



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 기회의 첫 단추만 채워준다
돈 갖고 사람을 차별하면 안된다고?
돈을 모을 때는 날파리들을 조심해라
공지+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 것 조차 불경스럽게 여기기 때문일지도 모른다. 돈에 대하여 말하는 것을 상스럽고 천하게 여기는 태도는 우리 사회 어디서나 나타난다. “황금을 보기로 돌같이 하라”는 최영 장군식의 초월적 가르침도 있고 “나물먹고 물 마시고 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 등 보다도 더 낮은 48위이며(국제투명성기구 2000년도 발표) 전세계 수출주도 국가 19개국 가운데 한국의 뇌물공여지수는 최하위인 18위에 머물고 있고, 떡값과 리베이트가 어느 곳에나 만연하여 있다. 돈에 대한 태도가 이렇게 겉과 속이 전혀 다른 이상한 모순을 보이는 나라가 또 있을까?

J.크놀린의 소설 ‘천국의 열쇠’는 두 청년 안셀모 밀리와 프랜치스 치셤의 삶을 비교하여 보여준다. 같은 성직자의 길을 가면서도 늘 가난한자의 편에서 검소하게 사는 프랜치스와 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 파아란 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 사회적인 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. “엿먹어라! 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 곁과 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 살고싶다’를 먼저 읽었기 때문에 그의 다른 책들을 거들떠 보지도 않는다. ㅎ ㅎ)

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 헐벗은 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 톡하면 국민의 이익을 내세우며 국민을 위한다고 하지만 실은 자기 실속과 밥그릇을 따지는 집단들은 그 집단이 공기업 노조건 무슨 협회건 간에 나에게 있어 꼴갑 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. 폼 나는 직업을 갖고 있었다.

자기들은 쟁길 것 다 쟁기면서도 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 뛴다. 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 별레를 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 별로부터 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 이를 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 위해서이다.

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 얼마나 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 등을 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 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 주인공들임을 깨달아야 한다. 스타들의 일가수 일투족에 대하여 관심을 가져도 당신에게 생기는 것은 땅전 한푼 없다. 당신은 지금 다른 사람들의 게임에 박수를 치고 있는 것이며 당신 자신이 주인공인 경제게임에서는 규칙도 모르고 있는 셈이다.

그리면서도 부자들을 도둑으로 싸잡아 비난한다. 십중팔구 당신은 정치인, 운동 선수, 연예인 이름들은 줄줄 꿰지만 대차대조표는 볼 줄도 모르고 관심도 없을 것

이다. 이런 사람들이 TV앞에서는 넋이 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 시간 가는 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 어쩌지 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 봄이고 저리 봄이는 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 챗바퀴 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 잘하고자 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 줄어 들어 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 억지로라도 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 길거리를 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 만원이나가는 것이 아까워서 AS맨이 올 때 마다 그가 어떻게 하는지를 옆에서 지켜보고는 나중에 수십번 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 되기는 어렵다. 재미없어 보이는 지식들을 위하여 “돈이 되는 시간”을 먼저 투자하는 사람만이 크로노스의 쿨레에서 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 암은 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 통이라고 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 이걸 겪어두면 나중에 편해진다고, 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 나뉘어지지는 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 들려줄지도 모른다. 하지만 예수의 말은 앞날을 생각하는 당연한 걱정을 불필요하다고 하는 말이 아니다. 빈곤은 지나친 근심과 걱정을 가져오기에 하나님의 의를 자칫 무

