

## 그 누구도 믿지마라 <유대인의 생활철학 3 편>

유대인은 권력에 세가지 종류가 있다고 말한다. 첫번째가 국가가 지닌 권력, 두번째가 민중이 행사하는 권력, 세번째가 정보의 흐름을 조정하는 권력이다. 다른 표현으로 <혀의 권력>이다. 유대인들은 첫번째와 두번째 권력을 가질 수도 없었고 믿지도 않았다.

유대인들은 <권위를 인정하지 않는다>. 권위를 인정한다는 것은 <복종>을 의미한다. 그들은 선택받은 선민의식으로 다른 사람의 권위나 권력을 용납하지 않는다. 그대신 그것을 이용한다. 유대인은 유랑민족이었으므로 수천년동안 <정착>이라는 개념이 없었고 따라서 <경계>라는 개념도 없었다. <환경>이란 늘 변하는 것이므로 한가지 분야와 목표를 고집할 필요도 없었다. 직장이나 자신의 사업체에 집착하지 않았다. 전 세계가 사업체였고 전 세계가 생활권이였다. 그들은 <매매의 귀재>들이다. 유대인들은 사업체를 매입할 때 만약의 경우를 대비해 3 개의 비상카드를 준비한다고 한다. 사업체를 매입하여 위기가 닥쳤을 때 이 3 개의 카드를 모두 사용해도 희생 가능성이 희박하다고 판단되면 미련없이 팔아버린다고 한다. 손해를 보더라도 팔고 다시 시작하는 것이 유리하다는 판단이다. 유대인의 삶은 계약의 삶이고, 계약이란 당사자끼리 조건을 맞춰보고 맺은 거래다. 계약서에 실린 조건을 글자 한자라도 자신에게 유리하게 해석하도록 훈련받았으므로 권력과 권위를 인정할 수가 없는 것이다. 권력은 환경이 변해도 자신만의 독선으로 <권위>를 지키려는 습성이 있다. 권력의 속성은 인간의 본능이 아닌 의무로 받아들여주길 바라고 그에 대한 책임과 두려움으로 움직여 주길 바란다. 따라서 권력을 유지하는 최대의 무기는 <독선>이다. 국가나 기업이나 종교단체도 권력이 커질수록 <독선>도 커진다. 유대인들은 이러한 권력과 권위에 도전한다. 현대 기업과 조직관리에 필수요소인 <싱크탱크>개념도 유대인들이 만들었는데, <싱크탱크>는 기존의 모든 권위를 부정하는데서 출발한다.

그들은 전 세계를 유랑하면서 깨달은 것이 있다. 어떤 상황에서도 틈새를 발견하는 지혜를 터득한다. 위기를 기회로, 실패를 성공으로, 인내는 성공의 필수조건이며, 인내를 기르기

---

\* 모든 저작권은 윌리칼럼 저자인 이위식에게 있으므로 저자의 서면 동의 없는 무단 전재 및 복제를 금합니다.

위해서는 고통이 따른다는 삶의 지혜를 얻었다. “인간의 세포는 시시각각 변한다. 어제 우리와 싸운 적들의 세포는 오늘 아침 다른 새 것으로 바뀐다. 때를 기다려라. 인간의 세포가 바뀌면 인간이 변하고 그러면 사회가 바뀐다. 그러면 우리는 살아남는다.” 여기에 한가지 생존 명제가 있다. 유대인 가정에서 아버지가 어린 아들에게 가르치는 내용이다. “<누구에게도 의지하지말라.> 강한자가 승리하는 게 아니라 어떻게든 살아남은 자가 승리한다. 만일 너와 내가 동시에 위협해진다면 네 힘으로 살아남을 방법을 찾거라. 아무리 찾아도 길이 보이지 않는다면 아빠를 밟고 지나가거라. 아빠도 필요하면 너를 밟고 지나갈 것이다.” 유대인에게 가장 치욕스러울 때가 언제냐고 묻는다면 열에 아홉은 “노년에 자식의 도움이 필요해졌을 때”라고 대답한다.

유대인들은 <누구도 믿지 않는다>. 사업상의 신용은 반드시 지키되 그 외에는 누구도 절대로 신뢰하지 않는다. <사사기>에서 기드온은 민족의 생사가 걸린 전쟁을 치루기 위해 1 만명의 군사를 모집한다. 그는 병사들을 시험하기 위해서 시냇가에 데려가 물을 마시게 한다. 7700 명은 엎드려서 입으로 물을 훔아 마셨고, 300 명만 손으로 물으 떠서 조금씩 마셨다. 그는 이 300 명만 데리고 전쟁에 나가 승리를 이끈다. 의심할 줄 모르는 병사, 긴장하지 않는 병사, 만약을 대비하지 않는 병사는 전쟁에 데리고 나가도 시체가 될 뿐이라는 판단이다. 로스차일드도 그렇고 유대 금융업자들은 한쪽에만 전쟁 자금을 대지 않는다. 전쟁에서 한쪽은 반드시 패배하게 되어 있다. 하지만 승리자도 패배자도 모두 빗더미에 앉는 것은 마찬가지다. 18 세기 이후의 세계적인 전쟁에 유대인의 자금이 투입되지 않은 적이 없을거라고 한다. 19 세기 나폴레옹 시절, 유럽 황실에서는 “로스차일드는 전쟁을 일으킬 수도 있고, 전쟁을 중지시킬 수도 있다.”라는 말이 유행된 적도 있다. 미국 남북전쟁, 1 차 세계대전, 2 차 세계대전, 중동전쟁, 월남전쟁 때도 그러하다.

유대인들이 <누구도 믿지 않는다는 것>은 모든 것을 부정한다는 의미와는 다르다. 인간은 선입관이나 고정관념으로 판단을 거르칠 때가 많다. 또는 여론이나 대중심리에 이끌려서 의사결정을 할 때가 많다. 하지만 유대인들은 하나님과의 언약 이외에는 모든 것이 변하므로 믿지 말고, 여러가지 상황을 가정하여 미리 여러가지 대안을 준비하라는

것이다. 기존의 결정에 의문을 가질 때 창의력이 생긴다. 유럽 시트로엥 자동차의 설립자인, 앙드레 시트로엥의 경영철학은 “뛰어난 장사꾼은 비가 오는 날에 우산을 팔지 않는다. 뛰어난 장사꾼은 화창한날 우산을 파는 사람이다. 비는 언젠가는 내리며 하나님만이 아시기 때문이다. 지금은 필요하지 않지만 우산을 소유하고 있는 것이 좋다. 갑자기 비가 내리면 당신에게 우산을 주고 비를 맞으며 집에 까지 걸어갈 어리석은 사람은 없기 때문이다.” 그들의 속담에 <돈을 벌고 싶다면 혼란을 틈타라> 라는 말이 있다. 이번 세계적 금융위기의 혼란기 때 누가 돈을 벌었는가. 미국이 2조달러의 막대한 돈을 찍어내어서 누구에게 주었는가. 대부분의 돈을 월스트리트의 금융 부자들과 그림자 정부에게 주었다. 그들이 누구인가. 유대인들이다. 그러면 평범한 서민들은 이 혼란의 시기에 무엇을 하는가. 공포와 두려움에 갖혀 이불 뒤집어 쓰고 이 혼란의 태풍이 빨리 지나가기를 기다린다. 경기가 좋아지기만을 기다린다. 시대가 혼란할수록 돈이 돈을 벌고, 부자가 돈을 벌며, 가난한 자는 더욱 가난해짐을 나같은 업종에 종사하다보면 현장에서 절감한다.