면 그 어느 누구도 타인에 대해 하루 10분 이상 평가하지 않기 때문이다. 당신이 타인을 평가하는데 하루 10분 이상 소비한 적이 있단 말인가? 나에게 독설 등을 보내는 메일이 종종 있지만 킥킥 웃으며 삭제시킬 수 있는 것은 그 메일을 보낸 사람이 세이노에 대해 5분도 생각하지 않았을텐데 뭐 그리 대단한 것이라고 …, 세이노에 대해 10시간을 생각하였다면 내 글들도 충분히 읽었을 것이고, 그렇다면 그런 메일은 안보냈을 것이고…. 안그런가. 특히 직장인들은 사내에서 떠도는 자신에 대한 부정적인 말들에 대해 자기교화의 긍정적 기회로만 삼기 바란다.】

<독자>>> 저는 타인을 괴롭히거나 일에 있어 방해를 하는 성격은 아니며 가급적 몇 안되는 직원이지만 편하게 대하려 하고 있는데도 저를 특별하고도 기이한 사람으로 취급하려 합니다. 즉 자기들이 생각한 이미지로만 저를 판단하려 하니 틀린 부분이 있으면 이상하다고 매도하며 자기 식대

로 맞게 행동해 주면(이럴 때 저 자신을 바보스럽게 보여야만 합니다.)
그제서야 만족하며 좋아하게 됩니다. 이는 친구관계에 있어서도 마찬가지
지입니다. 항상 일부 친구를 제외하고는 제대로 된 취급을 받아본 적이
없었습니다.

<세이노>>> 내가 볼 때는 자네가 문제이다. 아무래도 인격장애 같다. 자기애적
인격장애와 회피성 인격장애... 인격장애에 대한 전문서적들을 찾아
읽어보아라. 【 나는 나 자신이 백색이라고 주장하는데 세상 모든 사
람들은 나를 회색이라고 생각한다면? 그 잘못된 나에게 있는 법이다.
즉 나 자신이 사실은 회색인데 스스로를 백색으로 착각하고 있기 때
문이거나, 또는 나 자신이 실제로도 백색인데 그 표현 방법이 잘못되
었기 때문인 것이다. 그 어느 경우이건 잘못된 나에게 있다. 】

<독자>>> 사회에 나와서도 동기들은 다들 좋은 곳으로 가는데도 불구하고...

<세이노>>> 동기들과 자네 능력이 동일하다고?? 누가 그래?

<독자>>> 지금은 이직을 위해 외모와는 비교적 관련성이 덜한 웹 프로그래머로
일하기 위해 하루 8시간씩 도서관에서 공부하고 있고 저녁엔 집에서 실
습하고 있지만 이 역시 구직자들이 많아 면접에 있어 걸러짐을 당하게
되니 이 영역조차 제대로 된 직장을 구하기가 어려울 것 같습니다.

<세이노>>> 웹 프로그래머- 귀신이 되야 하는데, 실력이 도대체 있는지 의심스
럽다. 미쳐있다는 증거가 전혀 안보인다..

<독자>>> 이직에 대한 대안으로 인터넷에서의 장사를 위해 도서관에서 혹은 직접
구입하여 총 5권 정도의 책을 읽어보았으나 아르바이트 자리조차 주지
않은 이 사회에서 제가 종자돈을 모을 수 있는 방법은 전무하고 ...사
회 첫 출발이 비록 초라하고 소박하더라도 꾸준히 소득이 나오는 , 즉
남의 밑에 들어가서 일을 배우고 자신의 능력을 키우며 사람에 대해 배

올 수 있는 기회조차 마련할 수 없고 또한 사업자금을 마련하는데 있어서도 거의 불가능에 가까운 제가 할 수 있는 일이 과연 무엇이 있을까를 약간만이라도 조언해 주신다면 그대로 한번 실천해 보려 합니다.

<세이노>>> 개꿈 꾸지 말고, 막일이나 찾아서 해라.

<독자>>> 직장생활이 불가능하다면 세이노님이 작성하신 프로 과외교사가 되려는 시도도 해 보았으나 저의 외모때문에 학생이나 학부모가 과외를 부탁할 것 같지 않고 또한 실제로 시도 결과 단 한 건의 과외의뢰도 들어오지 않는 것으로 봐서 이 역시 불가능한 일이라 생각됩니다.

<세이노>>> 미친새끼. 그 학벌과 그 실력으로 프로과외는 커녕 아마츄어과외도 하기 힘들다. 그런데도 외모 때문이라고? 네가 바로 앞에 있으면 네 목아지를 비틀어버리고 싶다. 【 프로과외교사가 되는 전제 조건: 대학 학벌이 아주 좋거나, 대학원을 통해 학벌세탁을 하였거나, 또는 영어인 경우 현지연수가 아주 빛나는 곳에서 이루어졌거나.. 】

<독자>>> 공무원시험을 보는 학생들끼리 대화를 들은 적이 있는데 요즘은 경쟁이 너무 치열해 외모를 출중하게 보이려고 성형수술과 기타 관리를 하지 않으면 합격하기 어렵다는 말을 들었습니다. 같은 값이라면 외모 우선으로 평가하는 것이 현실이기 때문에 어쩔 수 없다는 것이지요. 제가 공무원시험을 보지 않은 것도 이런 사회적인 묵시적 합의를 알기 때문입니다.

<세이노>>> 알기는 개뿔을 알아! 공무원시험을 보아도 실력이 안되서 떨어질 확률이 높다. 이 멍청아. 어쩔 그렇게 자기 핑계에 귀신이나?

<독자>>> 번역일을 위해 토익공부도 병행하고 있고 영어실력은 단기에 향상되는 것이 아니라 3월말 예정인 시험에서는 750~800점의 점수대를 목표로 하고 있으나 이 역시 제가 하고자 하는 의지를 가지고 있다 해서 사회

가 받아주지 않으면 또다시 무익한 수고를 하는 건 아닌지 지나치게 소심한 걱정을 하게 됩니다. (손뺌도 마주쳐야 소리가 난다고 하지요)

<세이노>>> 손뺌? 지랄하네...너, 영어 공부 이번에 처음하지? 토익 800점이면 번역을 할 수 있다는 그 망상은 도대체 어디서 나오는거냐?

<독자>>> 지금은 매우 후회하고 있지만 한때 모든 걸 포기하고 자포자기한 상태에서 현실세계를 도피하고자 X년 정도 게임에 빠진 적이 있었으나 지금은 테스리스나 장기같은 게임을 제외한 어떠한 게임도 하고 있지 않습니다.

<세이노>>> 여전히 하고 있잖아! 이 소갈머리 없는 새끼야.

<독자>>> 나름대로 열심히 살려고 노력하였는데 제가 선택할 수 있는 인생의 진로가 차단된 느낌입니다. 도서관에서 공부는 하고 있지만 이 어두운 길이 언제 벗어나질지는 저로서는 도무지 장담할 수 없습니다.

<세이노>>> 사고방식을 고치지 않는 한 그 어두운 길은 더욱 더 어두워 질 것이고 평생 갈 것이다.

<세이노>>> 막일 찾아라.그게 네 분수에 맞다. 그따위 정신으로는 다시는 내게 메일 보내지 마라.



나는 도전한다, 그러므로 존재한다

한달 전쯤 정말 오래간만에(지난번 글을 올린 이후 전혀 오지 못했는데 오늘, 비밀번호도 제대로 기억하지 못했을 정도입니다) 이곳을 와보고서는 깜짝 놀랐습니다. 하나는 회원의 숫자였고 다른 하나는, 일부 독자들이 돈을 모아 제작하였다는 동영상이었습니다. (그 독자들에게 고마움을 느낍니다). 그리고는 “와~~ 글

올리라고 은근히 압박하네…” 라는 느낌이 들었습니다만 정말 바쁩니다. 개인적인 꿈을 실행하는 것(이게 시간을 많이 잡아 먹습니다)과 몇 가지 프로젝트 진행 때문에 그렇습니다. 하지만 독자들 메일은 반드시 읽어봅니다. 답은 주기도 하고 안주기도 하지만, 책을 언제 출간할지는 미정입니다. 생기는 게 없어서(인세를 받을 생각이 처음부터 없었기에) 늦장을 부리는 것이 아니라 그저 바쁘기 때문입니다.

참, 독자들이 제게 메일을 보낼 때는 아래 공통답변만 받을 가능성이 높다는 것도 미리 알고 계시기 바랍니다.

공통답변: 저는 귀하가 보내신 메일을 보관하지 않으므로 답을 보내실 때는 reply 기능을 이용하시기 바랍니다. 시간관계상 긴 답변은 보내드리지 못합니다.

제 의견은 아래 >>>> 표시 뒤에 있습니다. 아래에 >>>>표시가 없거나, >>>표시가 있어도 질문한 것에 대한 답이 일부 주어져 있지 않다면,

1. 그 대답은 <http://cafe.daum.net/saynolove> 사이트에 실려있는 제 글들 (하지만 독자가 제대로 읽지도 않은) 속에 이미 실려있거나, 또는 제 글들을 그냥 대충 읽고 보낸 메일이거나, 또는 제게 메일을 보낼 때는 어떻게 보내야 한다는 것조차 사이트에서 살펴보지도 않은 메일이거나, 즉 한마디로 말해서 도대체 내 글을 얼마나 읽었다고 이따위로 메일을 보내는지 한심하다는 생각이 들게되는 그런 메일이거나,
2. 질문한 내용이 점쟁이에게 말하는 식의 뜬구름 잡는 것이거나,
3. 답변하는데 시간이 너무 많이 소요되거나,
4. 제가 일부러 시간을 내서 답변을 해야 할 필요가 없어 보이거나,
5. 그냥 뉘저버려라 혹은 평생 그 모양 그 꼴로 살아라 라는 말 이외에는 할 말이 없거나,
6. 인터넷이나 도서관을 이용하면 나름대로 답을 얻을 수 있는 데 그런 노력은 별로 하지 않았거나,
7. 자신의 잘못으로 인해 생긴 경제적 결과에 대해 자신의 피와 땀과 눈물로 책

- 임지려고 하지 않고 무슨 다른 뾰족한 수가 없을까 하는 생각으로 메일을 보낸 것이거나,
8. 이 사회에서 인정받을 수 있는 것은 하나도 만들어 놓지 않은 처지에서 꿈만 야무지게 꾸고 있는 상황이거나,
 9. 이렇게 되면 어쩌나 저렇게 되면 어쩌나 하는 생각만 하며 시간을 보내는 걱정꾼이 보낸 메일이거나,
 10. 공부를 탁월하게 잘해 왔었다는 증거도 없는데 어떤 시험 공부한다고 세월 보내는 사람이거나,
 11. 자기 머리가 상당히 똑똑하고 스마트하다고 믿는 우물안 개구리이거나,
 12. 그 어느 업종, 그 어느 자격증이건 성공한 사람도 있고 실패한 사람도 있는 법이거늘 무슨 무슨 업종 혹은 무슨 무슨 자격증을 따려고 하는데 어떻게 생각하느냐는 질문이거나,
 13. 듣기 좋은 덕담이나 격려(예를 들면 “희망을 잃지 말고 살아라”, 혹은 “열심히 살면 좋은 결과가 있을 것이다”, 혹은 “힘들겠지만 좀 더 참아 보아라” ...등등)를 기대하는 메일이거나,
 14. 보내야 할 답변이 그저 인사치레에 불과할 정도 뿐이거나,
 15. 타인의 도움을 받으려면 어떻게 하여야 하는지는 별로 생각하지 않고 메일을 보낸 경우이거나,
 16. 진로를 결정할 때는 가정의 경제적 상황, 취미, 잘 아는 분야 ...등등이 고려되어야 함에도 불구하고 이러저러한 것을 배워도 좋을까요 라고 묻는 어리석은 질문이거나,
 17. 나와 토론을 하고 싶어하는 메일이거나,
 18. 나를 자기 친구로 여기는 듯한 내용이거나,
 19. 내가 모든 독자에게 무조건 친절할 것으로 크게 착각하고 있거나,
 20. 예전의 메일 내용을 내가 기억하지 못하기 때문에 답을 주지 못하거나 ,
 21. 내 글을 그저 몇개 읽어 보고나서 보낸 메일이거나,
 22. 이미 지침을 주었음에도 그 지침과는 다르게 자기 생각대로 하다가 다시 상담을 원하는 메일이거나,

23. 그저 도와달라면 세상이 도와줄 것으로 아는 순진한, 혹은 어리석은, 혹은 이기심으로 가득찬, 그런 내용이기에 도대체 내가 내 가까운 시간을 투자해 주어야 하는 이유를 찾지 못하겠기에 답을 보내기가 싫은 메일이거나 ... 등에 해당됩니다.

과외공부가 끔찍했던 나의 국민학교 시절에 아버지가 사다 준 책이라고는 오로지 세 권 뿐이었다. 한권은 ‘백범 김구’ 였는데 어떤 높은 뜻을 심어주기 위함은 결코 아니었다. 김구 선생이 나와 본관이 같은 안동 김씨라는 점만 강조하셨기 때문이다 (사람은 뿌리를 알아야 한다고 하는데 나는 도대체 족보 같은 그런 것에는 전혀 관심이 없었고 때문에 내게는 내가 어디 김씨라는 사실이 내 손톱에 낀 때 만도 못한 하찮은 것이다. 게다가 나는 단 한번도 김구 선생같은 애국자가 되려고 한 적이 없다. 10대 후반부터 나는 내 몸 하나 가누기 힘들었다. 그 와중에 무슨 국가와 민족, 혹은 조상을 생각했겠는가.)

다른 두권은 에디슨 전기와 로빈슨 크루소였다. 에디슨 전기는 기술자가 되라는 뜻에서 사다 준 것 같다. 실제로 나는 에디슨 흉내를 내면서 장난이 극심하였고 그 덕에 전기 전자 기계에 대해 정식으로 배운 적은 한번도 없지만 보통 수준은 넘는 지식을 점차 갖게 된다.

로빈슨 크루소를 사다 준 이유는 정확히 모른다. 나중에 내가 성인이 되어 루소의 최대 역작이라고 하는 ‘에밀’ 을 순전히 그 책의 유명세 때문에 억지로 읽었을 때 나는 에밀에게 허용된 유일한 책이 바로 로빈슨 크루소임을 알고는 기분이 묘해졌다. 하지만 책이라고는 의학서적만 갖고있던 아버지가 루소의 흉내를 낸 것 같지는 않다. 수많은 책들 중에서 무인도에서의 이야기를 내게 준 이유는 홀로서기를 배우라는 뜻이었을까? 아니면 생존기법을 배우라는 것이었을까? 혹시 무인도에서도 인간으로서 살다가 죽을 수 있는 뭘가는 갖고 있어야 한다는 뜻이었을까? 그렇다면 그것은 무엇일까? 무인도에 있더라도, 전쟁난민이 되더라도, 500년전에 태어

났더라도, 나를 인간으로 지탱시켜 줄 것은 무엇일까?

사도 바울은 가난한 곳에도 처할 줄 알고 부한 곳에도 처할 줄 안다고 했다. 내가 가진 모든 것이 사라져도 인간으로서 존재 의미를 주는 것은 무엇일까? 당신에게 인간으로서의 존재의미를 주는 것은 무엇인가. 무인도에서 우리 육체를 위해서는 최소한 나무토막을 비벼 불을 피우는 기술 정도는 갖고 있어야 한다. 우리 영혼을 위하여도 우리가 인간으로 존재하여 뜨겁게 타오르게 할 불꽃이 있어야 하지 않겠는가. 외부상황이 어떻게 바뀌든지 간에 당신의 영혼을 유지시켜주는 산소호흡기 같은 불꽃 말이다.

자. 지금 당신이 침몰하는 타이타닉호에 있다고 가정하자. 조금후에는 구명보트로 옮겨 타야 하고 무인도로 가서 평생을 홀로 살아야 한다. 지금까지 살아오면서 소중하게 생각되는 것들을 솔직하게 생각해 보라. 그 가운데 당신이 갖고가고 싶은 것은 무엇인가? 돈인가? 명예인가? 학식인가? 일인가? 남들로부터 인정을 받는 것인가? 만일 당신이 그런 것들을 영혼 속에 담고 구명보트에 올라 탄다면 내 생각에 당신은 무인도에 혼자 도착하면 그대로 자살하여야 할 사람이 된다. 무인도에서는 아무런 가치도 없는 것들이기 때문이다. 당신은 무인도에 표류할 가능성이 없다고? 천만의 말씀이다. 인간은 평생을 무인도에서 고독하게 보내는 셈이나 마찬가지이다. 군중 속의 고독이라는 말은 헛소리가 아니다. 우리는 모두 자기의 섬에 갇혀 사는 존재이다. 파스칼은 ‘팡세’에서 “인간은 던져진 존재”라고 했다. 당신이나 나나 지구에 홀로 던져진 외로운 존재이다. [사족: Pink Floyd 의 The wall 오리지널 영화-베를린 라이브 디브디가 아니다-를 보면 우주 공간에서 인간이 나뭇잎 하나 처럼 떠도는 모습이 정말 잘 표현되어 있다. 나는 이 영화를 아마도 스무번 이상 보았을 것이다. Is there any body out there ?]

삶에 있어 가장 소중한 불꽃의 참 의미는 로빈슨 크루소처럼 무인도에 절대 고독의 상태로 고립되어 있는 상태에서만 검증될 수 있다. 그렇다면 그것은 돈도 아니

고 명예도 아니다. 한국인이라는 사실도 의미가 없으며 남을 위한 봉사나 사랑(특히나 그것이 에로스적 사랑이라면)이니 하는 것들도 무인도에서 혼자가 된 처지에서는 무의미하다. 무슨 이데올로기를 신봉하건, 고향이 어디건, 어느 학교를 나왔건, 나이가 몇 살이건, 재산이 많건 적건, 이력서가 아무리 화려하건 간에 다 하찮은 것들이다. 그런데도 그것들을 최고로 여기며 사는 사람들이 있다. 내가 돈을 최고로 여기며 살았다고? 웃기지 말라. 나는 내 인생 자체의 중요성을 최고로 여기며 살았다. 돈은 내 인생의 자존심을 세우는데 필요한 것이었고, 수없이 넘어지면서 그저 게임의 방법을 체득하여 획득하였을 뿐이며 그 비결은 세상 사람들이 최고로 여기는 그런 것들을 하찮게 여기는데 있었다고 하여도 과언이 아니다.

넌리 알려져 있는 이야기 한 토막. 어느 나룻배에 학자가 탔다. 학자가 물었다. “사공 양반, 혹시 학문에 대해 아시는가?” “뱃사공은 “전혀 모른다”고 대답했다. 그러자 학자는 “그렇다면 인생을 헛살고 있는 것일세” 라고 뽐내며 말하였다. 얼마 후 사공이 물었다. “손님, 혹시 수영할 줄 아시나요?” “모르는데...왜 묻나?” “그렇다면 인생 종치게 생겼군요. 배에 구멍이 나서 배가 가라앉고 있거든요.”

영혼을 타오르게 할 불꽃이 없다면 침몰하는 배에서 수영하는 법을 모르고 있는 것과 마찬가지로이다. 이 세상이 부러워하는 그 무엇을 갖고 있건 간에 침몰하고 만다. 내가 무슨 말을 하려는 것일까? 사람들은 자기가 열심히 살아야 한다는 것은 다 잘 안다. 하지만 자신이 열심히 살지 않고 있다는 것도 다 잘 안다.

열심히 살아야 한다는 것은 알지만 열심히 살게 되지는 않는 이유가 뭘까? 바로 그 불꽃이 없기 때문이다. 나 역시 왜 살아야 하는지 조차 몰랐던 때가 있었다. 그래서 한 때는 포기하려고 했었던 것이 나의 목숨이었다. 그러다가 존재의 이유를 도전 그 자체에 두기 시작하였다. “나는 도전한다. 그러므로 존재한다.” 로빈슨 크루소 역시 28년간을 무인도에서 살면서 폭풍과 지진, 질병, 고독 등의 공격을 받지만 절망하거나 체념하지 않는다. 계속 도전하고 노력한다. 나는 그것을 “이왕 사는

것, 내가 팔목에서 흘린 피보다 진하게 살아보자”고 다짐하였을 뿐이다. 도전 정신이 내게는 나의 영혼을 뜨겁게 만드는 불꽃이었다[젊었을 때 그런 생각을 한 것은 전혀 아니다. 살다 보니 그렇게 되었고 지나고 보니 내가 그랬었구나 하는 것을 알았을 뿐이다.]

당신은 도전하기가 두렵고 불안하다고? 겁난다고 ? 나도 그랬다. 새로운 도전을 시도할 때 불안해 하지 않을 사람이 어디 있단 말인가. 지금이라고 해서 내가 도전이 두렵지 않은 것도 아니다. 2007년 2월 현재 나는 80억원 이상이 다른 투자자들과 함께 각각 투자되는 2개의 프로젝트와 나 혼자 40억원 이상을 투자하여야 하는 프로젝트를 순전히 나 혼자만의 책임으로 수행중이다. 이미 1월에 35억 이상이 사용되었다. 세세한 지침까지도 여전히 내가 주어야 하고 내가 결정을 내려야 한다. 핵심적인 조언을 해 줄만한 사람도 전혀 없다. 한편으로는 두렵다. 과연 잘될까? 내가 잘못하면 200억원 이상이 묶여버린다. 이 두려움을 없애기 위해 내가 할 수 있는 것은 무엇일까? “잘 될거야”라는 막연한 희망일까? 기도하는 것일까? “나는 할 수 있어, Yes, I can do it!”이라고 외치는 자기격려 혹은 자기최면일까? 아니면 점집에 가서 운수를 살펴보고 조언을 듣는 것일까? 나는 그런 것들은 전혀 모른다. 내가 하는 유일한 것은 관련 지식들을 계속 찾아가고, 법제처 홈페이지에서 관련 법규들을 계속 파고들고…. 등등인데 요즘은 새벽까지 그렇게 하곤 했다. 내가 그렇게 하기 때문에, 설령 일이 중간에 잘못되어도 나는 문제점을 파악하고 해결책을 빠른 시일에 찾아낼 것이다. 당신도 나름대로는 열심히 준비할 자신이 있지만 여전히, 도전하였다가 잘못되면 어떻게 하나 하는 불안감이 사라지지 않는다고?

1997년 영국의 한 남자가 열기구로 18일간 세계일주를 하겠다고 호언장담하였다. 그리고는 열기구 출발 장소에 세계 각국의 신문기자들을 초대하였고 위풍당당하게 하늘로 올라갔다. 하지만 이룩한지 하루도 안되어 그는 다시 땅으로 돌아왔다. 세상의 웃음거리가 되었지만 그는 그것을 조금도 창피하게 여기지 않고 당당하

게 재시도한다. 그의 이름은 리차드 브랜슨(Richard Branson)이며 버진 그룹회장이다. 그가 재시도할 수 있었던 힘이 어디에 있었는지 생각해보라.(나의 도전정신은 그 사람의 것에 비하면 정말 새발의 피에 지나지 않는다 -- ;)

그래도 당신은 여전히 두렵다고? 미식축구 영화 Replacement 에서 유명 선수들이 연봉 협상 문제로 인해 파업을 하는 바람에 즐지에 뛰게 된 3류 대체선수들에게 감독은 이런 말을 한다. “진정한 남자는 공포를 인정한다. … 너희에게는 내일이 없다. 오직 현실이라는 냉혹한 기회만 있을 뿐이다. 그것이 무기다.” 현실에 대한 당신의 불안감을 인정하고 몇 번을 넘어져도 좋다는 자세를 가져라. 말쑥한 무릎보다는 상처투성이에 꿩 맨 자국도 몇 개 있는 무릎을 부러워하며 당신앞에 던져진 현실의 삶에 도전하라. 그런 자세가 되어 있어야 비로소 세상 속에서의 삶을 이끌어 나갈 수 있다. 아, 물론 도전하는 것 자체를 성격상 혹은 인생철학상 등의 이유로 싫어하거나 피곤해하는 사람도 있을 수 있다. 도전도 아무나 하는 것은 아니니까 말이다. 그런 사람들에게 주는 조언: 도전하는 사람들에게 “꼭 그렇게 살아야 해?” 라고 말하지는 말아라. 나같은 사람은 당신에게 “꼭 그렇게 살아야 해?” 라고 물을 것이니까 말이다. 그나저나 당신 영혼의 불꽃은 뭐지? [그럼에도 불구하고 나는 열번 찍어 안 넘어가는 나무 많다고 믿는 사람이며 도전도 주제파악을 하면서 해야 한다고 믿는다. 미국 최초의 여성 연쇄살인범의 이야기를 담은 영화 몬스터에서 주인공은 13살 때부터 창녀 생활을 하면서 여러 남자들을 살해하였다. 어느날 그녀는 번듯한 직업을 갖고자 법률 사무소의 비서로 취직을 하고자 면접을 보지만 아무것도 할 줄 아는 것이 없으므로 모욕만 당한다. 이런 식의 무모한 시도를 도전으로 생각하지는 말라는 말이다.]



()프로강사가 되려면

프로 과외강사가 되고 싶다는 메일을 상당히 많이 받는데 과외시장에서 돈을 지불하는 것은 학생들이 아니라 학부형들이고 그 학부형들이 강사의 무엇을 가장 먼저 보는지를 별로 생각하지 않는 사람들이 너무 많아서 글을 짧게 올립니다.

1. 학벌입니다. 이른 바 SKY 출신이어야 한다는 것입니다.

SKY 출신 학부형이 자기보다 공부를 못한 강사에게 고액을 기꺼이 지불하리라고는 생각하지 않는게 좋습니다.

2. 실력을 입증할 수 있는 구체적 증거가 있어야 합니다.

영어라면 토플이나 토익이 아주 아주 우수해야 합니다.

그저 영어연수 다녀온 정도 따위는 과외시장에서 상품가치가 약합니다.

3. 가르치는 실력을 뒷받침할 수 있는 과거 경력이 있어야 합니다.

즉 예전에 가르친 학생들의 지금 상황을 말하여 줄 수 있는 부모들의 전화번호를 내밀면서 통화를 하여 보라고 자신있게 말할 수 있어야 합니다.

고액 강사가 되려면 위에서 2개는 만족시켜야 합니다.

그렇지 못하다면 꿈 깨세요.



()조루증 독자들에게

적지 않은 독자들이 어떤 일을 불과 몇개월 해보다가 저에게 메일을 보냅니다.

지금 하고 있는 일이 이러저러해서 그만두려고 한다고.

또는 지금 하고 있는 일을 이미 해 온 사람들을 보니 미래가 안보여서 그만두려고 한다고.

물론 일의 종류에 따라서는 다른 일을 찾는 것이 더 현명한 경우도 있지만

개뿔도 내세울 게 없다면 아무 일이나 하라고 하지 않았던가요?

노르웨이에서 라면왕이 된 사람은 주방에서 감자 하나 깎는 것도 머리를 짜내어 했다는데 아마도 그런 독자들은 감자 깎는 것에서는 미래가 안보여 그만두었을 것입니다.

아니, 이 세상에 내세울 것 없는 자들에게 탄탄대로로 미래가 열려 있는 일이 도 대체 어디 있단 말입니까?

내가 뭐라고 했던가요?

현재의 위치에서 미래를 계산하지 말라고 하지 않았던가요!

더더욱 한심한 태도는, 불과 몇개월 일해보고는 자기가 이미 그 분야에 완전 통달하였으며 더이상 배울 것이 없어 독립하려고 한다는 메일들입니다.

거기에 덧붙여 자신의 사업계획을 제게 설명하면서 조언까지 구합니다.

겨우 몇개월 해보고 말입니다.

자기가 세상에서 가장 똑똑한 줄로 아는 이런 조루증 환자들의 생각을 도대체 어떻게 해야 뜯어고칠 수 있을지....

세상은 그런 조루증 환자들로 넘쳐 납니다.

거기에 기회가 있다는 것을 왜 모른단말입니까. 쫓쫓...



()미안하다

* 미안하다. 바쁘다 보니까 이곳에 글을 올리기는 커녕 책 한권도 제대로 못 읽는다.

* 요즘의 경제상황이 불안해서 어쩔줄 모르는 메일들을 요즘 무더기로 받았다.

작년 말부터 금년 봄에 내게 메일을 보내서 답장을 받은 독자들 중 몇몇은 금년 9월경이 부동산 경매에 들어갈 찬스가 될 것이므로 준비해두라는 말을 들었을 것이다. 정말 그렇다.

* 나는 단 한번도 빚을 내서 투자하라는 말을 한 적 없으며 부동산을 구매할 때도 대출을 절대 무리하게 받지 말라고 했다.

* 내게 펀드투자나 주식투자에 대해 물었던 사람들 중 상당 수는 아무런 답변을 못 들었을 것이나 몇몇 독자들은 나에게서 “미련하게 계속 현금을 모아라, 기껏해야 저축은행들에 분산해 놓아라”는 말을 들었을 것이다. 어느 약사는 몇억을 종자돈으로 만들 때까지 기다려라는 말도 내게 들었을 것이다.

그 독자들과 종자돈을 5천만원이라도 갖고 있는 독자들에게 이제 권한다. 경매시장을 직접 기웃거리라. 감정가의 60%도 안되는 맛있어 보이는게 있을 것이다. 그런 건 절대 손해보지 않는다.

가짜 유치권과 같이 거짓 내용이 들어가 있는 것을 노려라. 대법원 홈페이지가 오죽 잘되어 있는가. 모르는 동네는 절대 가지 마라.

* 나는 약 2주전 이었나 주식시장이 패닉이었을 때 주식시장에 들어갔다가 며칠 후 약간 챙기고 빠져나왔다. 오늘 패닉상태의 주식시장을 보고 다시 들어가려고 했더니만 분위기가 반전되어 나와버렸다. 이 모든 투자금은 여유자금로 한다. 다만 그 규모가 일반인들보다 훨씬 클 뿐이다.

그저 참고만 하라고 말한다. 삼성전자가 내 관심사고 포스코는 아니다.

* 환율변동대비 파생상품? ELS? 등등 ..궁극적으로 모든 파생상품의 목적은 그

상품을 만든 자들과 그 상품을 파는 자들이 이득을 보는데 있다는 사실을 잊지 말아라. 난 도대체가 그런 상품들을 믿지 않아왔다.

* 어제 나는 보유하고 있던 달러의 절반을 팔았다. 40%정도 남았으니 충분하다는 생각도 있지만 환율에 대해 비관적이지 않기 때문이다. 달러 사두려고 노력하지 말라는 말이다.

* 어떤 투자를 했는데 지금 손해를 많이 보고 있다고?

그런 경우에 빠진 사람들을 위해 내가 해 줄 수 있는 조언은 정말 없다.



()KBS2 다큐멘타리를 보라!

KBS 2 '걸작다큐멘터리'가 9일부터 6주간 경제 특집으로 지난해 영국 BBC에서 방송한 다큐멘터리 '돈의 힘'을 보여주고 있다. 고 있다. 지난 주 토요일 밤에 1부가 이미 방송되었다. 오늘 밤 12시30분 2부가 방송된다. 웬만한 경제관련 서적 몇 권 보는 것보다 더 좋은 프로이므로 반드시 보라!

절대 너희 가난한 부모가
돈이나 직업, 혹은 일과 관련하여 하는 말은
믿지말아라.

한귀로 듣고 다른 귀로 흘려버려라.

절대 절망하지 말아라.

너희에게는 다른 길이 있고
그 길에는 돈을 벌 수 있는 방법들이 도처에
널리 있음을 믿어라.

-가난이 세습되는 이유-中에서



이코노미스트 기고글

s · a · y · n · o

개인사업자, 간이과세 배제 업종 확인 필수
사업자등록증 낸 후 물품 구입해야 절세 가능
“세금 다 내면 장사하지 못 한다”

모든 세금은 기일내에 내는게 가장 유리
세금계산서 미발행시, 소액단위로 거래하라
전원주택 지으려면 준농림지에 6개월 이상 살아야

지목 변경된 농지는 매입 쉬워
농지 사려면 法上 ‘농업인’ 자격 필수
주차장법에 따라 투자수익률이 달라진다
주차장법 이해는 부동산투자의 필수 과목
지역, 지구, 구역, 권역을 구별해야 돈 번다
연면적과 용적률이 투자수익 결정한다
수입업자는 환율변동 문제 언급도 말라
관세법은 모르고 한 행위도 처벌한다
관세법 모르면 재산 몽땅 날릴 수 있다
韓國에서 가장 무서운 법, 관세법!

싸워봤자 나만 손해본다!

法和 친구가 되라!

건폐율과 용적률이 부동산 투자의 핵심
정리해고의 사회학

세법상 소득과 수입은 다르다



개인사업자, 간이과세 배제 업종 확인 필수

초기 투자비 큰 업종 간이과세 불가...업종과 소재지 과세 기준 파악해야

변호사들의 수입을 조사할 때 국세청이 자주 쓰는 방법 중의 하나는 법원에 제출된 사건 선임계를 보고 선임계를 많이 낸 변호사를 찾아내는 것이다. 때로는 시간이 경과한 뒤 사건을 선임한 소송 당사자에게 선임료를 얼마를 주었는지 물어보기도 한다. 재판에 진 사람들은 변호사에 대한 기대가 무너졌기에 ‘얼마를 주고 변호사를 샀는지(변호사들은 이런 표현을 별로 좋아하지 않는다)’ 솔직하게 알려준다.

국세청에서 이런 식으로까지 조사해야 하는 이유는 변호사들의 연간 수입 총액을 파악하기가 쉽지 않기 때문이다. 변호사에게 사건을 의뢰한 사람들이 변호사 선임계약서를 국세청에 제출하면 1%를 되돌려 준다는 법이 생기지 않는 한 아마도 변호사의 연간 수입은 영원히 미스터리로 남게 될지도 모른다.

갑자기 변호사의 연간 수입에 대해 말하는 이유는 그것이 대부분의 개인사업자들의 연간 매출액과 비슷한 의미이기 때문이다. 부가가치세를 업종별로 연간 매출액의 2~4%만 납부하면 되는 간이과세자와 매출액 전체의 10%를 납부해야 하는 일반과세자를 구분하는 기준은 연간 매출액 총액이 4천8백만원 이하인가 아니면 이상인가 하는 것임은 이미 지난 회에 설명하였다. 여기서 연간 매출액이라는 말이 의미하는 바는 변호사들이 신고하는 수입금액처럼 사업자가 서류상으로 신고하면서 “이것이 맞다”고 우기는 총액일 뿐이다.

이런 상황 속에서 당연히 개인사업자들은 자신의 연간 매출액이 2천4백만원에서 4천8백만원 사이라고 우기며 간이과세자가 되고 싶어한다. 그것을 근원적으로 차단하고자 국세청에서는 ‘간이과세 배제기준’이라는 것을 갖고 있는데, 먼저 광업, 제조업(떡방앗간·과자점·양복점 등과 같이 소비자를 직접 상대하는 사업은 간이과세 적용 가능), 도매업(소매업을 함께 영위하는 경우 포함), 부동산매매업, 전문

직 사업자(변호사·변리사·공인회계사·세무사·관세사·건축사) 등은 간이과세자가 될 수 없다(명백히 영세한 소규모사업자는 제외).

간이과세자가 배제되는 기준에는 그 외에도 영업종목, 사업장지역, 일정규모 이상의 부동산임대업, 과세유흥장소도 적용된다. 먼저 종목 기준을 살펴보면 초기 투자비용이 큰 업종, 주로 사업자와 거래하는 업종(건설업정보처리 및 컴퓨터운용관련업, 소프트웨어 자료개발 및 공급업 등 컴퓨터관련 서비스업, 산업용 기계장비 임대, 산업폐기물 수집처리업 등), 고가품 및 전문품 취급 업종, 1회 거래가액이 큰 품목 취급 업종, 기타 신종 호황 업종(PC게임방·산후조리원·피부비만관리업·음식출장조달업 등 16개)이 해당된다.

사업장지역 기준으로는 서울특별시·광역시 및 시 지역 중에서 유명 호텔이나 상가·거리 등에서 1천32개 지역이 고시되어 있으며, 여기서 사업을 하게 되면 간이과세 적용이 배제된다.

부동산임대업 기준은 서울특별시와 6개 광역시 지역에 대하여 고시되어 있으며, 이 지역에서 기준면적 이상 임대하는 사업자는 간이과세자로 인정하지 않는다.

과세유흥장소 기준이란 룸싸롱·스텐드빠·극장식식당·카바레·나이트클럽·디스코클럽·관광음식점 등인데 서울특별시·광역시 및 시 지역, 대도시에 인접해 관광지·유원지·유흥가 등이 들어선 1백42개 읍면 소재 유흥지역 등이 여기에 해당된다.

그러므로 개인사업자는 사업자 등록을 하기 이전에 간이과세자로의 등록이 전혀 안 되는 경우가 있음을 알고 먼저 자신이 하려고 하는 업종과 사업장 소재지에 따른 기준 등을 세무서에 물어봐야 할 것이다. 만일 하고자 하는 장사가 간이과세자로 등록이 안 된다면 어떻게 해야 할까?

간이사업자는 정말 장부기장 능력도 없는 영세사업자를 배려하려는 제도이다. 법적으로 간이과세자의 최대 연간매출 4천8백만원은 한달 매출액이 겨우 4백만원이

고 일일 매출은 13만원 정도가 된다. 사업을 하려는 사람이 겨우 그 정도 매출을 목표로 하겠다고 국가에 신고한다는 것은 아무리 세금을 내기 싫어한다고 해도 궁색한 목표가 아닐까? 세금 좀더 낸다는 마음으로 일반과세자로 등록하라. 게다가 연간 매출 4천8백만원 선의 사업자가 간이과세자로 내는 세금과 일반과세자로 내는 세금 사이의 차액은 여러 가지 공제혜택 덕분에 연간 불과 10여만원 선이라는 것도 염두에 두어라. 일반과세자로 등록한 후 연간 매출액 자체는 4천8백만원 미만으로 “깔끔하게(국세청 용어로는 ‘매출액을 누락시키고 탈세를 목적으로’)” 장부 정리하는 사람들도 꽤 많다. 경제 불황으로 인하여 장사를 못하여 그것밖에 수입이 없었고, 이게 다 정부에서 정치를 잘못해서 그렇다는데 국세청으로서도 탈세 장부 같은 증거가 없는 이상 뾰족한 과세 수단이 없기 때문이다.



