

39가

成败背后的39个简单哲理

**39 Simple Philosophy Behind one's
Success or Failure**

⋮
⋮

2006

39가

成败背后的39个简单哲理

**39 Simple Philosophy Behind one's
Success or Failure**

2006 1

: 2005. 12.

1

2

2.1

?

2.2

가

2.3

2.4

2.5

2.6

2.7

가

2.8

가

2.9

2.10

2.11

2.12

2.13

2.14

2.15

가

2.16

2.17

2.18

2.19

가?

!

2.20

2.21

- 2.22 ! ,
- 2.23 가 가
- 2.24
- 2.25
- 2.26
- 2.27
- 2.28
- 2.29
- 2.30 가
- 2.31
- 2.32
- 2.33
- 2.34 ‘ ’
- 2.35
- 2.36 ‘ (杞憂)’
- 2.37
- 2.38
- 2.39

1

가 .
,
, ,
,
.
.
.
가 가
, , , , IT
.
.
가
.
,
가 .
가 .

가

》

《 39가
(處世書)

《 39가 》 (Kelly 安)
2005 1 1 , (西苑出版社)
(新華書店) 39

. 39 가

. 가 가

가

가

제 2 장 본 론

심 플 철 학 01

기회로 시작해 자만으로 끝난다?

자만은 어리석은 생각이며, 일종의 무지다. 바보나 느끼는 공허한 행복을 잠깐 안겨 줄지는 모르겠지만, 자만은 결국 당신의 명성에 해만 끼칠 뿐이다. 과도하게 자만하는 사람은 타인을 올바르게 평가하지 못하며 자신의 평범함에 도취되어 버리고 만다.

앨런은 입사동기들 중 가장 우수한 실력으로 무역회사에 입사했다. 그녀는 입사 초기부터 사장의 신임을 독차지했고, 모든 중요한 업무에서 빠지는 법이 없었다. 언제나 신속하고 활력이 넘쳤던 앨런은 금세 사내 유명인사가 되었다. 하지만 안타깝게도 얼마 지나지 않아 갈수록 나태해지기 시작했다. 도전정신도, 업무에 대한 열정도 사라져 버렸고 마침내 마지못해 일하는 지경에 이르렀다. 자연히 업무상의 크고 작은 실수가 터져 나왔고, 불만을 느끼기 시작한 상사는 그녀에게 더 이상 중요한 업무를 맡기지 않았다. 앨런은 자신이 해오던 업무를 동료가 대신 처리하는 것을 보고 크게 실망했다. 그저 평범한 업무일 뿐이라고 생각한 일이 다른 동료의 손에 넘어가자 왠지 섭섭함을 감출 수 없었다. 이런 식으로 여러 차례 자극을 받은 앨런은 밑바닥부터 다시 시작하겠다는 결심과 함께 새로운 마음으로 자신의 업무에 임했다. 그는 더 이상 눈앞의 작은 성과에 만족해하지 않았다. 입사초기의 적극적이고 활력에 찬 모습을 되찾은 앨런은 다시 사장의 신임을 얻었고, 얼마 지나지 않아 관리 층 인사로 발탁되었다.

위의 사례에서 당신은 무엇을 깨달았는가. 결코 업무나 학업 같은 생활 속 여러 일들을 할 때 어느 정도 성과를 거뒀다고 만족해하며 초심을 흐트러뜨려서는 안 된다. 사회 환경은 끊임없이 변하고, 사람의 마음도 그에 따라 계속해서 변화한다. '지금의 성과'는 결코 '영원한 성과'가 될 수 없다. 즉, 시간의 흐름과 사회의 변화 속에서 결국에는 '과거의 성과'가 되고 만다. 그러므로 우리는 '새로운 성과'

를 위해서 끊임없이 전진해야 한다. 우리 주변에서도 이러한 예를 쉽게 찾아 볼 수 있다. 어떤 한 집단이 있다고 하자. 처음에는 활기찬 분위기 속에 모두가 의욕에 넘쳐 부단히 새로운 아이디어를 제시하며 마치 기사회생의 기적이라도 일어난 듯 업무에 대한 열정을 불태운다. 하지만 이것도 잠깐, 이 열정이 식어버리면 이 집단은 나태의 늪으로 빠져들고 만다. 이처럼 어떠한 일을 하든지 처음에는 언제나 신선함과 활력으로 넘쳐나지만, 시간이 지나면 금세 진부함에 빠져들기 마련이다. 따라서 우리는 항상 자신을 돌아보는 자세를 갖춰야 한다. 스스로 '이렇게 하는 것이 과연 옳은가?'라는 질문을 던지고 행여 타성에 젖어들고 있지는 않는지 살펴 경계하라. 또한 새로운 지식을 받아들이고 오래된 것을 과감히 포기하는 용기도 필요하다. 무엇보다 중요한 것은 끊임없이 새로움을 추구하는 태도다. '이 정도면 되겠지.'라고 생각하는 순간 모든 발전은 멈춰버리고 만다. 더 이상의 진전은 없다.

모든 사람은 자신이 원하는 것을 이루고자 많은 시간을 투자하며 여러 형태의 노력을 한다. 하지만 대다수의 사람들이 처음에 얻은 성과를 유지하려는 어리석음에 묶여 더 이상 앞으로 나아가지 못한다. 이러한 사람들은 자신뿐만 아니라 심지어는 다른 사람의 발전마저 가로막아 버린다. 눈앞에 보이는 작은 성과가 가져다주는 기쁨 때문에 최종목표가 무엇인지, 그리고 자신이 누구인지마저 잊어서는 안 된다. 다음 세 가지는 작은 성과에 안주해서는 안 되는 이유이다.

첫째, 눈앞의 작은 성과에 만족하지 않음으로써 자신에게 충실할 수 있고, 자신을 한 단계 더 업그레이드시킬 수 있다. 배움의 자세를 잃지 않는 직장인, 기업의 경쟁력 제고를 위해 끊임없이 정보를 수집하고 분석하는 경영인, 이들은 모두 기회를 기다리는 동시에 스스로 기회를 만들어가는 사람들이다.

둘째, 사회는 빠르게 변화하고 있다. 작은 성과 역시 엄연한 성과지만 이에 연연해 마냥 제자리걸음만 한다면 변화의 흐름에 가차 없이 밀려나 버리고 말 것이다. 뿐만 아니라 경쟁자에게 추월당하는 것은 물론이고 경우에 따라서는 완전히 도태되어 버리고 말 것이다. 예를 들어, 10~20년 전에는 대학생을 찾아보기가 매우 힘들었지만 지금은 어디에서나 쉽게 만날 수 있고, 대졸자들의 취업난도 어제 오늘의 일이 아니게 되었다.

셋째, 눈앞의 성과에 만족하지 않고 더 높은 곳을 향해 적극적으로 노력해야 비로소 잠재력을 발휘할 수 있다. 한계중량이 100kg인 역도선수가 자신의 한계를 극복하겠다는 신념으로 끊임없는 트레이닝과 노력을 한 결과 120kg, 150kg을 들어 올릴 수 있게 되는 것처럼 말이다. 반대로 현실에 안주해 변화와 성장의 원동력을 잃으면 더 이상의 발전은 불가능하다.

분명한 목표, 넘치는 의욕, 그리고 누구도 꺾을 수 없는 투지가 있을 때야 비로소 성공을 이룰 수 있다. 과감한 결단과 실천이 따르지 않는 노력은 나태와 태만이라는 물살에 휘말리는 가운데 억지로 떼려는 걸음과 같다. 쫓대 없이 아무렇게나 생활하는 젊은이가 큰 성공을 거두리라고 기대하는 사람은 아무도 없다. 이러한 젊은이들은 대부분 현실에 안주해버린다. 이들은 자신의 내면에 큰 잠재력이 있다는 사실을 알면서도 이를 그냥 썩힐 뿐이다. 게다가 이에 대해 어떤 안타까움도 느끼지 못한다. 물론 어떻게든 자잘한 성과야 얻을 수도 있겠지만, 당장의 그 성과에 눈이 어두워 영원히 우물 안 개구리로 살아갈 수밖에 없다. 작은 성과에 으스대는 그들은 앞으로의 인생에 더더욱 크고 많은 목표가 있음을 알지 못한다. 오랜 시간을 평범한 생활에 만족하고 안주하면 내면의 잠재력은 점점 사라져버리고 만다. 현재에 만족하지 않고 더더욱 높은 곳을 지향하고, 끊임없이 노력해 자신의 잠재능력을 발휘할 때 비로소 성공의 정상에 도달할 수 있다.

사람들은 대부분 자신의 능력에 비해 훨씬 낮은 이상을 품고 있다. 언제나 별다른 어려움 없이 목표를 이룬다면 과연 큰 목표에 직면했을 때 달성할 수 있겠는가? 이것이 당장의 작은 성취에 만족해서는 안 되는 이유다. 반드시 자신의 능력보다 높은 목표를 세워라. 세상에는 태어나면서부터 아무런 노력을 하지 않아도 풍족함을 넘어 호화로운 생활을 누리는 사람들도 있다. 한 유명한 할리우드 배우는 한 살배기 아들을 낳자마자 재우기 위해 시간당 무려 300달러의 비용이 드는 특급호텔을 이용했다고 한다. 물론 이런 사람은 극소수에 불과하다. 전 세계 사람들 중 99%는 자신의 노력으로 부를 축적하고 성공을 거두어야 한다. 만약 전 세계인이 재벌 집안에서 태어나 하루하루를 아무 일도 하지 않고서 사치스럽게 살아간다면, 세상은 어떻게 변할까? 아마도 원시시대로 되돌아가지 않을까? 인류가 잠재력을 발휘해 지금의 고도문명시대를 이룩한 것은, 더욱 화목하고 행복한 가정을 가꾸려

는 꿈과 풍부한 지식을 쌓고자 하는 열정 그리고 큰 부를 축적하고 높은 사회적 지위를 얻으려는 갈망이 끊임없이 샘솟았기 때문이다. 이처럼 발전에 대한 꿈과 열정은 세세에 전해 내려온 인류사회의 원동력이다.

《성경》의 모세 역시 원대한 이상을 품어 성공을 거둔 인물이다. 그는 이스라엘 백성을 이끌고 황폐한 사막을 벗어나 젓과 꿀이 흐르는 가나안 땅으로 들어갔다. 발전을 멈춘 사람만이 현재에 만족하는 법이다. 항상 발전하는 사람은 늘 자신의 부족함을 느끼며, 이를 개선하는 동시에 더 높은 목표를 추구한다. 그들은 왕성한 생명력을 갖췄으며 낡은 틀에 얽매이지 않기에 더 큰 발전을 꾀할 가능성이 높다. 결코 현실에 만족하지 않고, 지혜와 방법을 총동원해 더 높은 이상을 실현하고자 꾸준히 한 발 한 발을 내딛는다. 발전하는 과정에서 자신의 인생을 완성해 나가는 것이다.