시하게 될 위협이 있음을 경고하는 것이다. 삶에 필요한 일들을 스스로 감당하고 하나님의 섭리(providence)에 맡기게 되면 하나님이 공중의 새와 들의 꽃을 보호 하듯 보살펴 주실 것이라는 의미이지 그냥 놀고 있어도 의식주가 저절로 해결된다 는 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 구족하거든 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 넉넉 히 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 짹사랑하는 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 푸념한다. 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 얘기 를 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 찾느라고 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 나발이고 귀찮아 질 것이다. 샤워를 하고 난 뒤라고 할지라도 마찬가지가 아닐까? 하지만 에어컨이 있다고 치자. 그래서 방안이 써늘할 지경이라면 추워서라도 서로를 더 껴안게 된다. 그래서 어느 에어콘 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 몇십만원씩 뿐리면서도 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 준재별 2세들이 좀 있다. 나이가 40대 초반부터 60대 초반까지 분포되어 있는 그들 중 절반은 가정을 화기애애하게 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 뱅킹(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 곰곰이 생각해보기 바란다. 고액예치자들에 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 훌대 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 4,000 원을 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 벌어주는 고객들에게는 친절하다. 당신도 당신에게 이익을 많이 주는 손님에게는 그럴 것이다. 정말 은행의 도움이 필요한 사람들? 은행은 자원봉사단체가 아니다. 당신이 식당을 한다면 짚주린 사람들을 모두 먹이겠다는 말이냐. 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 별개 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 띠어야 한다는 것을 모른다는 점이다. (일본 선술집에서 저녁에 밥을 시키면 얼굴 가득히 미소를 띠우면서 “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 입장료 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 출서기에서 1등석 입장객과 일반 입장객을 구분할 것이다. 런던 국제공항에는 1등석 승객을 위한 별도의 출입구까지 준비되어 있다. 파리에서도 뉴욕행 콩고드 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 줄까지 차별하다니 너무 한다”, “돈 없다고 팔시하니 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 얼마나 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 우대시하는 것은 너무 하지 않느냐고? 알려면 제대로 알아라. 고급차이어서 우대하는 것이 아니라 자주 오니까 우대하는 것이다. 나부터만 하더라도 몇몇 호텔들에서는 도어맨들이 내 얼굴과 차를 기억한다. 내가 별로 좋아하지 않는 조선 호텔이나 신라 호텔 같은 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. 한두 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 없다고? 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 앓는 사회이다(은행에서도 장애인들 만큼은 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 탑승료를 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 들게 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 일화천금을 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 모아놓은 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 올상을 지어라. 너무 냉정한 것 아니냐고? 한 가족이 부자가 되려면 우선은 작은 항아리에라도 물이 가득 차 있어야 한다. 정, 가족 날파리를 돋고 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 평계 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. 모래까지 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 잃고 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. 상대로부터 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 갚을 날자가 하루라도 늦을 것 같으면 미리 전화라도 하지만 그렇지 않은 녀석들은 “친구 지간인데 이해해 주겠지”라고 자기 편하게 생각한다. 그리고 이들은 100% 돈을 빼어 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 설불리 썬 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, 사기군 날파리들이다. 돈을 대신 맡아서 보관하여 주겠다거나 이자가 많이 나오는 곳을 아는데 돈을 불려 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 보이나?” -- 설마. ㅎㅎㅎ)

사기군 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 어쩜 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 어쩌란 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 10세끼짓만 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 돋지는 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 굽어 죽지 않을 테니까 말이다.”

그들은 내 조언을 받아 들였다. 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 몸으로 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 곳간의 곡식이 본래 그 쥐의 소유가 아닌 것과 같다.”

성경은 “토지는 다 내 것임이니라 너희는 나그네요 우거하는 자로서 나와 함께 있으니라”(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 들어가기가 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 깊이 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 빙익빈은 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 디오계네스처럼 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 어렵게 하란 말인가. 법정 스님 조차 돈 자체는 잘 빈다. 99년 1월 국민일보 기사에는 법정 스님이 98년도에 인세로 받은 돈만 2~3억원이라고 하였다. 디오계네스는 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 옛 볼 수 있다. 무소유는 공동소유와는 전적으로 다르다. 이들은 세상의 어떤 것도 소유될 수 없으며 다만 쓰일 뿐이라고 여긴다. 그들은 소유욕이 읊아매는 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. 제레미 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 만만한 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 냉냉하게 대할 때 아내는 서러워 질 것이다. 쪼들리는 살림에 쓰레기 봉투 하나를 아끼려고 지나치게 꽉꽉 눌러 담다가 그만 비닐봉투의 옆구리가 터지고 말았을 때 아내는 서글픈 생각이 들지도 모른다. 나는 내 아내와 내 가족에게 그런 서글픔 만큼은 주지 않으려고 했다. 영화 ‘존 큐’에서 주인공은 경기가 안 좋음에도 불구하고 카드 빚은 생각하지도 않고 새 자동차를 구입하는 한심한 가장에 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 벼릴만한 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 아끼라
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 떼돈을 벌어 자신의 욕구를 더더욱 충족시킬 수 있을 것으로 여기면서 주식이나 다단계의 미혹에 빠져 듦다. 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 생각되기 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 모으는데 만 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 “제딴에는 찬란하게” 보내면 보낼 수록 중년 이후에는 쳐진 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.