사업자등록증 낸 후 물품 구입해야 절세 가능

간이과세자, 문방구 영수증 증빙 가능...연매출액 2천4백만원 이하의 과세면세
 세무서를 평생 피할 자신이 없다면 사업을 시작할 때 제일 먼저 관할 세무서에 사업자 등록을 신청하여야 한다. 법적으로는 사업을 시작하지 20일 안에 신청하면 되지만 사업자 등록이 되기 전에 책상·복사기·컴퓨터 등을 구입하게 되면 그 물건을 살 때 냈던 부가세를 되돌려 받지 못할 수 있다. 또 사업자 등록이 되기 이전에 물건을 팔았다가 적발이 되면 매출액 기준으로 1%(법인으로 등록한다면 2%)의 가산세마저 납부하여야 한다.

개인이 사업자 등록을 할 때는 연간 예상 매출액과 부가세에 대한 이해가 매우 중요하다. 예상 연매출액이 4천8백만원 이상이면 일반과세자로, 4천8백만원에서 2

천4백만원 사이라면 간이과세자로, 2천4백만원 미만이라면 과세면제자로 등록되며, 부가세 납부 방식이 각기 다르기 때문이다.

부가세란 어떤 원료를 구입한 뒤 가치를 부가시켜 판매하였을 때 그 증대된 가치에 대하여 10%만큼 부과되는 세금이다(부과세가 아니다).

예를 들어 당신이 원료를 1만원에 사게 되면 그 원료를 파는 사람은 10%의 부가세를 별도로 당신에게 받아야 하고, 그래서 당신이 실제로 지불하는 돈은 1만1천원이 된다. 그것을 당신이 소비자에게 1만2천원에 판매하였다면 10%의 부가세를 덧붙여 모두 1만3천2백원을 받아야 한다.

그리고 소비자에게서 받은 부가세 1천2백원에서 처음 원료 구입시 납부한 부가세 1천원을 공제한 2백원을 부가세로 세무서에 납부하게 된다.

결국 물건이 생산되어 판매되는 단계마다 붙은 부가세를 모두 부담하게 되는 주체는 최종 소비자이다. 최종 소비자가 모두 부담한다는 의미에서 볼 때 부가세는 소비세나 다름없으며 때문에 미국 같은 나라에서는 부가세 대신 소비세 제도를 실시하고 있다. 부가세 제도는 사업자들에게 모든 거래에서 세금계산서를 주고받아야 한다는 의무와 세금계산서의 발행과 수취를 증명할 수 있도록 장부를 적어야 한다는 기장 의무를 요구한다. 이러한 의무들을 갖고 있는 자들이 바로 일반과세자이며 그 의무들을 면제받는 사업자가 간이과세자이다.

하지만 구입자가 최종 소비자인 경우 세금 10%를 더 부담하면서까지 투철한 납세자가 되려는 경우는 많지 않다. 즉 소비자들은 부가세를 요구하지 않는 판매자를 선호하기 마련이다.

이것은 부가세가 보통 20% 수준인 유럽에서도 마찬가지이다(스웨덴이나 덴마크는 무려 25%에 달한다). 나 자신도 유럽에서 쇼핑을 하게 되면 출국공항에서 부가세를 환급 받으라는 그런 가게보다는 '자기들이 알아서 적당히 처리하는' 그런 곳을 더 선호한다. 이런 가게는 전세계 어디나 있다.

이런 상황에서 판매자가 원료구입시 부가세를 냈다면 결국 판매자의 경쟁력만 떨어지는 셈이 되므로 결국 원료 구입시부터 부가세를 내지 않는 무자로 거래의 유혹을 받게 된다. 결국 원료를 구입할 때나 판매할 때나 장부에 기록하지도 못한다.

이런 무자료 상품에 대해 최종 소비자로부터 뽀뽀스럽게도 부가세를 받아내는 판매자들도 있는데 이때 그 부가세는 슬그머니 판매자의 호주머니 속으로 들어가게 된다. 왜냐하면 최종 소비자는 부가세신고를 하지 않기 때문에 세무서에서 알아채기 어렵기 때문이다.

결국 자영업자들의 매출 상당 부분이 장부에 기록되지 않으므로 매출 총액이라는 것은 도무지 믿을 수치가 못 된다. 경리장부가 사실과 다르므로 경리담당자는 당연히 '믿을 만한(세무서에 정보를 제공할 우려가 없다는 뜻) 사람이 되어야 하고, 사업자 자신이 금전출납을 직접 수행하거나 일가친척이 경리일을 맡게 된다. 한편 간이과세자는 연간 매출액에 업종별 부가가치율(20%, 30%, 40%)과 세율(10%)를 곱한 금액을 부가세로 납부하게 되므로 결국은 업종별로 2%, 3%, 4%만 납부하면 된다. 간이과세자는 세금계산서를 발행할 수조차 없으며 그저 문방구에서 파는 영수증에 고무인으로 상호를 찍고 몇 글자 적으면 그만이다.

간이과세자가 매입할 때 부가세를 냈다면 세금계산서에 기재된 부가가치세액에 업종별 부가가치율을 곱한 금액을 공제받을 수 있다. 장부를 기장할 필요도 없다. 주고받은 영수증과 매입시 받은 세금계산서만 보관하면(자기에게 불리한 것들은 없애버렸는지도 모른다) 기장한 것으로 인정받기 때문이다.

그렇다면 처음에는 비교적 골치가 덜 아파 보이는 간이과세자로 등록을 하고 눈치껏 버티다가 상황 보아가며 일반과세자로 바꾸면 어떨까? 옛장수 맘대로?



“세금 다 내면 장사하지 못 한다”

70년대 과세특례제도로 자영업자 탈루 만연하자 지난해 7월 과세특례제도 폐지 이론적으로 법인은 여러 주주들로부터 자본을 납입받아 경영진이 사업을 하는 형태이지만 그러한 소유와 경영의 분리가 처음부터 명백하게 이루어지는 예는 많지 않다. 어느 나라에서건 간에 소규모 법인은 대부분 대표자와 그 가족 혹은 친지들이 주주들인 동시에 경영 참여자들로 시작된다.

우리나라에서는 가장이 사업을 시작하면서 아내, 형제자매, 자녀(유치원생도 된다), 친구 등의 이름으로 주주를 분산 등록시키고 아내는 감사, 형제들은 이사로 하여 경영진 형태를 갖추는 경우가 빈번하다. 물론 이것은 합법적인 것이다.

반면에 개인사업자는 자기 돈으로 혼자서, 혹은 동업자가 있다면 동업자와 함께, 사업을 하는 것이므로 주주나 이사 구성 같은 번거로운 일이 없다. 혼자서 북 치고 장구 치고 할 수 있기에 수입금액을 감추기도 쉽다. 그래서 ‘적당한 선에서 세금을 내려는’ 사업자들은 대부분 개인사업자 즉 자영업자로 등록하게 되는데 그 배경을 이해하려면 부가가치세 제도의 역사를 살펴보아야 한다.

1977년 7월 박정희 정부는 무기산업육성에 필요한 재원을 마련하고자 부가세를 도입한다. 제대로 운영만 하면 탈세도 막고 세수도 늘리는 이상적인 세제이지만 반대가 심했기에 정부는 타협안으로 실제 거래액 대신 매출액 규모별로 별도 세율을 정해 과세하는 과세특례제를 도입하게 된다.

그 결과 이 제도가 폐지된 2000년 7월 전까지 어떤 일이 일어났던가. 연간매출액 4천8백만원 미만인 사업자는 과세특례자로 분류되어 2%의 부가세만 납부하면 되었다. 연간매출액 2천4백만원 미만으로 분류되면 아예 세금을 낼 필요도 없었다. 장부를 적는 사람만 바보 되고 탈세가 만연할 수밖에 없었던 것이다.

10%의 부가세를 내야 하는 일반사업자들은 2%의 부가세를 내거나 아예 한푼도

내지 않는 거짓 특례자들과 경쟁을 해야 하였기에 그들 역시 매출을 속이고 세금을 탈루하여야 하였다. “세금 다 내면 장사하지 못한다”는 말이 이래서 나오게 된다. 하지만 국세청에서는 어쨌든 세금은 거두어야 하므로 소득금액을 추정하여 과세하는 ‘자영업자에게는 너무나도 고마운’ 추정과세제도를 실시한다. 조세 형평성이 무너지고 만 것이다.

자영업자들의 탈루 정도를 짐작케 하는 통계가 있다. 외환위기가 한창이던 98년, 전체 자영업자 3백49만명의 64.3%인 2백24만명이 4인 가족 기준 연간소득 4백만원도 안 되는 면세점 이하라고 하면서 종합소득세를 한푼도 내지 않았다. 연간 소득 4백만원이면 월 소득이 33만원 정도인데 아무리 외환위기였다고 할지라도 너무나도 뻔한 거짓말들을 하였던 것이다. 또 다른 통계도 있다. 99년 4월, 소득신고를 하는 자영업자(61만명)의 연금신고액은 평균 1백40만6천원으로 복지부 신고권장 소득액 2백8만9천원의 67.3%에 불과하였고 그 당시 과세특례를 받던 자영업자(83만명)의 신고액도 98만8천원으로 신고권장소득액 1백90만7천원의 51.8% 수준에 그쳤다.

그런 식으로 소득금액을 숨기다가 세무조사를 받게 되면 큰일나지 않느냐고? 현진권 한국조세연구원 연구위원이 2000년 3월 발표한 ‘우리나라 조세행정의 평가와 미래’ 라는 보고서에 의하면 납세자가 세무조사를 받게 될 가능성은 0.2~0.3%, 가장 탈루가 심한 부가가치세 조사를 받을 확률은 0.1%, 과세특례자인 경우는 0.01%로 선진국의 10분의 1 수준이다.

탈세가 적발되어도 검찰에 고발되어 혼쫌나는 경우는 거의 없다. 국세청의 조세범 고발은 지난 90년과 92년 각 1건, 94년 7건, 96년 15건, 97년 17건, 98년 43건에 지나지 않았는데 ‘탈세한 세금에 벌금까지 거두면 되지, 순악질이 아닌 바에야 개인의 인생까지 망치게 하며 원수가 될 필요까지야 있겠느냐’ 는 생각이 징세권자들에게 있기 때문인 듯하지만 정치적 입김이 들어가면 그런 휴머니즘은 사라지는

것 같다.

2000년 7월, 드디어 장부를 적지 않는 사업자들의 소득을 계산하는데 사용했던 표준소득률 제도와 과세특례제는 폐지되었다. 연간 매출액 4천8백만원 미만인 자영업자들은 이제는 간이과세자로 분류되어 연간 매출액에 업종별 부가가치율(20% 30% 40%)과 세율(10%)을 곱한 금액을 부가세로 내게 되었다. 과세특례자를 없애고 일반과세자와 간이과세자로 구분하는 이 새 제도는 개인사업자에게 과연 무엇을 의미하는 것일까? 이는 다음 회에 알아보자.



모든 세금은 기일내에 내는게 가장 유리

체납액 매월 1.2%씩 증가산금 60개월까지 붙어...치사하게 살기 싫으면 절세 노력해야

유럽 대부분의 나라들에서 우리는, 도로에 아주 좁게 접해 있지만, 문을 열고 들어가면 상당히 내부가 깊은 건물들을 수없이 볼 수 있다. 중세기에 건물이 도로와 접한 길이에 따라 세금을 매기기 시작하면서 좁고 긴 건물들이 생겨났던 것이다. 프랑스 파리의 뒷골목에 가면 집의 크기에 비하여 창문이 몇 개 없는 옛날 가옥들을 볼 수 있다.

어떤 집들은 감옥소처럼 아주 작은 창문만 갖고 있기도 하다. 한때 프랑스에서 재산세를 창문의 크기와 수에 따라 부과하였기 때문에 생겨난 현상이었다. 현재의 조세제도는 이처럼 한푼이라도 더 거두려는 자와 한푼이라도 덜 내려는 자와의 끊임없는 숨바꼭질이 만들어 낸 결과물이라고 할 수 있다.

세금을 안 내려면, 아니 덜 내려면 도대체 어떻게 해야 할까? 세금 내는 것을 좋

아할 사람은 별로 없을 것이므로 아예 처음부터 사업자 등록증 같은 것도 없이 국세청 몰래 장사를 하면 어떨까? 시장의 좌판상이나 봉어빵 장사, 트럭에 각종 텀핑 물건들을 싣고 다니며 파는 사람들부터 시작하여 건축회사의 명의를 빌려 건축업을 하는 개인 등이 이렇게 국세청 몰래 살고 있는 사람들이다.

봉급생활자들은 이런 말을 듣게 되면 허탈해질 수 있겠지만 목이 좋은 곳에 있는 봉어빵 장수는 월 소득이 3백~4백만원 이상 되기도 하고 명의를 빌려 건축업을 하는 사람들의 연간 소득은 수억원에 달하기도 한다. 서울 명동에서 밤에 좌판을 벌이는 사람들 수입도 웬만한 봉급생활자 이상이다.

범죄자들의 수입 역시 세금을 내지 않는 소득이다. 소매치기가 소득세를 납부하지는 않지 않는가. 그러나 법에 의하면 조직폭력배가 받은 상납금, 마약업자가 받은 마약 판매대금, 밀수범이 벌어들인 소득, 공무원이 받은 뇌물 등과 같은 불법 소득도 아무리 관련 형법에 의하여 이미 벌금·추징금·형사적 처벌 등을 받았다고 할지라도 국세청에서 소득세를 추징하면 납부하여야 한다.

범죄자들에 대한 세금 추징이 거의 없는 것은, 체포되기 전까지는 소득 추적이 불가능하고, 체포된 이후에는 벌을 받을 것이 불쌍하고 귀찮으니까 봐주고 있는 것이라고 이해하면 될 것 같다.

합법적으로 소득세를 내지 않아도 되는 사람들은 성직자들인데 일부 교단에서는 자발적으로 소득세를 납부하기도 한다(전체 성직자 수에 비해 미미하다). 금융종합과세를 피하기 위하여 거액을 종교단체에 기부하는 형식만을 취하고 그 금융소득을 종교단체와 적당히 나누는 '점잖은' 분들도 있다.

어쨌든 세무서 몰래 장사를 하다가 적발되면 매출액의 1%를 미등록 가산세로 물어야 하는데 매출액 자체에 대한 기록이 아예 없고 보통 '배짜라' 하는 식이기 때문에 현실적으로는 그 1%를 산정하는 것부터가 세무서 입장에서 볼 때 보통 어려운 문제가 아니다.

한편 국세청에서는 사업자 등록증이 없으면 세금계산서를 받지 못하므로 부가가치세 공제(매입세액공제)를 받지 못하는 불이익이 있다고 계몽하고 있으나 여러 형태의 무자료 시장들에서 활동하는 공급자들은 아예 세금계산서를 발행하려고 하지 않으므로 매입세액공제를 못 받는다는 것이 사업자 등록을 유인하는 설득력 있는 조항은 아닌 것 같다.

그러나 그 어떠한 세금이건 간에 납부기일 내에 내지 못하면 5%의 가산금이 붙게 되며, 1개월 경과시마다 1.2%의 증가산금이 60개월까지 계속 붙게 되는데 최고 77%가 한계선이다.

즉 체납한 세금을 금리로 10년간 불린 뒤 납부하여도 체납자에게는 이득이 없으며 그동안 국세청에서 그냥 기다리기만 하는 것도 아니므로 세금은 빨리 납부하는 것이 좋을 것이다. 물론 자기 수입과 재산을 철저하게 분산시켜 법적으로는 빈털터리로 남아 있다면 국세청에서도 어찌지 못하며, 생활보호 대상자로 등록되면 오히려 정부로부터 생계 지원금도 받을 수 있지만 사람이 치사해진다.

‘어느 정도만큼은 세금을 내겠다’고 생각하는 ‘어느 정도만큼은 건전한’ 사람이라면 일단은 국세청에 납세자로 등록을 하게 되는데, 사업이건 장사이건 간에 창업을 시도하는 사람이 이때 맞부딪히는 문제는 법인 사업자로 할 것인가 아니면 개인 사업자로 할 것인가 하는 것이다.

여기서 법인 사업자란 자본금을 정하고 이사들과 주주들을 구성한 뒤 주식회사나 유한회사 등과 같은 회사를 만들어 법원에 등기를 한 법인체를 의미하고, 개인사업자는 그저 세무서에 대표자가 누구누구임을 알리고 사업자 등록증을 교부받아 시작하는 형태를 의미한다.



세금계산서 미발행시, 소액단위로 거래하라

독일 고고학연구소 귄터 드라이어 소장은 1985년부터 이집트의 수도 카이로 남부 아비도스에 있는 스콜피언왕의 무덤에서 기원전 3천3백~3천2백년의 점토판과 토기 3백여점을 발굴해, 98년 그 점토판에 그려진 그림들이 인류에 의해 쓰여진 최초의 문자임을 밝혔다.

흥미로운 것은 그 점토판들에 새겨 있는 내용인데 드라이어 소장은 “이들 대부분에는 스콜피언왕에게 세금으로 바쳐지는 기름 등의 숫자와 납세자들의 이름이 적혀 있다”고 말했다. 즉 인류 최초의 문자는 세금을 거두기 위하여 고안된 것이었던 것이다 (99년 하버드대의 리처드 메도 박사는 파키스탄의 하라파 유적에서 기원전 3천5백년의 문자를 발견했다고 하였으므로 어느 것이 인류 최초의 문자인지는 아직 논란의 소지가 있다- 필자주).

한편 「원시에서 현대까지 인류생활사(찰스 엘런 외 지음)」는 기원전 3천년 유프라테스강 하류지역에서 고대 수메르인들이 사용한 설형문자들에도 세금에 대한 내용이 담겨 있음을 알려준다. ‘주인도 있고 왕도 있지만, 그들보다 두려운 사람은 바로 세리다’ 라는 격언이 그들에게 있었던 것이다.

피지배자들로부터 세금을 거두기 위한 통치자의 노력 역시 그 역사가 매우 오래 되었음은 물론이다. 이집트 고왕국시대에 중앙정부는 이미 나일강 엘레판틴 섬에 나일눈금(Nilometer)을 만들어 놓고 해마다 홍수의 수량을 파악하고 농사의 성패를 예측하였다. 즉 나일눈금 지점의 수심을 기준으로 8m이면 평년작이고, 2m 이상 낮으면 흉년으로 간주하면서 그에 따라 곡물을 세금으로 징수하였던 것이다. 이 눈금은 20세기 초까지도 사용되었다.

세금의 역사를 살펴보는 일은 이쯤에서 끝내자. 내가 쓰고자 하는 내용은 역사가 아니라 ‘어떻게 하면 세금을 덜 내는가’ 이기 때문이다. 물론 탈세방법을 알려주려

는 것은 아니다. 내가 과거에 엄청난 세금을 납부하였던 것은 애국자이어서도 아니고 탈세기법을 몰라서도 아니다. 탈세와 절세는 종이 한장 차이라고 하지만 ‘절세를 최대한 한 뒤 낼 거 다 내고 그저 두 다리 뻗고 편히 자고 싶어서’ 였다. 개인의 절세방법은 시중에 많은 책자들이 나와 있으므로 나중에 미루고 사업자들을 위한 이야기에 당분간 초점을 맞추고자 한다.

우선 맛보기로 하나만 살펴보자. 사업을 하다 보면 영수증을 죽어라고 안받겠다는 거래처들을 만나게 된다. 그러다 보니 세금계산서 교부의무를 이행하지 못하게 되고 나중에 들통나는 경우가 있다. 국세청에서도 현실을 모르는 바는 아니지만 그 양반들이야 어디 그런 현실을 인정하는가.

적발당하게 되면 그때 가서 세금을 내면 되지 않겠느냐고? 예를 들어 사업자 A는 거래처와의 거래에서 모두 5천만원의 공급가액을 누락시켰고 그 사실이 세무서에 의하여 밝혀졌다고 치자(또는 누군가가 세무서에 친절하게 알려주는 바람에 꼬리가 잡혔다고 치자). 사업자 A는 그 거래가액이 5천만원임을 인정하고 회수도 간단하게 1회로 인정하였다. 여러 번 같은 죄를 범하였다고 하는 것 보다는 한 번만 했다고 하는 것이 유리할 것 같아서였다. 부가가치세 납부기한이 도래하기 이전이라면 그는 세금계산서를 교부하지 않은 죄 하나를 범한 것이 된다. 결국 세액 5백만원과 벌과금을 납부하여야 하는데 탈루액의 두 배인 1천만원이 벌과금으로 통보되게 된다(끔찍하다!).

그러나 그 거래가 5번에 걸쳐 매회 1천만씩 이루어진 것이라면(또는 그렇게 주장한다면) 벌과금은 각 행위 중 가장 큰 액수의 거래인 1천만원의 세액 1백만원을 기준으로 두 배가 계산된 뒤 다시 50%가 가중되어 3백만원이 된다. 그 거래가 50회에 걸쳐 매회 1백만원씩 이루어진 것이라면(또는 그렇게 박박 우긴다면) 벌과금은 30만원이 된다(이 정도라면 낼 만하지 않을까?).

중요한 원칙은 바로 이것이다. 영수증 미발행 행위가 여러 번 이루어진 경우 벌

과금은 ‘그 행위에서 가장 큰 액수의 탈루액의 두 배에 다시 50%가 가중된 금액’ 이 ‘전체 탈루액의 두 배’ 보다 작을 경우 그 작은 금액을 기준으로 산정된다는 것이다. 자, 그렇다면 영수증을 안 받았다고 하는 고객에게는 어떻게 하여야 할까? 법을 지키겠다고 물건을 팔지 말아라.

하지만 예전에 진로도매센타가 문을 닫은 이유도 바로 그것이었으니까 당신은 곧 망할 것이고 애국자로 표창받는 것도 아니다. 대신 당신의 경쟁자가 물건을 팔 것이다. 그 경쟁자가 바로 나라면 처음부터 소액 단위로 거래하는 쪽을 택할 것이다. 투철한 고발정신에 불타는 내부 제보자가 언제 어디서 나올지 모르니까 대비하면서 말이다.



전원주택 지으려면 준농림지에 6개월 이상 살아야

주5일 근무제 도입으로 평택 진위면, 광주 곤지암리, 김포 대곶면 수혜 예상

농지는 농업진흥지역(농림지역; 농림진흥구역과 농업보호구역으로 다시 이분화된다)과 그런 지역이 아닌 지역(준농림지역이다)으로 나뉜다. 일반적으로 사람들은 준농림 지역에서만 전용허가를 받을 수 있다고 알고 있으나 그 모든 지역에서 개발을 전제로 한 전용허가는 받을 수 있다.

농림지역에서의 전용허가는 오직 농업생산과 직접적인 연관이 있어야 가능하므로 법적으로 농민이 되어야만 가능하다. 농업보호구역에서도 현재 1백㎡ 이하의 소규모 음식점과 숙박, 위락시설 등을 개발목적으로 제시하게 되면 허가를 받을 수 있으며, 수도권 지역의 주요 농업보호구역으로는 경기도 양평군 강상면 병산리와 양평군 강하면 전수리 등 남한강 주변, 용인시 이동 저수지와 안성시 금강 저수지

주변 등이 있다.

그러나 농업보호구역에서 합법적으로 소규모 시설들이 계속 들어서자 농림부는 농업용수자원 보호를 위해 내년 1월1일부터 시행할 것을 목표로 농지법 개정안을 추진중이다. 그 내용은 농업보호구역에서는 앞으로 소규모 시설도 설치가 금지된다는 것이다.

농림부의 이러한 계획이 예정대로 실시된다면 금년 안에 허가를 받아 놓은 곳은 가격이 올라 갈 것이고 그렇지 않은 곳은 가격이 하락하게 됨을 의미한다. 개정안은 농지취득절차는 다소 완화시키고 있는데 농지취득자격증명을 신청할 때 신청인이 직접 농지관리위원의 확인절차를 받지 않고 읍·면장 등이 대신 확인을 받도록 했다.

농지취득 후 1년 동안 휴경하거나 정당한 사유없이 임대했을 경우에도 1년 이내 농지를 강제 처분토록 하는 규정도 완화, 매각처분 결정 전에 당사자의 사전 청문을 거치도록 했다. 또한 현재는 3백평 미만의 농지는 취득할 수 없으나 그 미만의 소규모 농지도 매입이 가능하게 된다. 이 경우 경작면적은 여전히 3백평이 넘어야 하기 때문에 인근 농지를 임차하여야 한다.

이제 준농림지역에서의 전용허가를 살펴보자. 준농림지의 전용허가를 받기 위해서는 개발목적을 제시하여야 하는데 그 영역이 상당히 넓다. 이를테면 전원주택을 짓겠다는 것도 개발목적이 될 수도 있고, 음식점이나 카페 같은 근린생활시설의 설치도 개발목적이 될 수 있다. 준농림지는 이렇게 여러 가지 용도로 다양한 개발이 가능하기 때문에 부동산 시장이 회복되게 되면 가격 상승에 큰 탄력을 받을 것이다.

그러나 준농림지에 전원주택을 지으려는 사람은 현지에서 적어도 6개월 이상을 거주하여야만 전용허가를 받는다. 개발 목적이 있다고 할지라도 무한정 농지를 구입할 수 있는 것은 아니다. 예를 들어 당신이 준농림지에 건축면적 1백평 정도의 건물을 짓는다고 하면서 1천평의 농지에 대해 전용허가를 받을 수 있는 것은 아니다.

그 지역의 지방자치단체에서 정한 건폐율이 기준이 되어 그 면적을 크게 초과하지 않는 범위에서 전용허가를 받을 수 있기 때문이다. 게다가 준농림지에서의 무분별한 개발로 인해 정부는 이미 개발규제를 강력하게 실행하고 있으므로 해당 지역의 자치단체에 반드시 개발 가능성 여부를 확인받아야 한다.

어떤 형태의 전용허가이든지 간에 기억하고 있어야 할 사항은 폭 4m도로가 반드시 있어야 한다는 사실이다. 지적도상에 나타난 도로는 없으나 사도가 있을 경우 그 사도 역시 폭은 4m이어야 하고, 그 사도의 소유주와 사이가 나쁘다면 건축허가를 받기가 어려울 수도 있다. 4m 이상의 도로가 전혀 없다면 개발이 불가능하므로 전용허가가 나오지 않는다. 그러므로 준농림지를 매입할 때는 계약서에 건축허가가 나오지 않으면 계약은 파기한다는 내용을 넣는 것이 좋다.

이왕에 준농림지를 구입하고자 한다면 도시지역이나 준도시지역에 있는 준농림지가 투자 수익률 면에서 유리하다. 아무래도 개발의 범위가 넓기 때문이다. 그러나 현재로서는 그런 지역 이외의 농지이지만 앞으로 그런 도시지역으로 편입되게 될 지역들의 준농림지를 미리 선점하는 것은 어떨까? 이를테면 경기도는 평택 진위면, 광주 곤지암리, 김포 대곶면과 마송리 및 장기동, 남양주 화도읍 및 진접읍 일대의 1천여만평을 도시지역으로 편입시킬 계획을 갖고 있는데 주 5일 근무제가 실시된다면 아무래도 가격 상승이 있게 되지 않을까?

지금 당장은 전용허가를 받을 명목이 없다고? 그렇다면 지난 회에 말하였듯이 일년에 30일 이상 농사를 지을 각오를 하거나 주요 농작물의 3분의 1 이상을 자기 또는 세대원의 노동력에 의존하겠다는 각오로 구입할 수밖에 없다. 물론 그 각오를 실천하는 척하기만 하는 사람들도 꽤 있지만 말이다.



지목 변경된 농지는 매입 쉬워

시군구에 등록된 빈집정보센터 이용하면 농업인 자격 없이도 매입 가능

지난회에 이어 농지를 취득할 수 있는 방법을 살펴보자. 먼저 농사일의 3분의 1 이상을 가족이 직접 하거나 1년 중 30일 이상을 직접 수행하고, 나머지 일들은 위탁경영을 하려고 하는(또는 그런 식으로 위장하려는) 사람들의 경우를 살펴보자. 당연히 이러한 사람들은 농림지역이든 어느 곳이든 간에 농지를 합법적으로 소유할 수 있다.

이때 농지취득자격증명을 발급받아야 하는데 농지의 소재지를 관할하는 농지관리위원회 위원 2인 이상으로부터 확인받아야 한다. 농업경영계획서도 작성하여야 하는데 농업경영에 적합한 노동력 및 농업기계장비의 확보방안을 제시하여야 한다.

온실이나 버섯재배사, 비닐하우스 같은 것을 설치하기 위한 영농목적이라면 농지 규모가 3백30㎡ 이상이어야 취득할 수 있으며 기타의 목적이라면 1천㎡ 즉 3백3평 이상이어야 한다. 그 면적 미만의 농지거래는 원칙적으로 금지되어 있다. 농지의 최소 소유 면적이 작아지면 국가적 차원에서 볼 때 효율적인 농업생산이 어려워지기 때문이다.

합법적으로 농지를 소유하게 되면 아담한 농가주택을 마음대로 지을 수 있을까? 아니다. 농가주택을 지을 수 있는 경우는 당해 세대의 농업, 임업, 축산업에 의한 수입액이 연간 총수입액의 2분의 1을 초과하거나 세대원의 노동력의 2분의 1 이상으로 농업, 임업, 축산업을 영위하는 경우뿐이다.

부속 창고나 축사 등은 1세대당 6백60㎡ 이하만 가능하다. 개발제한구역(그린 벨트)에서는 종종 기존 농민이 이 규정을 이용하여 창고나 축사라는 명분으로 건물을 짓고 나서 나중에 몰래 공장 같은 곳에 임대를 주기도 한다.

합법적으로 농지를 소유하게 된 사람이 정당한 사유 없이 농사일을 하지 않거나,

부정한 방법으로 농지취득자격증명을 발급받아 농지를 소유하였거나, 농업경영계획서의 내용을 이행하지 아니하였을 경우에는 당해 농지의 처분 명령을 받게 된다. 즉 팔아야 한다는 말이다. 경우에 따라서는 징역형 혹은 벌금형 같은 형사처벌도 각오하여야 한다.

자, 이제는 농사일의 3분의 1 이상을 가족이 직접 할 생각도 없고, 1년중 30일 이상 농사일을 직접 수행할 생각도 없이 그저 투자용으로 농지를 사려는 사람들의 경우를 살펴보자. 골치 아픈 농지취득자격증명이나 전용허가를 받지 않고서도 사는 방법은 없을까?

먼저 국토이용관리법상 거래허가지역으로 묶인 그린벨트 내 농지를 구입하면 농지취득자격증명 없이 거래허가만 받으면 되지만 그러한 농지가 경매 시장에 나왔을 경우 법원에서는 농지취득자격증명원을 요구하기도 한다. 이런 경우 낙찰 후 7일까지 농지취득자격증명원을 제출하지 못하면 낙찰이 취소된다.

법에는 바다를 매립하여 생긴 농지(매립농지라고 한다)나 농업기반공사가 개발하여 매도하는 1천5백㎡ 미만의 농원 부지와 농어촌휴양지에 포함된 1천5백㎡ 미만의 농지 등은 아무나 살 수 있다고 되어 있으나 실제로는 활발하지 않다. 8년 이상 농업을 하던 자가 이농하는 경우는 계속 소유가 가능하며(8년 이상 소유한 농지는 양도소득세가 면제된다는 것도 알아두어라) 상속을 받았을 경우에도 농지를 소유할 수 있다.

가장 손쉬운 방법은 한 때 농지(전답)였으나 대지나 잡종지로 지목이 이미 변경되어 있는 땅을 사는 것이다. 전국 1백46개 시, 군, 구에 설치되어 있는 농어촌 빈집 정보센터를 통하면 현재 주택이 남아 있는 대지들을 찾을 수 있다.

빈집 정보센터에서는 빈집의 위치, 면적, 지목, 소유자의 성명 및 연락처 등의 기초 자료를 제공하고 있으며 경기도 지역에만 약 7~8백채의 집이 등록되어 있다. 주의사항은 빈집 자체는 무허가이어도 관계없으나 지목은 대지나 잡종지로 되어

있어야 한다는 점이다. 지목은 전답이지만 현황은 잡종지라면 대법원 판례에 따라 그냥 살 수도 있다.

이상의 경우들이 아니라면 농지를 다른 목적으로 사용하여도 좋다는 허가를 받아 구입하게 되는데 이것이 바로 농지전용허가이다. 농지전용허가를 받을 때는 농지 거래 면적의 최소 단위인 1천㎡ 이상이어야만 가능하다. 이렇게 전용허가를 받게 되면 국가적으로 볼 때 농지의 전체 면적이 줄어들게 되므로 새로운 농지를 만들어 대체시켜야 할 필요성이 대두되게 된다.

때문에 정부에서는 농지전용허가를 받는 사람에게 대체농지 조성비와 농지전용 부담금을 부과하는데 대체농지조성비는 평당 만원에서 사만원 사이이며 농지전용부담금은 공시지가의 20%를 납부하게 된다. 다음회에는 전용허가에 대하여 살펴보자.



농지 사려면 法上 ‘농업인’ 자격 필수

1년 30일만 농업에 종사하면 농지 소유 가능…개인은 담보 농지 취득 불가

정치인들의 재산 공개 목록을 보면 적지 않은 사람들이 농지를 소유하고 있음을 알 수 있다. 이한동 총리서리 부부는 임야, 대지, 농지 등 11만1천2백여평을 소유하고 있었다. 15대 국회의원들 중 변호사 출신인 안상수 의원은 충남, 인천, 강원, 전남 등에 임야와 농지를 소송 대가 등으로 취득했다고 했다.

내무장관, 서울시장을 지낸 이상배 의원은 21건의 농지와 임야를 등록했다. 재무부 관료 출신인 김선길 의원은 경기 양평 일대의 농지 6건을 등록했다. 김의원측은 83년께 채무자로부터 빌려준 돈 대신 받은 것이라고 설명했다. 아나운서 출신인 변웅전

의원은 부인 명의로 경기, 충남 일대에 농지 11건을 갖고 있는 것으로 신고했다.

언론에 보도된 그들의 설명은 대부분 돈 벌려고 산 것은 아니고, “어떻게 하다 보니까 농지를 갖게 되었다”는 것인데 독자들 중에도 그렇게 “어떻게 하다 보니까 농지를 갖게 되었다”고 말하고 싶은 사람들이 있을 것이다. 이런 분들이 알아야 할 법이 농지법이다.

당신이 ‘이미 농민이거나 귀농을 하여 농사를 지을 마음이 진짜로 있다면’ 농지를 구입하는데 문제가 될 것이 없다. 사실 그대로 진행시키면 된다. ‘이미 농민으로 위장되어 있는 경우’ 역시 비교적 손쉽다. 그러나 많은 사람들은 아마도 농지를 투자용으로 사서 소작을 주었다가 나중에 가격이 오르면 팔거나 아니면 몇 년 후 작은 집을 지어 가끔 주말에 내려가 쉬려고 하거나 그것도 여의치 않으면 나이가 들었을 때 자연과 벗하는 곳으로 삼겠다는 마음으로 농지를 바라본다. 나도 처음에는 그런 소박한 마음으로 농지를 사려고 했었다. 하지만 웬걸, 만만한 문제가 아니었다. “어떻게 하다 보니까 농지를 갖게 되었다”는 말은 전혀 할 상황이 아니었다. “치밀하게 공부하여 겨우겨우 농지를 갖게 되었다”고 말해야 옳은 표현이었고 내가 느낀 것은, 옛날 법에서는 상황이 달랐겠지만 정치인들은 역시 재주가 좋다는 것이었다.

국토관리이용법에 의하면 농지는, 농업에 이용한다는 전제조건이 붙어 있는 농림지역과 개발하여 다른 용도로 사용할 수도 있는 준농림지역으로 나뉜다. 농지법에서는 농지를 농업용으로 이용하는 농업진흥구역(농림지역), 그런 구역이 아닌 구역(흔히 농업진흥지역외 농지라고 부르며 이 구역이 바로 준농림지역), 농업환경을 보호하기 위한 농업보호구역으로 나눈다.

우선은 농민은 농지를 쉽게 살 수 있으므로 농민 흉내를 내는 것은 어떨까? 법에서 농민은 농업인이라는 말로 표현되는데 1천㎡ 이상의 농지에서 농산물을 기르면서 1년 중 90일 이상 농업에 종사하거나, 농지에 3백30㎡ 이상의 온실 같은 것을

설치하여 농산물을 기르거나, 일정 수의 가축이나 가금 또는 꿀벌을 사육하면서 1년 중 1백20일 이상을 종사하는 사람만 농업인으로 분류된다.

그러나 법적인 의미에서의 농업인이 되어야만 농지를 소유할 수 있는 것은 아니다. 농사일의 3분의 1 이상을 자기 또는 세대원의 노동력에 의하거나 1년 중 30일 이상 직접 종사하는 경우에는 위탁경영이 허가되기 때문이다. 즉 전 가족이 농사일의 적어도 3분의 1만 직접 하거나, 1년 중 30일만 직접 손에 흙을 묻히면 농지를 합법적으로 소유하게 되는 것이다. 따라서 격주로 토요일마다 농지로 가서 하루를 보내면 농지 소유 조건을 그럭저럭 합법적으로 맞출 수도 있을 것이다. 이 조건마저 위반하는 자를 신고하면 포상금을 탈 수도 있으므로 마을 사람들을 잘 사귀어야 한다. 주소 이전의 의무는 몇 년 전 면제되었다.