일찍이 멧자는 이렇게 말했다. “사람은 근심과 걱정 속에서 태어난다. 그러나 세상을 떠날 때는 초월을 통해 평안과 기쁨으로 충만하다.” 인생의 성공을 위해서는 정복뿐만 아니라 ‘초월’이란 방법도 있다는 사실을 명심하라. 아무리 못난 사람이라도 그 삶의 기쁨이란 위대한 사람의 그것과 똑같은 가치가 있다. 그 또한 초월을 통한 기쁨을 누리며 자아실현을 이룰 수 있다.

심 플 철 학 02

흔들림 없는 자신에 대한 믿음을 가져라

‘난 성공할 운명이 아닌가봐! 내가 정말 성공할 수 있을까?’ 여러 번 실패를 거듭하다 보면 곧잘 이런 생각이 들곤 한다. 하지만 결코 그렇지 않다. 이런 생각은 당장 지워버려라. 당신은 어떠한 것으로도 대신할 수 없는 유일무이한 존재다.

다음은 한 잡지에서 발췌한 것으로 두 쌍의 커플이 나누는 대화내용이다.

린다 : 전 원래 제 외모, 특히 몸매에 자신이 없었어요. 그래서 전 이렇게 생각했죠. 전에 사귀었던 남자들이 말은 안 했지만 분명 내 뚱뚱한 몸매에 불만이 있었을 거라고요. 하지만 조쉬를 만나고부터 저의 이런 생각은 완전히 변했어요. 조쉬

는 제 모습 그대로를 받아들여 줬거든요. 자신감이 생긴 저는, 성적인 매력이 반드시 체형과 연관된 것은 아니라는 사실을 깨달았어요.

조쉬: 제 이상형은 외모가 풍만한 여성입니다. 장작처럼 뽀뽀마른 여잔 정말 제 타입이 아니에요.

캐서린 : 만약 남자가 여자한테 “너 너무 뚱뚱한 거 아냐?”라고 말한다면, 문제가 있는 쪽은 여자가 아니라 남자예요. 이런 남자친구는 일찌감치 정리 하는 게 상책이에요.

마크 : 이런 캐서린이 바로 제 이상형입니다.

이상 두 쌍의 커플이 보통 커플과 다른 점은 바로 여자측이 모두 ‘중량급’에 속한다는 것이다. 요즘 다이어트가 유행하면서 전혀 뚱뚱하지 않은 여성들이 다이어트를 위해 절식과 운동 등에 열을 올리고 있다. 게다가 마른 여성만이 행복할 수 있다는 식의 광고도 판을 치는 상황이다. 하지만 언제나 그랬듯이 행복은 뚱뚱하거나 마른 것과는 전혀 관계가 없다. 많은 남성들이 마른 여성을 좋아하는 점은 사실이다. 그러나 ‘많은 남성’은 결코 한 여성의 행복과 직접적인 관계가 없다. 한 여성한테 필요한 것은 오직 ‘한 남성’이다. 사랑의 상대는 오직 한 명뿐이다.

아주 뚱뚱한 여자 동창이 한 명 있다. 그녀는 언제나 자신에 차 있으며 항상 미소를 짓는다. 함께 있으면 눈에 보이지 않는 매력에 흠뻑 빠져 눈에 보이는 몸매 따위는 신경 쓸 겨를도 없다. 그녀는 재주가 많은데 그 중에서도 요리 솜씨가 일품이다. 그녀가 만든 음식은 누가 만든 음식보다 맛이 좋다. 그녀의 남자친구는 그녀를 매우 사랑한다. 그가 사랑하는 것은 그녀의 외모가 아니라 바로 보이지 않지만 강렬하게 느껴지는 매력이다. 그녀의 남자친구가 어떤 사람인지 궁금한가? 아주 멋있는 사람이다. 게다가 미남이다. 그녀가 내게 말했다. "뚱뚱한 몸매는 절대로 내 약점이 아니야. 오히려 하늘이 준 선물이지. 난 확신할 수 있어. 내 주변 사람들이 날 진심으로 사랑하고 친구로 여긴다는 걸. 그리고 그게 절대로 내 외모에 끌려서가 아니라는 사실을."

사람들에게는 모두 자신만의 장단점이 있다. 그러니 이유 같지 않은 이유로 자신을 다른 사람으로 바꿀 필요가 없다. 이 세상의 모든 이들은 유일무이한 존재다. 당신은 오드리 햅번이 될 수 없으며 오드리 햅번 또한 당신이 될 수 없다.

판샤요(范曉)가 한 인터뷰에서 이렇게 말했다. "예전엔 사람들을 너무 의식한 탓에 정말 힘들었어요. 항상 다른 사람이 날 어떻게 볼까, 나에 대해 어떻게 생각할까만 신경 썼죠. 그래서 언제나 잘 해야 한다는 강박관념에 시달렸어요. 하지만 지금은 어느 정도 제 느낌에 따라 행동하고, 제 생각도 분명하게 전달할 수 있게 됐습니다. 전 지금처럼 자연스러운 생활에 만족해요."

한 젊은이가 있었다. 그는 기업 대가들의 성공을 부러워했고 그들과 어깨를 나란히 하고 싶었다. 하지만 자신이 없었기에 푸념만 늘어놓았다. "있는 거라곤 고작 낡은 자동차 한 대뿐인 내가 뭘 할 수 있을까? 도대체 어떻게 해야 하나?" 그는 맨해튼의 한 술집에서 허송세월을 보내며 더욱더 자신감을 잃어갔다. 그러던 어느 날 운명적인 만남이 이루어졌다. 우연찮게 미국자동차업계의 거두 포드(Ford)와 인연이 닿은 것이다. 포드는 그의 재능을 매우 높게 사 그가 꿈을 이룰 수 있도록 도와주고자 했다. 이 젊은이는 어떻게 되었을까? 포드의 지지 아래 8년을 노력한 결과 그는 자신의 꿈대로 대학을 설립했다. 그는 바로 일리노이 대학의 설립자 벤 일리노이(Ben Illinois)다. 루스벨트 대통령의 부인은 이렇게 말했다. "당신의 동의 없이 그 누구도 당신에게 비천함을 느끼게 할 수 없다." 고대 그리스에는 이러한 속담이 있다. '자신을 능멸할 수 있는 사람은 자신 이외에 아무도 없다.' 마음속까지 든든함을 느끼게 해주는 말이다.

한 노인이 모두가 편리하게 건너다닐 수 있도록 큰 강 위에 다리를 세우기로 했다. 그는 모든 동물들에게 도움을 청했다. 코끼리는 큰 코를 이용해 커다란 바위를 강 속으로 밀어 넣었다. 코뿔소는 큰 뿔을 이용해 모래를 강 속으로 밀어 넣었고, 오랑우탄은 부지런히 나무를 강으로 나르는 등 모든 동물들이 자신의 능력을 발휘하며 최선을 다했다. 이때 몸집이 작아 아무런 도움도 되지 못하는 다람쥐가 기가 죽은 채 서 있었다. 다람쥐는 자신도 무언가 도움을 주고 싶다는 마음에 한 가지 방법을 생각해 냈다. 먼저 몸에 진흙을 잔뜩 묻힌 뒤 재빨리 강으로 뛰어 들어가 몸의 흙을 강 속에 털어 놓았다. 다람쥐는 이러한 동작을 수없이 반복해 모

래를 날랐다. 이 모든 과정을 지켜보던 노인은 다람쥐를 칭찬하며 말했다. "비록 몸집이 작은 다람쥐라고 해도 하고자하는 마음만 있다면 해 낼 수 있는 법이지." 자신에게 아무런 능력이 없다며 실망하고 있는가? 이 세상의 모든 사람에게는 자신이 할 수 있는 일이 있다. 보잘 것 없는 다람쥐나 아주 작은 볼트와 같다고 해도 도움을 주고자 하는 마음만 있다면 모두에게 힘이 될 수 있다.

한 토론회에서 저명한 연사가 단상에 섰다. 그는 말없이 20달러짜리 지폐를 치켜들고는 200여 명의 청중에게 말했다. "이 20달러짜리 지폐를 갖고 싶은 분은 손을 들어주세요." 대부분의 사람들이 손을 들었다. 연사는 다시 말했다. "저는 이 20달러짜리 지폐를 여러분 가운데 한 분에게 드리고자 합니다. 단 그 전에 먼저 제게 한 가지 행동을 허락해 주세요." 그는 이렇게 말하며 손에 들고 있던 지폐를 마구 구겼다. 그리고는 다시 물었다. "아직도 이 20달러짜리 지폐를 원하시는 분이 계십니까?" 여전히 몇 명이 손을 들었다. "그렇다면 제가 이렇게 하면 어떻겠습니까?" 연사는 이렇게 말하며 20달러짜리 지폐를 바닥에 던진 후 마구 짓밟았다. 연사가 다시 집어 들었을 때, 지폐는 이미 더럽고 찌그러져 버렸다. 연사가 청중에게 다시 물었다. "아직도 원하시는 분이 계십니까?" 여전히 누군가가 손을 들었다. 연사가 말했다. "여러분은 이미 아주 재미있는 수업을 들으셨습니다. 제가 20달러 지폐를 이렇게 휴지조각처럼 만들어버렸지만 여러분은 여전히 이것을 원하셨습니다. 아주 좋습니다. 만약 제가 여러분이라도 그렇게 했을 겁니다. 아무리 구기고 짓밟아도 20달러짜리 지폐의 가치는 여전히 그대로니까요."

인생의 여정 가운데 우리는 업신여김을 당하고 역경에 부딪혀 좌절하기도 한다. 하지만 무슨 일을 겪었든 또는 앞으로 무슨 일이 일어나든 우리의 가치는 절대적이고도 영원하다. 우리는 여전히 값을 매길 수 없는 유일무이한 존재다. 이 사실을 영원히 기억하라.

자신감 결여는 인간의 주된 결점 중 하나다. 자신감이 부족한 사람은 자신의 능력을 제대로 발휘할 수 없으며 마음의 여유도 누릴 수 없다. 이러한 사람들은 언제나 실망감 속에서 괴로운 인생을 보낼 수밖에 없다.

심 플 철 학 03

비판은 또 다른 형태의 축복이다

운명의 신은 인간이 고통을 태연하게 받아들일 수 있는지 시험한다. 이 시련을 이겨낸 사람은 운명의 신에게 특별한 대우를 받는다.