계다가 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. 명청한 놈(년)들.

부자로 살고 싶다면 젊은 시절에 철저하게 돈을 움켜쥐어라. 부모가 부자가 아니라면 결혼식도 간소하게 하고 모든 혜례혜식을 물리쳐라. 나는 도대체 전세를 살고 있으면서도 아이 돌잔치를 호텔에서 하는 젊은 부부들을 보면 이해가 가지 않는다. 그 돌잔치가 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 것이라 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 최대로 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? 글쎄다. 그렇게 시작한 부부들 3~4쌍 중 한 쌍은 이혼하며 매다수는 평생 돈 걱정하면서 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 듈다.) 자가용과 기사를 둔 것은 돈 있는 티를 낸 것이 아니냐고? 아니다. 길거리에 허비하는 시간을 절약하려고 그랬다는 것更加 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 긁고, 쉴 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 절이 당신의 마음을 송곳처럼 찌르게 될 것이다.

--뭘 했니? 여기 이렇게 있는 너는,
울고만 있는 너는.
말해 봐, 뭘 했니? 여기 이렇게 있는 너는.
네 짊음을 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
우짖는 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, 뭘 했니? 여기 이렇게 있는 너는.
네 짊음을 가지고 뭘 했니?



변화가 없는 삶은 불행하다

부자들에게는 불행하고 가난하였던 과거가, 나의 경우도 그렇듯이 종종 훈장처럼 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 본다고 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 들어갔거나 수년간 어렵게 공부하여 고시에 합격한 사람들의 성공담과 관련하여서도 나타난다. 수많은 사람들이 그것을 마치 “불행 끝, 행복 시작”的 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 되어야 겠다”고 생각하는 것은 바람직하지만 “저런 사람이 안 되면 내 삶은 불행하여 진다”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 철저하게 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 것 이건 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 백만달라를 계속 받는 사람 보다는 10만 달라의 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

유충 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 오페하고 그런 자살 시도를 하였다.

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 뿌듯함 마저 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 쏴 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 쏴 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 쏴 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 그래비와 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 그래비는 엘리자벳이 보낸 편지를 읽다가 자신이 살려준 빨치산에 의해 오히려 저격당해 허무하게 죽어간다.

가수 조성모의 “아시나요” 뮤직 비디오에서는 군인 한명이 정글 속에서 베트콩을 경계하지 않고 나비를 구경하다가 총에 맞아 죽는다.

내가 말하고자 하는 사실은 이것이다: 전쟁터에서 전쟁의 법칙을 무시하고 휴머니즘을 찾으면 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 인종 갈등, 지역갈등을 그 어두운 그림자로 갖고 있다. 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, 어쩌면 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 종류층이 무너지고 있는 중이다. 이 게임은 아주 지극히 단순하다. 이익을 누가 더 많이 낼 수 있는 구조를 갖추고 있는가, 그것뿐이다. 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 가져온다.

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 성공하였다 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 못 할 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 넬슨 만델라, 월 마트의 샘 월튼, 스타벅스의 하워드 숄츠, 자동차 제조의 헨리 포드, 철강왕 앤드류 카네기, CNN의 테드 터너 등등의 인물들이 야망을 일찍부터 품었고 기회를 놓치지 않고 행동하였기에 성공하였다라는 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 아무지고 원대하게 품지만 그 꿈을 실현시키는 아주 작은 단계들은 하찮게 여기고 무시하기 때문이다. 마치 서울에서 부산까지 가고자 하는 사람이 망원경으로 부산만 바라보면서 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 이러이러한 능력이 있다면 무엇 무엇을 해볼 텐데, 복권에 당첨되면 이런 걸 해볼 텐데.”