위탁경영이 1백% 허용되는 경우는 군대나 교도소 같은 곳에 의해 불려갔을 때, 3개월 이상의 국외 여행 중인 때, 질병이나 취학, 선거에 의한 공직 취임 등이다(국회의원으로 선출되면 민생을 걱정하느라 너무나도 바빠지기에 농사를 직접 안지어도 된다는 법의 세심한 배려를 여기서 보게 된다).

채권 대신 농지를 받는 것은 어떨까? 농지에 저당권을 설정하고(혹은 설정한 것으로 위장하고) 그 담보 농지를 취득하는 경우는 가능할까? 안된다. 법이 정한 금융기관이나 조합만이 농지를 담보물로 취득할 수 있으며 개인은 농지취득자격증명을 받지 않는 한 절대 불가능이다. 농지를 담보로 돈을 빌려주면 골치 아파진다는 것을 여기서 깨달아야 한다. 농지는 이처럼 농업경영에 직접 이용하는 자만 소유할 수 있지만 예외가 있다. 농지전용허가를 받는 경우이다. 다음 회에 좀더 공부하여 보자.



주차장법에 따라 투자수익률이 달라진다

주차면적과 차로에 대해 알아야...도로에 길게 접한 대지가 투자수익 높아

주차장법이 요구하는 차 한 대를 위한 주차면적은 법적으로 너비 2.3m, 길이 5m 이상이다. 장애인 전용주차 구획인 경우는 너비가 3.3m 이상이며 평행주차 형식일 때는 너비 2m 길이 6m(주거지역인 경우에는 길이 5m도 가능) 이상이다. 여기서 평행주차는 도로에 주차시킬 때처럼 일렬로 주차시키는 방식을 의미하며 아파트에서 주로 사용되는 직각주차가 아니므로 혼동하지 말것.

주차면적을 얼마나 만들어야 하는 기준은 자치단체에 따라 다르다. 서울시 조례를 기준으로 볼 때 근린생활 시설은 1백34㎡당 1대, 단독주택은 1백20㎡ 초과 1백80㎡ 이하는 1대, 1백80㎡ 초과이면 그 초과분의 1백20㎡당 1대씩 추가, 다가구 주택이나 다세대 주택은 87㎡ 초과 1백34㎡ 이하는 1대, 1백34㎡ 초과시에는 그 초과분의 90㎡당 1대씩 추가.

각 세대의 주차대수가 0.7대 미만이라면 세대당 0.7대 이상으로 산정(서울시에서는 0.7대를 앞으로 1대로 늘리려고 계획하고 있다), 아파트 같은 공동 주택은 85㎡당 1대, 업무시설은 1백㎡당 1대이다. 주차대수를 산정할 때 0.5 이상의 수가 나오면 1로 간주하고, 0.5 미만이면 0 으로 간주한다.

그러나 주차면적만 있다고 끝나는 것은 아니다. 그 주차면적에 차가 들어가고 나갈 수 있는 면적이 별도로 마련되어야 한다. 그것을 차로라고 하며 그 차로의 너비는 주차방식에 따라 다르다. 여기서는 일반적인 개인 투자자들에게 제일 많이 적용될 수 있는 ‘법적으로 필요한 주차대수가 8 대 이하이고 지상에 주차장이 있는 경우’를 사례로 삼아 설명한다.

이 경우 법적으로 요구되는 차로 너비에 약간의 특혜가 주어지는데 평행주차인 경우에는 3m, 직각주차인 경우에는 6m, 60도로 비스듬히 주차시키는 경우는

4m, 45도 주차인 경우에는 3.5m 이상이 되어야 한다. 주차대수가 8대 이상이거나 지하 주차장인 경우에는 차로 너비가 더 필요하며 까다로워진다.

결국 8대의 차를 지상에 직각주차시키려면 법적 면적이 너비 8X2.3m 길이 5m가 필요한 것이 아니라 차로 6m도 있어야 하므로 실제로는 길이가 11m로 늘어난다. 엄청나지 않은가. 그러나 이렇게 8대 이하의 경우 대지가 접한 도로를 차로로 사용할 수 있는데 보도와 차도의 구분이 없는 너비 12m 미만의 도로에 한한다.

즉 별도로 차로를 만들지 않아도 된다는 말이다. 이런 도로와 길게 접하여 있는 대지가 그렇지 않은 대지보다 훨씬 더 투자가치가 높음은 물론이다. 그러므로 다가구 주택이나 작은 건물을 지으려고 땅을 살 때는 12m 미만의 도로와 접한 대지면의 길이를 2.3m로 나누어 나오는 수가 많을수록 일단은 유리하다는 것을 기억하라.

똑같은 8대라고 할지라도 지하에 주차장을 설치할 경우에는 차로가 엄격히 함께 설치되어야 한다. 출입구가 한 개인 경우에는 차가 왕복하는 경우를 반영하여 차로의 너비가 직각주차는 6m로 같으나 평행주차는 5m, 비스듬히 주차시키는 경우는 5 내지 5.5m로 각기 늘어난다. 출입구를 두 개로 하게 되면 지상 주차장에서 요구되는 차로가 입구마다 요망되지만 지하까지의 경사로를 두 개 만들어야 한다.

즉 돈이 많이 든다는 말이다. 게다가 서울시에서 계획하듯이 다세대 주택에서 지하 주차장 면적을 연면적에 포함시키는 쪽으로 법이 바뀌게 되면 용적률 제한을 받게 되어 주택면적도 줄어들 수밖에 없어 더더욱 불리하여 진다.

차 4대의 주차공간을 도로와 접한 밭 전(田)자 형태로 배치하는 것은 가능하다. 즉 너비 4.6m, 길이 10m의 공간이 주차면적으로 확보되어야 한다. 그러나 이런 경우 도로와 면하지 않았다면 당연히 도로까지 연결되는 차로를 대지 안에 별도로 만들어야 하는데 그 차로의 너비가 4.6m는 되어야 할 것이다.

그래야 뒷차가 나가고 싶을 때 앞차를 빼낼 수 있기 때문이다. 차를 전자 형태로 겹쳐 주차시킬 수 있는 경우는 어디까지나 4대까지 뿐이다. 8대 이하인 경우 두 개

의 전자 형태를 거리를 띄워 배치시키는 것은 가능하다.

지상에 2단식 기계주차시설을 하는 것은 현재 여간해서는 허락되지 않는다. 아마도 준공검사에만 적당히 하고 나중에 기계를 치우거나 가동시키지 않는 사례가 많았기 때문이 아닌가 생각된다. 지하에 기계식 승강기를 설치하는 경우에는 차량 회전을 위한 턴테이블 설치가 필수적으로 요망된다는 것도 기억하라.



주차장법 이해는 부동산투자의 필수 과목

선진국 주차요금 비싸...일반인들은 도심 주차 기피

언론에서는 종종 선진 외국인들은 대중교통을 이용하고 작은 차를 더 좋아하는데 한국인들은 체면 때문인지 큰 차를 더 좋아한다고 말한다. 과연 그럴까? 내가 실제로 일본, 프랑스, 이탈리아 등의 현지인들에게 물어보면 하나 같이 부자가 되면 차부터 큰 것으로 바꾸고 싶다고 말한다.

차를 작은 것을 타는 이유는 기름 값도 비싼데다가 경제적 여유가 안되기 때문이고 도심의 비싼 주차요금을 피해 골목길 같은 곳에 주차시키려면 차가 작아야 된다는 것이었다.

게다가 일본이나 유럽은 이면 도로의 폭 자체가 매우 좁지 않은가. 특히 유럽의 도시들은 대부분 구시가지와 신시가지로 나뉘는데 구시가지는 역사가 오래되어 마차가 다니던 시대의 길을 도로로 사용하는 경우가 많아 큰 차가 불리하다는 구조적 원인도 있다. 유럽에 오토매틱 차량이 적은 이유는 기름 값을 한푼이라도 절약하려는 이유 때문이지 수동 변환이 좋아서가 아니다(독일에서는 남자가 오토매틱 차량을 운전하면 여자 같은 남자로 보는 경향도 있는 것 같다).

어쨌든 경제적 여유만 되면 얼마든지 큰 차를 타고 도심의 비싼 주차료를 내겠다는 사람들을 본래부터 작은 차 타기를 좋아하는 합리적인 국민으로 생각한다는 것은 그래서 내가 볼 때는 웃기는 일이다. 게다가 선진국 국민이라고 해서 불법주차 를 안하는 준법 정신이 철저한 사람들도 아니다.

영국 런던에서는 하루 평균 20만~30만대의 불법주차가 이루어지며, 일본 도쿄에서는 10만대 정도로 알려져 있다. 프랑스 파리에서는 매일 평균 8백대 정도가 불법주차로 견인되고 있고 미국 샌프란시스코에서는 차량 1대당 1년에 평균 5회 정도의 단속을 당한다. 뉴욕에서는 약 4천명의 공무원이 불법주차 단속을 한다. 사람 사는 모습이야 어느 나라건 다 비슷하다는 말이다.

선진국 사람들이 대중교통을 이용하는 이유는 대중교통 수단이 잘 발달되어 있기도 하지만 이미 말하였듯이 도심의 주차요금이 대단히 비싸기 때문이다. 예를 들어 1962년에 이미 차고지증명제도를 제정하였던 일본에서 도쿄의 월 주차장 요금은 최고 15만엔(1백50만원)까지 한다. 뉴욕 역시 만만한 곳이 아니다. 한 시간 주차요금은 약 25달러(약 3만원), 한 달 주차료는 5백 달러(약 65만원)가 최저선이다.

서울과 비교할 때 인구와 자동차 등록 대수가 5분의 1정도에 해당하는 샌프란시스코는 오래 주차할수록 주차비가 비싸지며 별도로 20%의 세금까지 붙는다. 유럽 지역은 대부분의 도심에서는 아예 주차시설에 대한 접근 자체가 어렵도록 하고 있다. 즉 대부분의 선진국들은 주차장 면적을 확대시키는 정책이 아니라 “돈 없으면 차를 가져오지 말라”는 식이다.

서울은 어떨까. 자가용 승용차를 기준으로 할 때 서울시의 지난 4월 말 현재 등록 대수는 1백74만5천대인데 반해 주택가 주차공간은 90만3천면에 불과하다. 주택가에 거주하는 자동차 보유자 2명 중 1명은 불법주차를 할 수밖에 없다는 얘기다. 그러나 10월부터는 1만7천명의 단속반원이 불법주차를 단속한다고 한다.

“주차장이 없는데 어디에 주차시키란 말이냐”고 혹시나 생각한다면 거의 모든 선진

국에서 “개인이 가재도구를 잔뜩 구입한 뒤 국가가 보관할 장소를 주지 않는다고 생떼를 쓰는 것과 다를 바 없다”고 간주된다는 것도 알아두어라. 서론이 너무 길었다.

내가 말하려는 것은 주차장법이다. 주차전쟁이 일어난다는 것은 곧 주차와 관련된 법이 지금도 중요하기는 하지만 더더욱 중요해진다는 예고나 다름없다. 투자자의 입장에서 볼 때 주차면적의 확보는 건물의 효용성과 가치를 증대시키지만 투자금액의 증대를 의미한다. 그러나 일반적으로 개인 투자자들은 가능한 건물 면적을 많이 늘리고 주차공간은 적게 만들려고 하는 경향이 있다. 주차는 세입자들이 처리하여야 할 문제라고 생각하는 건물주들도 많다. 1층에 차고를 만들어 놓고서도 나중에 가게로 임대를 주거나 다른 용도로 사용하는 경우도 많지 않은가.

투자자 입장에서는 샌프란시스코처럼 아예 도심에서는 대지 면적의 7% 미만만 주차장을 만들도록 하고 주차비를 비싸게 하면 웬만한 사람들은 차를 가져오지 않을 것이므로 얼마나 좋겠는가. 하지만 우리나라는 갈수록 주차면적의 확보가 더 많이 법적으로 요구되고 있다. 그러므로 주차면적에 대한 법적 요구조건을 얼마나 잘 지킬 수 있는가는 부동산 투자에서 반드시 고려하여야 할 핵심 사항들 중의 하나이며 리노베이션에서도 염두에 둘 사항이다.

다음 회에 주차장법의 내용을 살펴보자.



지역, 지구, 구역, 권역을 구별해야 돈 번다

‘토지이용계획확인서’에 기재 . . . 건폐율과 용적률은 조례에서 확인

땅을 구분하는 데 가장 핵심적인 용어가 세 개 있다. 지역, 지구, 구역이 그것들이다. 부동산에 대하여 잘 모르는 사람이라면 그게 그거지 뭐가 틀리느냐고 생각할

지도 모르겠다. 처음에는 나도 이 세 단어가 대단히 혼란스러웠다. 게다가 그 세 가지 용어에 권역이라는 말까지 덧붙여지게 되면 정말 정신이 없어진다. 하지만 어찌랴. 그 용어들을 제대로 알아야 투자 성패가 좌우되는 것을.

왜 이렇게 여러 용어들이 사용되는 것일까? 토지에 대하여 이렇게 하라 저렇게 하라고 말할 수 있는 정부 부처들이 하나 둘이 아니고 수많은 법들이 혼재하면서 제각각 용어를 혼용하여 사용하기 때문이다. 그러한 법들을 구체적으로 살펴보면 국토이용관리법, 도시계획법, 택지개발촉진법, 산업입지 및 개발에 관한 법률, 농지법, 산림법, 낙농진흥법, 초지법, 자연공원법, 수도법, 문화재보호법 등등이 있다. 골치 아프다고? 나도 그렇게 생각한다.

먼저 대한민국은 5개 지역으로 나누어진다. 도시지역, 준도시지역, 농림지역, 준농림지역, 자연환경보전지역이다. 여기서 도시지역은 다시 주거지역, 상업지역, 공업지역, 녹지지역으로 나누어진다. 이러한 지역들을 용도지역으로 부르는데 쉽게 이해하려면 “그곳에서 사람들이 무슨 일을 할 수 있는지를 명시하여 주는 것”이라고 생각하면 된다.

즉 주거지역은 사람이 주로 주거하는 지역이고, 상업지역은 주로 장사나 사업을 할 수 있는 지역이며, 공업지역은 주로 공장이나 산업시설을 세워 일할 수 있는 지역이다. 녹지지역은 농업 같은 것을 하라는 지역이라고 생각하면 된다.

이러한 지역구분은 좀더 세분화되어 있는데 주거지역은 전용·일반·준주거지역으로, 상업지역은 중심·일반·근린·유통·전용 상업지구로, 공업지역은 일반과 준공업지역으로, 녹지지역은 보전·생산·자연 녹지로 분류된다. 사람의 활동을 제한하는 것이므로 일반 주거지역과 근린상업지역이 겹치거나 준주거지역과 자연 녹지지역이 겹치는 등과 같은 중복 지정은 있을 수 없다.

그러나 사람들이 마음대로 건물을 짓게 되면 주변 환경과 어울리지 않는 경우가 있을 것이며 전체적인 모습이 조화롭지 못한 결과를 가져올 수도 있지 않겠는가.

그래서 등장하는 것이 지구인데 ‘용도지구’ 라고한다. 예컨대 같은 주거지역이라고 할지라도 주변 환경에 따라 용도지구가 달라 건축 제한을 받는 정도가 다르게 되는 것이다.

이러한 용도지구에는 풍치지구, 미관지구, 경관지구, 아파트지구, 고도지구 등이 있다. 용도지구는 이처럼 건축물들의 모양이 주변 환경과 조화를 갖도록 하기 위한 것이라고 생각하면 쉽게 이해할 수 있을 것이다. 모양과 관련된 것이므로 2개 이상의 지구가 중복 지정될 수도 있다. 예컨대 고도지구와 경관지구를 중복 지정하거나 상업지역에 미관·고도지구를 중복 지정할 수 있다.

준도시지역 역시 전체적인 모습이 조화를 갖추도록 하여야 하기 때문에 취락지구, 산업촉진지구, 운동휴양지구, 집단묘지지구, 시설용지지구 등으로 나누고 있다.

하지만 사람들의 활동에 따른 구분이나 건축물의 모양을 논의하기 전에 개발 자체에 대하여 어떤 제약이 주어질 경우도 있다. 개발제한구역, 상세계획구역, 군사시설보호구역, 농업진흥구역, 농업보호구역, 공원구역, 공원보호구역, 상수원보호구역, 수질보전특별대책지역, 문화재보호구역, 토지거래신고구역 등등이 그러한 경우인데 대부분 ‘구역’이라는 용어가 사용되고 있음에 주목하라.

농업지역은 농업진흥구역과 농업보호구역으로 나뉜다. 흔히 그린벨트라고 불리는 곳의 정확한 명칭은 개발제한구역이며 녹지지역의 일부일 뿐이다. 그러나 산림법에 의한 구분에서는 지역, 지구, 구역의 구분이 없이 모두 임지로만 구분되는데 보전임지(생산임지와 공익임지)와 준보전임지가 그것이다. 보전임지는 농림지역에 속하며 준보전임지는 준농림지역에 속한다.

한편 수도권에 인구가 집중되는 것을 막기 위하여 또 다른 구분이 수도권정비계획법에서 주어지는데 여기서는 권역이라는 말이 사용된다. 과밀억제권역, 성장관리권역, 자연보전권역이 그것인데 과밀억제권역과 성장관리권역은 인구집중을 억제하기 위하여 설정한 것이며 자연보전권역은 한강의 수질을 보호하고 수도권 주

변의 자연환경을 보호하기 위하여 지정된 것이다.

이상으로 지역, 지구, 구역, 권역의 개념을 살펴보았다. 대부분 토지이용계획확인서(도시계획확인원)를 교부받으면 기재되어 있으므로 실제 투자에서는 비교적 손쉽게 내용을 파악할 수 있을 것이나 건폐율과 용적률은 기록되어 있지 않으므로 조례에서 확인하여야 한다.



연면적과 용적률이 투자수의 결정한다

건폐율 등은 지방자치 단체에서 결정...관련 건축조례 확인 필수

우리의 법은 포지티브(positive) 시스템이다. 즉 법에 허용된 사항이 아닌 경우에는 불법으로 간주될 수 있다. 건축법이나 도시계획법도 마찬가지이다. 허가사항으로 명시되어 있지 않은 경우에는 불허 대상으로 해석될 수 있는 것이다. 하지만 비싼 땅을 소유한 건축주들은 한 평이라도 더 넓은 건축면적을 설계사에게 요구하기 마련이다.

때문에 설계사는 포지티브 시스템 안에서 최대한 아이디어를 짜내게 되는데 우선은 지난 회에 설명한 건폐율을 맞추고 그 다음에는 용적률을 맞추게 된다. 이 용적률을 이해하려면 바닥면적과 연면적이라는 용어를 먼저 알아야 한다.

일상에서 우리가 어떤 건물의 크기를 말할 때는 각 층의 바닥면적을 합산하게 된다. 이렇게 합산된 면적을 건축법에서는 연면적이라고 한다. 건축물 대장이나 등기부등본에 기록되는 면적이 바로 연면적이다. 연면적 가운데 지하층의 바닥면적과 지상층의 주차용 면적을 제외한 나머지 부분을 합산하여 대지면적 전체에 대한 비율을 정하는 것을 용적률이라고 한다.

즉 용적률은 대지면적에 대한 지상층 바닥면적 전체의 비율이다. 1백평 대지에서 건폐율이 60%이고 용적률이 2백%라면 지상에 2백평짜리 건물을 짓되 층별 면적은 60평을 넘을 수 없다는 뜻이며 지하층의 면적은 용적률 산정에서 제외된다.

그렇다면 바닥면적이란 무엇인가. 바닥면적은 각 층의 외벽의 중심선으로 둘러싸인 면적을 말하지만 공중의 통행이나 주차에 사용되는 공간(피로티), 옥상에 설치되는 승강기탑·계단탑·장식탑·건축물의 외부나 내부에 설치되는 굴뚝이나 설비 덕트·다락 그리고 옥상·옥외·지하에 설치하는 물탱크·기름탱크·냉각탑·정화조 등은 바닥면적에 산입하지 않는다.

바닥면적에 산입되지 않는다고 해서 건축면적에서도 반드시 제외되는 것은 아니다. 이를테면 굴뚝을 건물 외벽에 벽돌로 설치하였을 때 그 면적은 바닥면적에는 포함되지 않지만 건축면적에는 들어가게 된다. 우리가 흔히 베란다라고 부르는 노대는 노대가 벽에 접한 길이에 1.5m를 곱한 값을 뺀 나머지 면적을 바닥면적에 산입한다.

즉 베란다가 절반은 폭을 2m로 하고 나머지 절반은 1m로 하여도 바닥면적으로 계산되지는 않는다는 말이다. 도시 미관을 위해 그 베란다 면적의 15% 이상에 간이 화단을 조성하고 화단과 베란다 사이에 경계 난간을 설치하면 그 베란다가 접한 길이에 2m를 곱한 값을 빼 주도록 되어 있다. 그러나 건축면적에서 제외되는 폭은 1m까지임을 기억하라.

다락은 층고 1.5m 이하인 경우이다. 요즘 일부 오피스텔에서 다락층을 만드는 것은 법적으로 바닥면적을 증대시키지 않으면서도 사용자에게 보다 더 많은 면적을 제공함으로써 투자자를 끌어들이려는 의도를 갖고 있다. 지하층은 층고의 절반 이상이 지표면 밑에 묻혀 있는 경우에 지하로 인정 받는다. 흔히 반지하라고 하는 다세대 주택들은 예전에는 빛을 받아들이는 창문의 크기가 크지 않았는데 왜냐하면 그 당시에는 층고 높이의 3분의 2가 지표면 밑에 있어야 지하층으로 인정받았기

때문이다.

건폐율과 용적률을 결정짓는 것은 각 지방자치단체의 건축조례들이므로 이를 반드시 확인을 하여야 한다. 하지만 실제 건축에서는 용적률과 건폐율을 조례에서 허용된 비율 밑으로 적용하게 되는 경우가 빈번하다. 우선 모든 건축물은 높이 제한을 받는다. 이러한 높이 제한은 도로에 의한 것일 수도 있고 일조권에 의한 것일 수도 있으며, 대지의 고저차에 의하여 생길 수도 있다.

또한 주차장법에 의해서도 제약을 받게 된다. 건축물의 용도에 따라 요구되는 주차 대수를 수용할 수 있는 면적과 차량 통로를 준비해야 하기 때문이다.

이제 지금까지 설명한 내용들을 실전에 적용시켜보자. '서울시는 현재 다세대 주택의 건축허용 연면적(6백60㎡.2백평) 산정때 제외되고 있는 지하주차장 면적을 연면적에 포함시키기로 했다. 또 다세대주택의 건폐율 계산때 예외가 인정되고 있는 폭 1m 이내의 발코니도 앞으로는 건축면적에 포함시키기로 했다. 또 주차기준도 세대당 0.7대에서 1대 정도로 강화할 방침이다.'

이 내용은 아직 확정된 것은 아니지만 내년부터 서울시에서 실행하려는 조치이다. 연면적 산정에 지하주차장 면적이 포함되게 되고, 발코니 면적이 건축면적에 포함되게 되며, 주차장 면적을 현재보다 더 넓게 잡아야 하므로 실제로 주택으로 사용할 수 있는 면적은 그만큼 줄어들 것이다.

즉 대지의 최대 효용 가치가 그만큼 낮아질 수밖에 없으므로 다세대 주택을 지을 수 있는 공지의 값은 현재보다 떨어지게 된다. 따라서 이러한 공지를 갖고 있는 소유자는 금년에 미리 건축허가를 받아놓아야 할 것이다. 다세대 주택을 구입하려는 사람은 법이 바뀌기 전에 하는 것이 더 유리할 것이다.



수입업자는 환율변동 문제 언급도 말라

환율 변동시에는 깎아달라는 게 최고... 세관원들은 늘 불리한 쪽으로만 해석

국내에서 ‘더블 크라임(Double Crime; 원제는 Double Jeopardy)’이라는 제목으로 상영되었던 영화가 있다. 그 줄거리는 다음과 같다.

평범한 주부 리비 파슨에게는 사랑하는 남편 닉과 아들 매튜, 그리고 둘도 없는 친구 앤지가 있다. 어느 날 밤, 요트에서 남편은 사라지고 여러 가지 증거들로 인해 그녀가 살인자로 몰리게 된다. 결국 유죄 판결을 받고 감옥에 보내진 그녀는 아들 매튜를 친구 앤지에게 맡긴다.

하지만 얼마 후 그녀는 죽은 줄로만 알고 있던 남편 닉이 친구 앤지와 아들 매튜와 함께 살고 있음을 알게 된다. 사건의 진상은 남편 닉이 자기 자신이 아내 리비에 의하여 살해된 듯 보이도록 꾸미고 사라진 뒤 아내가 범인으로 몰리도록 누명을 씌운 것이었다.

감옥에서 리비는 그녀가 남편 닉을 죽여도 살인죄를 적용할 수 없다는 얘기를 듣는다. 동일한 범죄로 중복된 재판을 받을 수 없다는 수정헌법 제5조 때문. 즉 이미 그녀는 닉을 살해한 죄로 복역 중이기 때문이다. 6년 후, 그녀는 가석방이 되고 닉과 매튜를 찾아 나선다. 물론 그녀는 남편 닉을 죽이려고 한다. 합법적으로 사람을 죽일 수 있다는 설정이 독특한 영화였다.

합법적으로 금단의 열매를 따서 먹을 수 있다는 것은 언제나 감미롭다. 요즘 「합법적으로 세금 안 내는 110가지 방법」이라는 책이 인기를 끌고 있는 것도 같은 맥락이다(내가 본지에 쓰려고 했던 많은 내용이 그 책에 담겨 있어 개인적으로는 많이 아쉬웠다).

관세포탈죄를 범하지 않고 합법적으로 관세를 절약하거나 혹은 관세포탈의 누명을 쓰지 않으려면 어떻게 하여야 할까? 우선은 너무나도 당연한 소리이지만 관세포

탈로 간주될 수도 있는 어떠한 언어나 글도 대화나 문서에서 구사하면 안 된다. 그러한 언어나 글이 무엇인지를 알기 위하여서는 우선은 시중에 나와 있는 「관세평가 업무처리 예규집」이나 「관세평가실무편람」 같은 책을 보고 덧붙여 관세청 직원들이 자체적으로 교육받는 자료들을 구하여 공부하면 된다.

그러나 그러한 여러 자료들은 관세포탈로 간주되는 경우들을 알려줄 뿐이고 어떻게 해야 합법적인 관세 절약을 할 수 있는지는 순전히 당신의 응용력에 달려 있는 문제이다. 이제 그런 응용력을 기르기 위하여 지난 호에서 말한 탈루 사례들의 일부를 살펴보자.

민을 만 한 수출자가 자금운영에 문제가 있음을 설명하면서 당신이 선지급을 해주면 10%를 할인해 주겠다고 제안한 경우에는 어떻게 해야 할까. 일단 당신은 그 제안을 거절해야 한다. 당신은 수출자의 자금운영 문제에 대해서는 전혀 신경을 쓰면 안 되고 그 제안은 어떠한 자료에서도 나타나면 안 된다.

대신 수출자에게 표를 하나 만들어 팩스로 보내달라고 해야 한다. 60일 선지급이면 15%, 40일 선지급이면 10%, 20일 선지급이면 5% ,이런 식으로 가격조건이 명시되어 있어야 한다. 이렇게 하면 수입가격이 선지급 기간과 연계되어 있는 정당한 가격으로 인정될 수 있는 합법적 근거가 마련된다.

어떤 기계를 10세트 수입하면서 애프터서비스 부품용으로 1대를 추가하되 그 추가 제품은 50% 가격으로 공급받는 경우는 어떻게 처리해야 할까. 그것이 1회 수입에서 모두 이루어진다면 전체 수입대수를 11대로 하고 전체 금액을 11로 나누어 신고해야 한다. 즉 처음에 가격을 협상할 때부터 11대를 염두에 두고 단가를 조정하여야 하는 것이다.

그러나 이미 10대의 기계가 수입된 이후에 애프터서비스 부품용으로 1대가 추가된다면 방법을 달리 해야 한다. 이미 수입된 10대의 기계에서 발생하는 문제들을 근거로 클레임을 청구하고 부품용 기계 가격에서 클레임 금액만큼 감액을 받거나

부품들로 분해하여 하나씩 수입하거나 제3자에게 수입을 부탁하거나 등등의 방법을 사용하면 될 것이다.

또 환율에 변동이 생겨 수출자에게 가격 할인을 요구하였고 10% 할인을 받는 경우는 어떻게 해야 할까. 한국 내 수입자가 겪는 환율 변동 문제는 전혀 언급할 필요가 없다. 그저 비싸서 도저히 수입을 못하겠으니 가격을 깎아 달라고만 말하면 된다.

나는 불법을 조장하는 것이 아니다. 이렇게도 볼 수 있고 저렇게도 볼 수 있는 사안들의 경우 세관원들은 언제나 당신에게 불리한 해석을 할 것이므로 나중에 억울하다고 호소하느니보다는 관세포탈의 함정에 빠지지 않도록 미리 발걸음을 조심하는 것이 좋지 않겠느냐는 것이다.



관세법은 모르고 한 행위도 처벌한다

호텔 체류비 제공해도 관세 내야... 관세사와 변호사 말도 1백% 믿지 말아라

영화 ‘레드 코너(Red Corner)’에서 미국 변호사 잭(리처드 기어)은 위성채널 계약을 따내기 위해 중국으로 오고 거기서 매혹적인 중국 여성을 만나 하룻밤을 보낸다. 그날 밤 그녀는 누군가에 의해 살해되고 잭은 살인누명을 쓴다.

그는 중국 당국에 맞서 싸우고자 하지만 중국은 형사사건에 대한 유죄판결률이 거의 1백%이며 사형판결을 받은 자는 일주일 이내로 총살된다. 게다가 중국 사법제도의 오랜 원칙은 ‘자백하는 자에게는 자비를, 저항하는 자에게는 가혹함’이다. 잭이 변호사로서 갖고 있는 상식들은 전혀 통하지 않는다.

상식이 통하지 않는 경우는 영화 속에만 있는 것이 아니다. 무역거래에서는 일반 상거래에서는 상식으로 통하는 일들이 관세포탈로 간주되는 경우가 발생한다. 그

구체적 사례들을 살펴보자.

당신에게 물건을 수출하는 공급선의 사장이 한국을 방문했다. 결코 무시 못할 거래선이어서 당신이 모든 호텔 체류비를 부담했다. 일반 상거래에서는 접대비로 처리할 수 있다. 그러나 관세청에서는 당신이 부담한 호텔비는 거래가격 결정에 영향을 미쳤을 것이므로 그 금액에 대한 관세를 납부하여야 한다고 믿는다.

수출자로부터 3만 달러를 주고 기계를 수입하여 사용하여보니 마음에 들지 않았다. 그래서 다른 모델의 새 기계를 5만 달러에 사기로 하되 본래의 기계는 2만7천 달러에 반송하고, 그 차액 2만3천 달러를 수출자에게 지불했다. 중고기계 값으로 산정된 2만7천 달러에 해당되는 부분은 이미 최초 수입시 관세가 납부되었던 것이므로 당신은 차액 2만3천 달러를 기준으로 관세를 납부하면 된다고 생각할 것이다.

그러나 이것 역시 안 된다. 5만 달러에 대한 관세를 납부하여야 한다. 어떤 기계를 10세트 수입하면서 애프터서비스 부품용으로 1대를 추가하되 그 추가 제품은 50% 가격으로 공급받기로 하였다. 그리고 그 할인된 가격을 기준으로 관세를 납부하였다면 당신은 관세를 포탈한 것이 된다. 왜냐하면 그 추가 제품 역시 1백% 가격에 대한 관세를 납부하여야 하기 때문이다.

민을 만한 수출자가 자금운영에 문제가 있음을 설명하면서 당신이 선지급을 해주면 10%를 할인하겠다고 하여 당신은 90%의 가격만 지불하였고, 관세 역시 그 할인된 가격을 기준으로 납부하였다. 이것 역시 안 된다. 수출자의 금융비용을 당신이 지불한 것으로 간주되기 때문이다.

환율에 변동이 생겨 수출자에게 가격 할인을 요구하였고, 10%의 할인을 받아 할인가격을 기준으로 관세를 납부하였다. 이것 역시 인정받지 못한다. 한국 내 수입자가 겪는 환율 변동 문제는 거래 가격을 결정하는 데 있어 할인요소로 간주될 수 없기 때문이다.

어떤 회사에서 물품을 수입하여 보세구역에 보관하였으나 부도가 났고 때문에 해

외 수출자는 급히 당신에게 반값에 사라고 하여 당신은 반값에 구매하였다. 관세는 반만 납부하였다. 그러나 좋아하지 말라. 당신은 관세를 50% 포탈한 것이다.

이상의 모든 경우들이 부드러운 말로 하면 ‘관세를 잘못 납부한’ 경우들이고 법적으로 말하면 ‘관세를 포탈한’ 경우들이다. 관세법에서는 모르고 한 행위도 처벌을 받음을 다시 한 번 명심하라. 필자는 이런 사례들을 당신에게 하루 종일 들려줄 수 있다.

아마도 당신이 위에서 언급한 경우의 당사자라면 무척이나 억울하다고 생각할 것이다. 그러나 당신의 무역거래를 조사하는 사람들은 당신이 아무리 성실하고 정직하게 살아온 사람이건 간에 일단은 탈세를 하고자 애쓰는 사람으로 믿을지도 모른다. 그게 그 사람들의 일이다. 게다가 관세청은 국정원, 검찰, 경찰 등과 함께 수사권을 갖고 있으며 감청을 하는 곳이다. 도청은 물론 팩스도 감청할 수 있고 기타 등등 여러 가지다.

관세사가 다 해결하여 줄 것이라고? 꿈에서 깨어나라. 대한민국의 모든 수입신고는 관세사를 통해 이루어진다. 그리고 수없이 많은 무역거래들이 매년 관세를 추징당하거나 거래 당사자들이 검찰에 고발된다. 관세사가 처벌을 받는 것은 아니다. 관세청에 오래 근무한 덕분에 자동으로 관세사가 된 사람들이 많은데 어찌 관세청에서 옛 형제들을 처벌하는 법을 만들겠는가.

그렇다면 어떻게 해야 관세법을 잘 지키며 무역을 할 수 있을까? 독자들은 그것이 궁금할 것이다. 관세법을 공부하면 문제는 해결될까? 아니다. 변호사들도 관세법은 잘 모른다. 아무리 관세법을 통째로 외운다고 하여도 내가 말한 사례들 같은 것은 전혀 나오지 않는다. 관세포탈죄를 범하지 않고서도 관세를 합법적으로 절세하는 방법은 없을까?

다음 호에서 그 방법을 알아본다.



관세법 모르면 재산 몽땅 날릴 수 있다

관세포탈 벌금, 포탈액의 5배... 포탈 횟수 많으면 벌금 기하급수적으로 증가

대우가 우크라이나에 자동차를 수출할 때 국경 근처에서 분해하여 현지 공장에서 조립한 것으로 위장하였다는 보도가 있었다. 우크라이나는 수입 완성차에는 30%의 관세가 부과되지만 분해차에는 관세가 면제된다. 그렇다면 몇 개의 부품으로 나누어져 있으면 분해차로 인정되는가를 살펴보고 그 요건을 맞추면 된다.

문제는 우크라이나 관세청의 해석이다. 관세를 포탈하기 위한 행위로 볼 것인가 아닌가는 그 나라 관세청의 해석에 따르게 되며 수출국인 한국에서 알가알부할 논제가 아니다. 우크라이나 관세청에서는 대우의 분해차 수입을 합법으로 인정하였다.

관세포탈은 밀수와는 다르다. 밀수는 세관 몰래 들어오는 것이지만 관세포탈은 수입신고를 하였지만 관세를 덜 내는 쪽으로 신고한 것으로 간주되는 경우이다. 여기서 당신이 염두에 두어야 할 사실은 당신은 당신 자신이 어떠한 절세 시도도 하지 않았고 그저 정직하게 관세를 모두 납부하였다고 스스로 생각하는데도 불구하고 관세청에서는 관세를 포탈하였다고 추궁을 하는 경우가 있다는 점이다.

먼저 관세포탈에 대한 처벌 규정을 살펴보자. 그 처벌은 지난번에 설명한 밀수보다는 가볍지만 여전히 섬뜩하다. 예를 들어 2명이 원가 2억원에 해당되는 물품을 수입하면서 관세는 1천만원만 납부하면 되는 줄로 알고 그렇게 하였다가 관세청에 의해 3천만원을 납부하여야 한다고 통보받았다고 가정하자.

이 때 모르고 한 행위도 처벌은 똑같으므로 관세청에 의하여 검찰에 고발되게 되면 벌금은 관세포탈액의 5배 또는 물품 원가 중 높은 금액 이하의 벌금을 내야 하는데 포탈액이 2천만원이므로 관세포탈액의 5배는 1억원이며 물품 원가가 2억원이므로 그 중 큰 금액인 2억원이 벌금 상한선이 된다. 2명이 각자 실제로 내야 할 벌금은 많이 삭감되지만 여전히 탈루한 관세의 몇 배가 될 것이다. 벌금을 내지 않으

면 별도로 3년 정도 징역을 더 살아야 한다.

현실 속에서 그 정도 금액으로는 검찰에 고발되지 않고 추징 관세를 벌과금과 함께 납부하는 것으로 끝나게 되지만 무역 거래는 언제나 지속적으로 이루어지기 때문에 그 행위가 10회 있었다면 포탈액수는 기하급수적으로 늘어나게 된다. 검찰에 고발하느냐 하지 않느냐는 권한은 전적으로 세관 직원들에게만 있다. 심지어 검찰에서도 세관의 고발이 없으면 밀수범이라 할지라도 공소를 할 수 없다는 것을 명심하라.