1999년 미국 교육계에 깜짝 놀랄만한 사건이 일어났다. 이에 미국 각지의 학생들이 이를 구경하려고 모두 시카고로 몰려들었다. 몇 년 전 로버트 홉킨스라고 하는 한 젊은이가 주경야독으로 예일대학을 졸업했다. 그 후 홉킨스는 가정교사, 별목공, 의류판매원 등 온갖 일을 경험했다. 그리고 8년이 지난 뒤, 그는 미국에서 네 번째로 재정이 탄탄한 시카고대학의 학장으로 임명됐다. 당시 그의 나이는 겨우 서른 살이었다. 이는 정말로 믿기 힘든 일이었다. 교육계의 많은 인사들은 도저히 믿을 수 없다는 반응을 보였으며, 여론에서도 너무 젊다거나 경험이 없다는 등 '천재 청년'에게 맹비난을 퍼부었다. 신문에서도 그를 공격하는 보도가 쏟아졌다. 로버트 홉킨스의 학장 취임식 당일 그의 부친에게 한 친구가 말했다. "오늘 아침에 신문에서 당신 아들을 공격하는 기사를 봤어. 정말 기가 막히더군." 로버트 홉킨스의 부친이 말했다. "그래. 정말 기가 차더군. 하지만 죽은 개를 걷어차는 사람은 없는 법이라네."

그렇다. 그 개가 중요하면 중요할수록 그 개를 공격하는 사람들에게 더더욱 큰 만족을 선사할 것이다. 영국의 에드워드(Edward) 8세는 황태자 시절 다른 사람에게 아주 심하게 엉덩이를 걷어차인 적이 있었다. 그가 테번셔의 다투머스 컬리지에서 공부할 때였다. 이 학교는 현재 미국 애나폴리스 시에 있는 해군사관학교에 상당하는 곳이다. 당시 그는 겨우 14살이었다. 하루는 한 해군사관이 그가 우는 모습을 보고 어찌 된 일인가를 물었다. 처음에 그는 아무것도 말하지 않으려 했지만, 결국 입을 열었다. 사관학교 학생들이 그의 엉덩이를 걷어찼기 때문이라고 말했다. 사관은 모든 사관생도들을 집합시켰다. 사관은 먼저 왕자가 결코 고자질을 하지 않았음을 분명히 밝힌 뒤 왜 그러한 행동을 했는지 물었다. 서로 눈치만 보던 그들 중 결국 한명이 입을 열었다. 이유인 즉 나중에 로얄 해군의 지휘관, 혹은 함장이 되었을 때 다른 사람에게 국왕의 엉덩이를 차 준 적이 있다고 자랑하고 싶었기 때문이라는 것이다.

누군가가 당신을 고의로 공격한다면, 이는 단지 상대가 그러한 행동을 통해 일종의 심리적인 우월감을 얻으려 한다는 사실임을 잊지 마라. 이는 또한 당신이 다른 사람의 주목을 끌 만한 인물이라는 뜻으로도 해석된다. 많은 사람들은 자신보다 더 뛰어난 사람을 비판하고 깎아내리려 하며, 이를 통해서 일종의 위안을 얻는다.

예일대학의 학장을 아주 졸렬하고 형편없는 인간이라고 생각하는 사람은 아마 거의 없을 것이다. 하지만 티모시 드와이트(Timothy Dwight) 전 예일대학 총장인 한 대통령 후보자를 신랄하게 비판한 적이 있었다. "우리는 우리의 아내와 딸들이 합법적인 성매매의 희생자가 되는 일을 겪을 수도 있으며, 이에 부끄러움을 느끼고 자존심에 상처를 입을 수 있다." 이처럼 심한 말은 히틀러를 질책하는 데 사용하는 편이 낫지 않을까? 하지만 이는 미국 독립선언문을 작성한 토머스 제퍼슨(Thomas Jefferson)을 질책하는 말이었다.

조지 워싱턴은 현재 미국의 국부라 일컬어진다. 하지만 그도 과거에는 사람들에게 '대 사기꾼', '위선자'라는 비판을 받았다. 심지어 신문에는 단두대 아래 머리를 놓고 사형집행을 기다리는 그의 그림이 실리기도 했다. 그가 말을 타고 거리를 지날 때면 사람들이 몰려와 욕을 하고 비난을 퍼부었다.

사람들이 당신에게 불공정한 비판을 쏟아 붓는가? 걱정하거나 당황하지 마라. 불공정한 비판은 일종의 아침이니까 말이다. 아무도 죽은 개는 거들떠보지 않는다. 누군가 당신을 비판하는가? 그렇다면 기뻐해라. 당신이 적어도 죽은 개는 아니라는 뜻이다.

카네기가 운영하는 성인교육교실이 있었다. <뉴욕 썬(New York Sun)> 지의 한 기자가 이 교실에 참석해 강의를 듣다가 모두가 보는 앞에서 카네기를 맹렬하게 비난했다. 당시 큰 모욕감을 느낀 카네기는 너무나 화가 났다. 참을 수 없었던 그는 즉각 <뉴욕 썬> 지의 집행위원회 의장인 리어 레지스에게 전화를 걸어 기사를 통해 이번 일을 분명히 해명하라고 요구했다. 카네기는 또한 자신을 모욕한 기자에게 반드시 벌금을 물리겠다고 흥분했다. 하지만 흥분을 가라앉힌 카네기는 신문을 보는 대부분의 사람들이 그 기사에 별 주의를 기울이지 않으며, 설사 본다

해도 금방 잊어버리고, 정말 관심을 가지고 본 사람이라 해도 몇 주일 후면 까맣게 잊어버릴 것이라는 사실을 깨달았다.

사람들은 모두 온종일 자신에게만 관심을 가진다. 아침식사부터 저녁 때 잠자리에 드는 순간까지 어느 누구하나 다른 사람을 신경 쓰지 않는다. 누가 자신에게 어떤 충고를 하는지도 전혀 관심이 없다. 모욕을 당하고 웃음거리가 되거나, 혹은 속임과 배신을 당하더라도 절대로 남을 탓하지 마라. 예수 그리스도를 생각해보라. 그의 12제자 가운데 한 사람이 그를 배반했다. 그가 배반의 대가로 받은 돈은 지금으로 따지면 19달러 정도의 금액밖에 되지 않는다. 또 다른 제자 한 명도 예수가 어려움에 처했을 때 모두가 보는 앞에서 공개적으로 그를 배반했다. 심지어 자신은 예수를 전혀 알지 못한다고까지 말했다. 즉 다시 말해 1/6의 제자가 예수를 배반한 것이다. 당신은 이보다는 낫지 않은가!

어느 날 카네기는 헬레네 루스벨트에게 지금까지 살아오면서 불공정한 비판에 부딪혔을 때 어떻게 처리해왔냐고 물었다. 그녀는 삶 속에서 좋은 벗과 악의를 품고 있는 적들을 동시에 만났다. 그 숫자가 아마 백악관에 살고 있는 어느 누구보다도 많았을 것이다. 그녀가 말했다. “전 어렸을 때 심하게 수줍음을 탔어요. 그래서 다른 사람과 얘기하는 걸 많이 두려워했죠. 나중에 이모(루스벨트의 누나)가 제 눈을 쳐다보며 말했어요. ‘다른 사람이 하는 말에 신경 쓰지 말거라. 자신이 한 행동이 옳다고 생각되면 그걸로 된 거야.’” 그녀는 몇 년 후 백악관에 들어가게 되었고 그곳에서 일을 하는 동안 줄곧 이 원칙을 지켰다고 한다. 또한 그녀는 자신이 어떻게 하든 비판은 받기 때문에 옳다고 생각하는 일을 하는 것이 가장 중요하다고 말했다. “하던 안 하던 어쨌든 말이 나오긴 마찬가지죠.”

찰스 쉰(Charles Shawn)이 프린스턴 대학에서 강연을 할 때 한 말이다. “저는 예전에 제가 운영하는 철강공장에서 일하던 독일인에게서 아주 중요한 점을 배웠습니다. 한번은 전쟁에 관한 문제로 그 독일인과 다른 직원들 사이에 말다툼이 벌어졌어요. 화가 난 직원들은 그 독일인을 강 속에 던져버렸어요. 나중에 그는 온몸이 진흙투성이인 채 제 사무실로 들어왔어요. 전 왜 그 사람들이 당신을 강에 빠뜨렸냐고 물었죠. 그러자 그는 이렇게 말했어요. “전 그냥 웃었을 뿐이에요.”

다음은 불공정한 대우를 당한 사람에게 아주 유용한 좌우명이다. "다른 사람이 당신을 욕할 때, 당신 역시 그를 욕할 수 있다. 하지만 당신은 그저 웃기만 하는 사람에게 무슨 말을 할 수 있겠는가?" 다른 사람이 뭐라고 하던 자신의 일에 최선을 다하라. 그런 다음 자신에 대한 비판을 당당히 받아들여라.

대부분의 사람들은 자신을 비난하는 사람은 적이며, 자신에게 아첨하는 사람을 좋은 친구라 생각한다. 마음이 약한 사람은 사람들의 비웃음에 의지가 꺾일 수 있다. 하지만 흔들림 없이 자신의 길을 걸어가는 강직한 사람은 다른 사람의 비웃음을 자기발전의 좋은 훈련이자 원동력으로 삼는다.

심 플 철 학 04

반대의 목소리에 귀 기울여라

일방적으로 타인을 비판하면 상대를 올바르게 인도할 수 없을 뿐만 아니라 상대가 당신에게 등을 돌리는 결과마저 초래할 수 있다.

만약 인간관계 또는 인격수양에 대한 조언을 얻고 싶다면 벤자민 프랭클린(Benjamin Franklin)의 자서전을 읽어보는 것도 좋은 방법이다. 그 책은 사람을 성공으로 이끄는 최고의 자서전 중 하나로 미국의 유명한 고전이다. 벤자민 프랭클린은 자서전에서 그가 어떻게 자신과의 싸움에서 승리했고 미국역사상 가장 훌륭한 외교가가 되었는지 서술하고 있다.