부자가 되고 싶다는 야망에 사로잡히면 일화천금만 꿈꾸게 된다. 절약을 하면 부자가 될 수 있다는 것을 머리속으로는 알고 있지만 당신은 현재 수입으로는 절약한

다 하여도 백만장자가 되기에는 어림 반푼어치도 안 된다고 생각한다. 그래서 그 돈은 부자가 되는데 하등 도움이 안될 것으로 여기고 미련 없이 다 소비하고 만다. 아니 어쩌면 그 이상의 돈을 빚내서 쓰게 되고 모든 것을 신용카드에 의존하면서 빚을 메꿔 나가는 그러한 카드 인생을 살아가게 될 수도 있다. 결국 일화천금의 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 어쩌면 월 수입의 거의 대부분을 저축해야 할지도 모른다. 하지만 기간을 단축시키겠다면 그 길 밖에는 없으므로 그렇게 해라.

일단, 6개월이건 1년이건 1년 미만의 가까운 미래에 이를 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 들쳐 보기 때문이다. “내가 어제 그저께 공부 한 내용을 제대로 기억하고 있는건가” 하는 불안감에 지나간 부분을 들쳐 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 애우리뒤케(Euridice)를 또 한번 잊어버리게 될 뿐이다. 당신에게 필요한 것은 당장 오늘 지금 밟아야 할 계단이 어디 있는지 찾는 것 뿐이다.

올리버 스톤 감독의 영화 ‘애니 기쁜 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 위선적인LIVING 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 줄기라면 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 춥고 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 공휴일마다 가족과 함께 등산이나 낚시를 한다면 LIFE는 튼튼할지 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 코피를 흘리게 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 평계로 자녀에 대한 모든 문제는 아내에게만 맡겨 놓는 경우 역시 아버지로서의 LIFE를 잃어 버리는 것이 되고 만다. 돈이 되는 환자들에만 매달리는 의사 혹은 수임료를 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 남들보다 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 얹매이지 않아도 되는 LIFE가 가능하게 된다. 반대로, 젊어서 LIFE에 투자를 많이 하게 되면 중년 이후에는 LIVING 때문에 쪄쩔 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 편지를 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 쳐놓고 별레도 많이 잡아놓은 느긋한 왕거미이건 작디 작은 거미줄을 쳐 놓고 한없이 별레를 기다리는 작은 거미이건 간에, LIVING을 위한 거미줄 밖으로 나가지 못한다면 별레가 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 핀잔을 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 맞아보고 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 가난한지를 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 계으름에서만 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? (게다가 가난한 사람들의 부모 중 절반은 가난하지 않았다는 통계가 도처에 널려 있음을 잊지 말라.)

가난한 집안이 가난에서 벗어나지 못하는 진짜 이유는 뭘까? 국민소득이 수천 달라 미만인 나라들의 경우에서는 저소득-저교육의 순환고리가 빈곤세습의 원인이 되는 것이다. 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 20세이상 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 팬찮은 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 쥘 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 일화천금을 꿈꾸며 떼돈을 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 훤판다.

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 찾아다니며 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 쥐어진다 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 살벌하다.

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. 빛쟁이에게 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 찾도록 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. 이 자를 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. 땅전 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 껴라.

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 땀린 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 가렸다면 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 제공받는다고 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 하기에도 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 부려먹으려고 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 협소리가 세상에 퍼지면서 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 품돈을 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 품돈을 모아서 자기들이 부자가 되려는 사람들이다, 이 멍청한 놈들아.

이제 내 말을 믿어라. 너희가 가난한 집 중 고등학교 학생이라면 일단은 코피 터 지도록 공부해라. 돈이 없어 과외를 못 받고 학원을 못 다닌다고 서러워 하지 말아라. 교육방송이나 인터넷 과외에 관심을 가져라. 이해가 안가는 부분이 있으면 선생님을 붙들고 늘어져라. 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 괄시와 모멸을 당했다면 그것을 잊지 말아라. 그리고 네가 받은 모멸감과 네가 흘린 눈물로 날카로운 비수를 만들어 마음 속에 ‘나, 죽어도 죽어도 이 날을 영원히 잊지 않으리라’고 진하게 난도질 하고 다시 공부해라. 집안이 어려워서 학비라도 벌겠다는 생각에 아르바이트 하겠다고 깁죽대지 말고 그냥 죽어라고 공부만 해라. 공부는 궁극적으로 엉덩이 무거운 사람이 이기는 게임임을 명심해라. 그리고 최고의 학교에 들어가거나 최고의 장학금을 반드시 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 손 쉬운 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 혀락하는 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 엄모씨(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 월60만 원을 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 맏이였다. 그래서 서울 변두리에서 동생과 함께 사는 부모를 모실 수 없는 상황을 늘 괴롭게 여겼지만 죽기 며칠 전에도 노모에게 생활비로 15만 원을 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 뼘의 공간이라도 허락하셔서 가엾은 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 이젠 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 빗나가고 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 보태 달라고 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 는지도 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 딴에는 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 더더욱 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 기사의 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 운전에 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 탐탁치 않게 여겼을 수도 있다. 나는 가난한 사람들, 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.