내가 세관원이라고 하자. 내가 당신을 조사하는데 당신이 뻗뻗하게 건방을 떨면서 버티면 나는 당신을 검찰에 고발하여 고생을 좀 시킬 수도 있음을 넌지시 알려주고 싶어질 것이다. 그리고 당신은 아마도 순수히 내가 말하는 포탈세액을 납부하는 것이 신상에 좋을 것 같다는 깨달음을 갖게 되지 않을까.

물론 당신은 관세포탈 같은 것은 꿈도 꾸지 않는 선량한 사람일 것이다. 예를 들어보자. 당신이 수출자에게 10달러를 주고 어떤 물품을 수입하였는데 관세는 10%라고 가정하자. 이제 당신의 통관 후 원가는 11달러가 된다. 그런데 막상 국내에서 팔아보니 국내 시장 가격은 8달러에 불과하여 결국 당신은 3달러를 손해 보았다.

그래서 두번째 수입에서는 수출자에게 지난번에 3달러씩 밀졌으니 그 손해도 만회하여야 하므로 이번에는 4.54달러에 달라고 하였고 상대방이 이에 동의하여 4.54달러에 수입하였다. 10% 관세를 납부한 통관 후 원가는 4.99달러가 되며 시장가격 8달러에 판매하여 3달러 정도의 이득이 생겼지만 처음 수입하였을 때 손해본 3달러를 보충하여야 하므로 결국 이득은 0이 된다.

당신이 이런 거래를 하였다면 당신은 두번째 거래에서 관세포탈을 한 것이다. 왜냐하면 무역거래에서 1회의 거래는 그 거래로 종결되는 것으로 간주되기 때문이다.

지난번 거래에서는 지나치게 비싸게 샀기에 이번 거래에서는 손해를 보상받아 싸게 수입하였을 뿐이며 따라서 1회 수입시에는 관세를 더 많이 냈고 2회 수입시에는

관세를 당연히 털 내게 된 것이지 그것이 왜 관세포탈이란 말이냐고 따져보았자 소용없다.

이 경우에서 두 번째 수입가격의 과세기준 가격을 관세청에서 얼마로 정하게 되는지는 복잡한 문제이므로 여기서는 생략한다. 다만 관세청에서는 당신이 관세를 더 낸 것에 대하여서는 아무 소리 하지 않는다는 것을 기억하라. 되돌려 주는 것도 아니다.

관세청에서는 당신이 관세를 털 내었다고 생각되는 경우만을 묻고 늘어진다. 왜 그럴까? 법이 그렇기 때문이다. 당신으로서는 억울하다고 생각될 경우들을 다음 회에 좀더 살펴보기로 하자.



韓國에서 가장 무서운 법, 관세법!

관세 포탈죄, 추징금과 벌금 가장 많아... 모르고 한 행위도 처벌 받아

「빛의 도시」는 마르코폴로보다 3년 먼저 중국에 당도한 유대상인 야콥 단코나가 본 13세기 중국의 항구도시 짜이툰의 모습을 그리고 있다. 짜이툰은 오늘날 푸지엔성(福建省) 취앤저우(泉州)를 말하는데 그가 도착하던 날 그 항구에는 아라비아, 인도, 이탈리아 및 다른 프랑크 지역 왕국들은 물론 북방의 먼 나라들에서 온 선박들이 최소한 1만5천 척에 달하였다고 한다. 물론 허풍이 들어간 숫자이겠지만 이미 그 당시에 전세계를 상대로 하는 무역이 성행하고 있었음은 틀림없다.

무역이라는 말은 아직도 많은 사람을 들뜨게 한다. 외국 사람들과 대화를 하면서 해외로 출장도 다니고 얼마나 좋아 보이는가. 잘 하면 돈도 벌 수 있다. 우물 안 개구리처럼 한국 내에서만 움직이는 것이 아니라 전세계를 돌아다니며 지구인으로서

의 삶을 즐길 수도 있지 않은가. 나도 그런 꿈을 꾸며 무역을 하였었고, 70여 개국을 돌아다니며 삼각무역을 비롯한 많은 경험을 하였다.

수많은 사람들이 무역에 대해 배우려고 하고 오퍼상을 꿈꾼다. 지난해 말 현재 국내 무역업체는 이미 8만7천8백37개사에 달할 정도로 많다. 최인호 씨의 대하소설 「상도」의 주인공 임상옥(1779~1855) 역시 인삼무역의 대부였다.

하지만 무역의 실무로 들어가면 관세법이 있다. 이 법의 실체를 뜻밖에도 무역인들조차 제대로 알지 못한다. 수입무역쪽을 먼저 살펴보자. 우리나라 재정 수입의 25%는 관세에 의존하며 한때 밀수는 강간, 살인과 동일한 범죄로 취급 받았고, 관세법은 우리나라 법 중에서 아마도 가장 무서운 법이라고 말해도 과언이 아니다. 14세 미만의 어린이가 형사 사건에 연루되면 처벌받지 않으나 관세법을 위반하면 처벌할 수 있다. 벌금형일 경우 일반적으로는 주도자가 처벌을 제일 크게 받으나 관세법인 경우에는 사장이건 사환이건 간에 벌금액이 똑같으며 정상 참작을 배제한다. 모르고 한 행위는 일반적으로 벌받지 않으나 관세법에서는 천만의 말씀이다.

예를 들어 당신이 회사에서 1억원을 빼돌려 탈세를 한 일이 적발되었다면 몇 명이 공모하였건 간에 그 금액의 80~1백10% 정도를 납부하면 사건은 종결될 수 있다. 탈세액이 2억원을 넘어가면 국세청에서 당신을 검찰에 고발 조치를 할 수는 있으나 현실적으로는 대단한 악질이 아니라면 대부분 그 정도까지는 가지 않는다. 왜냐하면 탈세범을 모두 검찰에 고발 조치하게 되면 아마도 대부분의 자영업자는 모두 구속되어야 하고 검찰 행정은 마비될 것이 뻔하기 때문이다.

그러나 관세법은 그렇지 않다. 4명이 공모를 하여 원가 2억원 상당의 물건을 밀수로 들여와 관세 3천만원을 포탈하고 물건을 2억6천만원에 다 팔아 먹었는데 나중에 적발이 되었다고 치자. 4명이 실제로 이득을 본 것은 6천만원이다. 하지만 이 네 사람은 모두 구속될 것이며 물건 판매가격 2억6천만원에 해당되는 추징금을 부여 받는다. 벌금도 내야 한다. 밀수일 경우 벌금은 관세액의 10배와 물품 원가 중

높은 금액 이하에 상당하는 금액이 부여되는 데, 위의 경우 관세액의 10배가 3억원
 이므로 벌금 액수는 최고 3억원이 된다. 보통 이 벌금은 최고 금액의 40%선인 1억
 2천만원 정도로 낮추어진다. 그러나 이 벌금은 4명에게 분산되는 것이 아니다. 4명
 각자에게 1억2천만원씩 부과되고 추징금 2억6천만원만 4명에게 분산된다. 즉 4사
 람이 내야 할 총 금액은 7억4천만원이 되고 콩밥은 별도로 먹어야 하는데 물품 원
 가가 2억원 이상이기예 특정범죄 가중 처벌법에 따라 3년 이상의 징역형을 받는다.

그 밀수 품목이 운반 도중 바다에 빠져 미수에 그쳤을지라도 처벌은 똑같으며 그
 러한 밀수를 준비만 하였어도 관세법에서는 밀수를 실제로 행한 자와 똑같이 취급
 한다. 결국 관세 3천만원을 아끼려다가 4명 모두 엄청난 대가를 치뤄야 하는 것이
 다. 벌금을 내지 않으면 붙잡혀가 그 액수만큼 별도로 징역을 몇 년 더 살아야 한
 다. 추징금은 자기 명의의 재산이 없으면 전두환, 노태우 전 대통령들처럼 안내고
 버틸 수도 있다. 추징금을 내지 않았다고 붙잡아가지는 않지만 자기 명의 재산이
 있으면 모조리 차압 당한다.

밀수에 대하여 설명한 이유는 관세법이 무서운 법이라는 것을 상기시키기 위함이다.

당신은 밀수를 할 생각이 전혀 없다고? 나도 그렇다. 문제는 관세 포탈죄이다. 왜
 냐하면 모든 무역 거래에는 관세청에서 볼 때 관세포탈 행위로 볼 수도 있는 요지
 가 얼마든지 생길 수 있기 때문이다.



싸워봤자 나만 손해본다!

한국법 애매모호한 규정 많아 담당 공무원 재량권 커

1990년 숙명여대 이영란 교수가 서울의 대학생 3백67명을 대상으로 실시한 설

문조사 결과에 의하면 ‘우리나라의 법은 누구에게나 공평하다’ 라는 설문에 대해 82%의 학생들이 그렇지 않다고 대답했다. ‘관청을 상대로 하여 고소한다고 해도 보통 사람들은 이기기 힘들다’ 는 설문에는 51.2%가 동감을 표시했다.

‘법을 잘 안 지키는 사람일지라도 얼마든지 좋은 사람일 수 있다’ 는 설문에는 81%가 긍정적이었다.

그로부터 10여 년이 지났지만 금년 2월 23일 한 심포지엄에서 제프리 존스 주한 미국 상공회의소 회장은 이런 말을 하였다. “한국의 국민이나 기업 모두 법을 지키려는 생각을 가져야 한다. 그리고 정부는 국민들이 지킬 수 있도록 현실적인 법을 만들어야 한다.” 이는 한국의 법은 현실적이 아니기 때문에 모두가 법을 무시하고 있다는 말이다.

외국 상공회의소들이 매년 본국 정부의 압력을 기대하며 본국에 보내는 통상현안들 속에 거의 언제나 끼여 있는 것 중의 하나도 ‘한국의 법은 애매모호하다 (ambiguous)’ 는 것이다. 어느 외국인 경영자가 내게 이런 말을 한 적이 있다. “산업보건기준에 관한 법에 따라 공장에 배기시설을 했더니 공무원으로부터 ‘적절치 못하니 다시 하라’ 는 지시를 받았는데 법에는 ‘적절한 배기처리장치를 설치하라’ 고만 되어 있다. ‘적절한 혹은 적당한’ 같은 말이 한국법에 너무나 자주 나오고, 무엇이 적당한 것이고 적절한 것인지에 대한 해석의 결정권이 담당 공무원의 주관에 달려 있으니 부패가 생겨날 수밖에 없지 않은가.”

실제로 2000년판 대한민국 현행법령 CD-ROM(보인기술 발매)에서 ‘적당한’ 이라는 말을 검색하면 그 말이 한 번 이상 들어간 분야가 1백 29개이며 ‘적절한’ 이라는 말 역시 2백 38개 분야에서 반복적으로 사용되고 있다. 즉 대한민국의 거의 모든 법에 그런 단어가 사용되고 있다는 말이다. 하나 더 언급하면 수많은 인허가 법규들에는 ‘기타 필요하다고 생각되는 경우’ 라는 조항이 대부분 붙어 있는데 그게 어떤 경우인지는 담당 공무원들만 안다. 한국을 위시한 아시아의 공무원들은 이렇게

법 테두리 안에 권력의 기반을 마련해 놓고 그 권력을 바탕으로 하여 우매한 민중을 다스리겠다는 엘리트 의식에 사로잡혀 있으며 절대 민간인들과의 싸움에서 지려고 하지 않는다.

내가 직접 겪은 일이다. 건축법에 의하면 층고가 1.5 미터 이하의 공간은 바닥 면적에 삽입되지 않는 다락으로 인정받는다. 층고는 평균 높이를 말한다. 그러나 내가 만난 어느 건축과장은 이렇게 말하였다. “그건 그거고 내가 과장으로 있는 한 평균은 안돼.” 이런 경우 나는 그 사람과 싸우려 하지 않는다. 내가 건축법 시행령 119조를 내밀어 보았자 이번에는 다른 구실로 나를 애먹일 게 뻔하기 때문이다.

나는 이러한 현실이 고쳐져야 한다고 믿지만 세상을 바꾸겠다는 어떤 사명감은 별로 없다. 권력을 쥔 자가 쉽사리 그것을 포기할 리 없다고 믿기 때문이다. 나는 이런 현실 밑에서 어떻게 살 것인가만 궁리하여 왔다. 물론 처음에는 나도 법을 근거로 그들과 싸워보기도 했다. 사업의 규모가 일정 수준을 넘어서게 되면 필연적으로 공무원들과 부딪히게 되지 않는가. 그러나 수차례 싸워 본 후 내가 터득한 것은 ‘싸워봤자 나만 더 손해본다’는 사실이다. 그래도 세상을 변화시키려면 싸워야 한다고? 당신이나 그렇게 해라. 나는 이미 그런 싸움에 지칠 대로 지쳤다.

당신에게 충고하려는 것은 당신이 무슨 일을 새로 하려고 한다면 반드시 관련 법규를 찾아보는 것은 물론 귀찮더라도 주무 부서의 공무원들의 의견을 먼저 구하라는 것이다. 이때 당신이 법을 알고 있다는 인상은 가능한 주지 말라. 건방을 떠는 것으로 비쳐지기 일쑤이다. 엘리트 의식이 가득한 사람들 앞에서 당신의 똑똑함을 드러내지 말라는 말이다. 물론 서면 질의도 필요하다. 하지만 이때 담당 부서의 답변은 대부분 애매하게 주어진다. 그들은 절대 자기들이 아는 것을 솔직하게 털어놓는 법이 별로 없다. 그게 밥줄이라고 생각하기 때문이다. 그러므로 사전에 방문하여 공손하게 담당자들의 ‘고견’을 구한 뒤에 비로소 서면 질의를 하는 것이 좋다. 외국계 회사들처럼 변호사의 의견을 먼저 구하는 것은 별로 바람직하지 않다. 변호

사들의 답변은 보통 ‘이럴 경우에는 이렇게 되고, 저럴 경우에는 저렇게 된다’는 식이니까.



法和 친구가 되라!

무슨 일을 하든 법이 요구하는 바를 알아야… 법 공부는 부자가 되는 지름길

덴젤 워싱턴이 주인공으로 나온 영화 ‘허리케인 카터’는 실화를 영화로 만든 것이다. 1966년 미국의 한 술집에서 백인이 흑인 괴한에게 사살 당하는 사건이 발생한다. 복싱 프로선수 루빈 허리케인 카터가 그 술집을 나온 지 얼마 되지 않아 발생한 사건이었다. 허리케인 카터가 어렸을 때부터 그에게 족쇄를 채워왔던 형사는 카터 일행을 살인 용의자로 몰아간다.

사건 당일의 모든 증거는 조작되고 결국 카터는 무려 3개의 종신형을 받는다. 그리고 20여 년이 지난 뒤 우연히 카터가 감옥에서 쓴 책을 읽은 캐나다 청년들이 한 흑인 소년과 함께 그의 무고함을 믿고 미국으로 건너온다. 그들은 감옥 건너편에 아파트까지 얻어 놓고 살면서 모든 사건서류를 재검토하고 거짓 증거들을 찾아낸 뒤 재심을 청구한다. 1985년 7월 드디어 그는 무죄 판결을 받는다.

이 영화에서 나는 두 가지를 느꼈다. 첫째, 법률 전문가도 아니고 미국인도 아닌 캐나다 젊은이들이 찾아낸 거짓 증거들을 어째서 변호사들은 찾아내지 못했다는 말인가 하는 점이고 둘째, 진실은 언제라도 밝혀지지만 종종 시간이 지나치게 많이 소요된다는 것이었다.

이제 이런 경우를 한번 가정해 보자. 당신은 친구들과하고 거나하게 한잔하고 나서 집으로 가는 길이다. 맞은 편에서 누군가가 빈 소주 병을 들고 오더니 당신 앞에서

병목을 깨고 자기 이마를 스스로 찌르고 나서 병은 길에 집어던져 박살을 내고 소리소리 지른다.

“아니 이 놈이 술을 쳐먹으려면 곱게 쳐먹지 멀쩡한 사람을 찌르네. 아이구 나 죽는다. 사람 살려!”

얼마 후 당신과 그 사람은 파출소에 앉아 있다. 당신은 술이 취해 있고 다른 한 사람은 술도 안 마셨고 이마에서 피가 줄줄 흐른다.

현장을 목격한 사람은 아무도 없다. 경찰은 어떻게 판단할까? 당신이 가해자이고 구속 시켜야 한다고 생각하지 않을까?

그런 상황에서 당신은 어떻게 빠져 나오겠는가? 진실은 언제나 밝혀지므로 변호사가 당신의 무죄를 입증해줄까? 평상시에 착실하고 선량한 시민임을 입증한다면 문제가 해결될까? 술에 취해 있었는데 누가 당신 말을 믿어줄까? 나는 그런 처지에서 당신이 빠져 나오는 가장 빠른 방법은 그 못된 놈과 빨리 타협을 보는 것이라고 믿는다.

나의 아버지는 사기 사건에 휘말리면서 6년 동안 재판을 한 끝에 결국 원통함 때문에 심장마비로 돌아가셨다. 내가 어릴 때 보았던 그 재판서류는 1만 페이지가 넘었다. 통행금지가 있었던 초등학교 6학년 때의 일이다.

어느 겨울날 통금이 해제되자마자 부모님이 나를 데려간 곳은 법원 건물의 돌담 길이었다. 부모님은 내게 무엇인가를 주면서 돌담길 밑의 흙을 맨손으로 파고 그것을 묻으라고 했다. 졸음과 추위를 못 이기면서도 나는 맨손으로 징징 울면서 얼어 붙은 흙을 판 후 그것을 묻었다. 나중에 알게 된 사실이지만 그것은 부적이었다. 그 날 오전에 법원 판결이 있는데 점쟁이가 그 부적을 장남이 맨손으로 파묻으면 이긴다고 했다는 것이다.

하지만 그 날 오후 우리 집은 울음 바다였다. 재판에 진 것이다. 어린 나는 그것이 무슨 의미인지도 잘 모르고 덩달아 울었다. 그 경험 덕분에 나는 법의 한계를 일

찍 배웠으며, 이 세상에는 착하고 좋은 사람들만 사는 것이 아니라는 것도 알았다.

무슨 일을 하던지 간에 관련된 모든 법, 시행령, 시행규칙, 훈령 등등을 찾아내어 공부하는 습관이 그래서 생겨났고 이 습관은 내가 사업을 하거나 부자가 되는 데 절대적인 도움을 줬다.

예를 들어 부동산 경매 역시 법을 많이 아는 사람이 돈을 버는 게임 아닌가. 예전에는 모두 책을 뒤져야 했지만 요즘은 법률 관련 검색 사이트도 많고 한 장의 시디롬에 현행 법령이 모두 다 담겨 나온다. 법이 요구하는 것들이 무엇인지를 알고 법의 친구가 되어라. 그것이 당신의 가치를 올려준다.



건폐율과 용적률이 부동산 투자의 핵심

부동산으로 돈 벌려면 건폐율과 용적률 관련 법규정에 밝아야

일반인들이 건축주가 될 기회는 평생에 한두 번도 되지 않는 경우가 대부분이다. 때문에 사람들은 부동산이 위치한 지번에 법적으로 주어지는 건축 제한 조건들에 대하여 민감하지 않으며 전문가들에게 일임하는 경향이 높다. 그러나 대지이건 건물이건 간에 부동산을 매입한다면 매입자 자신이 그 제한 조건들을 어느 정도는 알아야 수익률을 가늠해 볼 수 있고 제대로 투자를 할 수 있다.

투자자의 입장에서 알아야 할 사항들 중 가장 중요한 것은 건폐율과 용적률이다. 건폐율은 대지면적에 대한 건축면적의 비율을 말한다. 용적률은 대지면적에 대한 지상층 바닥면적 합계의 비율이다. 건폐율과 용적률은 지역마다 다르다. 이제 이 말이 무엇을 의미하는지 하나씩 살펴보자.

대지면적은 토지대장에 나와 있는 면적이 기준이 되며 하늘에서 수직으로 내려다

보았을 때의 면적을 기준으로 삼는다. 대지가 언덕에 있다고 해서 실측 면적으로 계산하지는 않는다는 말이다. 뿐만 아니라 당신 소유로 등기가 되어 있는 대지라고 해서 그 면적 전체를 대지면적으로 생각할 수 있는 것도 아니다. 대지가 접한 도로의 폭이 기준도로 미달인 경우 도로 확보를 위해 건축물을 후퇴시켜야 하는데 이렇게 후퇴된 부분은 대지면적 산입에서 제외되기 때문이다.

한편 건축면적이란 건물 전체의 면적을 의미하는 것이 아니라 대지면적과 마찬가지로 건물을 하늘에서 수직으로 내려다 보았을 때 보이는 면적을 말한다. 수평으로 투영시켜 보는 면적이기 때문에 수평투영면적이라고도 한다.

이때 외부 벽체의 바깥선이 기준이 되는 것은 아니며 벽체의 중심선을 기준으로 계산하기 때문에 건축물을 실제로 위에서 내려다볼 때 눈에 보이는 면적은 건축면적 보다 조금 더 크다. 땅값이 비싼 지역의 주택에서 이 건축면적을 조금이라도 더 얻어내고 싶다면 태양열 에너지를 주된 에너지로 사용하면 약간의 특혜가 주어진다 하는 것도 알아두면 좋다.

1백평 대지에 건폐율이 60%라면 건물을 위에서 내려다보았을 때의 면적이 60평을 넘을 수 없다는 뜻이다. 하지만 건축물이 성냥곽처럼 반듯한 육면체로만 세워지는 것은 아니어서 실제로 건축면적을 산정하는 일은 단순하지가 않다.

건축면적에 포함시키지 않는 예외가 있기 때문인데 이를 테면 처마나 차양, 단독 주택이나 공동주택의 발코니(주택이 아닌 건물의 발코니는 제외된다) 등 외벽으로부터 튀어나온 구조물들은 튀어나온 끝에서 1m를 후퇴하여 계산한다.

여기서 알 수 있듯이 일반 건물에서 건축면적을 증가시키지 않고 처마가 벽체로부터 튀어나올 수 있는 거리는 1m 뿐이다. 주택의 현관 위에 처마를 넓게 만들면 출입시에 비를 피할 수 있을 것이다. 하지만 동시에 출입하는 사람이 서너 명만 되면 그 1m의 폭으로는 비를 막을 수 없다. 그래서 현실에서는 폭을 2m 이상으로 만들고 그 처마 넓이의 절반은 구멍을 뚫어 놓는다. 이렇게 하면 그 처마의 폭이 1m

로 인정받기 때문이다. 물론 나중에 그 구멍은 거주자가 유리 같은 것으로 덮어 놓게 된다. 그 구멍을 막아버리게 되면 법을 위반하게 되어 제재를 받는다.

그 어느 경우에서든지 지상에서 1m 이상의 높이에 있는 것은 모두 건축면적에 포함된다.

건축면적이 얼마로 계산되는가 하는 문제는 법이 요구하는 건폐율을 만족시키는가 아닌가를 직접 결정짓기 때문에 대단히 민감하므로 건축면적에 포함이 안되도록 하는 경우들이 어떠한 것이 있는지를 미리 염두에 두어야 한다.

이것은 요즘 유행하는 리노베이션을 할 때 역시 핵심적인 확인 사항이다. 건폐율이 현재의 규정보다 더 완화되어 있던 시기에 지어진 건축물의 경우 재건축을 하게 되면 기존 건물보다 면적이 작은 건물을 갖게 되기 때문이다.

기존 건물의 사용면적을 더 늘리려는 경우 역시 그 증가된 면적이 건축면적에 포함되어도 괜찮은지 아닌지를 판가름하여야 한다. 건축 관련 공무원들의 일차적 의무는 모든 불법 건축물에 대하여 제재를 가하는 것임을 명심하라. 그냥 한 번만 봐달라고 떼를 쓰는 일은 하지 말라는 말이다.



정리해고의 사회학

전쟁터에서 휴머니즘을 찾지 마라.

고정비용을 줄이고 효율을 높이기 위해 감원이 불가피한가? 그렇다면 과감하게 해고하라. 기업은 자식을 기르는 부모가 아니다. 정리해고를 하되 냉철하고 합리적으로 하라. 칼은 함부로 휘두르는 게 아니다. 하지만 당신이 무능한 경영자라면 해고 영순위는 바로 당신이다.

오래 전에 부동산 경매로 부를 늘리기 시작했을 때 어떤 이가 이렇게 조언했다. “경매 물건에는 가진 것 없는 사람들의 한이 서려 있다. 뭔가 잘해보려고 하다가 일이 잘못되어 담보로 잡힌 물건을 날리게 됐기 때문이다. 불행해진 사람들의 사정을 이용해 돈을 벌려는 것은 재고해봐야 하지 않겠나?” 틀린 말은 아니었다. 경매물건 중에는 입주자가 어이없이 전세금을 날리고 거리로 나왔게 된 경우가 많다. 그들을 생각하면 경매에 참여하는 것이 인간으로서 할 도리가 아닌 듯싶다. 하지만 담보를 받고 돈을 빌려준 사람을 생각하면 그 담보는 당연히 처리돼야 하는 물건이다. 윤리계임을 해본 적이 있는가. 늦은 밤 어느 약국에 강도가 들어왔다가 약사에게 발각돼 격투가 벌어졌다. 약사는 칼에 찔려 죽고 강도는 붙잡혔다. 당연히 당신은 강도가 나쁘다고 생각할 것이다.

그런데 다음날 신문에 이런 기사가 보도됐다. 그 약사는 불치병 특효약을 발명한 사람이고 강도는 찢어지게 가난한 사람인데, 강도의 아내는 그 불치병으로 죽어가고 있다. 그는 전 재산을 팔아 100만 원을 들고 약을 사러 갔으나 약사는 1000만 원을 주지 않으면 절대로 안 판다고 했다. 그래서 결국 밤에 약을 훔치려고 들어왔다가 약사에게 들켰고 싸움이 벌어져 영겁결에 살인을 하게 된 것이다. 자, 이제는 누가 나쁜 놈인가. 의견을 말하기가 망설여지는가.

이번에는 그 다음날 신문에 또 다른 기사가 나왔다. 그 약사는 특효약을 발명하기 위해 전 재산을 바쳤으며, 그 때문에 아이들을 학교에도 보내지 못했고 이혼까지 당했다. 그런데 그 불치병은 1000만 명에 한 명꼴로 걸리는 병이라 특효약이라 해도 많이 팔릴 수는 없으며, 약사가 요구한 1000만 원은 그가 투자한 시간과 비용을 생각하면 너무나도 미미한 금액이었다. 당장 아이들을 학교에 보내려고 해도 그 정도의 돈은 필요했다. 자, 과연 누가 나쁜 사람인가? 누구도 이런 윤리계임에서 자신있게 ‘나쁜 놈’을 골라내긴 어려울 것이다.

경제에서도 이런 게임은 계속된다. 기업이 정리하고 계획을 발표하면 노조는 어

떻게 그럴 수 있느냐고 항의한다. 여기에서 질문을 하나 던지고 싶다. 당신에게 전세를 놓을 집이 하나 있다면 전세금을 얼마나 받겠는가? 시장가격에 따라 남들 받는 만큼 받겠다고 할 것이다. 전세로 들어올 사람의 개인적인 형편을 고려해 전셋값을 결정하는 주인은 없다. 그것이 자본주의를 움직이는 경제원리다.

당신에게 자녀가 둘 있는데 수입이 뻘해서 한 명만 대학에 보낼 수 있다고 가정하자. 일단 생활비도 줄여볼 것이고 집을 팔아 여유자금을 만들어 보기도 할 것이다. 하지만 그래도 안 된다면 성공 가능성이 있는 아이 한 명만 대학에 보내고 다른 아이는 진학을 포기시킬 수밖에 없지 않겠는가. 기업도 마찬가지다. 수익구조가 취약해지면 어쩔 수 없이 고정비를 줄이는 수밖에 없다. 어째서 경영자는 책임을 지지 않느냐고? 나도 그 점은 한심하다고 생각한다.

사업이나 투자를 통해 부를 축적하는 과정에 나는 경영자와 고용인의 대립이 빚어내는 갈등구조에 대해 나름대로 이해하고 소화하려 노력했다. 물론 지금의 나는 전형적인 부르주아에 속한다. 프랑스어 ‘부르주아(bourgeois)’ 라는 말이 ‘성 안에 있는 사람들’이라는 뜻이듯, 나는 분명 자본주의의 부자들이 사는 ‘성’ 안에 거주한다.

하지만 내가 청년기를 보낸 70년대 초는 산업화 시대의 정점이었고 춥고 배고픈 시절이었다. 그래서 최인훈의 소설 ‘광장’에서 이명훈이 ‘변증법(dialectic)’이란 단어만 보아도 가슴이 뛰었듯이 나는 ‘프롤레타리아’라는 단어를 보면 가슴이 찡했다.

존 스타인벡의 소설 ‘분노의 포도’는 1930년대에 전세계를 휩쓴 대공황이 시대적 배경이다. 가난한 농부 조드 일가는 대공황과 가뭄을 견디다 못해 고향을 버리기로 한다. 기술발전예 따른 농업 기계화도 그들의 고통을 키운다. 트랙터 기사 한 명 때문에 스무 세대가 입에 풀칠을 못 하게 되는 상황이 벌어진다.

그들은 캘리포니아에서 ‘수확인부 800명 모집. 고임금. 숙소 제공’이라는 광고

편단을 보고 길을 떠난다. 그들은 고물 자동차를 타고 새로 난 도로를 달린다. 그들의 꿈은 좋은 차를 갖는 것, 그리고 그 당시 봄을 일으키기 시작한 영화나 라디오와 관련된 일을 하는 것이었다.

하지만 부푼 꿈을 품고 도착했을 때에는 이미 수십만 명의 떠돌이 농민들이 모여 있었고, 임금은 너무도 낮은 수준으로 깎여 있었다. 결국 온 식구가 달려들어 하루 종일 일해도 한 끼를 때울 수 있는 수입밖에는 얻지 못했다. 그러다 노동자들 사이에서 투쟁의식이 싹트기도 했으나 불온사상으로 몰려 심한 박해를 받는다. 굶주림과 착취로 괴로움을 겪는 그들에게 잘 익은 포도는 이미 아름다운 열매가 아니었다. 그것은 '분노의 포도' 였다.

그들은 동맹파업에 들어가고 지주들은 폭력배를 불러들인다. 농민들 편인 목사는 폭력배들이 휘두른 곤봉에 맞아 죽고 만다. 조드의 맏아들 톰이 복수를 하지만 지주들에게 매수된 경찰의 추격을 받는다. 장마철이 되어 모두 창고에서 비를 피하고 있을 때 한 여인이 창고에서 해산을 하지만 아이는 죽는다. 여인은 굶주림으로 죽어가는 한 사나이의 입에 자신의 젖을 먹으라며 유방을 물려준다. 비가 그치면 그들은 또다시 고물 자동차를 몰고 살 길을 찾아 정처없이 떠난다.

이 소설의 줄거리는 세계화의 물결 속에 우리 사회가 겪고 있는 변혁에도 적용될 수 있을 것 같다. 구조조정으로 강제 퇴직하게 된 가장들, 일확천금의 대박을 꿈꾸는 사람들, 영화나 TV 같은 매체에서 화려하게 소개되는 스타들을 동경하는 젊은 이들, 정보화 시대에 걸맞는 신기술을 가진 사람들만 대접받는 사회, 최고경영자의 연봉은 천장 높은 줄 모르고 올라가지만, 사원들은 계약직으로 대체되면서 연봉이 깎이는 임금구조, 아내와 맞벌이를 해도 여전히 부모의 도움을 받지 않으면 작은 아파트 한 채 마련하기도 어려운 현실, '황금족' 이라고 불리는 부유층의 호사스러운 소비생활, 고물 컴퓨터로 '정보 고속도로' 를 기웃거리 보지만 정작 어디로 가야 할지 모르는 가난한 사람들...

어쨌든 당신이 포도농장 주인이라고 하자. 인부들에게 품삯을 얼마나 주겠는가? 남들이 주는 수준? 아주 후하게 노임을 지불한다면 당신의 포도는 경쟁자들의 것보다 비싸져 잘 팔리지 않을 것이다. 결국에는 농장이 폐쇄될지도 모른다.

이번에는 1970년대 우리 사회를 배경으로 한 조세희의 ‘난쟁이가 쏘아 올린 작은 공’을 보자. 난쟁이 아버지는 안 가져본 직업이 없을 만큼 열심히 일했지만 가진 것이라곤 무허가 건물 한 채뿐이다. 자식교육만큼은 남들처럼 시켜보려 하지만 결국엔 모두 학교를 그만두고 공장에 나가 일한다. 난쟁이가 가진 꿈은 모두가 행복하게 살 수 있을 거라는 희망을 쇠공에 실어 달을 향해 쏘아 올리는 것이다. 그는 그 꿈을 실행에 옮기지 못하고 종이비행기를 날리다 공장 굴뚝에서 떨어져 죽는다.

난쟁이의 장남인 영수는 아버지와는 달리 배움으로써 모든 것을 해결하려 했다. 하지만 그것도 성공으로 이어지지 못한다. 공장에서 부당한 임금과 비인간적인 대우에 항의하던 끝에 기업 총수를 죽이기로 결심하지만 총수의 동생을 죽이고 만다.

둘째 아들인 영호는 자기가 처한 현실을 극복하려고 노력하기보다는 모든 일에 회의적인 태도를 가진다. 무엇을 개선하려 해도 뜻대로 되는 일이 없자 삶에 지쳐 버린다. 명희와 영희는 어떻게 보면 현실을 극복하려는 의지가 강하지만 가장 큰 피해를 입는 여성을 대표한다. 그들은 공장에 다니며 몸을 팔게 된다. 가장 많이 희생되면서도 사회적으로는 가장 큰 비난을 받는다.

이 소설에서도 우리는 가진 자와 못 가진 자의 처절한 갈등을 볼 수 있다. 두 소설 모두에서 노동자들이 원하는 것은 노동법에 명시된 인간적 처우를 받는 것이었다. 불행하게도 산업화 시대에는 그런 최소한의 요구조차 무시하는 나쁜 자본가들이 많았다.

하지만 나는 적어도 지금 세상은 노동자를 부품화하던 전태일의 시대가 아니라고 믿는다. 노동법은 강화됐고 수많은 업체들이 인건비 상승과 노조와의 갈등을 피해 해외로 생산기지를 옮기고 있지 않은가. 하지만 여전히 적지않은 사람들의 머리 속

엔 아직도 산업화 시대의 망령이 따리를 들고 있다.

어느 사업에서든지 인사관리와 인건비는 큰 문제가 된다. 인건비를 최소화해 자본가의 배를 채우기 위함이 아니라 경쟁업체보다 고정비용을 적게 들여야 살아남기 때문이다. 무능한 직원들 때문에 인건비 부담이 가중된다면 하루라도 빨리 정리해야 한다.

기업이 어떤 특별한 기술을 갖고 있어 이익을 많이 내면 고용도 안정시킬 수 있다. 그러나 이득을 많이 내느냐 못 내느냐 하는 것 역시 직원들의 몫이다. 직원들이 생산성을 높이지 못하거나 부가가치를 창출하지 못하면 이득은 줄어들 수밖에 없다. “직원으로 뽑았으면 끝까지 회사가 책임을 져야 하는 것 아니냐”고 묻는다면 “회사가 자식 기르는 부모인 줄 아느냐”고 반문하고 싶다. 나는 아직도 그런 인식을 갖고 있는 사람들에게 덕담을 늘어놓거나 희망의 메시지를 주지는 못한다.

당신이 현재의 직장을 그만두고 다른 곳에 가서 받을 수 있는 임금을 학자들은 ‘기회비용’이라고 부른다. 이것은 피고용인 관점에서 추구하는 비용이다. 반면에 경영자는 당신을 새로운 사람으로 대체하는 데 들어가는 비용을 생각한다. 나는 이것을 ‘대체비용(replacement cost)’이라고 부른다.

당신의 대체비용은 낮는데 고용비용은 높다면 경영이 잘못되고 있는 것이다. 물론 대체비용은 철저하게 당신이 하는 일의 내용과 결과로 결정돼야 하며, 학벌이나 나이, 고향, 정치적 연줄 등과는 전혀 무관해야 한다. 당신이 처한 개인적 상황을 인간적으로 고려하는 휴머니즘도 철저하게 배제돼야 한다.

세계화의 물결 속에 이익을 추구하는 경제전쟁은 더욱 심화되는데도 사람들은 여전히 휴머니즘 향기가 그윽한 대안이 있다고 믿는 것 같다. 안타까운 것은 경제전쟁이라는 말을 들어도 남의 일처럼 여기는 사람들이 의외로 많다는 점이다. 내 눈에는 지금 사방에서 날아다니는 총탄들, 여기저기에 폭탄이 떨어져 땅이 움푹푹 패고 건물이 무너지는 광경이 선명하게 보인다. ‘분노의 포도’에 나오는 여인이 굶

주린 남자에게 젖을 물려주고, 난쟁이가 작은 공을 쏘아올리려 한다고 해서 전쟁터에도 그런 희망이 있다고 믿는다면 몽상가 아니면 문학소년이다.

살벌한 경제전쟁을 종식시킬, 앤서니 기든스의 ‘제3의 길’ 같은 것은 과연 있는 것일까? ‘파이낸셜 타임스’ 칼럼니스트 마틴 울프는 제3의 길을 가리켜 “유럽의 문제해결에 전혀 도움을 줄 수 없는 화려한 수식어에 불과하다”고 했다.

제3의 길이 있든 없든 분명한 것이 하나 있다. 적어도 이 글을 쓰는 나 자신이 살아 있는 동안에는 그런 길이 세상에 나타나지 않을 것이라는 점이다. 그 길이 마련되기 전에 나는, 어찌면 당신도 이 세상을 떠난다.