그가 젊었을 때 일이다. 하루는 한 기독교회의 친구가 그를 한쪽으로 불러 세워놓고 신랄하게 나무랐다. "벤자민! 넌 정말 몹쓸 놈이야. 넌 나와 의견이 다른 모든 사람을 무시하고 억박지르고 있어. 친구들은 오히려 자네가 없는 걸 더 편하게 생각하고 있다고. 더 이상 네게 뭔가를 말해줄 수 있는 사람도, 말해주려고 하는 사람도 없어. 웬지 알아? 네가 다른 사람의 충고를 전혀 받아들이지 않고 또 말끝마다 시비를 거니까 괜히 기분만 상할까봐 그러는 거야. 넌 이제 다른 사람의 조언을 받을 수 없게 됐어! 하지만 네 지식만으로는 한계가 있다는 걸 명심해! 벤자민 프랭클린은 자신의 인간관계가 위기에 처해있다는 사실을 깨달았다. 이에 그는 친구의 비판을 받아들이고 자신의 오만하고 무례한 태도를 고쳐나갔다. 이것이

바로 그의 장점이다. 그가 말했다. "저는 절대로 정면으로 다른 사람의 의견을 반대하지 않고 독단적인 행동을 하지 않기로 결심했습니다. 뿐만 아니라 말하거나 글을 쓸 때도 너무 단정적인 어휘를 사용하지 않기로 했습니다. 저는 그 이후로 되도록 '당연히', '틀림없이' 등의 말을 사용하지 않습니다. 대신 '제가 생각하기에는, 만약에, 제가 추측하는 바로는 어떠어떠한 경우에는 이렇게 해야 할 것 같습니다', '저렇게 해야 할 것 같습니다' 또는 '현재 상황에서 봤을 때는 이러이러합니다.'라는 식의 말을 사용합니다. 상대가 저에 대한 반대의견을 다 말할 때까지 절대로 반박하거나 상대의 잘못을 지적하지 않습니다. 상대가 말을 마치면 그때서야 '어떤 조건과 상황에서는 당신의 의견이 옳지만 현재 상황으로는 조금 다른 것 같아요'라는 식으로 얘기합니다. 태도를 바꾼 뒤 전 곧바로 그 효과를 확인할 수 있었습니다. 먼저 타인과의 대화가 훨씬 더 부드러워졌습니다. 제가 겸손한 태도로 의견을 표현하자 상대도 자연스럽게 제 의견을 받아들여 충돌이 눈에 띄게 줄어들었습니다. 제 의견이 틀렸거나 받아들여지지 않아도 기분 나쁜 내색을 하지 않자 상대도 제가 올바른 의견을 제시했을 때 고집부리지 않고 동의했습니다. 처음에는 이러한 태도가 정말 제 성격과 맞지 않는다고 생각했습니다. 하지만 점점 시간이 지나면서 조금씩 자연스럽게 되었고 결국 익숙해졌습니다. 아마도 50년 동안 저의 독단적인 모습을 본 사람이 한 명도 없을 겁니다. 법안을 제정하거나 개정할 때 동료들은 제 의견을 중요시합니다. 또한 저는 민중협회의 영향력 있는 일원이 되었습니다. 이 모든 것이 저의 이러한 태도 덕분입니다. 저는 결코 말재간이 뛰어난 사람이 아닙니다. 말실수도 자주하죠. 하지만 저의 의견은 여전히 많은 사람들의 지지를 받고 있습니다."

노스 캐롤라이나 주의 캐서린 알프레드는 한 방적공장의 공업공정 감독자다. 그녀는 일을 하면서 자신이 어떻게 민감한 문제들을 해결해왔는지 이야기했다. "제 직책은 작업자들을 장려하는 방법과 표준을 마련하고 이를 통해 작업자들이 더더욱 많은 방적을 생산해 많은 돈을 벌 수 있도록 하는 것이죠. 두세 가지 품종만 생산할 때는 기존에 사용하는 방법에 문제가 없었어요. 하지만 최근에 품목과 생산량을 확대하면서 열두 가지 이상의 각종 방적을 생산하게 되었답니다. 그래서 이제 원래 방법으로는 직원들에게 작업량에 맞는 합리적인 보수를 줄 수가 없게 되었고 이 때문에 작업효율도 떨어지고 말았어요. 저는 이때 모든 작업자가 생산해낸 방적의 등급에 근거해서 적절한 보수를 제공할 수 있는 새로운 방법을 고안

해냈어요. 그리고 공장 내의 임원들에게 저의 새로운 방식이 유용하다는 점을 증명하기 위해 회의에 참석했죠. 저는 임원들이 고안한 현재의 작업방식에 어떤 문제가 있는지 상세하게 설명하고 현 상황으로서는 작업인원들에게 공정한 대우를 해줄 수 없다는 점을 지적했습니다. 그리고 제가 마련한 해결방법을 제시했죠. 하지만 결과는 완전히 실패했어요. 저는 오로지 제 의견이 옳다는 말을 하기에만 급급했답니다. 물론 저는 임원들의 방식이 잘못됐다는 점을 명확하게 설명했죠. 하지만 그들은 제 말에 자존심이 크게 상한 듯 했습니다. 결국 그들은 잘못을 인정하지 않았을 뿐더러 제 의견도 받아들이지 않았어요. 저는 곰곰이 생각했습니다. '내가 뭘 잘못했을까?' 저는 결국 제 잘못이 무엇인지 깨달았어요. 저는 다시 한 번 회의를 열 것을 부탁했고 임원들로 하여금 문제가 무엇인지 그들 스스로 얘기해보도록 부탁했습니다. 그런 다음 임원들에게 어떤 방법이 가장 좋겠냐고 물었어요. 중간 중간에 조심스럽게 제 의견을 제시하면서 그들이 제 뜻에 맞는 방법을 제시하도록 유도했습니다. 회의가 끝날 때 임원들이 제시한 내용은 사실상 제가 제시한 방법이나 마찬가지였으며 그들 또한 아주 기꺼이 이 방법을 받아들였습니다. 저는 직접적으로 한 사람의 잘못을 지적하면 좋은 결과를 얻을 수 없을 뿐만 아니라 또한 아주 큰 손해를 입을 수 있다는 점을 확신하게 되었습니다. 타인을 질책하면 그것은 그저 그 사람의 자존심을 박탈하는 것이며 또한 자신을 환영받지 못하는 사람으로 만들뿐입니다."

마틴 루터킹(Martin Luther King, Jr.) 목사는 "평화운동가인 당신이 군인인 다니엘 제임스 장군을 존경하는 이유는 무엇입니까?"라는 질문에 이렇게 말했다. "전 제 원칙이 아니라 상대의 원칙에 근거해서 상대를 판단합니다."

미국 남북전쟁 당시 한 장군이 제퍼슨 데이비드(Jefferson David) 남부 연방 대통령 앞에서 자신의 한 부하장교를 크게 칭찬했다. 거기에 있던 다른 한 장군이 크게 놀라며 말했다. "장군은 모르십니까? 방금 장군이 말한 그 장군은 당신의 원수나 다름없어요. 그는 장군을 공격하지 못해서 안달이란 말이요." 장군이 대답했다. "예, 그렇습니다. 하지만 대통령 각하께서 제게 물은 것은 저의 생각이 그의 생각이 아닙니다."

이러한 사고방식은 전혀 새로운 것이 아니다. 2천 년 전 예수는 이미 이러한

말을 남겼다. "자신을 반대하는 사람의 손을 들어주어라."

예수가 탄생하기 약 2천 년 전 이집트의 아크나톤 국왕은 자신의 아들에게 몇 가지 현명한 충고를 했다. 그의 충고는 오늘 날 우리에게도 매우 유익한 내용이다. 그는 한 연회에서 이렇게 말했다. "모든 사람들과 원만하게 지낼 수 있는 사람이 되어라. 그러면 내가 원하는 것을 모두 얻을 수 있느니라."

평소 당신의 남편이나 고객 또는 경쟁상대와 다투지 마라. 상대에게 틀렸다고 말하지 마라. 상대를 자극하지도 마라. 단, 다른 방법을 사용해 상대를 당신의 생각 대로 움직이게 하라.

십 플 철 학 05

지혜로운 자는 관용을 베풀 줄 안다

사람들은 진리가 자기편이라고 확신할 때가 많다. 하지만 이것이 결코 남의 말을 들을 필요가 없다는 것을 의미하지는 않는다. 정면으로 남을 질책하면 상대는 오히려 더욱더 완강하게 반항할 뿐이다. 지혜로운 방법으로 자존심을 건드리지 않고 상대가 자신의 잘못을 깨닫도록 하면 상대는 자연스럽게 당신을 받아들이고 존경을 표하게 된다.

어느 날 오후였다. 자신의 철강공장을 지나가던 찰스 스코버(Charles Schober)는 '흡연금지'라고 쓰여 있는 곳에서 담배를 피우고 있는 작업자 몇 명을 발견했다. 그가 '흡연금지' 낱말을 가리키며 "당신들은 글도 모릅니까?"라고 다그쳤을까? 절대로 그렇지 않다. 그는 작업자들에게 다가가 시가를 건네며 말했다. "여러분! 전 여러분이 밖에 나가서 시가를 피우신다면 정말 고맙게 생각할 겁니다." 작업자들은 자신들이 규칙을 어겼다는 사실을 즉시 깨달았다. 그 후 작업자들은 스코버를 매우 존경하게 되었다. 자신들의 잘못을 지적하는 대신 스스로 깨닫도록 해주었기 때문이다. 어찌 이런 사람을 싫어할 수 있겠는가.

존 워너 엘른(john warner Aln)역시 동일한 방법을 사용했다. 그는 매일같이 필라델피아에 있는 자신의 대형 매장에 시찰을 나간다. 한번은 사람이 없는 계산

대에 서서 계속해서 기다리고 있는 한 여성 고객을 발견했다. 점원들은 어디에 있을까? 그들은 계산대에서 멀리 떨어져 있는 곳 모여서 잡담을 나누고 있었다. 하지만 그는 아무 말도 하지 않았다. 대신 그는 묵묵히 계산대 뒤로 가서 섰다. 그리고는 고객에게서 물건을 받아 점원 한명에게 건네주며 포장을 하도록 시켰다. 그런 다음 그는 말없이 그 곳을 떠났다.

대부분의 사람들은 상대를 비판을 하기 전 어느 정도 칭찬을 한다. 그러다가 ‘하지만’이라는 말로 시작해 본격적으로 상대를 비판한다. 예를 들어 주위가 산만한 어린이의 버릇을 고쳐주려고 할 때 대부분의 사람들은 이렇게 말한다. "존, 난 네가 정말 자랑스러워. 이번 학기엔 성적도 꽤 올랐어. 그러나 대수학 공부에 좀 더 힘쓰면 더 좋은 성적을 얻을 수 있을 거야." 위의 예에서 존은 아마도 ‘그러나’를 듣기 전에 아마 기분이 아주 좋았을 것이다. 하지만 ‘그러나’를 들은 뒤에는 바로 상대의 칭찬이 진심인가하고 의심할 것이다.

위 사례에서 칭찬은 그저 실패한 그를 비판하기 위해 준비한 도구에 불과하다. 이런 식으로는 신용을 잃을 뿐만 아니라 아이가 잘못된 태도를 고치고 더욱 열심히 공부할 수 있도록 해주려는 목적도 이루기 어렵다. 이 문제는 ‘그러나’를 ‘또한’으로 바꾸면 바로 해결할 수 있다. "존, 이번 학기에 성적이 올랐구나. 난 네가 정말 자랑스러워. 다음 학기에도 계속 노력하면 대수학에서도 좋은 성적을 거둘 수 있을 거야!" 이렇게 말하면 존은 자연스럽게 이 칭찬을 받아들인다. 왜냐하면 상대의 칭찬이 실패를 비판하기 위한 도구일 것이라는 의심이 들지 않기 때문이다. 또한 이와 동시에 존은 이미 간접적으로 상대가 그의 잘못된 태도를 고쳐주려 한다는 사실도 알게 된다. 따라서 존은 상대의 기대에 지지 않기 위해 더욱 노력할 것이다.

