

신의 한수 <유대인의 생활 철학 -마지막편>

장기에 ‘신의 한수’라는 용어가 있다. 상대방보다 ‘한수 앞을 내다 보는 것’을 의미한다. 만약 당신에게 <신의 한수>라는 능력이 있다면, 경쟁자들보다 한수를 앞서 내다볼 수 있으니 백전백승, 불패신화를 만들 것이다. 당연히 당신의 인생은 성공할 것이고 엄청난 부자가 될 것이다. 하지만 <신의 한수>는 신이 나에게 주는 것이 아니라 내가 만들어가는 것이다. 몇편의 칼럼을 통해 유대인들의 문화와 생활 철학을 논할 수는 없겠지만 전체적 흐름에 공통분모가 있음을 알게 된다. 그것은 <사람>이다. 비단 탈무드 뿐만 아니라 현대 경영학도, 기독교도, 불교도, 선각자들도, 현자의 가르침도 키워드는 <사람>이다.

남이 갖지 못한 <신의 한수>를 갖기 위해서는 첫번째가 <서로 다르다는 것을 인정>하는 것이다. 어느 사회학자는 현대사회의 가장 기본요소를 <다양성>이라고 한다. 개개인의 창조적 개성이 중요해진 시대다. 요즘 젊은 세대들에게 ‘개성이 없다’라는 말은 ‘창조성이 없다. 능력이 없다’라는 말과 직결된다. 한국사회에 ‘개성이 강하다.’라는 표현은 ‘튀다’라는 통용어로 비난의 대상이었다. 지금의 40 대이후 기성세대들에게는 ‘모난 돌이 얻어맞는다. 흐름에 따라가야지, 튀려고 하지마라. 좋은게 좋다. 등글등글 살아라. 대세를 역류하지마라. 강하면 부러진다. 눈치껏 살아라. 적을 만들지마라. 설치지마라. 나대지마라...’ 등등의 생활 신조어가 몸에 베어있다. 개인보다는 가족이 우선이고 단체가 우선이고 조직이 우선이었다. 개인의 의견은 무시되고 개성은 억눌러야 했다. 사회가 세분화될수록 타인의 눈을 빌려 자신을 관찰하고 타인의 입맛에 맞게끔 자신을 포장하려고 했다. 하지만 시류란 언제 변할지 모른다. 여자의 마음처럼, 한번 바뀐 유행이 두번 바뀌지 말라는 법은 없다. 자신만의 개성을 만들어야 하며 그것이 현대 사회의 경쟁력이다. 남과 같아서 이길 수 없다.

사람들은 <다양성>을 인정하면서도 결국 <설득>을 할려고 한다. 설득은 상대방을 인정하는 것이 아니라 내 의견을 강요하는 것이다. 강한자가 약한자를 억누른다. 한때 <설득의 심리학>이라는 말이 유행한 적이 있다. 상대방과 나의 차이점을 미리 파악해서

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

내게 유리한 결론을 상대방에게 주입시키는 것이다. 하지만 유대인들은 <설득>이라는 단어를 싫어한다. 대다수 유대인들은 상대방의 논리에 설득당하지도, 또는 자신의 의견으로 상대방을 설득시키려고 하지도 않는다. <탈무드>에서는 “타인의 말에 흔들리지도 말고, 흔들지도 말라. 모든 인간이 같은 방향으로만 걸어간다면 지구는 금방 기울어질 것이다.”라고 한다. 유대인이 가장 싫어하는 것은 자의가 아닌 타의로 설득당하는 것이다. 그래서 유대인을 양보를 모르는 이기주의자, 자기 주장만 고집하는 독선주의자로 보일 수 있다. 유대인의 도서관에 가면 두세명 단위로 모여 주제별로 토론하는 광경을 목격한다고 한다. 유대인이 토론에 강하고 유명 변호사들이 많은 이유이기도 하다. 어떠한 문제라도 해답은 한가지가 아니라 여러개가 될 수도 있는 다양성과 개연성을 인정하는 것이다. 내 의견도 맞고 상대방의 의견도 맞을 수 있다. 그러니 내 의견을 위해서는 더욱더 내 개성을 살려 발전시켜야 한다는 역설 논리다.

따라서 나의 개성을 살리기 위한 두번째 해답은 <자기 연마>이다. 유대인은 평생을 배움의 연속이라고 생각한다. 중국 남조시대의 문인 <강엄>은 “묵묵히 자신의 정신을 가다듬는 자만이 훗날에 유일하게 남과 구별된다.”라고 했다. 자기 자신을 연마하는 것만이 남과 나를 구별하는 최선의 방법인 것이다. 유대인에게 지혜는 묵묵히 자신을 가다듬는 행위이며 그 지혜를 남의 요구가 아닌 자신의 요구에 맞게 실천하는 것이 삶의 목적이라고 믿는 것이다. 삶의 전반에 걸쳐 남의 이야기가 아닌, 남의 시선을 의식하지 않고 자신의 지혜를 연마해 온 강한 개성이 현대사회를 장악한 민족의 원천이 된 것이다.

그들은 인간의 본질을 파악하고 그에 맞는 <신의 한수>를 준비하기 위해 5천년동안 탈무드라는 인간의 보고서를 써 왔는지도 모른다. 인생은 시간이다. 탈무드에 “몇십년을 더 산다고 하더라도 오늘 손에 쥐어 줄 수 있는 것은 오늘 하루 밖에 없다.” 유대인은 ‘know how’ 보다 ‘know what’을 중시하는 민족이다. <how>는 <what>을 위한 출구일 뿐인데, 대부분의 사람들은 <how>에 모든 시간을 허비한다. <what>이라는 목적과 목표가 불안한데 <how>가 무슨 의미가 있는가. 소크라테스의 ‘너 자신을 알라’나 불교의 ‘자아 성찰’도 같은 맥락이다.

마지막편 팁으로 <부자가 되는 열가지 지혜>를 열거한다. 첫째, 돈에 대한 왜곡된 생각을 버린다. “돈은 악도 저주도 아니다. 돈은 인간을 축복해 주는 고마운 친구다. 돈을 빌리는 것을 부끄러워하지 말고, 돈을 빌려주는 것을 자랑하지 마라.” 둘째, 직업에는 귀천이 없다. 세째, 오늘 일을 내일로 미루지 마라. “부자가 되는 유일한 길은 내일 해야 할 일을 오늘 하고, 오늘 먹을 음식을 내일 먹는 것이다. 네째, 일확천금을 꿈꾸지마라. 100 억원도 1 원에서 시작한다. 다섯째, 늘 저축하라. 가난한 사람이 돈을 버는 유일한 방법은 쓰지않고 저축하는 것이다. 여섯째, 빚을 지지 마라. 가난해서 빚을 지는 경우보다 빚 때문에 가난해지는 경우가 더 많다. 일곱째, 보증을 서지 마라. <잠언>에 “너는 사람으로 더불어 손을 잡지말며, 남의 빚에 보증을 서지마라.” 여덟째, 거짓말을 일삼지마라. 거짓말로 인한 실패는 신뢰를 잃은 것이므로 재기할 방법이 없다. 아홉째, 남에게 인색하게 굴지마라. “남을 구제한 자가 윤택해지고, 베푸는 자가 부유해진다.” 타인의 도움없이 이 세상에 부자가 된 사람은 아무도 없다. 열번째는 무엇일까?