그러니 당신이 경제활동을 하는 사람이라면 경제게임의 본질을 이해하고 그것에 맞게 변화하고 행동해야 한다. 총체적 중산층 국가로 불리던 일본마저 그 게임의 본질을 이해하고 실천하지 못해 중산층이 무너지고 있다.

이 게임은 지극히 단순하다. 누가 이익을 더 많이 낼 수 있는 구조를 갖췄는가, 그것뿐이다. 다른 이데올로기는 고려하지 않는다. 지역경제를 생각하거나 정치적인 고려를 하거나 근로자들의 기득권이나 생존권에 지나치게 신경을 쓰거나 하게 되면 그것은 곧 경쟁력 상실로 이어진다. 따라서 정부가 중소기업이나 무슨무슨 협회 제품을 우선 구매해주는 것이 과연 잘하는 처사인가에 대해 나는 의문을 갖는다. 어찌 보면 협회라는 진입장벽을 세워놓고 끼리끼리 해먹는 것같이 느껴지기 때문이다.

20만 명의 노동자를 해고했던 GE 총수 잭 웰치의 철학은 “사람에게 투자하라”는 것이다. 나도 그렇다. 사람에게 투자하는 것과 무자비한 정리해고가 모순으로 생각되는가. 루이스 빌이라는 사람이 이런 말을 했다. “이웃을 사랑하라. 그러나 누구와 이웃이 될 것인지 선택하라.” 나는 이렇게 말하고 싶다. “직원을 사랑하고 직원에게 투자하라. 그러나 누가 회사에 이득을 가져올 직원인지는 가려내자.”

근로자들의 요구에 따라 조만간 주 5일 근무제가 실시될 것 같다. 나는 사업상 수

많은 나라를 돌아다니면서 그 나라 사람들이 일하는 모습을 바로 옆에서 지켜보았다. 선진국에서 하루 8시간 근무와 주5일 근무제를 지키는 것은 대부분 공무원, 육체노동자, 하급 직원들이다. 다른 사람들, 특히 상급자들의 책임은 무한대다. 미국도 그렇고 유럽도 그렇다. 심지어 놀기 좋아한다는 프랑스도 그렇다. 하급 직원들과 육체노동자들도 근무시간에는 신문을 보거나 탄전을 피우지 않는다.

간부회의가 점심시간을 넘기면 대부분 샌드위치로 때운다. 외국 영화를 보면 상급자들이 일 때문에 가정을 소홀히 하는 바람에 아내에게 이혼을 당하는 장면이 부지기수다. 사장의 책상에는 처리해야 할 서류들이 높이 쌓여 있다. 책상이 말끔한 경우는 마피아 보스이거나 사기꾼이다. 그런데 한국 영화를 보면 사장이나 이사의 책상은 대부분 깨끗하게 청소되어 있고, 술 접대하러 다니다 알게 된 여자와 바람을 피우는 바람에 이혼을 당하면 당했지 절대 일 때문에 이혼 당하지는 않는다.

경제가 어려웠을 때 유럽은 근로자의 수를 줄이기보다는 근로시간을 줄여 전체 근로자를 겨냥한 휴머니즘을 실천했다. 이에 비해 미국은 냉혹하게 근로자 수를 줄였다. 세월이 지나자 그 유럽 기업들의 상당수가 미국 기업들에게 넘어갔다.

노동의 세계에서조차 악화가 양화를 구축한다. 아무리 변화와 자기 계발을 외쳐도 마이동풍으로 받아들이고 꿈쩍도 하지 않는 사람들은 어디에나 있다. 컴퓨터가 중요하다고 아무리 외쳐대도 간부급들 중엔 컴맹이 수도룩하다. 악화를 빨리 내보내는 것이 전체를 살리는 길이다.

레마르크의 휴머니즘 가득한 소설 '사랑할 때와 죽을 때'를 기억하는가. 히틀러가 일으킨 전쟁의 태풍 속에 공습은 계속되고 폐허만 남은 세상에서 주인공 그레비와 운명적인 여인 엘리자베스는 찰나적인 사랑에 빠진다. 눈 덮인 러시아 전선에서 휴가를 받고 온 그레비에게 엘리자베스의 사랑은 존재의 이유가 될 만큼 강렬하다. 죽음의 거리에서 피어난 두 사람의 사랑은 인간성에 대한 자각을 일깨움과 동시에 무엇으로도 갈라놓을 수 없는 사랑의 힘을 보여준다. 그러나 다시금 부대로 복귀한

주인공 그래비는 엘리자베스가 보낸 편지를 읽다가 자신이 살려준 빨치산에게 저격당해 허무하게 죽어간다.

가수 조성모의 '아시나요' 뮤직 비디오에서는 한 병사가 정글에서 베트남을 경계하지 않고 나비를 구경하다가 총에 맞아 죽는다. 전쟁터에서 전쟁의 법칙을 무시하고 휴머니즘을 찾으면 당신이 죽는다. 구조조정이 지지부진한 것은 전쟁의 법칙을 자꾸만 무시하기 때문이다.

나는 1997년 중순에 달러화를 샀다. 당시 환율이 800~900원이었는데 98년 초에 1800원까지 오르자 다 팔아치웠다. 나같은 사람 때문에 환란이 생겼다고 말하지 말라. 당신도 내일부터 기름값이 오른다고 하면 오늘 자동차를 몰고 주유소에 갈 것이며, 전쟁이 발발할 위험이 높아지면 슈퍼마켓으로 뛰어가 물건을 하나라도 더 사다 놓을 것이다.

내가 달러를 샀던 이유는 우리나라 근로자들의 생산성 때문이었다. 그때 미국 캘리포니아 지역의 평균 인건비는 3만 달러로 당시 환율로 환산하면 2400만 원이었는데, 내가 체험해본 바로는 한국에서 연봉 2400만 원 정도를 받는 근로자의 생산성이 미국인의 절반도 안 되었다.

하지만 물가는 정글 경제주의의 표본인 홍콩보다 더 비쌌고, 양복값은 생산성이 높은 일본보다도 비쌌다. 오죽했으면 홍콩으로 원정 쇼핑 가는 사람들이 줄을 잇고, 홍콩 시내 도처에 그들을 상대로 하는 한국 음식점들이 깔렸을까.

당신이 중소기업 사장이고, 해고하고 싶은 무능력한 직원이 있다면 우선 업무를 과다하게 안겨주고 수시로 업무 내용과 마감일을 변경하면 된다. 그 직원 앞에서는 절대로 웃지 마라. 업무가 과중하다며 인력을 충원해 달라고 하면 무시하라.

자기가 배워서 해도 될 일을 대부분 외부에 발주하는 직원이나 업무 매뉴얼 하나 제대로 만들어 놓지 않는 직원, 시키는 것 이외에는 도대체 할 줄 모르는 직원은 빨리 해고하라. 사장의 의견에 대해 반론을 펴지 못하거나 사장과 싸울 생각을 안 하

는 직원, 사장과 똑같은 취미를 새로 시작하면서 그것으로 친해지려고 애쓰는 직원도 역시 무용지물이다.

조직이 크고 정리할 사람이 누구인지 판단이 서지 않는다면 보고체계를 전자시스템이나 이메일 체계로 만들고 실무 기안자가 최초 작성한 문안이 모두에게 전달되도록 하라. 그리고 그 내용에 대해 관리자들이 어떤 의견을 제시하는지 관련자 모두에게 공개하도록 하라. 이때 아무런 의견도 제시하지 못하는 관리자는 허수아비라고 생각하면 틀림없다.

톰 피터스는 ‘혁신경영(The Circle of Innovation)’에서 어느 농구팀 경영자의 말을 인용하면서 “두 명이 언제나 같은 의견을 제시한다면 복제품을 갖고 있는 것이므로 한 명은 해고하라”고 권한다. 그 원칙대로 해고하라.

아울러 모든 간부의 시간별 근무내용을 보고 받아라. 시간이 남아 근무중에 사우나를 즐기거나 이발소에 가는 임원들을 잡아내라. 잭 웰치는 직무기술서를 쉽게 작성해서 모든 사람이 볼 수 있게 하라고 했다.

물론 이런 일은 당신이 경영자로서 떳떳해야 할 수 있다. 당신의 실력이 신통치 않고, 낙하산을 타고 내려와 다른 사람들 눈치나 보고 있거나, 골프에만 미쳐 있고, 비자금 마련이나 탈세에 혈안이 되어 있다면 당신은 그 누구도 해고해선 안 된다. 해고 영순위는 바로 당신이니까.

좀더 객관적이고 설득력 있는 해고 방법을 찾는다면 사장을 비롯한 모든 임직원을 대상으로 지식평가지험을 실시하고 그 결과에 따르면 된다. 가장 인건비가 많이 나가는 임원급들의 경우는 컴퓨터 시험만 보아도 절반은 털어낼 수 있다. 한국컨테이너관리공단처럼 인기투표를 해서 내보내는 코미디는 하지 마라.

철저하게 능력에 바탕을 둔 정리해고 방법은 전략적 평가(strategic evaluation)를 통한 것인데, 아래와 같은 질문을 전직원에게 주고 서로 무기명으로 평가하게 한다.

이 평가는 5가지로 나누어 시행한다. 같은 팀에 소속된 사람들끼리 하는 근거리 평가, 업무 협조가 이뤄지는 다른 팀에 소속된 사람들을 평가하는 원거리 평가, 상사들이 아래 직원들에게 하는 하향 평가, 부하 직원들이 상사들에게 하는 상향 평가, 자신을 스스로 평가하는 자기 평가가 그것이다. 최고경영자는 전 직원으로부터 무기명 평가를 받고 그 결과를 공개해야 한다.

각 질문에 대한 답은 ▲아주 부족하다 ▲부족하다 ▲보통이다 ▲많다 ▲아주 많
다로 하고 각각의 답에 대해 1~5점을 준다. 업종별 비중에 따라 어떤 항목은 점수
를 두 배로 계산할 수도 있을 것이다.

통계를 내보면 자기 평가의 평균점은 언제나 근거리 평가에서 나온 평점보다 1점
이상 높고 원거리 평가와 비슷한 수준을 보인다. 즉 자기 실력을 정확하게 모른다는
말이다. 자기 평가가 다른 평가 수치보다 현저히 높으면 자기 계발은 하지도 않
으면서 불만만 많은 사람이므로 조속히 내보내는 것이 좋다. 이 방법을 활용하면
다른 사람들은 능력이 있다고 보지만 경영자는 미처 능력을 알지 못했던 직원을 발
견하는 기쁜 경우도 있다.

여기에선 이 글을 읽는 독자들이 자기 자신을 평가할 수 있도록 문항을 만들어봤
다. 각 문항에서 복수 선택이 가능한 경우에는 높은 점수를 취하면 된다.

1. 전문성(업무에 필요한 전문지식을 충분히 갖췄는가);

업무를 보면서 다른 사람에게 자주 물어보면 1점,

담당 업무에 정통하면 2점,

경쟁사에 대해서도 잘 알고 있으면 3점,

해외 동향이나 업계의 미래에 대해 강의할 수 있는 수준이라면 5점,

다른 부서들의 업무도 잘 알고 있으면 10점.

2. 컴퓨터 사용능력;

전혀 모르면 1점,

문서작성과 메일을 사용하는 수준이면 2점,

필요한 정보를 인터넷에서 찾을 수 있고 엑셀을 조금 알면 3점,

엑셀에 능통하면 4점,

오피스 프로그램 전체를 능숙하게 활용한다면 10점.

3. 집중력(업무를 볼 때 산만하지 않으며 짧은 시간에 일을 처리하는가?);

업무 도중에 전화를 받았다가 다시 일에 집중하려 할 때 읽던 서류를 처음부터 다시 봐야 한다면 1점,

업무 중에 다른 사람들의 전화 통화내용이 귀에 다 들어오면 2점,

학창시절에 벼락치기로 시험공부를 했어도 중간은 갔다면 3점,

두 명하고 오목이나 바둑을 동시에 둘 수 있다면 4점,

서너 가지 업무를 동시 다발적으로 진행해도 문제가 없다면 5점.

4. 세심함(일을 할 때 세부적인 것들도 하나하나 챙겨나가는가);

빌딩 문을 열고 들어갈 때 뒤에 사람이 오는지 돌아보지 않는다면 1점,

차가 막혀 약속시간에 늦을 것 같을 때 상대방이 이해해주려니 생각하면 2점,

출서기를 할 때 반드시 순서를 확인한다면 5점,

상대방에게 일 처리를 부탁하고 난 뒤 반드시 결과를 확인한다면 7점,

두 번째 만난 여자(남자)가 커피에 설탕과 크림을 어떻게 넣는지 알고 대신 타 줄 수 있다면 10점.

5. 우선순위 판별력(가장 중요한 일이 무엇인지를 판별해 내는가);

실수로 연체료를 납부한 적이 있다면 1점,
시간에 쫓겨 건강진단을 놓친 적이 있다면 2점,
일의 진행에 대한 보고를 자주 하는 편이라면 3점,
전자제품을 샀을 때 반드시 설명서를 숙독한다면 4점,
세상 없어도 가족의 생일에는 일찍 귀가한다면 5점.

6. 현장 파악력(책상에만 앉아 있고 생산현장이나 판매현장을 등한시하는 것은 아닌가);

다른 사람들의 말만 주로 듣고 있다면 1점,
크로스 체크를 해본다면 3점,
현장에 가서 눈으로 직접 보아야 하는 성격이라면 4점,
직접 현장에서 정기적으로 일을 해본다면 10점.

7. 반권위주의(권위주의를 신봉하는 것은 아닌가);

명절 때 회사 상사들에게 인사를 다녀야 마음이 편하면 1점,
하급자가 올린 기안서를 내용이 아니라 토씨나 고쳐주는 스타일도 1점,
아버지 같은 상사를 원한다면 2점,
윗사람과 말할 때 언제나 눈을 본다면 3점,
상사와 크게 싸운 적이 있다면 5점.

8. 협상력(거래선 등과 협상을 하는 능력은 있는가);

“인간적으로 잘해봅시다”라고 말하는 스타일이면 1점,
협상 파트너의 학연, 지연 등을 찾으려 한다면 2점,

“전권을 갖고 있지 않아 허락을 받아야 한다”고 말한다면 3점,
협상에 대한 책을 3권 이상 읽었거나 세미나에 참가한 적이 있다면 5점,
협상 파트너가 할 만한 말을 미리 적어보고 윈-윈게임을 준비한다면 10점.

9. 문제해결 능력(뜻하지 않은 문제가 닥칠 때 당황하지 않고 독자적으로 해결할 수 있는 능력):

‘마마보이’ 라는 말을 자주 들으면 1점,
회사 일을 자주 가족에게 털어놓는다면 2점,
문제가 발생했을 때 즉시 상사에게 보고하면 3점,
문제 발생시 도움을 얻을 수 있는 경험자들을 찾아나서면 4점,
자신이 제시한 해결책이 대부분 채택된다면 10점.

10. 자기개발 의지(지식 축적을 위해 투자하는 시간은 얼마나 되는가. ‘교양 함양’ 과 관련된 시간은 제외):

일주일에5시간 미만은 1점,
5~10시간이면 2점,
11~15시간이면 5점,
16~20시간이면 8점,
20시간이 넘으면 10점.

11. 책임감(자신의 역할과 입장을 충분히 알고 책임을 전가하거나 회피하지 않는가):

고객과 분쟁이 생겼을 때 고객에게 “법대로 하라”고 한다면 1점,
“나는 담당자가 아니므로 내게 화내지 말라”고 하면 2점,
당신의 실수로 인해 회사에 손해가 발생했을 때 당신이 배상해야 한다고 생각하

면 5점,

말은 일을 하기 위해 개인적인 비용을 쓰기도 한다면 10점.

12. 인간관계(제반 인간관계를 원만하게 이끌어가면서 사람들로부터 도움을 끌어내는 능력);

사람들과 언성을 높이는 경우가 많으면 1점,

동종 업계에 친구가 많다면 2점,

장례식이나 각종 모임에 반드시 얼굴을 내민다면 3점,

다른 사람의 도움 요청에 적극적으로 응하는 성격이라면 5점,

거래관계가 끝난 사람들도 계속 만난다면 10점.

13. 외국어 능력;

잘 모르면 1점,

관광이나 쇼핑 정도는 할 수 있다면 2점,

읽고 쓰는 정도면 3점,

영문으로 된 법률 계약서를 이해할 수 있다면 7점,

외국인들과의 모임에서 한두 시간 이상 대화를 주도하며 웃고 떠들 수 있으면 10점.

14. 표현력(자신의 생각이나 문제를 정확하게 발표하고 글로 쓸 수 있는 능력);

수줍어하고 내성적인 성격이어서 발표를 두려워하면 1점,

씨놓은 원고만 읽어나가는 스타일이라면 2점,

정부 기관에 보내는 문서 작성에 문제가 없으면 3점,

연애편지를 잘 쓰면 5점,

평소에 말을 잘한다는 평가를 받아왔다면 10점.

15. 창의력(이미 알려진 방법 이외의 새로운 것들을 찾아 제시하는가);

고슴도치를 모델로 내세운 신문광고를 30분 동안 떠올려보라.

‘고슴도치도 제 자식은 예쁘다고 한다’는 말만 생각하면 1점,

그 밖에도 2~3개가 더 생각나면 3점,

4~5개면 7점,

6~7개면 10점,

8개 이상이면 15점.

16. 업무개선 능력;

지난 6개월간 개선한 것이 없으면 1점,

불편함을 아주 잘 참아내는 인내심이 많으면 2점,

음식점에서 시킨 음식이 짤 때 주인에게 주저없이 짜다고 말하면 3점,

집에서 가구 재배치를 자주 시도한다면 4점,

자신의 성격을 변화시켰던 적이 있거나 업무를 자주 개선시켰다면 10점.

17. 이해능력(새로운 것을 들었을 때 이해하는 능력과 속도);

‘빛의 속도는 1초당 30만km이며 불변한다. 빛보다 빠르게 나는 투명한 우주선이 있다. 이 우주선 내부의 바닥부터 천장까지 높이는 15만km다. 천장에는 거울이 붙어 있고 바닥에는 전구가 달려 있다. 이 우주선이 빛의 속도로 날아갈 때 바닥에 있던 전구에서 순간적으로 빛이 나왔다고 치자. 그 빛은 우주선 천장까지 올라갔다가 거울에 반사되어 다시 바닥에 수직으로 1초 만에 떨어질 것이다.

그러나 우주선이 날고 있으므로 밖에서 본 그 빛은 ‘s’자 모양으로 움직인다. 그래서 빛이 움직인 거리는 30만km보다 더 길게 나타나며, 밖에서는 그 시간이 1초보다 더 길게 느껴진다. 즉 우주선 안에서 느끼는 시간과 밖에서 느끼는 시간

이 서로 다르다.’

위의 글을 두 번 읽고 다른 사람에게 설명할 수 있다면 10점,

이해하는 데 시간이 좀 걸린다면 4점,

먼저 이해한 사람의 설명을 듣고 나서야 이해한다면 3점,

옆에서 설명해도 무슨 소리인지 통 모르면 2점,

이런 문제를 왜 풀어야 하는가 생각되면 1점.

18. 가족관계(가정을 소중히 여기고 돌보는 정도);

양말을 뒤집어 벗는다면 1점,

배우자의 생일, 결혼기념일을 반드시 챙긴다면 3점,

귀가가 늦어질 때 미리 가족에게 알린다면 4점,

살인강도나 범죄자에게도 사랑하는 애인이 있는 이유를 설명할 수 있다면 5점.

19. 경리 마인드;

세액공제와 소득공제의 차이를 모르면 1점,

자기 봉급에서 떼어지는 각종 세금에 대해 구체적으로 알고 있으면 4점,

회사의 대차대조표를 이해하는 데 어려움이 없으면 5점.

20. 기획능력(시키는 일만 하는 게 아니라 업무의 방향을 스스로 결정할 수 있는 능력);

사랑하는 사람을 위한 이벤트를 독자적으로 펼칠 수 있다면 3점,

수십 명을 데리고 가는 단체 여행에서 리더가 될 수 있다면 4점,

여러 모임에서 주도적인 역할을 많이 했다면 6점,

자신의 1년 목표를 세우고 실행에 옮기는 타입이라면 8점,

회사 안에 지식창고를 스스로 만들 수 있다면 10점,
해당사항 없으면 1점.

21. 부하 직원 육성능력(동기를 부여하며 부하의 능력을 향상 시켜나가는 능력);
자신이 지시한 일을 보고받을 때 “바쁘니 나중에 보고하라”고 하면 1점,
일을 급하게 줬다가 다른 일을 또 준다면 2점,
자신의 공을 직원들에게 돌리는 경우가 많다면 3점,
일이 많을 때 직원들과 남아 같이 일을 한다면 4점,
부하 직원의 말은 언제나 끝까지 경청한다면 5점.

22. 결단력

무엇이든 작심삼일이었다면 1점,
“직장을 때려치워야지” 하고 말만 해온 기간이 5년이 넘으면 2점,
점심을 먹거나 물건을 살 때 결정을 빨리 내리는 편이라면 3점,
담배나 무엇인가를 끊은 경험이 있다면 5점.

23. 경영자 의식(경영자와 어느 정도나 눈높이가 같은가);

동료들과 의견이 일치하는 경우가 많다면 3점,
자신의 생각이 간부진의 생각과 같은 경우가 많다면 4점,
사장의 생각이 무엇인지 정확하게 파악해왔다면 10점.

24. 냉철성(업무를 수행하는 데 있어 정이나 사적인 감정에 치우치지 않으며 이성적으로 판단하는 능력);

회사일로 가족에게 자주 짜증을 낸다면 1점,

흥분을 잘 한다면 2점,

상사로부터 꾸지람을 들었을 때 '잘못은 인정하지만, 왜 좋은 말로 못해?' 하는 불만이 생긴다면 3점,

그 누구의 보증 부탁도 거절한다면 4점,

술을 많이 먹어도 실수한 적이 없다면 5점.

25. 법 이해 · 준수능력(업무와 관련된 모든 법에 대한 이해능력);

법과 관련된 문제는 전문가들에게 맡겨야 한다고 생각하면 1점,

운전을 하지만 교통사고 관련법규를 모른다면 2점,

법전을 들춰본 적이 있거나 인터넷 법률 사이트에서

법을 검색해본 적이 있다면 3점,

부동산 매매 계약서를 혼자서 작성할 수 있다면 4점,

변호사가 잘못하는 부분도 찾아낼 정도라면 5점.

(평가방법; 총점이 50점 안팎이라면 다른 사람들이 당신보다 더 나은 대우를 받는다고 입술을 내밀면 안 된다.

80점 근처라면 경영자가 볼 때 당신의 대체비용이 높은 것은 아니다.

110점 근처라면 당신은 좋은 대우를 받고 있어야 한다.

140점 이상이라면 당신은 무슨 일을 해도 성공할 수 있을 것이다.)

경영자가 볼 때 이런 전략적 평가는 '살생부'를 만들기 위한 준비일 수도 있지만, 노력하고 능력을 개발하는 사람에게 더 나은 대우를 해주기 위한 근거가 되기도 한다. 누군가는 내게 마쓰시타 고노스케의 '인덕 경영'을 언급하면서 "가치창출과 능력만으로 사람을 평가하지 말고 품격과 덕으로 사람을 이끌어야 한다"고 할지도 모

르겠다. 하지만 일본인의 민족성은 우리와는 너무나도 다르다. 또한 조직 구성원이 수만 명에 달하면 언제나 악역이 따로 있다. 내가 아는 일본인들은 그 악역을 ‘새도 사무라이(Shadow Samurai)’ 라고 부른다. 사장을 대신해 조용히 어둠 속에서 무능력한 직원들에게 칼을 휘두른다는 것이다.

‘U571’ 이라는 영화에서 잠수함 함장은 자신이 아끼는 부함장이 승진을 위한 추천서를 써달라고 간청하지만 써주지 않는다. 부함장은 모든 병사를 동생처럼 아끼고 병사들 역시 부함장을 형처럼 생각하고 따른다. 즉 사랑의 교류가 있는 것이다.

하지만 전시에 지도자는 부하 가운데 일부의 희생을 감수해야 할 때가 있다. 함장은 부함장이 그런 희생을 각오하기엔 정이 너무 많다고 여겼던 것이다. 이 시대 역시 그런 아픔을 이겨내는 경영자를 요구하고 있지 않을까.

이 어려운 시기에 해고하라는 말만 해서 직장인들에게는 미안하다. 직장인들에게 말하고 싶은 것도 물론 있다. 그것은 “당신이 부단히 자기 계발을 하고 있는데도 실력이 아니라 아부가 판치고 그런 상사들 밑에서 신음하고 있다면 빨리 사표를 내라”는 것이다.



세법상 소득과 수입은 다르다

수입은 매출액, 소득은 매출액에서 필요경비를 제외한 금액

정부에서 부가세 제도를 실시하는 목적은 우선은 세수 증대에 있겠지만 이론적으로는 그 제도를 통해 상거래 내역을 손금 바라보듯 살필 수 있으므로 다른 세금들도 제대로 거두어 들일 수 있게 되는 부수적 효과가 있다. 그러므로 징수권자의 입장에서 상거래 내역을 자주 확인해야 할 필요성이 대두되게 된다. 때문에 부가세

신고는 1년에 모두 네 차례나 하도록 되어 있는데, 상반기·하반기로 나누어 하는 2회의 확정 신고와 각 분기별 도중에 해야 하는 2회의 예정신고가 바로 그것이다.

또한 징수권자는 부가세 제도가 납세 행정의 근간을 이루고 있기에 다른 세금 관련 벌칙보다 엄한 벌칙을 정해 놓고 있다. 그러나 여전히 개인사업자들의 매출액 규모를 파악하는 것은 쉬운 과제가 아니다. 국세청에서 신용카드 사용액에 대한 소득공제, 신용카드결제영수증에 대한 복권추첨 등을 실시하는 것도 사업자들의 매출 규모를 파악하기 위함이다.

같은 목적에서 국세청은 간이과세자를 제외한 모든 일반과세자들에게 장부를 비치하고 작성하라는 기장 의무를 부여한다. 장부는 간편장부와 복식부기 장부로 나뉘는데, 간편장부는 쉽게 말해서 가게부 같은 장부이다(나중에 적당히 고치기가 쉽다).

간편장부를 채택할 수 있는 경우는 당해 연도에 새로 사업을 시작한 사업자와 직전년도 수입금액이 도매업·소매업·부동산매매업·농업·축산업·임업·어업·수렵업·기타 업종은 3억원 미만, 제조업·건설업·음식숙박업·전기가스 및 수도사업·운수업·창고업·통신업·금융보험업은 1억5천만원 미만, 부동산임대업·서비스업은 7천5백만원 미만인 사업자이다. 그러나 간편장부가 좋기만 한 것은 아니다. 간편장부 대상자는 기장세액공제(10%)를 받지 못하며, 산출세액의 10%를 무기장 가산세로 물어야 한다(연매출 4천8백만원 미만인 간이과세자 및 연매출 1천2백만원 미만인 대리·중개업 종사자는 무기장 가산세가 면제된다). 가장 치명적인 것은 결손금이 발생해도 인정받지 못하고 세금을 내야 한다는 것이다(하지만 수입금액 자체를 처음부터 누락시키는 경우 기장세액공제나 무기장가산세는 큰 의미를 갖지 못한다). 어쨌든 국세청의 의도는 웬만하면 복식부기 장부를 마련하여 재산상태와 거래 내역을 빠짐없이 기록하고 이를 기초로 한 대차대조표·손익계산서 등을 신고서와 함께 제출하라는 말이다. 복식부기 기장능력이 없다고 해서 걱정할 필요는 없다. 세무사 사무실에 대행을 의뢰하면 되기 때문이다. 이때 합법적인 절세

방안에 대해서는 무지한 채 오로지 ‘세무서 사람들을 잘 안다’는 인맥만을 내세우는 세무사들도 종종 있으므로 주의해야 한다.

장부를 마련하지 않으면 어떻게 될까? 2002년 이전에는 업종별 표준소득률을 근거로 소득금액을 추산하였으나, 2002년부터는 표준소득률 제도 대신 기준경비율 제도가 실시된다. 이 제도에서는 사업에 기본적으로 사용되는 경비(매입경비·인건비·임차료 같은 경비를 말하며 ‘주요경비’라고 부른다)라고 할지라도 증빙 서류가 있어야만 인정을 받고 나머지 경비는 정부에서 정한 기준경비율에 의해서만 인정을 받는 제도이다. 기준경비율에 의한 소득금액 계산방법은 다음과 같다.

$$\text{소득금액} = \text{수입금액} - \text{주요경비} - (\text{수입금액} \times \text{기준경비율})$$

여기서 소득과 수입을 구분해야 한다. 일반인들은 소득을 곧 수입으로 생각하는 경향이 있으나 세법상 수입은 매출액의 의미이며, 소득은 그 매출액에서 필요경비를 제외하고 호주머니 속으로 들어온 돈을 의미한다.

표준소득률 제도는 ‘주요경비가 지출될 것’이라는 사실을 국세청에서 폭넓게 무조건 인정한 제도이지만, 기준경비율 제도는 ‘주요경비가 지출되겠지만 믿을 수 없으니 증거를 보여라’는 것이며 ‘주요경비 이외의 다른 경비들은 전체 수입금액 중 일정 비율로 일괄적으로 인정해 주겠다’는 제도인 것이다.

그러나 직전년도 수입금액이 일정액 미만인 소규모 영세사업자의 경우(도소매업·어업·광업 등은 1억5천만원, 제조업·음식숙박업·건설업 등은 9천만원, 부동산임대업·서비스업 등은 6천만원 미만)에는 과거의 표준소득률과 유사한 단순경비율이 적용된다. 단순경비율에 의한 소득금액 계산방법은 $\text{소득금액} = \text{수입금액} - (\text{수입금액} \times \text{단순경비율})$ 이다.

그 어느 경우에서건 핵심이 되는 것은 도대체 수입금액, 즉 연매출액이 얼마인가 하는 것이다. 수많은 납세자에게 있어서 그것은 ‘수입금액을 얼마로 만들 것인가’ 혹은 ‘얼마로 주장할 것인가’ 하는 문제나 다름없기 때문이다.

스크래치하라!

내가 말한다. 경제적으로 실패하였다면 저 아래 낮은 곳으로 내려가라. 체면 때문에 그렇게 하지 못한다고? 그 체면에 “흠집을 내라”(scratch). 출발점을 저 낮은 곳에 다시 “그어라”(scratch). 당신이 놓치려고 하지 않는 생활수준이라는 것을 “지워버리고”(scratch) 새로운 “출발점”(scratch)에서 “무에서”(from scratch) “근근이 살아가면서”(scratch along) “돈을 모아라”(scratch up). 그러면 “돈”(scratch)이 쌓이게 된다. 이것이 실패로부터 탈출하는 비결이다.

스크래치하라!

—실패하면 제로 점으로 내려가라—中에서



부자아빠의 진실게임 기고글 일부

s · a · y · n · o

금융지식이 부자 만들어주지 않는다
그래도 집을 사는 것이 낫다
삶의 우열은 돈으로 가려지는 것이 아니다
주식투자는 쓸 일이 없는 여유자금으로 하라
놀면서 돈을 벌 수 있다는 헛된 환상을 버려라
부자가 되려면 좁은 문으로 가라
이게 재테크인가?



금융지식이 부자 만들어주지 않는다

자본주의 사회에서 돈이 어떠한 역할을 하는가는 정도의 차이는 있겠지만 어릴 때부터 누구나 다 알게 된다. 부자 아빠가 설명하는 자산과 부채의 차이에 대한 핵심 골자는 결국 소비를 절약하고 자금을 모아야 한다는 것이다. 이것은 학교에서 줄곧 가르쳐 온 것이다.

심지어 기요사키가 가기 싫어했던 학교에서도 절약하고 검소하게 생활하라고 가르치지 흥청망청 살라고 이끌지는 않는다. 근검절약을 가르치지 않는 학교가 어디 있다는 말인가. 근검절약은 우리 부모나 친지들이 늘 강조하는 말이기도 하며 부자들이 인용했던 만고불변의 진리이다.

부자들은 낭떠러지에서 나뭇가지를 잡듯이 한번 손에 들어온 돈은 절대 내보내지 말라는 자세로 생활하라고 권유하지 않는다.

학교를 중퇴하거나 학교를 다니지 않은 사람들이 종종 성공을 거두는 이유는 그들이 이미 학교를 다닐 때부터 공부 대신 다른 쪽에 관심이 더 많았으며 특별한 쪽에서 두각을 나타냈기 때문이다. 예를 들어, 서태지가 성공한 것은 그가 음악 전 분야에 미쳐 있었기 때문이다.

그런데도 사람들은 서태지가 성공한 이후 보여주는 단면들 즉, 그의 노래와 춤에만 관심을 갖고 그렇게 흥내를 내려고 한다. 이것은 크게 잘못된 것이다. 그의 춤과 노래는 그의 노력 전체가 가시적으로 가져온 결과일 뿐이다. 즉, 그의 작곡 및 악기 연주 능력 같은 것이 그 밑바탕에 깔려 있다는 말이다.

공부를 많이 한 전문 직업인들 중 많은 수가 부자가 못 되는 이유는 그들의 금융 지수가 낮아서가 아니라 일하는 방법을 모르는 데다가 미래의 예상 수입을 근거로 한 소비 생활 수준이 언제나 앞서기 때문이라는 것이 더 정확한 표현이다.

부자들은 자녀들에게 돈에 관한 지식을 가르친다는 기요사키의 말은 엄청난 오해

를 불러 일으킨다. 부자들은 자녀에게 학교에서 가르치지 않는 일하는 법을 가르쳐 준다. 이것을 금융지식이라는 말로 표현하면 곤란하다. 금융지식이 많은 투자상담가나 재테크 전문가가 부자인 경우를 나는 본 적이 없다.



그래도 집을 사는 것이 낫다

부자가 되려는 사람이 읽으면 마음이 바뀔 수도 있는 책자 ‘월든’의 저자인 헨리 데이비드 소로는 이렇게 말한다. “주택이라는 큰 재산을 미래에 대비한 예금으로 가지고 있어 봤자 거기서 얻는 이득이란 자기가 죽은 후 장례식 비용을 치르는 정도일 것이다.”

한때 많은 집주인들은 전세금을 월 1.3~2%의 월세로 전환시켰지만 최근 시중 금리가 떨어지자 세입자 구하기가 어려워졌다. 그래서 월세 이자율이 1~1.5%(연 12~18%)로 떨어지거나 전세금 비중이 높아지는 추세를 보이기도 했다.

수학적인 계산을 해보자. 당신에게 100이 있고 집값도 100이다. 전세금은 70이라고 하자. 그 어느 경우든지 똑같은 집에서 살고 싶어하는 것으로 가정하고 제2금융권에서 얻을 수 있는 연 이율을 세후 7%로 잡자.

①집을 사게 되면 거주에 대가로 1년에 7을 포기하는 셈이다. ②전세를 살면 연 4.9를 포기하고 나머지 30에서 이자 2.1이 생기므로 결국 2.8을 지불하는 셈. ③보증금 10에 월세가 60에 대해 월 1~1.5% 이자를 낸다면 10에 대한 연 0.7의 손해를 포함해 연 7.9~11.5를 뺀다.

이득은 90에 대해 6.3이다. 따라서 월세 거주에 대가로 매년 1.6~5.2를 빼앗기는 셈이 된다.

이렇게 보면 집은 안사는 것이 이득인 것처럼 보인다. 하지만 집값 상승률이 연간 4%라고 하면 얘기가 달라진다. 자기집인 경우는 3을 뺀다고 전세일 경우는 6.8, 월세일 경우는 5.6~9.2를 각각 빼앗기는 셈이 돼 사는 것이 가장 유리해진다.

반대로 부동산시장이 침체되고 있으면 집값이 떨어질까봐 걱정을 할 것이다. '병아리를 기르지 않으면 솔개를 두려워하지 않아도 된다' 는 서양 속담처럼 차라리 언제라도 현금으로 만들 수 있는 전세나 월세를 택하는게 좋지 않겠는가 생각하기도 한다.

최종판단은 집값변동과 자금의 활용성, 삶의 지수 등등을 고려해 당신이 해야 한다. 집을 살 돈을 다른 곳에 투자하여 수익을 많이 낼 수 있다면 그렇게 해야 한다. 그러나 전세를 월세로 돌리고 주식투자를 해 쪽박을 찼다는 말은 들었어도 부자가 된 사람은 만나지 못했다.

월세를 살면서 자금을 굴리게 되면 자기가 부자 같은 착각에 빠지게 되고 돈을 쓰게 돼 결국은 빚에 쫓기게 된다.

40대 전후의 가장이고 자금이 된다면 집을 살 것을 권유한다. 한국적 상황에서는 자기 집이 없어 잃어버리게 되는 '삶의 질' 도 생각해야 하기 때문이다.



삶의 우열은 돈으로 가려지는 것이 아니다

기요사키는 진짜 아버지의 경제관을 설명하면서 가난한 아버지가 "삼촌 두 분이 20년 동안의 군 복무를 마치고 퇴직한 후에 평생 연금 혜택을 받은 것에 감명을 받았다"고 표현했다. 물론 기요사키는 가난한 아버지의 '연금 선망론'보다는 부자아빠의 '재정 자립론'을 더 옹호한다.

하지만 연금 생활이 나쁘다고 할 수는 없다. 사람은 돈만 갖고 사는 것은 아니다. 느리게 사는 것도 나쁜 것은 아니라는 말이다. 미국에서도 연금 범위 내에서 재미 있게 생활하는 사람들이 많다. 한국은 여러 가지로 불안정한 측면이 많아 과연 내가 연금을 제대로 받을 수 있을까 하는 불안감이 있는 것도 사실이지만 미국은 퇴직연금 시스템이 잘 갖춰져 있다.