제다가 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 여기기보다는 “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 이야기하는 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 많다는 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 년 전 세화섬유의 과태환 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 팔시하고 무시하는 거냐”고 꺼이꺼이 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 평계로 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.(어찌다 남산도서관에 가면 그때 생각이 나서 마음이 찡하여진다. 도시락 찬밥을 말아 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 제목들 조차 생각나지 않는다) 그렇게 해서 나는 달동네에서 파는 요구르트는 이름도 못 들어 본 회사의 것이지만 부자 동네에서 파는 유명 요구르트 보다도 더 비싸고 품질은 더 떨어진다는 것도 알았고 어떻게 행동하면 가난의 굴레에 빠져 들어가는지도 어렵잖이나마 배웠다. 서울역 앞 588 창녀촌으로 유명하였던 양동의 쪽방에서 잠시 살아 본 경험도 개인적으로는 큰 배움이었다.

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 멕기 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 훔쳐간다”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 해서 가 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 부려먹으려는 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 놈들”이 “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 닥치는 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 오만원을 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. 굽어 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 달려가거나 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 쫑긋거린다. 생각과 행동에 문제가 있기 때문에 가난을 자초한다는 지적은 개 짖는 소리로 여기며 자신은 하느라고 하는데 타고난 팔자가 더러워서 어쩔 수 없다는식으로 생각한다. 실제로는 사주팔자를 자신의 게으름에 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 약삭빠르지 못하기 때문이며 “있는 놈들이 돈을 다 갖고 있기 때문”이라고 믿는 경우도 많다. 자기 판단에 대해 스스로 의심을 하지 않는다. 때문에 자기 생각이 잘못된 것 인지도 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 뛰하랴. 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 사람들에게 조차 돈이 영원한 행복을 안겨다 주지는 못하는 것일까? 그 이유는 인간은 환경이 바뀌어 지면 재빨리 그 새로운 환경을 아주 당연한 것으로 받아들이고는 그 이상을 바라기 때문이다. 이를 바 “당연심리”이다. 전세를 살던 사람에게 자기 집을 마련하였을 때의 기쁨이 몇 년 못가는 것과 마찬가지이다. 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 20만 달러를 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 이러이러한 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 빚까지 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 때 도대체 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 잡아 먹는다.



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 펑펑 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 짜고 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. 품이 나야 한다는 말이다. 이른 바 명품을 본 때 만든 가짜들이 팔리는 이유 역시 남에게 보이고자 하는 마음에 있다. 가짜 핸드백이 워낙 정교해 진짜를 사봐야 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 부끄러워지기라도 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? 꼴갑에 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 넥타이 하나를 사더라도 자기 자신의 느낌이 아니라 그 넥타이 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 양 보드리야르는 이미 30여년 전에 저서 ‘소비의 사회’(남들이 만들어 놓은 덫에서 벗어나 주체적 삶을 살고자 원한다면 반드시 읽어보라)에서 광고, 매스미디어, 에로티시즘, 레저, 가제트(아이디어 상품) 등이 약속하는 풍요롭고 자유로운 행복한 삶은 거

짓 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 뭔지 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 쫀쫀하게 살면 안 되는 거야. 좀 대범해야지. 이자 걱정 하지 말고 너희의 인격이 올라간다는 것을 생각해봐. 품위도 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. 세이노라는 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? 졸부가 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 사로 잡힌 어리석은 사람들의 심리를 파악하고 이용하여야 하는 법이다.