직접적으로 사람을 비판하는 행위는 상대를 아주 분노하게 만들지만, 상대에게 간접적으로 잘못을 알고 고치도록 해주면 아주 신기할 정도로 효과가 있다.

로드아일랜드 주에 사는 매기 제이콥스 부인이 어떻게 게을러터진 건축공들로 하여금 그녀를 도와 집을 짓고 현장을 깨끗하게 청소하도록 했는지 들어보자. 처음 며칠간 제이콥스 부인은 퇴근 후 집에 돌아 온 뒤 정원에 톱질을 하고서 남은

나무 조각들이 여기저기 흩어져 있는 것을 발견했다. 하지만 부인에게 건축공들에게 항의하고 싶은 마음은 없었다. 그들이 공사를 아주 잘했기 때문이다. 그래서 부인은 건축공들이 돌아간 뒤 아이들과 함께 나무 조각을 주어 담아 방 한 구석에 가지런히 쌓아 두었다. 다음 날 아침 그녀는 책임자를 불러 다음과 같이 말했다. "어제 저녁에 잔디 위를 이렇게 깨끗이 치워주시고 이웃집에 실례되지 않게 정리를 잘 해놓고 가셔서 정말 기쁩니다." 그날부터 작업자들은 매일 나무 조각을 주어서 한 쪽에다가 쌓아 놓았고 책임자도 매일 현장에 와서 잔디 상황을 확인했다.

예비군과 현역군인의 가장 큰 차이점은 바로 두발상태다. 예비군은 자신들이 민간인이라고 생각하기 때문에 머리를 짧게 깎는 것을 아주 비통해 한다. 육군 제 542 분교의 헬리 카이저 하사관이 예비군 군관들을 거느리고 있을 때였다. 그는 예전에 현역 사관들을 대할 때처럼 예비군 군관들에게 호통을 치며 욕박지를 수도 있다. 하지만 그는 이러한 방법을 사용하지 않기로 자신과 약속했다. 그가 말했다. "여러분! 여러분은 모두 리더입니다. 여러분이 몸소 실천하는 것보다 효과가 좋은 지도 방법은 없습니다. 여러분은 반드시 여러분을 따르는 사람의 모범이 되어야 합니다. 여러분은 군대의 두발에 대한 규정을 받아들여야 합니다. 저 역시 지금 가서 이발을 할 것입니다. 다른 사람들보다 더 짧게 깎을 수도 있습니다. 거울을 보세요. 모범이 되려면 어떻게 해야 할까요?" 결과가 어떨지는 모두 예측할 수 있을 것이다. 몇몇 사람들이 자발적으로 거울 앞으로 다가가 자신의 모습을 비춰본 뒤 오후에 이발실에 가서 규정에 따라 이발을 했다. 다음날 아침 카이저 하사관은 이렇게 말했다. "여기 있는 사람들 중 몇몇은 이미 지도자의 자질을 갖추었음을 믿어 의심치 않습니다."

1887년 3월 8일 미국에서 가장 영향력 있는 목사이자 연설가인 헨리 워드 비처(Henry Ward Beecher)가 세상을 떠났다. 비처는 사람들에게 큰 영향을 끼쳤다. 한 일본인의 말처럼 그는 세계 전체를 바꾸어 놓았다. 바로 그 주 일요일, 레만 알버트는 부탁을 받고서 비처의 죽음으로 슬퍼하는 목사들에게 연설을 하게 되었다. 그는 오로지 연설문을 멋지게 쓰는 데만 급급해했다. 그는 마치 대작가인 플로베르가 아주 신중하게 문장을 다듬고 꾸미듯이 연설문을 써나갔다. 그는 다 쓴 연설문을 아내에게 읽어 주었다. 사실 대부분의 '잘 쓰인 연설문'과 마찬가지로 내용이 아주 형편없었다. 그녀는 어떤 말을 해주었을까? "정말 최악이군요. 백과사전 읽는

것처럼 따분해요. 사람들에게 웃음거리가 되고 말거예요.”라고 말했을까? 그녀는 한 마디만 말했다. "이 원고 내용이 만약에 '북미평론' 잡지에 실렸다면 아마도 가장 훌륭한 문장으로 평가받을 거예요." 그녀는 이 연설원고를 칭찬하면서도 만약 이 원고로 연설을 하면 반응이 좋지 못할 것이라는 점을 아주 지혜롭게 암시했다. 그녀의 의도를 알아차린 레만 알버트는 자신이 정성껏 준비한 원고를 과감하게 찢어버렸다. 그리고 나중에 실제로 연설을 할 때는 아예 메모조차 하지 않았다.

‘명령’ 대신 ‘건의’를 하면 상대방을 계속 존중하면서 상대로 하여금 기꺼이 잘못을 고치고 자신과 협력하게 만들 수 있다.

미국에서 가장 유명한 자서전 작가인 이다 M. 타벨(Tarbell)은 어빙 영의 전기를 쓰려고 영과 같은 사무실에서 3년 동안 함께 일한 동료로 인터뷰했다. 영과 오랜 시간을 같이 일한 그는 지금까지 영이 어느 누구에게 한 번이라도 직접적으로 명령을 내리는 것을 전혀 듣지도 보지도 못했다고 말했다. 그는 명령 대신 건의를 한다는 것이었다. 예컨대 영은 "이거 하세요", "저거 하세요." 또는 "이건 하지 마세요.", "저건 하지 마세요." 등의 말을 절대 하지 않는다. 그는 언제나 "이것을 고려해 볼 수 있겠지요." 또는 "이렇게 해도 괜찮을까요?"라는 식으로 말한다. 그는 자주 사람들에게 편지의 내용을 들려주며 "편지내용에 대해서 어떻게 생각해요?" 라고 물어본다. 비서가 쓴 편지를 점검할 때 그는 언제나 "이 말은 이렇게 바꾸면 더 좋지 않을까?" 라고 묻는다. 그는 언제나 남에게 스스로 행동할 수 있는 기회를 주기에 결코 비서에게 어떻게 일을 해야 한다고 명령하지 않는다. 결과적으로 사람들은 자존심 상하지 않으면서 잘못을 쉽게 고치게 된다. 다른 사람으로 하여금 자신이 아주 중요하다는 생각이 들도록 해주며 당신에게 반대하는 것이 아니라 협력하도록 해준다.윗사람의 경솔한 행동으로 인한 분노는 더욱더 오래 지속될 수 있다. 비록 아랫사람이 분명히 잘못을 저질렀다고 해도 이는 역시 마찬가지다. 돈 스티븐은 펜실베이니아 주의 한 직업학교 교사다. 한 학생이 불법주차를 하는 바람에 학교 입구가 막혀버렸다. 한 지도교사가 교실로 들어와 아주 다그치듯이 말했다. "학교 입구 앞에 차 세운 놈이 누구야?" 차주인 학생이 대답을 하자 그 지도교사가 소리쳤다. "당장 차 빼! 안 그러면 견인차 불러서 끌어내버릴 테니까!" 그 학생이 학교입구에 차를 세운 것은 분명히 잘못된 행동이었다. 하지만 그 날 이후로 잘못을 한 학생뿐만 아니라 같은 반 학생 전체가 그 지도교사의 행동에

분노를 느꼈으며 그를 골탕 먹이려고 일부러 말썽을 부렸다. 결국 지도교사는 힘든 학교생활을 할 수밖에 없었다.

사실 그는 전혀 다른 방식을 통해서 이 문제를 처리할 수 있었다. 가령 그가 "누가 학교입구에 차를 세워뒀니?"라는 식으로 좀 더 친근하게 물은 뒤 "차를 좀 빼주면 다른 차들이 다닐 수 있겠는데."라고 말했다고 하자. 그러면 그 학생은 투덜거리지 않고 죄송해하며 차를 뺐을 것이다. 또한 같은 반 학생들도 화를 내지 않았을 것이다. 이러한 방식은 상대로 하여금 자신의 요구를 받아들여도록 할 뿐만 아니라 상대의 주동성도 보장해준다. 자신의 의견이 존중될 때 사람들은 그 요구를 기꺼이 받아들인다.

남아프리카 요하네스버그에 있는 한 작은 공장의 사장인 이안 맥켄은 아주 큰 주문을 성사시킬 수 있는 기회를 잡았다. 하지만 그는 현재 상황으로는 제때에 물건을 납품할 수 없다는 사실을 알고 있다. 주문된 물량을 생산하기 위한 작업안배는 이미 끝마쳤으나 납품일자에 맞추기에는 시간이 너무나 촉박해 주문을 받아들일 엄두를 못 내고 있는 상황이다. 하지만 그는 공장 작업자들에게 일을 빨리 진행해 주문납기일에 맞출 수 있도록 하라고 독촉하지 않았다. 그는 모두를 불러 모은 뒤 자신이 고민하고 있는 상황을 차근차근 설명해주었다. 그리고 그들에게 만약 납기일을 맞출 수만 있다면 이는 회사와 직원들에게 아주 의미 있는 일이라고 말했다. "무슨 수로 납기일에 맞춰 주문량을 완성한단 말입니까?" "혹시 납기일에 맞춰 주문을 완성할 수 있는 다른 어떤 묘안이 있는 사람 있나요?" "작업시간과 업무분배를 잘 조정해서 납기일에 맞출 수 있도록 할 방법이 없을까요?" 직원들은 여러 가지 의견을 제시했으며 또한 사장이 이 주문을 받아들일 것을 지지했다. 그리고 그들은 "우리는 할 수 있다"라는 태도로 주문을 따냈으며 납기일 내에 물건을 납품해 사장의 위신도 지켜주었다.

몇 년 전 제너럴 일렉트릭(General Electric) 사는 중요 업무를 한 가지 맡았다. 그 일은 아주 신중하게 처리해야 했기에, 회사는 당시 전기 방면의 최고 전문가인 찰스 스티네에런스에게 컴퓨터 부문을 책임지도록 했다. 그러나 결과는 완전히 실패였다. 하지만 회사는 그에 대해 함부로 조치를 취할 수가 없었고 해고는 더더욱 생각할 수 없었다. 또한 찰스 스티네에런스 역시 아주 민감한 반응을 보였

다. 이에 회사는 그에게 'General Electric 고문엔지니어'라는 새로운 직함을 주었다. 업무는 예전과 동일하며 다만 직함만 바꿨을 뿐이다. 이렇게 함으로서 컴퓨터 부문의 책임자에 다른 적임자를 앉힐 수 있었다. 찰스 스티네에런스는 아주 만족했으며 임원들도 아주 기뻐했다. 그들은 사내에서 가장 성미 급하고 성깔 있는 스타직원의 인사이동을 무사히 마친 셈이다. 이는 모두 회사에서 그의 자존심을 세워주었기 때문에 가능했다.