연금으로 만족할 만한 삶이 보장된다고 할 때 과연 그 수혜자가 불행하다고 할 수 있을까? <부자 아빠, 가난한 아빠>의 가장 나쁜 요소는 돈이 없는 사람들은 야단치는 듯한 분위기를 띠고 있는 점이다. 게으름을 꾸짖는 것이 아니라 가난의 원인을 투자에 대한 무지로 몰면서 가난을 부끄럽게 여기게 하는 인상을 강하게 준다.

설령 기요사키 식의 금융지능이 없는 사람이라고 하더라도 미련하거나 열등한 삶이라고 매도할 수는 없다. 이것은 나의 철학이다. 게다가 가난의 원인은 금융지식의 부재에 있는 것이기 보다는 일을 통하여 이 세상에서 더 큰 대가를 얻어내는 방법을 모르는 무지에 있음을 알아야 한다.

덧붙여 말하자면 사람이 생을 살아가는 형태에는 여러 가지가 있다. 부자로 사는 삶만이 유일한 삶의 형태로 숭배되어서는 안된다. 나처럼 부자로 살겠다고 작정을 하고 텅빈 삶도 인간의 삶이며 반대로 가난하지만 자연 속에서 절약하며 삶을 관조하며 사는 삶도 인간의 삶이고, 평생을 남을 위해 봉사하는 봉사자들의 삶도 인간의 삶이며, 자기가 좋아하는 것을 평생 하지만 가난에서 헤어나지 못하는 삶도 인간의 삶인 것이다.

즉, 삶의 형태에 우열은 없으며 모든 것은 각자가 삶을 어떻게 바라보고 있는가에 달려 있다. 기요사키의 가난한 아버지는 "우리는 그냥 가르치는 것을 좋아할 뿐이야"라고 말한다. 가르치는 게 좋아 교단 생활을 오래 한 '가난한 아버지'는 부자 아빠에 비해 결코 열등하지 않다는 점을 기억해야 한다.



주식투자는 쓸 일이 없는 여유자금으로 하라

기요사키가 말하는 투자 방법들에 매혹되는 사람들은 투자 관련 서적을 별로 접해보지 않았던 문외한들과 투자초보자일 것임이 분명하므로 언급할 필요를 느끼지 못한다. 다만 기요사키 논리의 핵심은 투자를 잘하여야 부자가 된다는 것인데 비록 투자가 중요한 것이기는 하지만 나는 다르게 말하고 싶다.

나는 우선은 일을 현명하게 잘해야 하며 그래서 이 사회에서 받는 대가를 극대화시켜 종자돈을 만들고 그 종자돈으로 투자를 하면서 한편으로는 계속 사회로부터 대가를 받아나아가야 한다고 믿는다. 그래야 종자돈이 날라가도 생활에 타격을 받지 않는다.

특히 주식투자는 여유자금으로 하여야 한다는 말을 수없이 들었을 것이다. 여유자금이란 무엇인가? 6개월 후 집을 옮길 자금 같은 것이 여유자금인가? 천만의 말 씀이다. 여유자금에 대한 내 정의는 '미래의 어느 날이 와도 쓸모가 없는 자금'이다. 하지만 사람들은 '미래의 어느 날이 오면 사용하여야 할 용도가 있는 자금'을 갖고 투자를 한다. 즉, 심리적으로 시간에 쫓긴다는 말이다. 이런 투자는 90퍼센트가 실패하고 만다.

집중 투자인가 분산 투자인가 하는 문제는 위험도에 대한 개인의 태도 및 자금의 성격 그리고 자금의 크기, 투자 대상 회사나 부동산에 대한 지식 등과 관련된 것일 뿐이지 그 이상도 이하도 아니다. 어떤 것이 더 좋은지는 일률적으로 말하기 어렵다는 말이다. 하지만 나 자신은 분산투자를 신봉한다.

아주 적은 금액으로 주식투자를 직접 해 보는 것은 바람직하다. 왜냐하면 이 책임이 그렇게 만만한 것이 아니라는 사실을 조만간 배우게 될 것이기 때문이다. 그 사실을 배웠다면 일단은 한 걸음 뒤로 물러나야 할 터인데 수많은 사람들은 빗까지 내가면서 계속 투자를 시도한다.

주식 투자는 늪지와 같이 움직이면 움직일수록 계속 깊이 빠져 들어가게 하는 속성을 갖고 있다. 특히 투자 자금을 언제까지 얼마로 만들어야 한다는 목표를 갖고 있다면 틀림없이 그 자금은 큰 손들의 수중으로 흘러 들어가게 된다. 다시 한 번 명심하라. 주식투자는 경계를 보는 눈이 커졌을때 여유자금을 갖고 해야만 돈을 벌 수 있는 게임이라는 것을.



놀면서 돈을 벌 수 있다는 헛된 환상을 버려라

네트워크 마케팅은 기본적으로 휴먼 콘택트에 의지하고 있다. 어느 나라에서건 누군가 찾아와 무엇인가 상품에 대하여 설명하게 되면 그것이 필요하든 그렇지 않든 간에 구매를 거절할 수 없는 마음을 조금씩은 갖고 있다. 또 제품에 대하여 열심히 설명한 상대방의 마음을 헤아려 싫은 소리를 차마 하지 못한다. 그러다 보니 판매자는 자신이 강매를 한 것은 아니며 구매자가 정말로 필요로 하는 것을 구입하였다는 착각을 하게 되고 정말 구매자에게 필요한 정보를 주었다는 식의 자기 최면에 빠지고 만다.

그들은 구매자들이 쑥떡거리는 말들을 듣지 못한다.

그럼에도 불구하고 어떤 사람들은 네트워크 마케팅은 대학에서 강의까지 되고 있는 유통에 관한 새로운 아이디어라고 주장한다. 또 다른 사람에게 부담을 줄 만한 불필요한 물건이 아니라 어차피 써야 하는 생필품을 집에서 편안하게 홈쇼핑하면서, 광고를 하지 않고 유통과정을 줄임으로써 생기는 마진을 소비자에게 돌려주는 컨셉이라고 강변한다.

먼저 대학에서 강의를 되고 대학 교수들이 책을 쓴다는 것이 대단한 것은 결코 아

니다. 게다가 과연 광고비와 유통비를 줄여서 최종 소비자들에게 돌아간 것이 있는가? 시중에서 1000원에 구입할 수 있는 것을 1500원에 팔고 300원은 그 물건을 소개한 사람에게 되돌려주는 방식이 뭐가 소비자에게 유리한 컨셉이라는 말인가. 유통소비자와 최종소비자를 구분하지 않고 몽뚱그려 하나로 묶는 것이 올바른 생각은 아니지 않은가.

네트워크 마케팅은 생활자체가 소비이면서 사업이 되는 유통혁명이요, 생활혁명이고 모두에게 이익이 되는 더불어 살아가는 자본주의를 실천하는 것이라고 말하는 사람도 있다. 물론 다른 사람에게 물건은 소개하고 판매가 되었을 때 일정 마진이 내게 주어지는 시스템은 자본주의 사회에서 지극히 당연한 것이다. 그러나 나와 전혀 상관도 없는 사람들이 구입한 물건들에 대한 마진이 그들이 내 하부 조직이기에 내게 주어진다는 것은 결국 나의 노력이 사람 수를 늘리는데 우선 집중되도록 하게 만든다.

나를 통해 네트워크 마케팅을 알게 된 사람들이 마찬가지로 네트워크 마케팅을 하려고 할 경우 사람 수는 더 늘어나게 되어 상품은 더 팔리게 되어 있다. 즉, 핵심은 소비자에게 물건을 팔아 마진을 남기는 것이 아니라 네트워크 마케팅을 하고자 하는 사람들을 아메바가 번식을 하듯 늘림으로써 마진이 떨어지게 되어 있다는 것이다. 이러한 사실을 내가 만 원을 주고 사용해 보니 좋아서 그 정보를 다른 사람에게 주었다는 말로 미화시키지 말라는 말이다.

일상 생활에서 내가 어떤 물건을 만 원을 주고 사용해 보았더니 좋기에 다른 사람에게 추천하였다면 내 자신에게 주어지는 이득은 없고 그것을 구입한 사람에게 이득이 돌아간다. 그러나 네트워크 마케팅에서는 나에게 떨어지는 이득이 있다. 때문에 필연적으로 피라미드 형태를 구축하는 데만 열중하도록 유도하게 된다.

어느 네트워크 마케팅 회사이건 간에 공통점이 있다. 네트워크들의 90% 이상은 수입이 신통치 않지만 회사는 돈을 번다는 것이다. 그것도 일반 회사들보다 더 높

은 수익률을 기록한다. 결국 그것은 사람들을 영업사원으로 부속품화시키는 구조일 뿐이다. 전쟁으로 치면 총알받이로 사용하는 것이나 다름없다. 나는 이런 식의 사업구조를 좋게 생각하지 않는다.

게다가 많은 사람들은 자기 일에서 최선을 다하여 몸값을 올릴 생각을 하지 않고 양다리를 걸치고 네트워크 마케팅을 부업으로 생각한다. 그러니 본업에서는 절대 프로가 되지 못한다. 대다수의 네트워크 마케팅 회사들은 판매자들에게 놀면서 부자로 사는 사람들을 보여준다. 해외휴양에 데리고 가서 좀 더 열심히 팔라고 은연 중에 자극한다. 나는 그게 싫다. 놀면서 돈 번다는 그런 꿈을 사람들에게 주는 것이 참 싫다는 말이다.



부자가 되려면 좁은 문으로 가라

부자가 되는 길은 경쟁이 치열한 곳에 있지 않다. 인터넷 관련 벤처 비즈니스가 인기라고? 조개구이점이 성황이라고? 호프집이 잘 된다고? 주식에서 대박이 터진다고? 의사나 판검사가 대우도 좋고 존경도 받는다고? 부자가 되고 싶다면 그런 것은 하지 마라. 갑들이 갑순이 모두 다 덤벼드는 쪽은 가능하면 피하는 것이 좋다. 성경에서도 좁은 문으로 들어가라고 하면서 넓은 문은 멸망으로 이끈다고 했다.

사람들이 가기 싫어하는 좁은 문에는 어떤 것들이 있을까? 더럽고 위험하고 힘들고 폼이 안 나는 것들이다. 바로 그런 것을 해라. 그러면 돈을 번다. 경쟁자가 적으므로.

당신 주변의 부자들을 보라. 인터넷 벤처기업 사장들의 재산이 수백억 원이니 어찌니 하지만 주식 평가액이 그렇다는 것이다. 실제 현금이나 부동산을 많이 갖고

있는 부자들은 대부분 남들이 천하게 여기는 배추장사, 생선장사, 새우젓장사, 쌀장사, 뭐 이런 것들로 돈을 벌었다. 폼 나는 게 없다. 그들이 남들 보기에 멋있어 보이는 일을 한 것은 기반을 닦고 나서부터이다.

아니 왜 미국에 가서는 슈퍼에서 야채도 다듬고, 밭아라 삼천리(재봉일을 이렇게 표현한다)도 하고, 택시도 몰고, 수영장 청소도 하러 다니면서 한국에서는 체면을 앞세우며 그런 일들을 안 하려는 것인지 도무지 모르겠다. 그런 일은 한국에서도 돈을 벌 수 있는 일이다. 가난한 시절 나도 미국으로 이민 갈 생각을 했는데 미국에 가면 시체 닦는 일을 하려고 했다. 아무도 하지 않으려는 일이어서 돈을 많이 받는다고 들었기 때문이다.

대학을 다닐 때는 아르바이트로 번역을 했는데 신학 전문이었다. 그게 제일 번역료가 비쌌고 경쟁자가 별로 없었으니까. 나는 남들이 8비트 컴퓨터만 알고 있을 때 16비트 컴퓨터를 팔아 돈을 좀 벌었다. 금성사에서 마이콤이라는 16비트 컴퓨터를 만들어 대통령 표창을 받았던 옛날 이야기이다. PC는 1990년대초에 손을 떼었다. 경쟁이 치열해지면서 이득이 적어졌기 때문이다.

지금 직장을 구하는 사람들은 좁은 문의 법칙을 명심해야 한다. 인기 있는 멋진 회사들은 경쟁이 치열하다. 차라리 이름도 들어 보지 못한 중소기업을 두드려라. 게다가 대기업에서 당신이 배우는 것은 언제나 피자의 한 조각일 뿐이지만 중소기업에서는 그 피자 전체를 어떻게 만들어 파는지를 배울 수가 있다. 즉, 홀로서기를 할 때는 중소기업에서의 경험이 훨씬 더 실용적이다. 보편적으로 말해서 대기업에서 나오면 다른 대기업으로 가지 않는 한 정말 써먹을 곳이 적다.

요즘은 이공계 지망생이 적다고 한다. 하지만 바로 그렇기 때문에 지금이 이공계를 지원해야 할 절호의 기회이다. 지금 당장을 생각하지 말고 10년 후, 20년 후의 경쟁을 생각하라는 말이다.

굳이 넓은 문으로 가고 싶다면 남들보다 크게 월등한 기술이 있거나 정말 탁월한

능력이 있어야 한다. 그렇지 않다면 한시라도 빨리 좁은 문으로 가는 것이 더 빨리 부자가 되는 길이라는 것을 깨닫기 바란다.



이게 재테크인가?

부자들은 투자금에 대한 수익률에 대단히 민감하다. 재테크에 박사들이며 절세하는 방법들에 있어서도 타의 추종을 불허한다. 그러니 우리도 그렇게 해야 부자가 된다. 아마도 대부분의 재테크 전문가들은 그렇게 말을 할 것이고 비과세상품에 대해 장황하게 설명하면서 2천만 원을 이렇게 굴리면 얼마가 되고 저렇게 굴리면 얼마가 되므로 어떻게 해야 한다고 권유한다.

내 생각은 전혀 그렇지 않다. 부자들이 재테크에 민감한 것은 이미 돈이 있기 때문이고 1%의 차이가 엄청난 액수의 차이를 가져오기 때문이다. 이른바 부자인 내가 1천만 원을 처음 모았을 때부터 재테크를 했다고 믿는가? 물론 이자를 한푼이라도 더 주는 곳을 찾아다닌 것은 사실이다. 하지만 그래서 내가 부자가 되었다고 생각하는가? 천만의 말씀이다. 1천만 원을 갖고 아무리 재테크에 능하다 할지라도 1년에 남들보다 더 벌어들일 수 있는 돈은 기껏해야 몇 십만 원에 불과하다.

주식에서 대박이 터져 두 배가 될 수도 있다는 등의 말은 하지도 마라. 부자들은 부자가 된 이후에 주식에 손을 대는 경우가 훨씬 더 많다. 왜? 주식시장은 판돈이 넉넉해야 낚을 수 있는 게임이기 때문이다.

재테크를 열심히 공부하는 사람들은 목돈 1천만 원에 1년에 10만 원이라도 더 이자를 받으려고 애를 쓴다. 연말정산에서 한푼이라도 더 절세하려고 영수증을 챙긴다. 올바른 태도라고 믿는다. 하지만 그렇게 재테크를 한다는 사람들이 소파를 살

때는 100만 원을 쓰고, 결혼을 할 때는 전세집에서 출발하면서도 신혼살림 장만에 혈안이 되고, 예물도 다이아몬드 아니면 안 된다고 믿으며, 물건은 모두 신품으로만 사고, 도배는 돈을 주고 남들에게 시키며, 휴가철에는 자동차까지 끌고 놀러 가며, 술집에서는 양주를 시키고, 집을 살 때는 부동산 잡지 하나 안보고 중개업소 말만 듣고 500만원도 못 깎고, 등기는 법무사에게 맡긴다. 그러면서도 시장에서 콩나물을 살 때 500원 깎았고, 남자양복은 다 거기서 거긴데도 유명상표를 백화점 세일 때 카드로 현금가 6개월 할부로 샀으니 스스로를 알뜰살뜰 산다고 믿는다. 이게 재테크인가?

특히 대부분의 한국 남성들은 귀하신 몸들 같다. 자동차가 고장나면 그건 배터리 가게 기술자가 해야 할 일이다. 집에 수도꼭지가 고장 나 사람이 와도 그저 안방에 앉아서 TV나 본다. 고귀한 몸이기에 이삿짐 싸는 것도 남들한테 시키고 몇 십만 원을 지불한다. 그러면서 은행금리를 비교한다. 이게 재테크인가?

사람들은 재테크를 한다고 하면서도 남들에게 돈을 지불하는 일에는 대단히 너그럽다. 자기 스스로 배워 직접 해보려는 생각은 없고 가구 하나 스스로 만들어 보려고 하지 않는다. 진짜 재테크는 그런 것이 아니다. 나는 별 걸 다 직접 몸으로 수행하면서 돈을 아꼈다. 1~2년 전까지만 하더라도 나는 집의 수도꼭지를 직접 고쳤다. 그러니 돈이 나가지 않았다.

지금도 그 버릇은 여전히 남아 있다. 진짜 재테크의 일 단계는 남들에게 돈을 주고 일을 시키지 말고 당신이 직접 몸으로 하는 것이다. 외식? 남편이 집에서 음식을 차리고 설거지를 하는 것도 아내와 아이들에게는 외식이다. 고귀하게 품위를 유지하고 싶다면 부자가 된 뒤에나 그렇게 하라.



동아일보 기고글 일부

s · a · y · n · o

인터넷은 놀이터가 아니다
승자는 적어, 패자는 친구가 많다
내가 신문에 글을 쓰는 이유
일터와 가까운 곳에 살아라
집 쉽게 팔려면 여심을 잡아라
10분 이상 고민하지 말라
당신의 가족부터 만족시켜라
말이 통하지 않을 땐 침묵하라



인터넷은 놀이터가 아니다

내가 미래를 보는 눈이 있어 컴퓨터의 중요성을 일찍 깨달은 천재는 아니다.

그저 워드프로세서라는 것이 편리하고 인건비를 절약할 수 있을 것 같아서 80년대에 속도는 4MHz급(요즘 컴퓨터는 그 300배 수준이다), 하드디스크는 20MB, 12인치 흑백 모니터, 130칼럼 도트 프린터를 거금 600만원이나 주고 구입했고 그 돈이 아까워 혼자서 MS-DOS를 배우다보니 알게 됐을 뿐이다.

속도 300bps짜리 모뎀을 몇십만원에 사서 세계최대 데이터베이스 DIALOG에 접속해 본 것도 그때였다.

▼엑셀 정도는 할 줄 알아야▼

예전의 부자들은 컴퓨터를 몰라도 됐지만 지금은 컴퓨터 활용능력이 매우 중요하다. 그러나 채팅 게임 e메일 교환을 하는 수준이면서도 자신을 컴퓨터 활용자로 착각하는 사람들이 많다.

이런 사람들일수록 하드웨어 사양은 최고를 찾지만 윈도우에서 제어판의 내용도 이해하지 못하며 화면보호기의 그림을 바꾸는 따위의 잔재주에만 밝다.

부자가 되려면 엑셀을 반드시 배워라. 직장인들 중에는 회사에서 만들어 놓은 프로그램에 숫자만 입력하면 되는 경우들이 많아 엑셀의 필요성을 느끼지 못하는 경우가 적지 않지만 부자가 되려면 숫자 관리를 직접 할 줄 알아야 한다. 경영이나 투자에서 숫자로 표시될 수 없는 것이 있다면 그것은 주먹구구라는 말이며 돈이 새고 있다는 뜻이다. 숫자 관리에는 엑셀이 최고다. 고작 더하기와 빼기 곱하기 나누기 평균 구하기 따위 정도나 하라는 것이 아니다. 그 이상의 활용 능력을 갖춰라.

외국어 사용능력을 장점으로 삼으려는 사람이라면 MS-WORD를 사용하라. 전

세계가 그걸 쓴다. 모든 기능을 다 익혀라.

외국인 회사에 영문 이력서를 아래아 한글 파일로 보내는 사람들을 많이 보았는데 도대체 외국인들이 그 파일을 어떻게 볼 수 있다는 말인가.

글로벌 시대에 필요한 컴퓨터 지식은 신토불이가 아니다.

파워포인트 역시 배워라. 이때 야하타 히로시의 '프리젠테이션 박사' 를 반드시 읽어라.

정보를 찾아내고 사용하는 법도 제대로 익혀두어라. 인터넷을 정보의 바다라고 하지만 그 바다 속에는 쓰레기들도 너무나 많다.

필요한 정보를 재빨리 골라 내는 능력은 정말 아무리 강조해도 지나치지 않다. 그러나 대부분은 놀기 위한 사이트나 공짜로 뭘 준다는 그런 사이트만 찾아 다닌다.

비슷한 키의 도토리들만 모여있다면 커뮤니티 역시 큰 도움은 못된다.

▼필요한 정보 찾아 활용을▼

대부분의 사람들이 이러한 능력 계발을 등한시하는 이유는 지금 당장은 써 먹을 곳이 없다고 생각하기 때문이다. 하지만 그들은 컴퓨터에 대해서만 그렇게 생각하는 것이 아니다.

다른 지식들도 지금은 배워보았자 쓸모가 없다고 믿는다. 지금은 쓸모없게 여겨지는 것들을 지금 배워두는 것, 그것이 성공을 준비하는 태도임을 기억하라.

컴퓨터는 직원들에게 시키면 된다고? 당신이 모르는 일을 하는 사람의 생산성을 무슨 수로 평가할 수 있단 말인가?



승자는 적이, 패자는 친구가 많다

당신에게 아군은 없다. 나는 동종업계에 있는 사람들을 아군으로 생각해본 적이 없다. 친구가 되려고 한 적도 없으며 단합을 꾀한 적도 없다. 그저 안면이 있는 정도의 적군이였다. 내가 적과의 동침을 한다면 내게 독침이나 비수가 있다는 뜻이었다. 그러나 중상모략이나 비겁한 행동을 한 적은 전혀 없었다. 비방을 하거나 상대방을 깎아 내리는 언행도 하지 않았다.

나의 무기는 가격과 품질 서비스 올바른 경영이었으며 아울러 직원 개개인이 자기계발을 하여 스스로 미래를 구축하도록 강제적으로 공부시키는 것 등이었다.

이것이 내게는 적을 죽이고 부상을 입힐 수 있는 지뢰와 수류탄이었고 독침이었다.

같은 업종에 종사하는 사람들과의 공존의 법칙? 나는 그런 것을 믿지 않는다. 물론 나도 어떤 협회에 가입한 적이 딱 한번 있다. 정부지원이 그 협회를 통해 이루어졌기 때문인데 서로 짜고 나눠먹는 곳이었다. 결국 나는 그 협회에서 탈퇴했고 관련 비즈니스를 그만뒀다. 그런 사업에서는 접대와 돈봉투가 무기가 되기 때문이다.

어떤 사업이나 장사를 할 때 당신이 아군이라고 생각하는 사람들이 사실은 적군이다. 그 적군의 총알에 당신은 언제라도 죽을 수 있다. 문제는 그 총알이 박혀도 그 자리에서 죽는 법은 거의 없다는 것이다. 모르는 사이에 아주 서서히 죽어간다.

그러다가 어느날 아침 깨어보면 몸을 움직이지도 못하는 자신을 발견하게 된다. 그러나 때는 이미 늦었다. 적군은 이미 당신 무덤에 보낼 조화를 주문해 놓은 뒤일 것이며 당신 무덤 앞에서 슬픈 표정을 짓겠지만 돌아서서는 축배의 노래를 부를 것이다. 당신에게는 업계에 친구가 많다고? 적이 없다고? 그것을 자랑하지 말라. 그것은 곧 모든 사람들이 당신을 대단치 않게 여긴다는 뜻일 수도 있다.

내가 어느 직원을 “사람 하나 좋다”고 말한다면 그가 일은 지독히 못한다는 뜻이다. 76세 고령의 경영자 호리바 마사오 역시 “일 잘하는 사람, 일 못하는 사람”(읽

어보라)에서 적이 없는 사람을 ‘무능의 대명사’로 부른다. 예수에게도 적이 무수히 많았다. 승자에게는 적이 많고 패자에게는 친구가 많은 법이다. 갈등이 없던 것은 아니다. 우리가 토머스 홉스의 ‘만인의 만인에 대한 투쟁’을 답습하거나 나 이외의 모든 사람을 적으로 간주하기만 한다면 인류는 곧 멸망할 것이다. 적자생존이라고 하지만 인류가 생존해 온 것은 원시시대부터 협력하는 삶을 살았으며 약자를 배려하여 왔기 때문이 아닌가.

그래서 나는 적어도 조직 내에서 만큼은 호모 사피엔스로서 모두가 협동하고 하나되게 하려고 노력했다. 때문에 동료들과 협동하는 것이 아니라 동료를 지배하려는 직원을 나는 좋아하지 않는다. 팀웍을 깨기 때문이다.

일본 외상 다나카 마키코는 말한다. “인간은 세 종류뿐이다. 가족과 피고용인, 그리고 적이다. 피고용인은 나를 충실히 따라라.” 그가 말한 피고용인은 외무성 간부들을 의미한다.



내가 신문에 글을 쓰는 이유

나는 왜 신문에 기고하나

10여 년 전부터 직원 교육용으로 써놓았던 메모들이 정리돼 동아일보에 벌써 7개월째 실리고 있다. ‘부자아빠 만들기’라는 제목이지만 나는 재테크 상담가는 아니며 그런 일을 할 생각도 없다. 나는 그저 일과 사업과 투자로 돈을 번 사람일 뿐이다. 인세를 받고자 글을 쓰는 것도 아니다.

유명해지고 싶은 마음도 없다. 만일 그랬다면 TV에도 얼굴을 내밀고 실명을 사용했을 것이다. 나는 프라이버시가 주는 자유로움이 더 좋다.

나는 대단한 애국자도 아니고 검소하지도 않으며 사는 모습도 이른바 ‘국민정서’ 하고는 거리가 먼 사람이다.

그런 내가 글을 쓰는 이유는 삶의 방향을 설정하는데 어려움을 겪는 사람들에게 치열한 실전을 치뤘던 경험자로서 구체적인 길을 알려주기 위함이다.

그것도 일종의 ‘노블레스 오블리제’ 라고 믿으며 내게는 큰 기쁨이다.

외환위기가 왔던 97년말 일부 사람들이 나같은 외제 자동차 소유자들에게 보인 적대적 언행에 대해 느꼈던 답답한 마음을 글을 통해 해소하려는 욕심도 있다.

글을 쓰면서 많은 이메일들을 받았다. 많은 사람들은 “학연과 지연, 혈연, 돈, 배경 등이 없어 최선을 다 해도 소용없다”고 하면서 물만 부으면 되는 컵라면 같은 ‘인스턴트 재테크’ 를 찾는다. 하지만 자기 위치에서 최대의 노력을 하지도 않은 채 큰 돈을 쉽게 버는 마술이 있을 것이라고 생각하는 순간 가난의 그림자는 드리운다.

체념에 대한 자기 합리화와 핑계는 가난의 영원한 친구다.

나는 경제적 자유를 원하는 사람들에게 마음가짐부터 가다듬을 것을 권유한다.

그 어떤 재테크보다도 먼저 자신의 삶과 세상을 직시해야 성공할 수 있고 돈도 벌 수 있다고 믿기 때문이다.

나에게서 가슴을 따뜻하게 하는 이야기나 희망찬 덕담 혹은 재미를 기대하면 안 된다. 내 글은 차갑고 싸늘한 내용들이고 독자의 삶을 찌르려는 바늘이다. 그 바늘에 찔려 독자들이 피와 땀과 눈물을 흘릴 때 비로소 내가 말하는 재테크가 도움을 줄 것이다. 때문에 나는 독자들이 나에게 대한 호기심 보다는 글의 내용에만 관심을 갖기 바란다. 나의 글은 이 정글 같은 사회와 돈과 일과 사람에 대한 경험적 지식이며 냉혹한 묘사이기 때문이다. 판단은 독자에게 달려있으나 독자를 논쟁에 초대하는 것은 아니다. 다만 나의 필명 ‘세이노’는 일본어가 아니라 사람들이 믿고 있는 상식에 대하여 “‘노’라고 말하라(Say No)”는 뜻임을 알기 바란다.

여러 주제들을 뒤섞어 쓰는 이유는 독자층이 너무나 광범위하기 때문이다.

언론매체라는 특성으로 인해 나의 생각을 그대로 쏟아내지 못하는 아쉬움도 종종 느낀다. 연재를 언제 끝내게 될지는 모르지만 앞으로 월,목요일에 글을 쓰기로 했다. 격려해주시는 독자들에게 감사드린다.



일터와 가까운 곳에 살라라

스테판 M 몰란과 마크 레빈은 공저 '다쓰고 죽어라'에서 처음 집을 장만하려는 사람들에게 “두번째 살 집을 처음에 사라”고 말하면서 “그렇게 할 돈을 마련하는데 오랜 시간이 걸린다면 기다려라”고 권유한다. 나중에 방이 더 필요해 사게 될 집을 지금 구입하지 못한다면 지금은 임대해 살라는 말이다. 나 역시 그들의 의견에 공감한다. 당신이 30대 중반이전의 보통 사람이라면 빚을 내서 집을 사기 보다는 집을 빌리는게 좋을 것이다. 이때 중요한 것은 전세든 구입이든 최대한 일터와 가까운 곳에 살아야 한다는 점이다. 30대 중반까지는 자기 투자를 할 여유 시간이 충분히 확보돼야 하기 때문이다. 맞벌이 부부는 부부중 경제활동의 대가와 미래 발전가능성이 큰 쪽의 직장 근처로 이사를 하는게 좋겠다. 일터는 도심에 있는데 가격이 싸고 평수도 넓다고 해서 멀리 떨어진 곳에서 살면 출퇴근에만 하루 2, 3시간을 소비하게 돼 자기투자를 할 여유가 없다. 출퇴근 시간에 외국어 등을 공부하겠다는 생각은 사실 실천하기 쉽지 않다. 차 안에서는 쉬고 싶어지기 때문이다.

퇴근후에는 퇴근하느라 지쳐 또 쉬게 된다. 일주일을 출퇴근에 시달렸으니 일요일에도 쉬게 된다. 그러니 책 한권 제대로 볼 시간이 없다. 대중교통 이용이 불편하다는 이유로 자가용을 사지만 도로는 여전히 막혀 짜증만 난다.

자가용이 있으니 주말에는 놀러 가기가 좋고 결국 돈 쓸 일만 생긴다.

돈이 모이지 않으니 점점 더 싼 지역으로 이사가게 되고 자기에게 투자를 할 시간은 갈수록 줄어드는 악순환에 빠진다. 그러면서도 “나는 성실하게 살고 있는데 세상이 불공평하다”고 생각한다. 나는 집이 먼 직원들에게는 회사 근처 독서실이나 고시원에서 살라고 요구하곤 했다. 회사 일을 하라는 것이 결코 아니다.

생생한 지식을 축적해 내일이라도 당장 뛰쳐나가 이 정글 속에서 우뚝 홀로서기를 할 수 있는 힘을 갖추라는 뜻이다. 일터가 도심 가까이에 있으면 아마도 집의 크기는 작아지겠지만 집이 작으니 쓸데없는 것들을 사지도 못하게 돼 소비도 줄어든다. 소파 대신 방석만 사용해도 된다. 친구들 사는 것과 비교하지 말라. 목돈이 만 들어질 때까지는 내일 ‘피난’을 간다고 생각하고 살림살이를 줄여서 갖추라.

돈은 새끼를 치고 기회를 주지만 살림살이는 고물이 된다. 게다가 대다수 상품값은 날이 갈수록 싸진다. 나는 20대에는 시간도 돈도 아까워 아예 TV를 사지도 않았고 보지도 않았다. 그렇게 사는 것이 사람답게 사는 거냐고 말할지도 모른다. 줄부는 운이 좋으면 되지만 진짜 부자는 그래서 아무나 되는게 아니다.



집 쉽게 팔려면 女心을 잡아라

집은 사는 것도 중요하지만 팔고 싶을 때 제 값을 받고 파는 것도 못지 않게 중요하다. 집을 사고자 하는 사람들은 대부분 중개업소의 말에 의존한다.

그러므로 당신이 팔고자 하는 집이 우선은 중개업자들에게 매력적인 것이 되어야 한다. 수수료를 10만원이라도 더 주겠다고 말하는 것이 좋다는 말이다.

아무도 구경을 오지 않는다면 두서너 정거장 거리가 떨어진 다른 중개업소들에도 집을 내놓아라. 인터넷 사이트들에도 올려 놓아라. 그러나 아파트인 경우에는 근처

중개업소에만 내놓아도 되고 평상시에 매매가격을 충분히 파악하고 있어야 한다. 중형 이하인 경우에는 장기 용자가 있으면 판매에 유리할 것이나 대형인 경우에는 별 의미가 없다. 집을 구경하러 오는 사람들은 99%가 여성(주부)들이다. 남편들은 남북문제나 지역갈등 같은 큰 일만 생각하는지 집을 사는 것 같은 사소한(?) 일에는 관심을 두지 않는 대범한 분들이 많다. 그 점을 노려라. 여자들 마음에 들어야 쉽게 팔린다. 주부들은 대부분 친구들의 부엌과 욕실을 자기 집과 비교한다. 주부가 많은 시간을 보내는 곳이 부엌이며 옷을 벗는 곳이 욕실이다. 그 두 곳이 편리하고 멋 있어야 한다. 보다 더 예쁜 부엌과 욕실을 위해 500만원을 투자하면 1000만원 아니 그 이상을 더 받을 수 있다. 그러므로 평상시에 인테리어 잡지를 보아야 한다. 여성 잡지마다 실리는 인테리어 사진이나 방법에 대해서도 눈여겨 보면 도움이 많이 된다. 인테리어 전문지를 몇 권만 보게 되면 실내 장식 재료가 어떤 것이 있으며 어디서 파는지도 알 수 있다. 가끔은 업체에 전화를 해 평당 가격이 얼마나 가는지 물어보고 주택관련 전시회들을 열심히 찾아 다니며 물어보라. 조명에 대해서도 생각하라. 조명은 집의 분위기를 효과적으로 바꿔놓는다. DIY(Do It Yourself) 상점들도 자주 구경가라. 부엌가구는 문짝만 바꾸거나 무늬 시트지를 붙이기만 해도 멋 있어진다. 그렇게 하면서 틈틈이 집을 고쳐 나가면 살면서 기분도 좋아진다. 서구인들은 자기가 직접 칠을 하고 고쳐나가면서 집값을 올려 놓는데 우리는 인테리어 업자에게 모든 것을 맡기고 팔 때는 그 비용을 절반도 건지지 못한다. 집을 사려는 사람들은 소품에 의해 느낌이 좌우된다는 점도 잊지 말고 소파 같은 덩치큰 가구들은 가능하면 치워 놓아라. 그래야 집이 넓어 보인다. 모델 하우스들에서도 그렇게 하지 않는가. 아울러 팔고자 하는 가격에 너무 집착하면 오히려 불리하다. 평창동의 어느 고급 주택은 3년전부터 신문 광고까지 하며 팔려고 하는데 죽 지켜보니 최근에야 처음 가격에서 20%를 낮췄다. 대부분의 경우 1000만원을 더 받기 위해 1년을 기다리는 것보다는 지금 500만원 싸게 파는 것이 더 현명하다.



10분 이상 고민하지 말라

어니 J 젤린스키의 ‘느리게 사는 즐거움(Don't Hurry, Be Happy)’에 이런 말이 나온다. “우리가 하는 걱정거리의 40%는 절대 일어나지 않을 사건들에 대한 것이고 30%는 이미 일어난 사건들, 22%는 사소한 사건들, 4%는 우리가 바꿀 수 없는 사건들에 대한 것들이다. 나머지 4%만이 우리가 대처할 수 있는 진짜 사건이다. 즉 96%의 걱정거리가 쓸데없는 것이다.” 나는 고민거리를 오직 두 가지로 나눈다. 내가 걱정해 해결할 수 있는 고민과 해결할 수 없는 고민이다. 내일 비가 오면 어떻게 하나? 우산을 준비하면 된다. 비를 멈추게 하는 것은 당신 능력의 한계를 벗어난다. 그것은 신의 영역이다. 신의 영역에 속하는 문제는 신에게 맡겨라. 그리고 오직 당신이 걱정해 풀 수 있는 문제들만 고민하고 해결책을 찾아라. 나는 낙관론자도 아니고 비관론자도 아니다. 그저 고민의 핵심을 정확히 스스로 파악해 문제를 해결하는 데만 노력하는 쪽이다. 당신에게 어떤 고민이 있다고 치자. 머리를 싸매고 며칠 누워 있으면서 걱정을 하면 문제가 해결되는가? 조용한 바닷가로 가서 며칠을 쉬면 방법이 생각나는가? 전혀 그렇지 않다. 어떤 문제에 대해 우리가 생각할 수 있는 시간은 10분도 안된다. 무슨 걱정거리가 있건 그것을 종이에 적어보라. 틀림 없이 서너 줄에 지나지 않는다. 그 몇 줄 안되는 문제에 대해 10분 안에 해답이 나오지 않으면 그것은 당신으로서는 해결할 수 있는 고민이 아니다. 그런데도 그 10분을 당신은 질질 고무줄처럼 늘려가면서 하루를 허비하고 한달을 죽이며 1년을 망쳐 버린다. 머리가 복잡하다고 하면서 말이다. 하지만 사실은 해결방안도 알고 있으면서 행동에 옮기는 것을 두려워 하는 경우가 대부분이다. 실직을 당한 친구가 있었다. 살아갈 길이 막막하다고 몇 개월을 고민하고 술에 취해 있는 모습을 보았다. 고민의 핵심은 간단하다. 취직이 안된다는 것이다. 왜 안될까? 경제가 어려워서? 천만의 말씀이다. 핑계를 외부에서 찾지말라. 채용할 만한 사람이 아니기 때문

이다. 그렇다면 해결책이 나온다. 채용할 만한 사람으로 탈바꿈해야 한다.