부자들에게는 금덩어리가 없다

외환위기가 닥쳤던 1998년에 금모으기 행사가 있었다. 많은 사람들이 참여하였지만 금덩어리라고 부를 만한 것은 나오지 않자 금을 덩어리로 갖고 있을 부자들은 왜 금을 안 내놓느냐는 질타가 많았다. 정작 나눌 것이 많은 부자들은 놀부처럼 오장 칠부로 ‘욕심부’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? 졸부라면 그럴지도 모른다. 졸부를 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 선언하면서 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 2002년부터 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 달러는 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 옮겼고 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 혀영심의 종말을 배워야 한다고 말하지만 내가 강조하려는 부분은 마틸드의 혀영심이 아니다. 돈많은 폴레스체 부인이 갖고 있는 목거리를 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 보류하면 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 그리고, 일가친척도 없고, 학별도 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 좀 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 못한대, 애인이 따로 있대, 성격이 괴팍하대, 당뇨에 고혈압이래, 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 “줄부구나” 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? 부자들에 대한 시기와 함께 “있는 놈들은 원래 아래”라는 식의 편견이 기자들 마음 속에 숨어 있기 때문은 아닐까.

언젠가 이런 글을 읽은 적이 있다. “땡볕 속에 땀 흘리며 일을 마친 후에 시원한

막걸리를 한잔 하면서 시시콜콜 마음을 털어놓을 친구가 있고 두 다리 쭉 뻗고 단잠을 자는 사람이 첨단 보안 장치 속에서 안전을 구결하는 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 단정한단 말인가. 부자로 살아보기라도 했다는 말인가. 부자에게는 시시콜콜 마음을 털어놓을 친구가 없으며 부자는 두 다리 쭉 뻗고 단잠을 자지 못한다고 생각하는 근거는 무엇인가? 왜 부자가 안전을 구결한다고 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 봄아 한다는 말이다.

예를 하나 들어보자. 어느 해 겨울, 나는 가죽 쟈켓을 사고 싶었다. 백화점에 가보니 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. 가족들과 명동 밀리오레에 갔을 때 물어 보니 비슷한 품질이 오십만원대. 그래도 나는 사지 않았다. 1월경 홈쇼핑 잡지에서 나온 이태리산 양가죽 쟈켓은 25만원대. 납품가는 20만원미만으로 추정되었다. 2월경 가죽옷이 들어 갈 시기, 남대문 메사에서 나는 15만원에 아주 마음에 드는 무광택 양가죽 쟈켓을 하나 샀다. (홍콩에서 스포티한 디자인의 가죽 쟈켓을 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 노력을 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 복잡 할거야, 성질이 있을거야, 화장발이야”라고 생각하는 것과 조금도 다를 바 없다. 부자를 흉본다고 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 몇십 배 노력하여 세금 다 내고 뜻뜻하게 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 뜻뜻하게 돈을 번 부자들이 언론에 보도되지 않는다고 해서 그런 부자들은 없다고 믿는다면, 언론에 보도되는 흉악범들은 모두 부자가 아니므로 부자가 아닌 사람들은 모두 흉악범들이라고 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 똑같이 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 것인 든 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 몰두하거나 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 평계를 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 신용 카드를 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 진실되고 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 기억 조차 나지 않는 것들을 당신이 상당히 많이 갖고 있음을 알 것이다. 그것들을 살 때는 갖고 싶어서 샀을 텐데 왜 지금은 기억 조차 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? 빚에 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(Francis Fukuyama)는 ‘역사의 종말’(원제는 The 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 평평 쓸까?

사람들은 흔히 “있는 놈들은 돈을 평평 쓴다”고 믿는다. 하지만 그저 일하는 것이 취미이거나 그저 돈 모으는 것이 유일한 즐거움인 부자들 중에는 만원 한 장 쓰는 데도 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 기준시가가 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 빽빽찌근한 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. 욕먹을 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 최종현 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 평평 쓰는” 일차적 대상은 부동산이나 회원권이라는 사실에 주목하기 바란다. 그것들은 소비라기보다는 투자의 대상이기도 하기 때문이다.