상대의 자존심을 지켜주는 일은 아주 중요하다. 하지만 우리는 대부분 이를 그다지 중요하게 여기지 않는다. 다른 사람들의 감정을 전혀 돌보지 않은 채 자신이 옳다고 말한다. 우리는 또한 다른 사람들 앞에서 아이들이나 직원들을 비판하고, 그들의 잘못을 들추어내는 등 상대의 자존심이 어떻게 되든 말든 전혀 고려하지 않는다. 한 두 마디를 하더라도 넓은 마음으로 상대를 배려해주면, 그들은 더 이상 우리 때문에 상처받지 않는다.

혹시 누군가를 해고해야 할 상황이라면 반드시 다음 내용을 명심하라. 경기는 계절의 영향을 받기에 3월이 되면 어김없이 많은 사람을 해고해야 한다. 해고하는 사람과 해고당하는 사람 모두 즐겁지 못하기는 마찬가지다. '즐거운 마음으로 도끼를 휘두르는 사람은 없다.' 라는 말은 이미 비즈니스 업계의 격언이 되었다. 해고는 보통 다음과 같은 방식으로 진행된다. "앉으세요. 성수기도 이제다 지나갔군요. 더 이상 당신한테 맡길만한 일이 없는 것 같습니다. 당신은 성수기에만 와서 일손을 돕는 임시고용직원이라는 사실을 잘 알고 계실 겁니다……." 이와 같은 말을 듣는 상대는 크게 실망하며 자신이 버림받았다고 여긴다. 상황에 따라 서슴없이 자신을 내모는 회사에 애착심이 생길 리가 없다.

다음은 상대를 배려하는 방식으로 해고업무를 처리하는 경우다. "앉으세요. 업무실적이 아주 훌륭합니다.(만약에 그가 정말 그렇다면) 이번에 당신을 뉴어크로 파견키로 했습니다. 정말 힘든 임무가 될 겁니다. 하지만 어려운 문제들을 잘 처리해 낸다면 회사는 당신을 자랑스럽게 여길 거예요. 당신은 이미 업계의 상황을 충분히 이해하고 있기 때문에 어디에 가서 일을 하든 좋은 미래가 펼쳐질 겁니다. 회사는 당신에게 신뢰와 지지를 보냅니다. 우리는 모두 당신을 잊지 않을 겁니다."

이러한 방법을 사용한다면 어떤 결과가 나타날까? 해고당한 직원은 당신에게 긍정적인 인상을 받을 것이다. 또한 그들 역시 자신이 버림받았다고 생각하지 않을 것이다. 그들은 자신들이 할 일이 더 있었다면 회사에서 계속 일할 수 있었다고 확신한다. 또한 회사에서 그들을 필요로 할 때 그들은 기꺼이 다시 돌아와 회사를 위해 일할 것이다.

다음은 상대의 잘못을 직접적으로 지적했을 때 초래되는 부정적인 효과와, 상대를 배려했을 때 가져올 수 있는 긍정적인 효과에 대해 두 사람이 토론한 내용이다. 먼저 펜실베이니아 주 해리스버그의 포레 클라크가 자신의 회사에서 있었던 일을 이야기했다. "한 회의에서 있었던 일입니다. 한 부이사장이 한 생산과정 관리 감독관에게 공격적인 어조로 질문을 던졌습니다. 그 감독관의 일처리가 잘못됐다고 지적하려는 게 분명했습니다. 모욕을 당하지 않기 위해 그 감독관은 아주 애매하게 대답을 했죠. 그러자 부이사장이 크게 화를 내면서 감독관을 마구 다그치며 그가 거짓말을 하고 있다고 호통 쳤습니다." "문제는 커졌고 그때까지의 모든 업무 성과가 한 순간에 다 무너져버렸죠. 원래 그 감독관은 아주 우수한 인재였어요. 하지만 몇 개월 후 결국 그는 회사를 떠나 다른 경쟁사에 들어갔습니다. 그런데 들리는 소문에 따르면 그 곳에서 아주 맹활약을 펼치고 있다고 합니다. "

안나 마조니는 비슷한 상황 속에서 위와는 다른 처리방법을 통해 다른 결과를 얻은 사례를 소개했다. 한 식품포장업의 마케팅전문가인 마조니의 첫 번째 업무는 신상품 마켓테스트였다. 그녀가 말했다. "테스트 결과가 나왔을 때 전 정말 비참한 심정이었죠. 제가 계획 중에서 아주 큰 잘못을 저지르는 바람에 테스트 전체를 다시 실시해야만 했어요. 더욱 비참한 것은 이번 계획을 제시할 다음 번 회의 때까지 사장과 함께 토론할 시간이 전혀 없다는 점이었죠." "제가 보고할 차례가 됐을 때, 저는 너무 긴장한 나머지 온 몸이 떨렸어요. 전 냉정함을 잃지 않으려고 안간힘을 썼습니다. 전, 약한 모습을 보이면 사람들이 '역시 여자는 나약해서 제대로 업무를 할 수 없어'라고 생각할 수 있다는 사실을 분명히 알고 있었어요. 제 보고는 아주 간단하고 짧았습니다. 전 그저 문제가 발생했으니 다시 준비해서 다음 회의 때 발표하겠다는 말 밖에 하지 않았어요. 보고가 끝나고 자리에 앉았을 때 꼭 사장님이 속으로 저를 욕하고 계신 것만 같았습니다. 하지만 사장님은 제게 열심히 업무에 임해줘서 고맙다는 말과 함께 새로운 프로젝트를 진행하게 되면 누구나

실수를 범하기 마련이라며 위로해주셨죠. 그리고 두 번째 조사는 꼭 성공하리라 믿는다고 말씀하시면서 앞으로 제가 회사에 더욱더 큰 힘이 될 거라며 격려해 주셨답니다." "회의가 끝난 후 전 많이 혼란스러웠어요. 냉정을 되찾은 뒤 다시는 사장님을 실망시켜드리지 않기로 결심했습니다."

만약 자신이 옳다면 상대가 틀린 것이 분명하다. 또 자존심을 좀 상하게 했다고 해서 상대의 자아를 완전히 짓밟는 것도 아니다. 하지만 프랑스의 유명한 비행기 조종사이자 작가인 앙투안 드 생-텍쥐페리(Antoine de Saint-Exupery)는 이렇게 말했다. "저에게는 타인의 자존심을 무시하는 그 어떤 일도 말도 할 권리가 없습니다. 중요한 건 제가 어떻게 생각하는가가 아니라 상대가 어떻게 생각하는가입니다. 타인의 자존심을 상하게 하는 건 일종의 범죄행위입니다."

자신이 옳다고 해서 무조건 다른 사람을 모욕해서는 안 된다. 다른 사람의 자존심을 지켜주는 것은 다른 사람이 부끄럽고 분한 탓에 당신을 적대시 하도록 하는 것보다 훨씬 더 현명한 방법이다.

심 플 철 학 06

간결함이 경쟁력이다

취지 않고 떠들어대는 이유는 자신의 능력을 제대로 파악하지 못했기 때문이다. 누군가 취지 않고 떠들어대며 다른 사람을 비난한다면 그 사람의 성품이 어떨지는 말할 필요도 없다. 이런 사람들은 상대의 잘못을 고칠 수도 없을뿐더러 오히려 상대를 더욱더 잘못된 길로 몰아간다.

수다가 심한 사람은 대개 업무 효율이 낮다. 이런 사람들은 쓸데없는 말 때문에 정작 중요한 일을 다 놓쳐버린다. 남의 말을 경청할 줄 모르는 사람은 당신의 말이 끝나기도 전에 귀찮아한다.

한 회사의 입구에 다음과 같은 말이 쓰여 있다. '간결하게! 모든 것을 간결하게!' 여기에는 두 가지 의미가 있다. 일과 말 모두 간단명료하게 하라는 뜻이다. 군더더기 말을 길게 늘어놓는 행위는, 급속도로 변화하는 현대 시대에 적합하지 않

다.

사람들은 주제와 관련 없이 말을 늘어놓으며 이야기의 핵심을 잡아내지 못하는 사람을 가장 싫어한다. 이런 사람은 항상 상대를 피곤하게 만든다. 빙빙 둘러말 하길 좋아하는 사람은 힘들게 일하지만 성과를 거두지 못한다. 일처리가 명쾌하고 말이 간단명료한 사람만이 큰 성공을 거둔다. 당신도 이와 같은 사람이 되고 싶은가? 결코 어렵지 않다. 항상 의식하면서 정신을 집중시켜 훈련하면 당신도 일을 명쾌하게 처리하고, 간결한 의사표현을 할 수 있다.

서신을 통해 그 사람이 명쾌한 일처리와 간결한 의사표현이 가능한지 여부를 알 수 있다. 거의 대부분의 사람들은 할 말을 장황하게 늘어놓는 등 서신을 제대로 쓰지 못한다. 많은 사람들이 구직 편지 한 통을 제대로 쓰지 못해 좋은 자리를 얻지 못한다. 한 회사의 사장은 추천서를 읽을 때 언제나 간결하게 작성된 편지를 한 쪽에 모아둔다. 간단명료한 편지를 쓸 줄 아는 청년은 직접 만나보지 않아도 아주 능력 있는 청년이라는 사실을 알 수 있기 때문이다. 장황하게 편지를 쓰거나 호언장담을 하며 떠들어대는 청년은 모두 사장의 주의를 끌지 못한다.

간결함은 고도화된 논리사고체계의 체현이다. 어떤 이들은 첫 만남에서 상대방에게 총명하고 능력 있는 사람이라는 인상을 준다. 이러한 사람은 말과 행동에 군더더기가 없다. 우리도 이러한 능력을 길러낼 수 있다.

당 왕조의 신하였던 위정(魏征)은 이러한 말을 남겼다. ‘兼聽則明, 偏聽則暗(어느 한 쪽의 의견을 일방적으로 믿지 않고 여러 방면의 지혜를 모으고 여러 가지 의견을 들어야만 시비(是非)를 제대로 판단하고 나라를 잘 다스릴 수 있다)’ 이와 마찬가지로 우리도 여러 가지 의견을 통해 상대를 올바르게 판단해야 한다. 한 쪽의 의견만을 일방적으로 믿고 맹목적으로 상대를 지지하고 지켜세워서는 안 된다.

조괄(趙括)은 전쟁에서 병사 40만 명을 잃었다. 후대의 사람들은 대부분 조괄(趙括)의 탁상공론이 화근이었다고 여기지만 실제 책임은 조나라 왕에게 있다. 조나라 왕이 한 쪽 의견만 일방적으로 믿은 탓에 비극이 벌어진 것이다. 한 신하가 다른 마음을 품고 조나라 왕에게 조괄을 추천했다. 조괄이 병서와 병법에 정통해

진나라 병사와 훌륭히 맞서 싸울 수 있을 것이라고 말이다. 장본인인 조괄 역시 반드시 승리할 수 있다고 호언장담했다. 이에 조나라 왕은 자신의 아들인 조괄(趙括)을 누구보다 잘 아는 조사(趙奢)의 권고를 완전히 무시한 채 노장인 엄파(廉頗)를 파면하고 이 젊은 장군으로 하여금 40만의 병사를 데리고 진나라와의 전쟁에 나가도록 했다. 하지만 결과는 참담했다. 40만의 조나라 병사가 모조리 생매장 당하는 전대미문의 참상이 벌어졌다. 만약 조나라 왕이 여러 의견을 모두 듣고 조괄에 관한 평을 내렸다면 진나라를 이기고 전국시대를 통일했을지도 모른다.