앤드루 매터스는 ‘마음가는 대로 해라’ 에서 이렇게 말한다. “새벽에 일어나서 운동도 하고 공부를 하고 사람들을 사귀면서 최대한으로 노력하고 있는데도 인생에서 좋은 일은 전혀 일어나지 않는다고 말하는 사람은 나는 여태껏 본 적이 없다.”

나는 올빼미 체질이어서 늦게 자기에 새벽에 일어나지는 않지만 그의 말을 믿는다.

고민이 많다고 해서 한숨 쉬지 마라. 고민은 당신의 영혼을 갉아먹는다. 문제의 핵심을 정확히 파악하고 해결책을 찾아 그대로 실행하라. 해결책이 보이지 않으면 무시하라. 고민하나 안하나 결과는 똑같지 않은가. 그러므로 고민은 10분만 하라.



당신의 가족부터 만족시켜라

어제는 젊은이들 사이에서 남자가 여자에게 선물을 하는 ‘화이트데이’ 였다고 한다. ‘십이야’ 라는 홍콩 영화는 두 남녀의 사랑 이야기이다. 남자는 십야에 일을 하면서도 여자를 보고 싶어 한다. 그래서 몇번이나 ”보고 싶다”고 전화를 하고 새벽에 여자 집으로 차를 몰지만 타이어가 펑크난다. 결국 아침이 다 돼서야 여자집에 도착해 겨우 얼굴을 보게된다. 몇 개월 뒤 이제는 새벽에 여자가 남자에게 “아직도 일하는 중이냐”고 계속 전화를 걸어댄다. 남자는 여자의 지나친 관심에 오히려 피곤해 하면서 부담을 느낀다. 당연히 두 사람의 관계는 엉망이 된다.

누구나 한번은 겪었을 것 같은 이야기 아닌가. 처녀들에게 인기있는 신랑감 후보는 아마도 능력있는 남자일 것이다. 그러나 결혼후 남편이 일에 미치면 아내는 이렇게 묻는다. “자기는 일이 좋아, 내가 좋아? 그렇게 일이 좋으면 일하고 결혼하지 왜 나하고 결혼했어?” 남편이 책을 읽을 때 “책이 좋아, 내가 좋아”라고 묻기도 한

다. 아내가 진정 바라는 것은 남편과 함께 하는 시간일까? 꼭 그렇지만은 않다고 생각한다. 아내는 남편이 자기를 사랑한다는 확신만 있다면 지옥불이라도 참아낼 것이다. 그래서 아내는 수없이 “자기, 나 사랑해?”라고 묻는다. 사랑의 증거를 찾기 위해서이다. 그 증거만 확고하게 제공된다면 아내는 남편을 자유롭게 놓아둘 수 있다. 그렇지 않기 때문에 물리적으로라도 시간을 함께 하고 싶어하는 것이다.

‘솔직히 말해서 나는 돈이 좋다’의 저자 오숙희씨가 여성들이 받고 싶은 선물 목록을 적어보게 했더니 ‘향수, 꽃, 립스틱, 부부커피잔세트, 식기세척기, TV’라고 한다. 최근에 어느 60대의 경영자와 저녁을 함께 한 뒤 꽃집에 갔다. 꽃을 좀 사서 사모님에게 갖다 드리라고 했더니 “평생 그런 일은 해본 적이 없어 쑥스럽다”고 하시며 거절하셨다. 그때 나는 이렇게 말했다. “경영자에게 아내는 가장 가까운 고객입니다. 그 고객이 가장 원하는 것을 해주지 않으면서 어떻게 다른 고객을 감동시킨다는 말입니까?” 그 다음날 그 사모님은 온 주변 사람들에게 전화를 해 남편이 결혼생활 40여년만에 처음으로 꽃을 사다 주었다는 사실을 자랑했다고 한다.

아내는 자신이 이 세상 어떤 여자보다도 더 큰 사랑을 받고 있다는 확신만 가지면 무엇이든 참아낸다. 작은 꽃, 전화 한 통, 손수건 하나, 카드 한 장, 향수 한 병 ... 이런 것이 아내를 기쁘게 하는 이유는 남편이 그것을 사려고 시간을 내고, 아내를 생각하고 있었다는 증거이기 때문이다. 부자가 되고 싶다면 가장 가까운 고객인 가족부터 만족시켜라. 그래야 마음 놓고 일에 미칠 수 있다.



말이 통하지 않을 땐 침묵하라

말이 통하지 않는 사람이 있음을 인정하라

살다 보면 여러가지 갈등으로 인해 마주치기조차 싫은 사람들이 주변에 생기게 마련이다. 이런 경우 서로가 마음을 열고 대화를 해야 한다고 말하지만 아무리 얘기를 나눠도 매듭이 풀리지 않거나 대화 자체가 이루어 질 수 없는 경우가 발생한다. 왜 이런 상황이 발생하는 것일까? 인간관계에서 갈등이 생겼을 때 사람들의 반응을 나는 4 가지 유형으로 구분한다.

첫째, 갈등이란 있을 수 없다고 생각하는 형. 문제 자체를 없었던 것으로 하자고 하면서 좋은게 좋은 거 아니냐는 식으로 덮어버리려고 한다. 대부분의 문제를 사소하다고 여기고 보다 더 큰 명분, 이를테면 화합 사랑 애국 같은 명제 밑에 모이라고 한다. 싸운 학생들을 억지로 악수하게 하는 선생도 이 경우에 속한다. 부모는 자식들간의 갈등을 주로 이런 식으로 해결하려고 한다. 표면적으로는 갈등을 제거한 듯 보이지만 안에서는 계속 끓어 간다.

둘째, 문제의 본질과는 상관없는 권위나 지위에 의존하는 형. 문제를 일으킨 사람이 윗사람일 경우 주로 "나이가 몇살이냐, 어떻게 대들 수 있느냐"는 식으로 말한다. 아랫 사람이 잘못을 저질러 윗사람에게 야단을 맞았을 때 "어떻게 그렇게 비인간적으로 야단 칠 수 있느냐"는 식으로 윗사람을 오히려 비난하는 경우 역시 이 부류에 속한다. 여자와 싸우다가 "여자가 왜 그래"라며 욕박지르는 남자들도 이 부류이다.

셋째, 다른 사람들에게 호소하는 형. 이런 사람들은 평상시에는 당사자에게 태연

하게 행동하면서도 다른 사람들에게 자기 하소연을 늘어 놓는데 오해 과장 축소 은폐 모함이 따른다. 그러나 나중에 무슨 말을 했었는지도 제대로 기억을 못하거나 딱 잡아챈다. 당사자와 직접 이야기하는 경우는 드물며 오해가 풀어져도 사과하거나 반성하지 않는다. 다중인격적인 면모를 갖고 있으며 가장 멀리 해야 할 대상에 속한다.

넷째, 책임을 밝히려고 하는 형. 보통사람들은 입으로 직접 거론하기 힘들어하는 것들도 거침없이 끄집어 내어 밝히고자 한다. 연장자들을 당황하게 만들며 상대방에게 서운함 혹은 패심함을 안겨주기도 한다. 자기주관에 따른 이분법적 사고가 강하다. 자식에게 "우리 대화하자"고 해 놓고 자식이 무슨 말을 하면 오히려 야단을 치고 그래서 자식이 침묵하면 이제는 말을 안한다고 야단치는 부모도 이 유형에 속한다. 이러한 유형들은 누구에게나 조금씩 섞여 있으나 갈등이 발생하게 되면 어느 한 유형이 집중적으로 표출된다. 갈등에 대한 유형들이 서로 다를 경우 어느 한 쪽이 백기를 들어야 화해가 이루어지지만 표면적인 것에 불과하다.

누군가와 갈등이 있다면 자신과 상대방의 논리유형을 파악하라. 서로 다른 유형이라면 차라리 더 이상 만나지 말거나 그것이 어려우면 침묵하는 것이 서로를 위해 좋다. 당신에게는 당연한 말이 상대에게는 전혀 그렇지 않기 때문이다. 말이 통하지 않는 사람이 있음을 인정하며 살자는 말이다.



번외 글

s · a · y · n · o

세이노의 성공담

세이노 선생님의 구인글

sbs '그것이 알고싶다' 311회 인터뷰

2008년 12월 19일, '운영자와의 식사자리' 어록

2009년 11월 15일, '온야스(onyas) 모임' 어록

"반드시 읽어라"고 언급하신 책 목록



세이노의 성공담

졸부 흉내내지 말고 먼저 목돈부터 ... 지식 배양 게을리 말라

동아일보 지면에 ‘세이노의 부자 아빠 만들기’ 칼럼을 연재하고 있는 세이노(sayno·필명)씨는 그 자신을 “학력도 남다르지 않고 머리도 좋지 않은 아주 평범한 사람”이라고 말한다. 그래도 엄청난 부자가 되었다. 그는 “돈버는 데 굳이 똑똑한 사람들과 경쟁할 필요가 없다”며 “아주 평범한 사람들보다 약간 생각만 달리하면 큰 부자가 될 수 있다”고 말한다.

그가 굳이 필명을 고집하고 자신을 드러내지 않는 것은 “IMF 사태 직후 모 언론에 당당하게 외제차를 몰고 다닌다고 말한 이후 온갖 협박 전화를 받고 아이들 학교에서도 문제가 됐기 때문”이라며 “사람들의 의식부터 바뀌어야 돈을 벌 수 있고 사회 풍토가 바뀌어야 부자 나라가 될 수 있다”고 강조한다.

돈 버는 노하우가 언제 어떻게 해서 보이기 시작했는가.

“처음에는 그저 돈만 좇아다녔다. 사람들을 만나면 그저 내 호주머니를 불러줄 수단으로 생각했다. 그것이 잘못이었다. 나부터도 나를 어떤 수단으로만 보는 장사꾼에게 물건을 살 마음은 생기지 않으니까. 돈을 번다는 것은 다른 사람들의 호주머니 속에 있는 돈이 그 사람의 자발적인 의사로 내 호주머니로 옮겨지는 것이다. 그러기 위해서는 먼저 고객의 불편함을 파악하고 정말로 섬기는 자세가 필요하다. 양반 정신을 버리고 머슴 정신을 가지면 된다. 사람들이 돈을 벌지 못하는 이유는 머슴 정신이 없기 때문이다.

아울러 철저한 신용을 다져나가고 약속을 이행했다. 약속을 지키느라 손해를 본 적이 한두 번이 아니다. 강의용 음향기기 설치 사업을 시작했을 때의 일이다. 사업

시작 첫해에 손해가 났다. 다른 사람들 같으면 천재지변이므로 책임이 면제된다고 주장하겠지만, 나는 무료로 다 수리해주거나 신품으로 바꾸어주었다. 몇천만원의 손해가 났지만 바로 이 고객들이 모두 나의 영업사원처럼 선전을 해주는 바람에 일 년 후에는 수익원을 벌 수 있었다.

또 품질을 남들보다 10%만 더 좋게 하면 가격은 몇 십 % 더 받을 수 있다. 국산 만년필과 몽블랑 만년필을 비교해 보라. 품질이 100배 더 좋아서 가격이 100배 더 비싼 것은 아니다. 아울러 경쟁이 치열한 쪽에는 전혀 가지 않았다. 이른바 멋있고 폼나는 분야에는 똑똑한 사람들이 많이 들어와 같이 싸우기 때문에 보통사람들은 언제나 패자가 되고 만다. 그러나 경쟁이 약한 분야에 가게 되면 그저 나같은 보통사람들이 들어오는 경우가 많으므로 그들보다 조금만 노력하면 이길 수 있었다.”

여러 번 사업에 실패했다는데 어떻게 재기했는가.

“나는 정말 빈손으로 시작했다. 처음에는 보파리 장사부터 시작했고 28세에 집도 샀지만 2년 후 몽땅 말아먹고 다시 빈털터리가 됐다. 하지만 원래부터 가진 것이 없었기 때문에 잃은 것도 없다고 생각하고 다시 시작했다. 영어를 조금 했기에 하루에 15시간씩 번역일을 하면서 생활비를 모았고, 그 이전에 닦아놓은 신용을 근거로 자금을 모았다. 내게 돈을 빌려준 사람은 친척이나 친구가 아니라 모두 사회에서 만난 사람이다. 담보 없이 돈을 빌릴 정도로 내 신용은 철저했다.

나는 남들이 잘 모르거나 불편해하는 것을 찾아다닌다. 그것들이 돈이 된다. 나는 남들이 모르거나 불편해하는 것을 해소해 주고 대가를 받는 구조체를 만드는데 열중했다. 내가 아는 영어지식이 85년부터 나타난 16비트 컴퓨터와 연결되니까 그것이 무역으로 연계되고, 나중에는 유통까지 연계됐다. 모든 사업은 3년이 고비라는 것을 그때 알았다. 3년만 몰두하면 내가 몰두하지 않아도 돈이 들어오는 구조체

의 뼈대는 완성된다. 그러나 사람들은 보통 2년을 못 견디고 넘어지는데 배수의 진을 치지 않기 때문이다. 나는 어떤 일을 하든지 배수의 진을 치고 죽기 아니면 까무러치기로 덤벼든다.”

재기 이후 큰 돈은 어떻게 벌었으며 어떻게 유지하고 있나.

“정보를 가공하는 일을 통해 큰 돈을 만지기 시작했다. 컴퓨터 음향기기 무역 유통을 통해서도 돈을 벌었고, 그것을 다른 사람들처럼 재테크를 통해 불려왔다. 이 때 나는 나보다 더 부자인 사람들의 말만 믿었다. 재테크 전문가라고 해도 나보다 부자가 아니면 반신반의했다. 부동산 경매도 내가 직접 공부하고 직접 결정했다. 증권도 마찬가지다. 전문가들 의견은 그저 참고하는 정도다. 지금도 공부는 계속하지만 습관일 뿐이고, 더 부자가 되고 싶은 마음은 없다. 그런데도 자꾸 돈이 불어나는 것은 다른 사람들이 몰리는 길에는 잘 가지 않기 때문인 듯하다. 사람들이 코스닥에 몰릴 때 나는 얼씬도 하지 않았다.”

평범한 사람들이 부자가 될 수 있는 가장 중요한 방법과 마인드는 무엇인가.

“줄부 흥내를 내지 마라. 기름값이 조금만 올라도 허리띠를 졸라매야 하는 상황이라면 기름값이 쌀 때 미리 졸라매며 살아야 한다. 그렇게 목돈을 만들어 놓아야 한다. 전쟁이 났다고 생각하고 철저하게 생존능력을 배양해라. 결국은 지식을 배양해야 한다. 고민이 있다면 10분 이상 하지 마라. 어떤 고민도 사실상 10분 이상 하지 못한다. 그런데도 많은 사람들은 걱정에 빠져 산다. 오로지 문제 해결 방안만 찾아라. 부자가 되는 것은 천재들이 아니라, 바로 다른 보통사람들과 경쟁하는 것임을 잊지 마라. 미리 겁먹을 필요가 없다.”



세이노 선생님의 구인글

이런 공고를 올릴 수 있는 것으로 들었기에 한번 올려 봅니다만
게시시간이 너무 짧군요.T_T

하지만 전자과 전공자가 어떠하여야 하는지를 가르쳐 주는 내용이기도 하므로
세이노의 가르침에 올릴 수 있을지도 모르겠는데
운영자님이 판단하셔서 결정하세요.

세이노가 전자과를 전공한 경력 직원을 급히 구합니다.:

- *공고 이상의 학력을 갖고 있어야 합니다.
- *일류 대학교 출신인지는 중요시되지 않습니다.
- *전공과목만큼은 성적이 좋아야 합니다.
- *영어실력이 객관적으로 입증된다면 연봉책정시 반영됩니다.
- *기본적으로 전자회로를 구성하는 것과 잔재주를 피우는 것을 좋아하여야 합니다.
- *전자회로와 관련된 자신만의 블로그 등이 있는 경우, 유리합니다.
- *용산전자부품상가나 청계천부품상가의 지리에 이미 익숙한 사람이 좋습니다.
- *PIC나AVR 같은 마이콤 콘트롤러 경험이 있어야 합니다.
- *다룰 수 있는 프로그램 언어가 있어야 합니다.
- *운전가능자이어야 합니다.
- *영업 같은 건 몰라도 되지만 호기심이 많아야 합니다.
- *개인적으로 꾸며본 회로들이 많으면 유리합니다.
- *기본적으로 “박박길” 생각을 갖고 있어야 합니다.
- *개인적으로 외아들에 대한 선호도가 아주 낮습니다만 예외도 있을 것으로 믿습니다.

*군대경험이 있으면 좋겠습니다.

*세이노에 대한 비밀유지 계약 보증인이 반드시 필요합니다.

*이상의 여러 조건들 중 해당사항이 많으면 지원하여주시기 바랍니다.

다음과 같은 사람은 안됩니다.

*학교에서 해본 실습이 경험의 전부인 자는 안됩니다.

*대기업 근무 경험만 있는 자는 절대 안됩니다.

*빨리 돈을 벌고 빨리 성공하여야 하는 분은 안됩니다.

*다음 회사들이 뭘 하는 회사인지 모르는 사람은 안됩니다. --컴파일테크놀로지, ic114, eleparts, 디바이스마트, 퍼티키트

*조루증 환자는 안됩니다.

*프로젝터 매니저 역할에 능숙하거나 그렇게 되고자 하는 사람은 절대 안됩니다.

*개인적으로 납땜 인두+페이스트+테스터도 갖고 있지 않은 분은 사양합니다.

나와 같이 일을 하면서 배울 수 있는 것

*로우테크에서 어떻게 사업체를 만들고, 최소한의 영업활동으로 돈을 벌 수 있는가

*그러나 그 비결을 배운다고 하여도 모든 엔지니어가 사업가적 기질을 갖고 있는 것은 아닙니다. 참모형 엔지니어들도 있기 때문입니다. 이런 경우는 사업 파트너로 참가할 수도 있습니다.

하게 되는 일

*별 것도 아닌 것을 만들어 느긋하게 세상에 내놓게 됩니다. 세이노의 취미생활도 많이 거들게 됩니다. 종종 '박박기어야' 합니다. 영어실력이 있는 경우 해외출장도 다녀야 합니다. 그 어느 경우에서건 영업 수익에 쫓기지 않습니다.

근무처 : 처음 6~12개월은 한남동 [대중교통 아주 불편함],

그 다음은 아마도 분당 수내동 [대중교통 아주 편리함]



2004년 10월 02일 sbs [그것이 알고싶다] 311회

세이노선생님의 인터뷰 내용

어떤 사람은 돈을 벌고 어떤 사람은 돈을 못 버느냐는 거예요.

그러면 그 차이가 어디 있느냐는 거예요.

재테크를 잘해서요? 천만의 말씀입니다.

일단은 종자돈이 있어야 되고, 여유자금으로 할 수 있는 자금이 있어야 됩니다.

여유자금이 없게 되면 투자를 하더라도 시간에 쫓기게 됩니다.

모든 투자에서 시간에 쫓기지 않습니까?

그러면 그 투자는 망하고 맙니다.

누구한테 돈을 기증하는 셈이 되느냐,

저 같이 여유자금으로 투자하는 이른바 큰 손들이 전부 그 돈을 노립니다.

빛을 내서 한 것은, 이것은 재산이 아니에요 이건 빛입니다.



2008년12월19일, “운영자와의 식사자리”어록

안녕하세요. 김 용희입니다.

이 글을 쓰려고 하니 당시의 흥분감이 다시 살아나 마음이 흔들리네요.

며칠전, 세이노 님을 직접 만나뵙고 왔습니다.

카페글을 통해서만 접하던 세이노 선생님의, 탄복을 자아내게 하던 그 뜨거운 말씀들이 선생님의 육성을 통해 제 귀로 직접 들어오고, 참부자의 화려하고 여유로운 삶이 제 눈 앞에 펼쳐지는, 대단히 흥분되고, 긴장되는, 아찔한 경험이었습니다.

선생님의 말씀 도중에 ‘베푸시려는 마음’ 과 그 ‘진정성’ 이 느껴져 갑자기 눈물이 날 뻔한 적도 있고, 어처구니가 없다고 느껴질 정도의 ‘기발함’ 에 저도 모르게 그만, 선생님 앞에서 배를 잡고 웃은 적도 있습니다.ㅎ

실은 올 해 봄 쯤, ‘밥 한 끼 사주신다.’ 는 내용의 메일을 받았습니니다.

‘내가 가진 생각들을 세상에 퍼트리는데 도움이 되주어서 고맙다.’ 는 이유라고 하셨습니다.

그렇게 만난 세이노 님에 대한 제 개인적인 느낌이나 이런저런 소소한 사실들, 그리고, 선생님 말씀내용의 일부들을 최대한 객관적으로 아래에 작성하였습니다. (제 기억이 확실치 않은 부분은 그 불분명함을 표현해 두었으니 참고해주시기 바랍니다.)

제가 이렇게 카페에 공개하는 이유는, ‘세이노 님이 일본인이거나 혹은, 실존 인물이 아니라’ 는 일부 회원님들의 의혹을 불식시키기 위함이며, ‘내가 이렇게 실제로 살아 움직이는 인물이라는 것을 자네가 후기로 써서 남겨주었으면 좋겠다.’ 고 하신 말씀이 있었기 때문입니다.

1. 세이노 님의 첫모습은 생각보다 통통(?)하셨고, 목소리는 ‘그것이 알고싶다’ 에

서의 그것보다 굵고 힘찬 목소리였습니다.

2. 모든 행동에서 자연스러움과 소탈함, 시원시원함 등이 느껴졌고, 확신에 찬 자
신감이 물씬 배어나왔으며, 상대를 향한 배려심도 강하게 느낄 수 있었습니다.

3. 말씀은 간결하면서도 논리적이라 이해하기가 쉬웠으며, 말의 막힘이 거의 없는
달변이었습니다. 말씀 중간중간에 잘 웃으시고, 운영자를 툭툭 쳐가면서 말씀을 하
셨는데, 그 모든 것이 '세이노 님은 대단히 날카로와 보일 것'이라는 운영자의 예
상을 뒤엎게 만드는 따뜻한 느낌의 그것이었습니다. 반면, 진지하게 말씀을 하실
때에는 상당한 무게감, 진지함, 진정성, 그리고 힘이 느껴지곤 했습니다.

4. 최고급 모 외제 브랜드의 스포츠 오픈카를 직접 운전하고 오셔서 차 안에서 음
악도 잠시 아주 크게 들을 수 있었습니다. 대부분의 음악을 좋아하시지만, 특히 락
계열의 음악과 클래식을 좋아하신다고 하셨습니다. 재즈만 별로라고 하셨구요.

5. 선생님의 개인적인 꿈이었던 그 개인 건축물(‘캐슬’ 수준이라고 표현하셨음.)의
공사가 많이 진척되었고, 내년 하반기 쯤이면 현재 수행 중이신 프로젝트도 거의
마무리될 것 같으므로 그 이후부터는 카페에도 종종 들러 주신다는 말씀도 하셨습
니다.

6. ‘주식이나 펀드’가 알고보면 재미있는 사실들이 많은데, 거기에 관한 내용들을
훗날 기고하실 것이라 말씀하셨습니다.

7. 담배를 예상보다 많이 태우시는 편이시며, 담배와 라이타는 던힐 담배와 일회
용 라이타를 사용하셨습니다.

8. ‘준비된 사람들’ 에겐 지금이 경매에 참여할 시점이며, 약 이년정도면 찬스가
사라질 것이라 예상하고 있다 말씀하셨습니다.

9. 카페 회원님들과의 만남의 자리도 언젠가는 이루어질지도 모르겠습니다.

카페 대문 동영상제작을 지원해주셨던 회원님들과의 만남의 자리는 확실해 보입
니다. 만일, 회원님들과의 모임이 있게 된다면 일인당 5만원 정도의 회비를 걷을

것인데, 그 전액을 선생님께서 지정하시는 곳에 기부하는 조건으로 만남의 자리가 이루어질 것 같다고 말씀하셨습니다.

10. 요즘은 두개의 신문을 주로 보시고 계신데, ‘매경’과 ‘중앙’을 보신다고 말씀하셨습니다. 절대 신문기사를 다 믿지 말라고도 하셨습니다.

11. 다양한 종교에 대해 공부해보셨다고도 하셨습니다.

신문도 마찬가지로 다양한성을 바탕으로 균형잡힌 시각을 얻기 위함이라고 하신 것으로 기억합니다.

저는 그 어딜가도, 그 누구와 있어도 주눅들거나 위축되는 일이 거의 없는 성격인데도 불구하고, 그렇게도 존경하고 뵙고 싶었던 세이노 선생님이 바로 눈 앞에서 한마디 한마디를 하시는 상황 그 자체가 자꾸 머리 속을 혼란하게 하고, 긴장하게 만들어 대화의 초반에는 집중을 하지 못하고, 말씀의 몇마디를 놓쳐버리는 실수를 하였습니다.(세상에나! 세이노 님과 독대를 하다니!)

하지만, 분명한 것은 세이노 선생님의 한말씀 한말씀 전부가 어록(?)수준의 대단한 것들이었는데, 카페에 이미 글로 기록된 말씀내용들과 운영자의 개인적 조언들에 대한 답변말씀의 일부, 그리고, 세이노 선생님과 두 따님의 개인신상에 관한 일부 말씀내용은 생략하고,

지금도 눈을 감으면 생생히 기억나는 선생님 말씀의 조각들을 구어체 형식으로 적어봅니다.

1. ‘내가 이십대때 참~ 힘들었어. 그 때 영어를 좀 공부해서 과외선생을 했었는데, 화곡동의 어떤 애를 가르친 적이 있지. 열심히 가르쳤어. 근데, 어디서 돈을 2만원 더 쳐줄테니까 자기 애를 가르쳐달라는 제안이 온거야. 별 생각없이 그냥 옮겼어. 그 2만원이 탐나서...’,

‘가르키던 애와 헤어지는 데, 떠나는 날 배웅나온 그 애랑 어머니가 한없이 슬픈 눈으로 날 바라보는데... 그때 그 두사람의 네개의 흔들리는 눈빛... 곧장 눈물이 비치더라구.’,

‘그때는 잠시 ‘에이~ 기분 더럽네.’ 하는 생각만 했을 뿐 그게 가슴에 전혀, 정말 전혀, 남지 않았는데 30대 중반이 되면서 여유를 갖게 되면서는 되게 가슴에 맴하기 시작하는거야. 특히 생각이나더라구. 그때부터 가르치는데 돈을 받지 않는게 철칙이 된거야.’

2. ‘원래는 딱 6주만 연재하기로 동아일보랑 얘기된거 였는데, 계속 늘어나게되더라구...흐흐~’

3.(대형차로 업그레이드하려는 욕구가 자꾸 생긴다는 운영자의 하소연에)

‘대형차? 그래봤자 그렌저야냐...그치? 그러지말고... 좀 더 높은 곳에서 내려다 볼줄 알아야되... 부자가 될려면 말야...폼 잡지마. 명심해. 남들한테 허술하게 보여야되.’

4.(식사자리에 놓인 최고급 음식들을 운영자가 잘 먹지 않자)

‘왜? 음식이 맘에 안드니? 부자가 되고 싶으면 부자들이 먹는 음식들도 먹어봐야 할거 아니야?그치?’

5.(결혼과 연애문제로 혼란스럽다는 운영자의 질문에)

‘그건 결혼하고 싶다가 보다는 자고 싶단거야. 정말 부자가 되고 싶어서 노력하고 있는거면 그런 생각할 시간조차 없어.’,

‘여잔말야. 안고 싶단 생각이 드는 여자를 만나야 하는 법이고, 그 답엔 경제관념이 나랑 맞는 여자! 이 두 개가 가장 중요한거야.’

‘여자란 동물은 말야. 기본적으로 비교의 동물이야. 친구들 보다 자기가 더 행복하다는 증거를 마련하는데 안달이 나 있는 경우가 많아. 그렇지 않은 여자를 찾아봐. 그럼 결혼에 성공한거야.’

‘부랄 두쪽차고 있다고 으시대는 남자들보다 훨~씬 나은 여자들이 많아. 이쁜 외모, 섹시한 몸매? say no!’

6. ‘내가 카페에서도 말했었지? 수컷의 본능을 활용할 줄 알아야된다구.

압구정에서 학원사업 시작할때 말야. 내가 직접 거리로 나가서 이쁘장하게 생긴 여자애들한테 말했어. 솔직하게 얘기했어.

‘너 되게 이쁘다. 난 학원운영하는 아저씨인데 우리 학원으로 오면 넌 공짜로 가르쳐주고 싶은데 생각해보겠니?’ 하구...’

‘자! 그 여자아이가 학원에 오잖니? 그러면 남자애들 서너명은 자연스레 따라오게 되있어. 재밌는건 그 남자애들끼리 경쟁이 붙는다는거야. 여자애한테 공부로 잘 보일려구.’,

‘호프집도 마찬가지로. 자네같으면 명퇴당한것 같은 아저씨가 서빙하는 데랑, 미니스커트 입은 늘씬한 아가씨가 서빙하는 데랑 어디를 가겠니? 그치?’

7.(헬기를 타고 에버랜드에 놀러가신 부분을 여쭙자)

‘애들이 어릴 때 어린이날이었어. 내가 그랬지.

‘애들아. 지금 차로 에버랜드를 가서 세네시간 걸려서 겨우겨우 삼사분 놀이기구 타는거랑, 남들 안갈때 한가로이 놀러가서 놀이기구 실~컷 타는 거랑, 어떤 걸 택 할래?’

답은 후자였지. 대신 난 헬기 태워서 다녀온거고. 흐흐~’

8. ‘이명박 정권에 대한 판단은 시간이 좀더 필요해. 참고로 나랑 와이프는 노무현을 찍었어. 개혁해주리라 믿었거든. 결국 못했지만...더 개판이었지 뭐.’,

‘소고기 촛불집회, 그거 골때리는 거였어. 완전 정치꾼들의 선동에 놀아난다니까. 히틀러에 휘둘린 독일인들이나 오십보 백보잖니.’

9. ‘내가 공무원 상대하는 법에 대해 글 올린다고 했었지? 근데 그걸 올리면 공무원들이 대응책을 마련할거란 말야.

그래서 좀 망설이고 있어.흐흐~ 카페회원 중에도 공무원들이 얼마나 많은데~.’

10. ‘내가 먼저 복치고 장구쳐본 다음에 직원들 교육한다고 했지?’

(손톱 밑의 속살이 새빨갭게 다치신 손가락 하나를 보여주시면서)

‘이게 복치고 장구치다가 그런거야.흐흐~’

11.(말씀 중간중간에 자주 사용하시던 두가지 영어표현말씀)

‘say no!’ , ‘so what?’

이 글을 써내려가는 도중에도, 제가 직접 목격한, 선생님의 손목에 선명하게 남아있는, ‘홍조를 띤 굵은 두개의 선’ 이 문득문득 기억이 납니다. 일종의 훈장 같은 것이라고도 하셨습니다.

세이노 선생님은 분명히 존경할만한 참부자의 모습이셨고, 보유재산의 정도를 떠나서 인간적인 매력이 물씬 느껴지는 어르신이셨으며, 인생의 지혜가 흘러 넘치는 선배님이시자, 실전경험으로 무장하고 저 높은 곳에 우뚝 선 스승님이셨습니다.

선생님과 헤어지던 순간, 준비해간 감사패를 전달하였습니다.

김용희 개인으로서 전달하려는 마음보다는 카페전체회원님들을 대신하여 운영자로서 무언가를 전달해 드리고 싶은 마음이 더욱 강했기에 아래와 같은 내용의 문구를 준비해갔으며, 시간관계 상, 문구내용을 회원님들과 상의하지 못하고 전달하게 된점, 양해를 구합니다.

흔쾌히 이해해 주시리라 믿습니다.

선생님께 드린 감사패의 내용을 마지막으로 글을 마무리하겠습니다.

모두 각자의 위치에서 열심히 사셔서 좋은 결과 얻으셨으면 좋겠습니다.

좋은 하루 만드세요.

멋진 인생 만드세요.

감사합니다.

‘존경’과 ‘감사’의 ‘참 의미’를 알게해주신 선생님께 이 패를 바칩니다.

꼭꼭 건강하세요.

-다음카페 제자일동



2009년11월15일,“온야스(onyas)모임”어록

1. 세이노 선생님 만남 후기... (작성자 : doordie_2009. 11. 19)

안녕하세요..

저는 카페 아이디 doordie 이고, 38세이고, 아이가 둘입니다.

지난 11월 15일 오후에 서울에 있는 고급호텔 식당에서 존경하는, 실존하는, 일본사람이 아닌 세이노 선생님을 직접뵈었습니다.

카페 모든 회원분들이 궁금해 하실터이고, 선생님을 직접뵈는 행운을 얻은 자로서 회원분들께 간단하게나마 선생님을 뵈었던 말씀을 드려야 될것같아서 먼저 글을 올려봅니다.

제가 메모를 아주 꼼꼼히 하지를 못해서...

선생님께서 하셨던 말씀들을 올려보겠습니다.

1). 아이들의 교육에서는 부모가 먼저 책을 읽는 모습을 보이는데 우선이다.

선생님께서 직접 학원 사업을 해보셨고, 직접 과외를 해본적이있어. 고액과외니 이런것보다는 우선은 공부는 엉덩이 싸움이다.

2). 장사를 하는 상대가 내게 우선 원하는 물건은

첫째, 자기 마진이 높은 물건이거나, 재고가 많은 물건일 확율이 높지 않겠는가 ?

3). 예전에 운영자님의 후기에서 언급하셨듯, 언론을 액면 그대로 믿어서는 안된

다. 누군가가 자신의 이익을 위해 의도적으로 내는 기사도 있다.

4). 최근에 재미있게 보신 영화는 District 9 이었고, 국내서 영화 음악 사운드트랙을 구할 수 없어서, 아마존에서 비싼 운송료를 내고 직접 구매하셨다고 합니다.

5). 그리고, 제 3자가 불편해 하는 일을 해결해 주는 사업이나 장사는 돈이 된다.

6). 선생님 자신이 경험한 바로 어떤 장사든 비즈니스든..

처음 1년은 적자를 각오하고 오직 고객만족에 중점을 두고 해나가고, 그리 하다 보면 그후 1년에는 찾아오는 고객이 늘어서 본전을 할 수 있을것이고,

그 다음 3년차부터 돈을 벌수있다

7). 영업에 대하여는. 선생님께서 ()표시로 카페에 올리신 글을 다시 한 번 말씀 하셨습니다.

대개의 회사 의사 결정권자의 연령대는 40/50대이고, 그들은 외로운 사람이다.

그들에게 동생이 되어야한다. 그 방법으로는 자신이 고민과 자신을 까발리는 것이다.

제 생각입니다만, 우린 자신을 드러내 보이는데 익숙치 않지요. 자신의 공적과 자랑을 내세우기는 쉬워도, 자신의 단점과 고민을 말하기는 쉽지 않은 듯합니다. 그래서 저도 참 많이 생각합니다. 아... 솔직하게 살고싶다..” 제생각입니다. 선생님 말씀이 아니고.

8). 돈은 신뢰의 댓가이다..

9). 여기를 가면 틀림없어, 그런데 비싸...-- 이런곳은 장사가 된답니다. 고객들이 돈을 낸다는 것.

10). 그리고 Panic은 기회이다.

11). 자녀들에게 조립하는 장난감을 추천하셨습니다.

설명서를 보고 이해하는 능력이 중요하며, 제일 고액의 연봉을 받는 사람들은 모두 서류 해독자들이다.

즉, 남이 써놓은 것은 이해하고 풀이하는 사람.

조립하는 장난감의 설명서들이 남이 써놓은 것을 보고, 이해하는 능력을 키워준 다라는 뜻 같습니다.

선생님은 실존하는 분이시고, 남을 일깨우는 일이 즐거움이라 하시었습니다.

그리고, 제가 느끼는 것인데,, 선생님을 직접뵙고 말도 하고 조언도 듣고 싶고 한 데, 역시 본인의 길은 본인이 찾아가는 것 같습니다.

그러던 중에 만나는 문제에 대해 선생님께 조언을 구할수 있을것도 같고요.

그리고, 선생님이 직접 하신 모든 말씀들은 모두... 카페에 기고 하신 내용의 글들과 일치합니다.

카페의 글을 열심히 매일 읽는다면, 매일 선생님을 만나는 것과 같습니다.

제가 이렇게 후기를 남기는 것이, 선생님을 직접 만난 행운을 누린자로서 카페 독자분들에게 “세이노 선생님은 실존하는 분이시고, 저희 모든 독자들에게 진실한 마음으로 글을 써주신다”는것에 증거가 되어야 하지 않을까하는 마음에 후기를 남겨봅니다.

그리고, 여담으로 ... 선생님과 식사를 한 곳이 부자들이 주로 음식을 먹는 곳일 텐데... 부자들 먹는 음식이 맛있습니다... 그런데 양은 왜 이리 적은지...???

감사합니다.

2. doordie 님의 글에 이어서,,,(작성자 : 行動家_2009. 11. 19)

회원님들께.

안녕하세요? 저는 “세이노의 가르침”의 行動家라는 회원입니다.

지난번 세이노 스승님을 뵈었던 후기를 작성하고 있습니다.

doordie 님께서 올려주신 글에 이어서, 제가 기록한 부분을 올리고자 합니다.

4만명 이상의 회원님들 중에 소수만이 기회를 받아, 다른 회원님들께 송구한 마

음이 있습니다.

미락하나마 후기로 같음하고자 합니다.

회원님들의 건승을 기원합니다. - 行動家 올림

1-1. 스승님께서 지난날 아쉬운 부분 : 가족여행에도 기사가 운전하므로, 차안에서 가족들과 얘기를 나누지 못함.

신혼여행에서 택시를 탄 것도 얼른 와서 일을 해야겠기에 시간을 아끼기 위해서였음.