“있는 놈들”이 경제적 투자가 아닌 목적에서 개인 돈을 “평평”쓰는 소비적 분야는 아마도 자기 취미 생활일 것이다. 골프에 미치면 몇 천만원 짜리 골프채 세트를 사고, 난에 미치면 난 한 쪽에 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 뻥튀기 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 얀 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 때마다 행복해 하였다. 그러다가 억대의 오디오로 바꾸었더니 얼마 안가 기계 자체에 대한 관심은 시들해졌다. 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 링크코트를 사거나 명품 쇼핑에 열을 올리는 사람들은 어떻게 된 것이냐고? 쇼핑하는데 돈을 평평 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 평평 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. Danco)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 가장싼 가격에 차를 구입했고 그 가운데 3분의 1 이상은 중고차를 구입했다. 이런 사람들이 쇼핑을 하는데 돈을 평평 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 묻어둔다. 아이러니하게도 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 강한데 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 짖는 사람도 많은데 IMF를 벌써 잊었느냐는 것이었다. 기자들도 그렇게 합세하였다. 한 장에 7000원 한다는 금박명함이 나왔을 때 역시 언론과 시민들의 반응은 뛰다는 분위기였다.

경제가 어려워지면 언제나 호화사치품에 대한 질타가 빠지지 않는다. 그리고 그 내용은 4,000만원대 링크코트, 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 신문기사를 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 수십만 원 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 둘렀느냐?)

대형 PDP TV도 있고 초대형 프로젝터도 있지만 내가 욕실에 갖다 놓은 TV는 이 웃집에서 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 이건희

회장의 개인적 친구인데 그 억만장자가 이 회장을 만나러 한국에 자가용 비행기로 딱 한번 왔었을 때 이착륙에 필요한 서비스들을 내가 주선했었다.(나는 이건희 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 샰데리아를 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 졸부2세들이다. (나의 충고:주변에 진짜 부자 한명 없으면서 부자들에 대하여 아는 척 하기는. 쯧쯧)

어쨌든 부자가 되고 싶은 사람들에게 질문 하나를 던지고 싶다. “부자들이 겸소하게 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 어떻고 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 카탈로그에는 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 둔재의 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 없는지 알아 보았다. 그때 내가 공무원에게 들었던 말은 “우리나라에서 그렇게 했다가는 맞아 죽어요” 였다.

나는 내가 굽어서 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 투기며 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 철저하게 근검 절약하면 어떻게 될까? 그 돈들은 어디로 갈까? 아마도 많은 액수는 금융기관에 들어가 이자 소득을 증가 시킬 것이고 그렇게 해서 증가된 돈은 중여세나 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 혜세성 소비라 할지라도 돈을 쓰도록 분위기 조성이 되어야 한다. 그래야 돈이 돈다. 돈이 돌아야 고용이 창출되고 투자도 이루어진다. 1억 짜리 링크 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 뭡니까?
- ()영업에 대하여
- ()영업에 대하여-2
- ()영업에 대하여-3



(으)영업이 뭡니까?

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 뭡니까? 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?)



(으)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 뭔지 아냐?

아름다운 로맨스다.

여기서 룸싸롱 호스테스같은 영업용 인상을 주면 절대 안된다.

웃은 야하지 않으면서도 상상력을 불러 일으켜야 하므로 약간의 씨쓰루가 좋을 것
이고 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.

이를테면 “저는 부장님(이사님)이 결정권을 모두 갖고 계시는 줄 알았는데 아니
신가 봐요?”라는 말을 하라는 말이다. 틀림없이 상대방은 자기가 결정권을 갖고
있음을 과시하고자 할 것이다.

그 사람이 집적거릴 때의 대처방법, 앓을 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 가
르치면 남학생들이 몰려온다는 것을 알았다. 그게 사내들이고 수컷들이다. 수컷들
의 본능을 이용하라는 말이다. 부언하면 내가 미인계를 써서 별은 돈은 얹 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? 글쎄다. 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.



(으)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 팔다님은 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 있고 이게 가족 사진임.

저는 무슨 요일 언제 이자리에서 김밥을 팝니다....

뭐 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 쏙 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 찍으려 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 명청한 짓은 하지마라.
쓰레기통으로 다 들어가 버리니까.
그 대신 네 얘길 해라.
그게 너를 파는 방법이다.



(으)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 지혜도 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.