많은 사람들의 의견을 참고하면 누군가를 잘못 평가했는지 판단할 수 있다. 훌륭한 평판은 본인에게도 이득이 된다. 이에 많은 사람들이 이기적인 마음에 갖가지 말을 지어내 자신의 목표를 달성하려고 한다. 조나라 왕과 같이 일방적으로 한쪽의 의견만 듣는다면 상대의 장단점을 올바르게 판단하지 못해 많은 피해를 입게 될 것이다. 한 가지 예를 들어보자. 한 회사에서 세일즈 부문 책임자를 물색하고 있다. 장산(張三)은 어느 날 귀가 길에 사장과 이야기를 나누며 이쓰(李四)가 예의 바르고 업무태도가 진지하기 때문에 세일즈부문 책임자의 적임자라고 치켜세웠다. 며칠 뒤, 왕얼(王二)이 다시 한 번 사장에게 똑같이 이쓰(李四)를 칭찬하는 말을 늘어놓았다. 여러분이 사장이라면 어떻게 하겠는가? 평소에 생각하기에도 이쓰(李四)의 태도가 아주 훌륭하고 업무도 잘 수행한다고 여기고 쉽게 결론을 내린다면, 여러분의 결정은 틀렸다. 사실 이쓰(李四)는 사내에서는 행동거지가 겸손하고 올바른 인격자이지만 회사 밖에서는 매일같이 도박에 빠져 살고 있다. 게다가 장산(張三)과 왕얼(王二)은 바로 이 도박패거리의 주 멤버다.

상대가 아무리 온갖 미사구어를 사용해 청산유수와 같은 말로 결점을 숨기고 포장을 한다고 해도 한 쪽의 의견만을 일방적으로 믿지 않고 여러 가지 의견을 듣는다면 사실의 진상을 알 수 있다. 많은 사람들의 의견을 들을 줄 아는 태도를 통해 우리는 객관적이지 못한 평판을 간파할 수 있을 뿐만 아니라 아랫사람의 아부성 발언에도 속아 넘어가지 않을 수 있다.

무모하거나 어리석은 사람들은 자신이 전능하다는 착각에 빠져 끊임없이 말을 늘어놓는다. 사람의 능력에는 한계가 있다. 여러 방법을 동원해 정보를 수집해야만 올바르게 인식할 수 있다.

심 플 철 학 07

경솔하게 타인을 부정하는 것이야말로 가장 경솔한 행위다

인간관계에 관한 많은 기술을 알고 있으면서 왜 타인과의 커뮤니케이션은 번번이 실패하는가? 원인은 바로 처음부터 부정적인 태도로 상대를 대하기 때문이다. 상대와 의견이 달라도 충분한 대화로 양쪽의 공통점과 합의점을 찾아내면 최종목표에 달성할 수 있다.

인간관계에 필요한 여러 가지 기술을 염두에 두지만 정작 실제상황에서는 기대만큼 인간관계가 원만하게 이루어지지 않을 때가 있다. 심지어는 오히려 역효과를 초래해 더 이상 대화가 불가능할 정도로 서로를 적대시할 때도 있다. 이런 분위기 속에서는 양쪽 모두 상대와 자신 사이에 아주 깊은 골이 있어 더 이상 대화가 불가능하다고 여기게 되며(사실은 전혀 그렇지 않다. 단지 심리상의 느낌일 뿐이다) 서로가 거북스러움과 불편함을 느끼기 마련이고 심지어는 화가 치밀어 오르기도 한다. 이는 실패한 대화의 전형적인 예로써, 지금도 우리 생활 속에서 일어나고 있다. 왜 그럴까? 서로에게 불만을 품고 양쪽 모두 양보와 합의를 거부하기 때문이다. 처음부터 적대적인 태도를 보인다면 어떻게 대화를 제대로 나눌 수 있겠는가? 원수를 만난 듯이 눈을 흘길 것이 뻔하다.

양쪽의 목표를 모두 달성하면서 서로 우의를 깊게 다지고 싶은가? 그렇다면 대화의 시작이 중요하다. 다음에 나온 내용을 참고하라.

중요한 대화를 할 때는 더욱 적극적이고 신중한 태도를 보여라. 상대와 뜻을 맞추거나 적절한 커뮤니케이션 기술을 준비하는 것도 좋은 방법이다. 이를 통해 유쾌한 분위기 속에서 일치된 의견을 얻을 수 있도록 하라. 처음 대화를 시작할 때는 상대로 하여금 “예스”라고 대답할 수 있도록 대화를 이끌어가야 한다. 즉, 상대가 납득하고 받아들일 수 있는 범위에서 대화를 열어 나가라. 쉽지는 않다. 하지만 큰 논쟁을 막을 수 있다는 점을 생각하면 그렇게 어렵다는 생각이 들진 않을 것이다. 먼저 대화 시작 전에 반드시 하고자 하는 말을 잘 생각해 두어야 한다. 또한 이는 자신과 상대방이 모두 받아들일 수 있는 내용이어야 한다. "대화를 잘 진

행해서 협력프로젝트를 성공적으로 완성을 희망하시죠?"라고 묻는다면 상대는 틀림없이 "예"라고 대답할 것이다. 이어서 "이번 토론의 목표는 바로 일치된 합의를 이루어 내는 것이 맞습니까?"라고 묻는다면 상대방은 물론 역시 "예"라고 대답할 것이다. 이렇게 말하면 서로에 대한 의구심과 적대심을 크게 줄일 수 있다. 상대는 분명히 서로 간에 많은 공통점이 존재하며 서로의 이익관계가 아주 밀접하다고 여기게 된다. 이러한 기초 작업이 잘 이루어지면 원만하고 성공적으로 대화를 진행할 수 있다.

반면 대화 초기부터 상대의 민감한 부분을 건드리거나 서로 의견차가 생긴다면 상대는 반감을 품는다. 결국 당신은 “전 당신의 의견에 반대해요.”라는 말을 들을 게 뻔하다. 생리학자의 연구에 따르면 ‘NO’라고 대답할 때는 온 몸의 신경과 근육이 모두 긴장되어 언제라도 상대의 의견을 반대할 수 있는 준비를 한다고 한다. 반대로 ‘YES’라고 대답할 때는 상대의 의견이 자신과 일치한다고 여기기 때문에 신경과 근육이 모두 이완되며 자연스러움과 편안함을 느낀다고 한다. 상대를 긴장상태로 몰아간다는 것은 바로 그를 자신의 적으로 만드는 것이나 마찬가지다. 또한 ‘NO’라고 하는 대답은 아주 극복하기 힘든 장벽이다. 만약 ‘NO’라고 대답했다면 이는 상대가 이미 반대 일변도로 나갈 것을 결심한 것과 마찬가지다. 상대는 “NO”라는 대답을 지키면서 자존심을 세우기 위해 객관적인 사실이 어떻든 간에 ‘NO’를 고집하게 되며 ‘NO’의 근거를 찾아 필사적으로 반박을 한다. 이렇게 되면 상대를 다시 설득하기란 거의 불가능하다. 이 결과는 모두 당신의 부주의 때문에 초래된 것이다.

상대로 하여금 부정적인 관점을 가지도록 하는 대화법은 결코 바람직하지 못하다. 가장 좋은 방법은 대화시작부터 상대를 자신과 일치하는 방향으로 이끄는 것이다. 그러면 상대로 하여금 잠시라도 논쟁을 잊을 수 있도록 해줄 뿐만 아니라 상대가 기꺼이 당신의 의견을 받아들일 수 있도록 해준다. 논쟁의 필요성을 느꼈을 때 상대는 아마도 이미 당신에게 ‘동화’된 상태일 것이다. 경험과 기술이 있는 사람은 처음부터 상대로 하여금 자신의 말에 긍정적인 태도를 가지도록 만든다. 이미 편안한 마음으로 경계심을 낮춘 상대는 결국 동의하게 된다. 사실 이는 일종의 심리전이다. 즉 상대로 하여금 말하는 사람이 자신에 대해 ‘적의’가 없다고 여기게 함으로써 심리방어선을 계속해서 뒤로 밀어내고 결국엔 그의 마음 전체를 차

지하는 전략이다.

하지만 어떤 이들은 성공적으로 대화의 문을 연 뒤 자신의 의견만을 끊임없이 쏟아 붓는 실수를 저지른다. 그 대표적인 예가 바로 판매원들이다. 상대의 마음을 얻은 후엔 반드시 상대에게도 그의 생각을 말할 기회를 줘야 한다. 상대가 무슨 생각을 가지고 있는지 모르는데 어떻게 계속해서 대화를 해나갈 수 있단 말인가? 명심하라. 상대가 하는 말을 통해서 상대를 이해할 수 있다. 혹 이야기를 듣다보면 상대의 말을 자르고 싶을 수도 있다. 하지만 절대로 그래서는 안 된다. 왜 그럴까? 아주 무례한 행위이며 상대의 자존심을 상하게 할 수 있기 때문이다. 상대는 당신이 자신을 깔보고 있으며 자신의 말을 전혀 듣고 있지 않다고 오해할 수 있다. 성깔 있는 사람의 경우 크게 화를 낼 수도 있다. 사람은 자신을 중요시하는 사람과 대화 하고 싶어 하는 법이다.

때에 따라서는 상대에게 우월감을 느끼게 해주는 방법도 시도해 볼 수 있다. 한 프랑스 철학가는 적을 만드는 것은 아주 쉬우며, 상대를 짓밟고 그 위에 올라서면 된다고 말하기도 했다. 반대로 친구를 만들고 싶다면 반드시 상대를 위해서 작은 희생을 해야 한다. 바로 친구를 자신보다 높여주는 것이다. 사실 이는 아주 간단한 이치다. 모든 사람이 남을 앞서고 남보다 존중 받고 싶어 하는 마음이 있기 때문에 상대로 하여금 앞서 있다는 느낌을 받게 해주면 아주 기뻐한다. 반대로 상대의 위에 서서 우쭐댄다면 상대는 분노나 자괴감 또는 질투심을 느낄 수도 있다. 그러므로 겸손한 자세로 주변 사람들을 대하고 상대의 잘한 점을 격려해야 한다. 침을 튀겨 가며 자신만 잘났다고 참새처럼 재잘재잘 거러서는 안 된다. 모든 사람은 다른 사람이 자신을 중시하고 자신에게 관심 가져 주기를 원한다. 아주 작은 희생으로 다른 사람의 마음을 얻을 수 있는데 왜 아무도 시도하지 않는가!