해외여행에서도 팩스 50장을 받으면서, 핸드폰 통화하면서 업무 처리

1-2. 그럼에도 불구하고 삶의 균형을 맞추기는 어렵다. 두 마리 토끼를 잡지 마라. 한쪽으로 치우칠 수밖에 없고, 어느 한쪽을 포기해야 한다.

단, 물질적인 부분에 치우친다고 해도, 1주일에 하루 정도는 가족을 위해서 시간을 낸다.

1-3. 여자는 취미 생활이 확실해야 좋다. 남편만 바라보는 여자는 발목을 잡을 수 있다.

함께하는 시간을 원하므로 남편이 공부할 시간이 없게 된다.

영화, 연주회, 일주일에 한번은 외식(단, 부자가 된 후에,,, 그 전에는 일주일에 한번 직접 집에서 요리를 해준다.)

카드, 선물을 미리 준비해서 감춰두었다가, 때가 되면 보낸다.

2. 장사를 하면서

1년째 : 적자 각오 - 남들보다 싸게, 남들 6시간 잘 때, 3시간 잔다.

2년째 : 토토폰

3년째 : 수익 기미 - 다른 식당들이 떨어져 나가므로,

4년째 : 돈을 쓸어 담아

3. 예금자보호법 이용하여서 이율 높은 곳에 분산 예금

그러다가 패닉(IMF, 9.11, 작년 글로벌 금융위기)이 오면 기회로 활용.
 (IMF - 다른나라 예시 공부, 9.11 - 미국 대공황 관련 책 공부)
 기회를 조금하게 생각하면, “이 땅 한 번 사보세요”라는 말에 귀가 솔깃할 뿐이다.
 그렇게 좋은 땅을 누가 남에게 추천하겠나? 자기가 사지.

4. 신문의 기사는 대부분 회사, 업체에서 보낸 보도자료를 그대로 신는다.
 예를 들어 A, B, C, D, E 모든 신문에 나온 기사는 모두 보도자료다.
 만약, A신문에만 기사가 나왔다면, 그것이 기자가 직접 발로 뺀 기사다.

5-1. 직원 중에 한 명에게는 월급 팍! 팍! 줘서 심복을 만들어라.
 직원들은 미래의 금송아지보다는 현재의 넉넉한 봉급을 좋아한다.

5-2. 예를 들어 4명의 직원이 있다. 1명을 승진시켜야하는 데, 오너는 누구를
 승진시킬까?
 똑똑한 사람이 아닌, 나에게 잘한 사람.

5-3. 나 혼자 잘났다. 그러면 직장에서는 탈락되기 쉽다.
 그러나, 기업오너는 다르다.

5-4. 직원 중에 눈의 띄었던 직원 : 사장실에서 나오면서 휴지를 줍는 직원

6. 전문직, 공무원 등 자신을 알리려면 책을 써라.
 주변인에게 줄 때 절대 비매품, 증정품을 주지 말라.
 표지를 아주 좋게 만들어라.

7. 최종소비자가 항상 중요한 것은 아니다. 돈을 지불하는 사람이 중요하다.
 치즈를 먹는 것은 아이들이지만, 돈을 지불하는 것은 엄마들이다.

8. 젊은 사람들은 닥치는 대로 배워라. 이걸 배워서, 이걸 해서 뭐하나라는 생각
 은 절대 하지 마라.

9. 이 세상에는 나쁜놈과 나빠질 놈이 있다. 나빠질 놈을 대비하라.
 나빠질 놈 : 친구니깐 돈을 빌려달라.

나빠질 놈이 아닌 경우 : 담보를 잡히며 돈을 빌려달라는 친구.

10. 기본적으로 경기가 나빠도 사치하고자 하는 욕망 - 작은 사치.

3. 세이노 선생님과 식사 후기입니다. (작성자 : 한번의 삶_2009. 11. 21)

안녕하세요? 이번에 세이노 선생님을 만나보았습니다.

이제야 후기를 쓸 짬이 나네요.

DO OR DIE 님과, 행동가님께서 올리신 글을 참고하여 몇가지를 추가 작성 합니다.

늦게올려 대단히 죄송합니다.(__)

1. “기부” 방법에 대한 선생님의 말씀.

선생님께서 기부를 하실때는 사회복지공동기금을 통해 하신다고 하셨습니다.

이 기금의 장점으로는 “기부할 대상을 선정할 수 있다” 라는 것입니다.

그렇다고 하면, 그 대상을 선정한 이유는 소년소녀 가장과 같이 이미 혜택을 받을 수 있는 아이들 말고 실질적으로 사회에서 도움을 못받는 사람들을 도와주기 위함이라고 하셨습니다.

예) 59세의 할아버지와 어린 꼬마가 있다고 하면 현행 법상 도와줄 수 없다고 합니다. (기억이 가물하네요?..)

59세의 할아버지는 노동력을 인정받아 정부에서 혜택을 받지 못하기 때문이지요. 하지만 그 할아버지가 알콜중독자에 애들을 때린다면? 전혀 돈을 벌지 못하는 상황.

이러한 상황을 알 수 있는건 사회복지사들이라고 합니다.

사회복지사에게 “인원을 뽑아주세요”, 라고 했을때, 제도권 밖에 있는 아이들에게 혜택을 주어 도움을 줄 수 있다고 합니다.

(기억으로 적은거라 정확하진 않지만 비슷할겁니다.)

*여담으로,

정말 바쁘지만 나중에 책을 쓸 시간이 된다면

그래서 책을 판다고 하면, 서점에서 책을 사는 방식이 아닌 “사회복지공동기금”에 기부를 하고 기부한 영수증으로 서점에서 책과 교환하는 방식을 생각해봤다. 라고 말씀해주셨습니다.

2. 가장 인상 깊었던 말씀.

정말 너무나 공감이가고 멋지다고 생각했던 말씀 중

내가 지금 욕하는 사람이 미래의 내가 되지 않기위해 노력했다 라는 말씀. 몇가지 예를 들어주셨는데.. 와..()

정말 이미 다 작성하신 글중에 녹아있던 내용들이었습니다.

3. 선생님이 보셨던 TV프로 소개

TV를 챙겨서 보진 않지만 재미있게 봤던 프로들은 대부분 BBC방송이었다고 합니다.

기억에 남는건 BBC방송 “서바이벌” 프로랑, “사기하는 현장을 직접 취재하는 영상?” 에 대해 설명해주셨습니다.

지나가는데이야기..

1. 전세계에서 메일이 온다고 하셨습니다.

2. 약 5시간동안 말씀을 들을 수 있었고, 정말로 쿨 하시고 따뜻함이 느껴졌습니다. 글속에 묻어나는 차가운 느낌은 찾아볼 수 없었으며 정말 동네 아저씨같이 편안했습니다.

마지막에 악수하고 헤어질땐 “손씻지 말아야지~!” 했는데 집에오자마자 까먹고 손씻고나서..후회가 -_-

3. 그날 먹은 음식.

많은 음식이 나왔었는데.. 적어둔 메뉴는 “오롱해삼” 이 있는데요..한 6가지 음식은 나온듯 하군요.

4. ONYAS 늦은 후기입니다.(작성자 : crossroad_2009. 11. 24)

안녕하세요.

제가 마지막에 후기를 올리는 듯 합니다. 먼저 올리고 싶었는데 시간도 내기가 힘들고 내용이 정리가 잘 안되어 있다보니 늦어지게 되어서 더 늘어질까봐 오늘 좀 늦게 자더라도 올리고 가야겠습니다.

일요일에 있었던 스승님과과의 자리에서 각자 많은 도움이 되었을 것 같습니다. 저도 마찬가지구요. 가볍게 즐기다 오신 분들도 있겠지만 전 아직 여러가지로 미약하기에 메모를 나름대로 열심히 했습니다. 사실 저도 메모는 안하고 김용희님이나 다른 분이 올려주시는 후기 보면 되겠다는 생각을 했다가 아무래도 안되겠다 싶어서 메모를 하게 되었습니다. 녹음을 했으면 좋았겠지만 금지당해서 어쩔 수 없었습니다. 그래서 처음 부분은 메모가 안되어 있습니다. 키워드만 메모를 해놓아서 나름대로 문장을 만들었으니, 문장 구성보다는 내용을 읽어주시길 부탁드립니다.

이 내용 저 내용 왔다갔다 하면서 많은 이야기를 하였고 겹쳐지는 내용도 많지만, 비슷한 주제끼리 나름대로 모아서 작성 하겠습니다. 다른 회원님들께서 이미 올리신 내용은 제외하였습니다. 내용은 스승님을 1인칭으로 작성하였습니다.

<1. 언론>

1) 경제를 보는 눈을 키워야 한다. 그것은 신문에서 얻을 수 있다. IMF가 터졌을 때 나는 무엇을 했었느냐? 일단 서점에 가서 멕시코 같은 다른 나라의 사례를 먼저 찾아보았다. 그리고 반드시 극복 된다는 것을 알았다. 그래서 투자를 했다. 911때도 대공황이 일어나면 어떻게 되는지 지난 사례를 찾아보고 결과를 연구했다.

2) TV프로그램 중에도 좋은 프로그램이 많다. 요새는 와이프가 선덕여왕을 열심히 보길래 재미있냐고 물은 적이 있다. 와이프는 원래 연속극을 보지 않는데, 선덕여왕은 재미도 있고 배울 점이 많아서(?) 본다고 했다. 물론 이런 드라마에서 삶의

교훈이나 여러가지를 배울 수도 있다. 삼국지 같은 고전도 마찬가지이다. 하지만 효율이 형편없으므로 시간이 많이 들게 된다.

〈2. 리빙과 라이프의 밸런스〉

1) 라이프와 리빙의 밸런스에서 정답은 없는 것 같다. 라이프에 지나치게 치중하면 생활이 피곤해진다. 조화가 필요하지만, 같이 보내는 시간과 행복의 크기가 비례하는 것은 아니라고 생각한다. 관심을 가지고 있고 생각을 했다는 증표가 필요한 것이다. 그래서 선물같은 것은 시간 날 때 미리 준비를 해두었다. 생일 때에는 이상하게 바빠지기 때문에 때맞춰서 사기가 힘들기 때문이다. 꽃은 미리 준비하기가 힘들지만, 선물 같은 것은 가능하다.

2) 일주일에 하루 정도는 시간을 내는 것이 좋을 것 같다. 그럴 때 아이들에게 좋은 것은 책보는 습관을 들이는 것이다. 이때 부모가 TV를 보면서 자식들에게 책을 보라고 말하는 것은 효과가 없다. 아이들은 부모가 하는 행동을 본받기 때문이다.

3) 내가 라이프와 리빙에서 놓쳤다고 생각하는 점이 있다. 나는 운전면허를 딴지 얼마 되지 않았으므로 아이들이 어렸을 때에는 기사가 운전을 했다. 기사가 운전을 하면 난 조수석에 앉아서 무게를 잡아야만 했다. 기사 앞에서 가족들과 있을 때처럼 편한 분위기를 만들기는 힘들었다. 그리고 바쁘기도 했다. 가족들과 여행을 가서 가족들은 조용히 시키고 전화만 한참 하기도 했다.

4) 출장을 가면 공항에서 회의를 하고 바로 이동하기도 했다. 지도상으로 보면 점만 찍으며 이동을 한 것이다. 공항에 도착하면 FAX가 50~60장씩 도착해 있기도 했다. 한창 바쁠 때에는 타고 간 비행기에 있던 승무원들을 올 때 그대로 만난 적도 있었다. 그들은 도착지에서 2~3일 체류하므로 그만큼 바쁘게 돌아다녔던 것이다.

5) 바쁜 생활을 계속하다 뭔가 놓치는 것 같아서 2000년 부터는 사업을 줄였다. 와이프가 생기는건 돈밖에 없다 라는 말을 하기도 했었다.

6) 난 솔직히 웬만한 자연에서 감동을 받지 못한다. 그랜드 캐년도 경비행기로 관

광을 하고, 알래스카도 가고, 희망봉에서 일출도 보고 나니 왜만한 곳에서는 감동을 받지 못한다. 200억을 내고 우주여행을 가는 부자의 심정이 이해가 간다.

7) 부자의 안 좋은 습성은 자꾸 자연을 끌어온다는 것이다. 내가 아는 부자중에는 중국에 여행을 갔다가 분재 가게를 아예 통째로 사버리는 사람도 보았다.

〈3. 돈〉

1) 돈은 벌려고 해서 벌리는 것은 아닌 것 같다. 운도 어느 정도는 필요하다. 그리고 종잣돈이 있어야 한다. 그래서 나는 처음에는 무조건 미련하게 모으라고 말한다. 언론에서 이야기하는 수익률에는 사기가 많다. 경매 투자 모임도 마찬가지다. 사십이 들어가기 때문이다. 친구가 돈 좀 벌자며 나에게 좋은 땅 좀 소개시켜 달라고 하는 경우라면 내가 땅을 소개시켜 주겠는가? 좋은 땅이면 내가 사서 내가 돈을 벌어야 한다. 물론 작은 규모(억대 미만)는 직원에게 소개를 시켜줄 수도 있다. 하지만 큰 규모라면 친구에게 소개시켜줘서 수익을 나눌 필요가 없다. 친구니까? No.

2) 주식 같은 경우는 사라고 권유하는 것들은 거의 그 사람이 소유한 주식이다.

3) 출장을 갈 때 지역마다 옷차림이 바뀌어야 한다. 남미를 갈 때는 금으로 도배하고 간다. 일본을 갈 때는 명품으로 도배를 하고 간다. 유럽이나 미국을 갈 때는 그냥 간다.

4) 나는 딸만 둘이므로 아들을 키워 본 경험은 없다. 다만 내가 아들을 키우게 된다면 운동보다는 모형물을 조립하는 취미를 권하고 싶다. 물론 딸에게도 마찬가지이다. 이 사회에서 보수를 많이 받는 직종은 남이 써놓은 것을 이해하고 풀이하는 사람이다. 나는 이런 직종을 서류해독자라고 부르며 이들은 서류만으로 문제를 이해하고 해결하는 일을 한다. 이런 종류에는 대표적으로 CEO가 있다. 변호사나 판사도 포함될 수 있을 것이다.

서류해독 능력을 키우기 위해서 나는 아카데미 같은 곳에서 나오는 모형물 조립

을 권한다. 거기에는 조립 설명서가 포함되어 있다. 가장 쉬운 종류의 서류이지만 처음부터 이해하는것이 쉽지는 않다. 엔지니어가 작성한 것이기 때문이다. 그들은 제작자이므로 세세한 다 알고 있기 때문에 그들의 입장에서 작성한 서류는 남이 알아보기가 힘든 것이다. 이런 문제점은 휴대폰이나 기타 전자기기 설명서에서도 나타난다.

〈4. 미국〉

1) 나는 미국에서 거주한다거나 이민 가는 것을 별로 좋게 생각하지 않는다. 내가 예전에 국제회의를 참석했는데 한 미국인이 나에게 오더니 불어로 뭐라고 말을 걸었다. 내가 대답을 못하고 있자 그는 그냥 다른 곳으로 가버렸다. 그래서 알아본 결과 미국 상류층은 불어에 대한 동경이 있다는 것을 알게 되었고, 불어로 메뉴라도 말할 줄 알아야 하나 하는 생각도 했으나... 영어도 벅찬데.. ㅎㅎ

2) 이런 일도 있었다. 미국에서 맥주 집에 일본인들과 간 적이 있다. 맞은 편 테이블에서 미국인들이 맥주를 4가지 주문하자 그들에게 맥주잔을 4잔씩 주었다. 그런데 우리가 6가지 맥주를 주문하자 각자 한잔씩만 주는 것이었다. 이 때문에 나는 대판 싸웠으며 나는 이런 종류의 차별을 참지 못한다. 미국에는 이런 차별들이 엄연히 존재하고 있다.

〈5. 기타〉

1) 의료 업계는 의사가 아니더라도 병원을 개업할 수 있도록 하는 것에 찬성하며, 영국 같은 의료보험 제도가 좋은 것 같다. 한국의 의료제도는 모두를 평등하게 만족시키려고 하는데 문제가 있다. 프리미엄 시장이 필요하다는 것이다. 의사들은 아직 부자들 주머니속에서 돈이 자발적으로 나오도록 하는 방법을 모른다. 의사들은 환자 위에 있으면 안된다. 환자와 눈높이를 맞추며 환자에게로 내려가야 한다.

〈6. 옷차림〉

1) 30대 초까지는 정형화된 차림새를 하는 것이 좋다. 나도 그랬으며 30후반부

터는 자유롭게 입었다. 남자는 정장차림이 좋다.

〈7. 여자〉

1) 여자가 성공하기는 우리나라와 일본을 비교할 때 일본이 더 어렵다. 사회적 인식이 더 보수적이기 때문이다. 그곳에서 미스터 피자로 성공한 여자가 있다. 그 여자가 여자로서 성공하기 위한 방법으로 3가지를 이야기 했다. 첫째는 개처럼 일하라는 것이다. 힘든 일이다. 남자가 열심히 일하면 일에 미쳤다고 하지만 여자가 그러면 독하다는 소리를 듣는다. 둘째는 여자처럼 행동하라는 것이다. 여자가 똑똑하더라도 남자와 논리적으로 대립하면 안 된다. 싸움이 날 뿐이다. 논리적으로 지더라도 엉뚱한 것으로 트집을 잡는다. 여자가 왜 그러냐느니, 암탉이 울면 어찌구 ... 말을 할 때도 직접적으로 비난하기 보다는 당신이 이리이리해서 이렇게 되지 않았느냐 하는 식으로 돌려 말하는 것이 필요하다. 옷차림도 여성스럽게 입는 것이 좋다. 한마디로 말하면 여우가 되라는 것과 비슷하다. 세번째는 남자처럼 행동하라는 것이다. 남자 머리 위에 있게 되면 걸으로는 아니더라도 경계심을 풀고 대하게 되기 때문이다.

〈8. 일〉

1) 가장 말단 직원들의 관리를 잘 해야 한다. 경비나 주차요원들은 손님을 가장 처음 맞이하는 자리이기 때문이다. 이들이 핵심이다. CCTV를 경비실 머리 위에 설치하고 고객이 찾아왔는데도 고개도 돌리지 않고 맞이하는 경비가 보인다면 당장 해고다. 아무리 어린 손님이 오더라도 공손하게 맞이해야 한다.

2) 명품과 명품이 아닌 것의 차이는 미약하다. 승자의 패자의 차이는 미약하다는 말이다. 그래서 윗사람에게 잘 해야 한다. 똑똑한 것도 좋지만 충성이 필요하다.

3) 프로가 되려면 아마추어를 능가해야 한다. 하지만 우리나라에는 아마추어가 너무 많이 장사를 한다.

4) 과외를 한다면 내가 잘 아는 것 만으로는 안된다. 아이들 머리속에 집어 넣어

줘야 한다. 한달 뒤에 임금 협상을 해 보아라. 50%인상을 요구해서 받아들여 진다면 성공한 것이다. 부모가 꺼리더라도 학생이 잡게 된다. (농담-)다만 능력에 자신이 없다면 선불리 시도하지는 마라. 일자리를 잃게 된다.

5) 고객과외를 가게 되면 구두를 좋은 것을 신어야 한다. 학생방에 들어가게 되면 학부모가 보는 것은 남겨진 구두 뿐이기 때문이다. 이처럼 과외도 이미지 싸움이다. 좋은 차를 타고 방문할 여건이 안된다면 차라리 대중교통을 이용해라.

6) 일을 잘하는 지는 금방 나타난다. 하찮은 실수를 하는 자들 치고 일 잘하는 능이 없다. 일을 잘해야 프로다.

7) 똑같은 물건을 판다면 형 동생의 물건을 살 것이다. 고객의 형 동생이 되어라. 고민을 상담하되 솔직하고 진실되게 해라. 그럼 그들이 인생 선배로써 조언도 해주고 밥도 사줄 것이다. 봐라 여기도 내가 사잖아? <-내용은 중복되지만 멘트가 기억나서 다시 적어보았습니다^^

8) 광고의 효과는 잡지나 신문은 효과가 없다. TV도 별로고 차라리 라디오가 낫다. 하지만 최고의 광고 수단은 입소문이다. 입소문은 신뢰의 대가로 퍼지게 된다. 좋지만 비싼 상품을 팔아라. 같지만 비싼 상품을 팔려 하면 망하게 된다.

9) 같은 상품이라도 뭔가 복잡하고 의식이 있는 상품이 좋다. 오렌지 주스에 얼음을 담아 팔더라도, 고객이 직접 얼음에 주스를 부어 먹는 상품이 더 로맨틱하다. 고객에게는 뭔가 복잡한걸 보여줘야 하는 것이다. 다만 쓰잘데기 없는 것을 보여주면 안된다.

10) 고객들이 중간 과정을 알 수 없는 의심업종(?)에서는 투명하게 밝히는 것이 잘 팔리게 된다. 고객이 의심하지 않도록 모든 것을 보여주어야 한다. 신뢰는 곧 돈이기 때문이다. 돈이 결부되면 사람들은 믿지 않는다. 세이노를 사람들이 믿는 것은 세이노가 글을 통해서 돈을 벌지 않기 때문이다. 신뢰를 얻기 위해서는 투명하게 까발려야 한다. 때로는 고객을 감탄시키기 위해 쇼를 해야 하기도 한다. 다만 쇼

를 통해 고객의 신뢰를 얻은 뒤에는 노력한 만큼 얻게 될 것이다.

11) 직원들은 좋게 타일러서는 기억하지 못한다. 물건을 던지고 난리를 핀 일은 오래 기억하지만 가볍게 넘어간 일은 기억을 하지 못한다는 것을 경험으로 안다.

〈9. 부자〉

1) 큰 부자들은 사기를 치거나 속이지 않는다. 이는 작은 부자들이나 하는 것이다. 언론에 부자들이 그런 모습으로 비치는 것은 나쁜 놈들만 뉴스에 나오기 때문이다. 반대로 뉴스에 나오는 가난한 자들이 저지르는 범죄를 보면 가난한 자들은 모두 나쁜 놈이라는 말도 성립하게 된다. 언론에 나오는 부자들과 실제 큰 부자들은 다르다.

2) 부자 2세들은 두가지 유형이 있다. 첫번째 유형은 그냥 흥청망청 쓰며 물려받은 사업이나 돈을 말아먹는 유형이다. 여자를 돈으로 사 왔기에 신랑감으로는 빵점이다. 두번째 유형은 1세의 재산에 손을 대지 않고 물려받은 만큼 물려주려는 이들이다. 이런 사람들은 근검절약하며 돈을 아껴쓴다. 물려받은 재산을 돈으로 환산하여 원금에는 손을 대지 않는 자존심을 가진 사람들이다.

〈10. 기부〉

1) 기부는 대상을 지정할 수 있는 단체를 선호하는데 법적으로 보호받는 소년소녀가장 같은 사람들은 절대 굶어 죽을 리가 없기 때문이다. 호적상으로 부모는 있는데 그 부모가 술꾼이라던가, 장애인은 아닌 환자라던가, 아니면 부모가 둘 다 가출하였던가 하는 상황에 처한 아이들은 법적으로 보호를 받지 못하기 때문이다.

2) 우리나라 법은 기부에 대한 혜택이 적은데 이유는 우리나라는 남을 돕는 일은 국가가 알아서 해야 한다는 생각이고, 외국은 나눠서 같이 도와주자는 생각이기 때문이다.

〈맺음말〉

내가 카페에 글을 올리는 것은, 글을 올리다 보면 다른 이들이 그 내용에 덧붙여

서 점점 전파가 될 것이고, 그러다 보면 위선들에 제재가 가해질 것이다. 그러다 보면 세상이 아름다워 지지 않겠느냐 하는 생각에서 이다. 나는 이런 것들에서 보람을 느낀다.

나의 실체를 알아달라. 나는 허상이 아니다. 나는 어차피 평생 다 쓰지 못할 돈을 벌었다. 와이프도 알고 나도 안다. 이제는 좋은 일이 하고 싶다. (이 부분은 메모를 하지 못해서 기억에 의존해서 쓴 내용이라 문장이 이어지질 않습니다. 중요한 마무리였는데 어설픈게 작문하기보다 기억나는 내용만 적는 것이 나올 것 같았습니다.)

〈모임에 대한 개인적 감상〉

아직도 그때 기억이 생생합니다. 제가 좀 나중에 들어갔는데 저를 향해 미소를 지으시며 손을 살짝 들어주시던 모습이 아직도 눈앞에 선명 합니다. 스승님에 대한 첫 인상은 전혀 부자처럼 보이지 않았다는 것입니다. 헤어스타일도 그 또래의 분들과는 전혀 달랐습니다. 다만 글에서 느껴지시는 차가움이 느껴지는 이미지가 아닌 너무나 따뜻하고 편안하신 분이셨습니다. 내용을 떠나 저희들에게 글을 써주실 수 있다는 것 자체가 스승님의 따뜻함을 나타내는 것이 아닐까 합니다.

함께 오셨던 여러분들도 정말 반가웠습니다.



“반드시 읽어라”고 언급하신 책 목록 전부(09.8.25 Update!)

(작성자 : 아인바이피_2006. 12. 29)

세이노 선생님 말씀처럼 당장 입을 시간없어도 구입부터 먼저 해두시는게 좋겠습니다.

한번 절판되면 구하기 어려울 수 있습니다.

절판된 책을 구입하려고 할 때 좋은 헌책방 통합검색 사이트로는

고고북 <http://gogobook.net> 북코아 <http://www.bookoa.com> 등이 있습니다.

한편, 세이노 선생님의 말씀 중, '내가 나의 글에서 인용만 하고 읽으라는 말을 하지 않는 책들은 안 읽어도 되는 책들이라고 보면 된다.'

(- 일의 대가는 질로 따져라 중 발췌) 라는 말씀이 있으므로, 참고바랍니다.



1. 부자아빠의 진실게임

_이진 저

세이노 선생님의 원고가 들어있는 책.

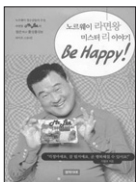
2009년 8월 현재 절판 상태.



2. 나는 희망의 증거가 되고싶다

_서진규 저

가장 먼저 읽어야할 부류인 삶의 자세에 관한 책.

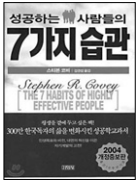


3. 노르웨이 라면왕 미스터 리 이야기 Be Happy!

_이철호 저

삶의 자세에 관한 책

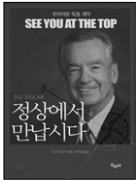
2009년 8월 현재 절판 상태.



4. 성공하는 사람들의 7가지 습관

_스티븐 코비 저/김경섭 역

부자아빠의 진실게임에서 언급하신 삶의 자세에 관한 책.



5. 정상에서 만납시다

_지그 지글러 저/이은정 역

삶의 자세에 관한 책.



6. 그대, 스스로를 고용하라

_구본형 저

삶의 자세에 관한 책. 2009년 8월 현재 절판 상태.



7. 마음 가는대로 해라

_앤드류 매투스 글,그림/노혜숙 역

삶의 자세에 관한 책. 절판 상태였다가 재출간됨.

◀절판중이었다가 이번에 새로 출간된 개정 양장판

마음 가는 대로 해라 1 _노혜숙 역

마음 가는 대로 해라 2 _노혜숙 역

절판중이었던 기존판▶



8. 신입사원이 알아야 할 A부터 Z까지

_조용문 저

두번째 읽어야 할 부류인 일 잘하는 방법에 관한 책.



9. 입사 1년 이내에 일류사원이 되자

_사카가와 사키오 저/김도형 역

일 잘하는 방법에 관한 책.



10. 이런 사람들이 문제 직원들이다

_김광경 저

일 잘하는 방법에 관한 책. 2009년 8월 현재 절판 상태.



11. 일 잘하는 사람 일 못하는 사람

_호리바 마사오 저/은미경 역

일 잘하는 방법에 관한 책.

불황에 강한 CEO를 만드는 경영기술

_호리바 마사오 저/은미경 역

일 잘하는 사람 일 못하는 사람 2 의 개정판



12. 먹어라, 그렇지 않으면 먹힌다

_필 포터 저/최인자 역

직장 내 파워 게임의 희생양이 되지 않으려면 몰래 읽으라 하심.
'직장생활백서' 로 재출간.



13. 이웃집 백만장자

_토마스 J. 스탠리, 윌리엄 D. 덴코 공저/홍정희 역

“반드시 읽어라” 라고 강조하심.



14. 돈 버는 사람은 분명 따로 있다

_이상건 저

세이노 선생님이 처음 추천사라는 것을 써준 책.



15. 부자는 20대에 결정된다

_요코다 하마오 저/장미화 역

금융기관이나 재테크의 “기본 조차 모르고 있다면” 나이와 상관없이 읽어보라 언급



16. 보보스

_데이비드 브룩스 저/형선호 역

부자들을 이해하려면 반드시 읽어보라 언급.



17. 주켄 사람들

_마츠우라 모토오 저/왕현철 역

경영자를 희망하는 이는 반드시 읽어보라 언급.



18. 프리젠테이션 박사

_야하타 히로시 저/나상익 역

파워포인트를 배우면서 함께 읽으라고 언급.



19. 소비의 사회

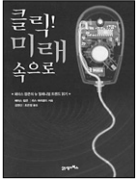
_장 보드리야르 저

남들이 만들어 놓은 덧에서 벗어나 주체적 삶을 살고자 원한다면 반드시 읽어보라 언급



20. 소유냐 존재냐

_에리히 프롬 저/차경아 역
참부자 되려면 읽어보라 언급.



21. 클릭! 미래 속으로

_페이스 팝콘 등저
눈치에 대해 배우고싶으면 읽으라고 상담자료에서 언급.
2009년 8월 현재 절판 상태.

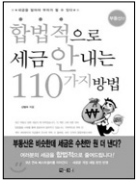


22. 합법적으로 세금안내는 110가지 방법

_신방수 저
동아일보 컬럼에서 언급.



합법적으로 세금 안 내는 110가지 방법 (개인편)
세금을 알아야 부자가 될 수 있다



합법적으로 세금 안 내는 110가지 방법 (기업편)
세금을 알아야 사업을 할 수 있다!



합법적으로 세금 안 내는 110가지 방법 (부동산편)
부동산 세금 합법적으로 안 내는 모든 방법을 담았다!

합법적으로 세금 안 내는 110가지 방법 (환급편)
10원의 세금도 약착같이 돌려받자!



23. 톰 피터스의 모든 책

경영자를 희망하는 사람은 톰 피터스의 모든 책을 읽으라 언급.



24. 협상의 법칙 1, 2

여러번 언급하신 책

협상의 법칙 1

_허브 코헨 저/강문희 역



협상의 법칙 2

_허브 코헨 저/안진환 역



25. 비즈니스 협상론

_김병국 저

훌륭한 책이라 평하심.



26. 개인과 회사를 살리는 변화와 혁신의 원칙

_김찬배 저

‘접대를 받지 말라’ 중 언급



27. 이긴 자가 전부 가지는 사회

_로버트 프랭크, 필립 쿡 공저/권영경, 김양미 공역

전반부만 읽어보라 하셨음. (‘승자독식사회’ 로 재출간)

세이노는 누구인가?

55년생으로 지난 5년간 매년 평균 10억원씩을 소득세로 냈다.

일가친척이 전혀 없는 가운데 부모를 일찍 여의고, 가난 때문에 고교를 4년만에 졸업했다.

고교 3학년때 친구 아버님들의 돈을 빌려 광고대행업을 하였으나 망하였다.

고교졸업후 공군사병으로 복무하면서 부동산 관리 업무와 도서관 관장을 했다.

제대후 3번의 자살 시도가 있었다.

그 뒤 미8군내 메릴랜드 대학 분교에서 공부를 하면서 보따리 장사부터 시작하였고, 평균 3년마다 주력업종을 바꿔가며 입시영어학원, 번역업, 의류업, 정보처리, 컴퓨터, 음향기기, 유통업, 무역업 등에 손대면서, 사업, 부동산, 증권 등으로 수백억대의 재산을 학연, 혈연, 지연, 정치적 배경 없이 홀로 이룩하였다.

세계적 다국적 기업의 아시아 지역 부사장직도 겸임하였다.

사업상 지금까지 70여개국을 여행했다.

국내에서 경영하였던 회사들은 500만불 수출탑과 석탑산업훈장을 받았으며, 인재경영대상후보로 오르기도 했다.

39세에 은퇴시도를 했었으나 실패하였고, 개인적으로 굴리는 순수 현금투자 자금은 100억원대이다.

사업과 투자를 위해 수많은 국내 종합지와 경제지 경제주간지 3종씩을 구독하고 해외 경제지 2종, 해외잡지 3종을 읽고 있다.

연평균 독서량은 25권정도.

필명 세이노는 현재까지 믿고 있는 것들에 대해 No라고 말하라(Say No)는 뜻이다.

가장 좋아하는 것은 사람을 가르치고 깨우치는 일이며, 가장 싫어하는 것은 접대 술자리, 기업정치자들.

끝

(위의 사실은 2000년 11월 현재이며, 2001년부터는 소득세를 수억대 수준으로 낮추었음)

- 지 은 이 : 세이노(SayNo)
- 기 획 : 다음 카페 '세이노의 가르침'
- 표지 디자인 : vanillasky, 슷슷, 조셉씨
- 편 집 : 고래심줄*(조용현)
- 교정, 진행 : 김용희
- 진 행 협 조 : _Acult_(김정효), 맑은비(김민재), 눈웃음(정유진), 그렇게(허세현), 나우시카(손장환)
그레이(최규원), 사리불존자(이상래), 성장하자(조규표), choice(박봉수), 김미미(홍지혜)
- 교 정 협 조 : 맑은비(김민재), gori, 호호, luckymoon(만월), 리틀케이, 오짱구(최영민), 쫘명^^(최혜선)
choice(박봉수), 김미미(홍지혜), 그렇게(허세현), tototutu(엄태현), aeji724, Lr애리(조미선)
- 자 원 봉 사 : luckymoon(만월), surgeon(문진영), 짱보고(박태영), 루이(Ruy/윤정원), 사티어, 웅이, gori, 에스~~
리틀케이, ROKTM, 밤하늘에 별처럼, 드라마..., 린텍(제영진), 즐겨자당(박헌종)
NamuBe(이승이), Kapwa(김보람), tang(김태영), believe, 하니되는 걸, 꿈의극장
ccraziro(김주영), bjork(윤희), knightrmk(김승구), 오짱구(최영민), Lr애리(조미선)
데프(박시홍), 피콜로1, 쫘명^^(최혜선), aeji724, 에스디, presdepaul, 아자자자
'지금부터 끝까지'(모성훈), 시나브로~~, 시간을달리는소녀, 관악옥동자, 용오뻬뽀
greenolive, 케이진, 조종석(조종석), 현재의성공, 청빈학생병사, 초심으로돌아가자(장정민)
tototutu(엄태현), 빨간머리앤
- PDF파일제작일 : 2010.06.07
- 상기 제작자 명단은 카페 닉네임을 기재한 것이며, 희망자에 한해 실명을 추가로 기재하였습니다.
- 본 파일은 비매품입니다.
- 본 파일의 복사, 내려받기 등을 누구에게나 허가하지만, 판매 목적의 도서와 같은 이윤 창출에 이용하는 경우에는 사전 동의가 반드시 필요합니다. 본 파일 및 파일의 인쇄물 등을 무단 사용 시에는 반드시 법적 책임을 물을 것입니다.
(저작권 관련 문의 - 필명 세이노 : sayno@korea.com / 카페 운영자 : yonghee79@daum.net)
- 더욱 자세한 내용은 다음 카페 '세이노의 가르침'을 참고해 주시기 바랍니다.
(<http://cafe.daum.net/saynolove>)

“뭘 어떻게 해? **피보다 진하게** 살면 되지...”

용수철처럼 그 자리를 박차고 나와 당신의 삶을 이 거친 세상에서 우뚝 홀로 세울 수 있도록 시간을 소중히 여기고 피튀기듯 노력하라!

보잘 것 없어 보이는 1인치 전진을 위하여 오늘 외롭게 최선을 다하는 힘이 바로 성공의 원동력이다.

세번은 질리고 다섯번은 하기 싫고 일곱번은 짜증이 나는데 아홉번은 재가 잡힌다.

장담하건데 당신이 재미있는 것만 즐기며 시간을 보내는 동안 당신의 삶 자체가 조만간 재미 없어질 것이다.

실패하면 제로 점으로 내려가라.

나는 나를 죽이고 싶을 정도로 내 삶의 주인이 되고 싶었다.

이 곳 같은 세상에서 이왕에 살아야 한다면,
내 팔목에 쏟아진 피보다 더 진하게 살아보자!

젊은 시절에 철저하게 돈을 움켜쥐어라.

나는 상품이 주는 그 어떤 이미지 보다는 나 자신의 판단을 더 소중히 여긴다.

미래를 미리 계산하지 마라.

내 눈에는 지금 사방에서 날아다니는 총탄들이 보이고 여기저기서 폭탄이 떨어져 땅이 움푹움푹 패이고 건물이 무너지는 광경이 너무나도 선명하게 보인다.

지금 네가 침 뱉는 대상이 미래의 너의 모습이 되지 않도록 살아가라.

삶이 그대를 속이면 분노하라!

나는 남들이 뭐라고 하던지 간에 삶에 대한 자존심 때문에 낮게 날면서 별레부터 먼저 잡아 먹자고 작심을 했던 사람이다. 그래서 프рода.

콩쥐를 시기하는 팥쥐는 언제나 있는 법이므로 철저하게 무시하라.

기억해라. 소유를 더 하려면 무소유에 가까운 절약부터 하여야 한다는 진리를 말이다.

광고보다 더 강력한 무기는 입소문이라는 것을 믿어라.

-본문중에서



9 78802471 75148
ISBN 80-247-1514-7

비매품

<http://cafe.daum.net/saynolove>