에게너 윌슨(Eugene Wilson)의 예를 보자. 에게너 윌슨은 의류디자이너와 방직품 제조업체를 고객으로 하는 무늬디자이너 초안 판매원이다. 그는 3년 동안 줄곧 매주 일요일 뉴욕의 한 유명 의류디자이너를 방문해오고 있다. 에게너 윌슨이 말했다. "그는 한 번도 절 거절한 적이 없습니다. 매번 절 친절하게 맞아 주죠. 하지만 그는 한 번도 제 물건을 산 적이 없어요. 항상 절 정중하게 대해주지만 그의 마지막 한 마디는 "윌슨, 안 되겠는 걸요." 이었습니다." 윌슨은 실패를 분석한 결

과 자신의 세일즈 방법이 너무 고지식했다는 결론을 내렸다. 그는 고객을 보자마자 자신의 무늬디자인초안을 꺼내든 후 그 구상이 어떻게 창의성이 어떻게 어디에 어떻게 쓰인다는 등 끝없이 말을 이어갔다. 따라서 상대는 듣기 싫어도 예의상 그의 말을 들어주었다. 윌슨은 자신의 이러한 방법이 크게 잘못 되었으며 고쳐야할 필요가 있다고 생각했다. 그는 매주 저녁 처세관련 서적을 읽으며 인간관계와 처세에 대해 앞으로 계속 공부하기로 결심했다. 윌슨은 얼마 지나지 않아 드디어 자신의 물건에 전혀 관심이 없던 의류디자이너에게 물건을 팔 수 있는 방법을 생각해냈다. 그는 자존심이 무척 강한 그 의류디자이너가 다른 사람의 디자인을 거들떠보지도 않는다는 사실을 눈치 챘다. 그는 아직 완성되지 않은 무늬디자인 초안을 의류디자이너의 사무실로 가져가 다음과 같이 말했다. "만약 괜찮으시다면 절 좀 도와주시겠습니까? 여기 아직 완성이 덜된 무늬디자인초안 몇 장이 있는데, 어떻게 마무리를 하면 좋을지 조언을 좀 부탁드립니다." 디자인초안을 유심히 들여다본 뒤 독창성이 뛰어나다고 느낀 의류디자이너는 "윌슨, 제가 좀 손을 보고 싶으니 거기다 두고 가세요."라고 말했다. 며칠 뒤 윌슨이 다시 사무실을 찾았을 때 의류디자이너는 몇 가지 자신의 견해를 말했다. 윌슨은 이를 메모장에 자세히 기록한 뒤 돌아가서 그의 말에 따라 무늬디자인의 초안을 완성시켰다. 의류디자이너는 윌슨이 가져온 무늬디자인 초안에 크게 만족해했고 이를 모두 사들였다.

9개월 전에 이러한 일이 있을 후 윌슨은 항상 먼저 의류디자이너의 의견을 물은 뒤 이를 근거로 초안을 작성했다. 그러자 의류디자이너는 크게 만족해하며 많은 디자인초안을 주문했다. 왜냐하면 바로 자신이 설계한 것이나 마찬가지기 때문이다. 윌슨은 이를 통해 많은 커미션을 벌어들일 수 있었다. 윌슨이 말했다. "마침내 전 그 의류디자이너가 왜 제 물건을 사지 않는지 알게 됐어요. 예전에 전 그에게 물건을 사라고 계속 재촉만 했었죠. 제 물건이 당신에게 아주 쓸모 있으니 꼭 사야한다는 식의 말을 늘어놓으면서 말예요. 하지만 그는 물건이 자신에게 맞지 않을뿐더러 독창성도 없다고 생각했던 겁니다. 지금 저는 그의 뜻에 따라서 초안을 디자인하고 있어요. 그는 자신의 디자인과 저의 노력으로 만들어진 디자인 초안을 아주 마음에 들어 합니다. 자신이 디자인한 초안이기에 그는 더 이상 구매를 거절하지 않습니다. 제가 팔려고 애쓰는 게 아니라 그가 원하는 상황이 되었으니 일이 얼마나 수월하겠습니까? "

물건을 사라고 강요당하거나 명령에 의해 행동하기를 좋아하는 사람은 없다. 사람들은 말한다. "우리는 자신의 의지에 따라 물건을 사고 행동하길 원합니다. 우리가 무엇을 원하는지 무엇을 필요로 하는지, 우리의 생각이 어떤지 먼저 물어봐 주기를 원하죠."

필라델피아의 아돌프 자이트(Adolf Seitz)는 완전히 자신감을 상실해버린 자동차 세일즈맨들에게 열정을 불어넣어 주기로 했다. 그는 판매회의를 열었고 패기의 찬 말을 동원해가며 그들을 격려했다. 동시에 그는 세일즈맨들에게 이렇게 요구했다. "혹시 체계 개선해야 할 점이 있다면 말씀해주세요." 많은 세일즈맨들이 여러 가지 개선요구를 제시했고 그는 이를 칠판 위에 적었다. 그는 "여러분이 저에게 말씀해주신 개선요구는 반드시 지키겠습니다. 단 저 또한 이 개선요구들을 그대로 여러분에게 제시합니다. 여러분도 이 개선요구들을 반드시 지키겠다는 의미에서 큰소리로 읽어 주시기 바랍니다."라고 말했다. 세일즈맨들은 아주 큰 소리로 절도 있게 하나씩 읽어 내려갔다. "충실! 성실! 진취! 낙관! 단결!" 세일즈맨들은 매일 8시간씩 열정적이고 성실한 태도로 업무에 임하겠다고 다짐했으며 심지어 그 중에는 14시간씩 일 하겠다는 사람도 있었다. 얼마 지나지 않아 판매량은 크게 향상되었다. 자이트는 이렇게 말했다. "저는 세일즈맨들과 서로의 신용을 걸고 거래를 했습니다. 제가 약속을 지키는 한 저들도 약속을 지키는 것이죠. 제가 그들에게 무엇을 원하며 무엇을 필요로 하는지 알게 해주는 것은 바로 그들에게 삶의 나침반을 건네주는 것과 같습니다."

사실 이러한 이치는 경영분야에서 뿐만 아니라 가정생활 속에서도 똑같이 적용된다. 오클라호마 주 톨사 시에 거주하는 프로스트 데이비드의 이야기를 통해 사람들이 이 원리를 어떻게 적용하는지 알아보자.

"올 여름에 저희 가족은 생애에서 가장 즐거운 여행을 다녀왔습니다. 저는 오래 전부터 게티즈버그와 같은 남북전쟁유적, 필라델피아의 인디펜던스 홀, 역사고적 및 미국의 수도인 워싱턴에 가보는 것이 꿈이었습니다. 그런데 올해 3월 달에 제 부인이 서부 각 주를 유람하고 뉴멕시코 주, 애리조나 주, 캘리포니아 주 그리고 네바다 주에 있는 관광지를 가보고 싶다는 자신의 여름여행계획을 내놓았어요. 아내 역시 오래전부터 방금 얘기한 관광지에 가보고 싶어 했죠. 그래서 결국 저는

아내의 계획에 따라 가족여행을 가기로 결심했습니다. 한 편 제 딸은 중학교에서 미국 역사를 공부한 후 미국의 발전과 관련된 여러 가지 역사적 사건에 깊은 관심을 가지게 되었어요. 그런데 기가 막히게도 딸이 가고보고 싶어 하는 곳이 제가 가고보고 싶어 하는 곳과 딱 맞아 떨어지는 게 아니겠습니까? 마치 우리 둘이 합의한 것처럼 말예요. 이를 뒤 저녁식사 때 아내는 나와 딸에게 여행 가고 싶지 않으냐는 말을 꺼내면서 서부 각 주를 가보고 싶다고 의견을 던졌어요. 그런데 제 딸이 동부 각 주를 가보고 싶다고 계속 우기는 게 아니겠습니까? 자상한 엄마가 어떻게 말괄량이 딸을 이길 수 있겠어요? 그래서 결국은 아내가 양보를 했다는 게 아닙니까. 제 의사를 물어 봤을 때, 저는 동부 쪽으로 가보고 싶다는 계획 같은 건 전혀 세운 적도 없다는 듯이 무뚝뚝하게 그러자고 대답을 했지만 속으로는 너무 기뻐 환호성을 질러댔습니다."

자신이 다른 사람들보다 더 똑똑하다고 생각하는 사람들과 무조건 자신이 옳다고 생각하는 사람들은 언제나 다른 사람의 자존심을 상하게 만든다. 좀 더 겸손한 자세로 다른 사람의 의견을 들어준다면 상대에게 만족감을 선사할 수 있으며 비로소 상대의 마음을 움직일 수 있다.

십 플 철 학 08

존경 받는 리더가 되어라

업무는 반드시 부하직원들과 함께 수행해 나가야 한다. 부하직원과의 관계가 좋지 못하면 업무진전에 큰 장애가 된다. 어떻게 부하직원들이 자발적으로 당신을 위해 열심히 일하도록 할 것인가? 이는 평소 당신과 부하직원들과의 관계에 달려있다고 해도 과언이 아니다. 자신과 맞지 않는 사람과 함께 생활하고 함께 일하고 싶어 하는 사람이 어디 있겠는가? 부하직원들과 원만한 관계를 유지하는 것도 하나의 학문이다. 회사의 리더는 반드시 회사의 구성원들을 하나로 단결시킬 수 있어야 하며 이럴 때 비로소 모두가 적극적으로 업무에 임할 수 있다.

부하직원들과 원만한 관계를 유지하는데도 기술이 필요하다. 그러면 그 기술을 몇 가지 살펴보자.

1. 호랑이를 잡으려면 호랑이 굴로 들어가라

이 기술은 여러 개의 요령으로 나눌 수 있다. 아래에서 이 기술과 관련된 두 가지 이야기를 소개한다.

파나마 운하 공사 때 고살스(Goethals) 장군은 군복 대신 허름한 작업복을 입고서 직접 노동자들을 이끌며 현장에서 일했다. 당시 모두가 그의 이런 행동을 이해하지 못했으며 정부 관료와 하사관들은 불만을 나타냈다. 하지만 대다수의 평민, 노동자 그리고 엔지니어들은 아주 기뻐했다.

미국의 유명한 외교관인 프랭클린(Franklin)은 젊었을 때 집에서 멀리 떨어진 한 런던에 위치한 인쇄소에서 견습생으로 일한 적이 있다. 그곳에는 식자실(識字室)의 작업공들이 새로 들어온 견습생들에게 불법으로 돈을 거두는 잘못된 관행이 있었다. 그는 이를 반드시 타파하고자 말겠다고 결심했다. 작업자들은 어김없이 프랭클린에게도 돈을 요구했고 그는 단호하게 이를 거절했다. 그러나 프랭클린은 자신의 이러한 행동의 대가로 몇 주 동안이나 따돌림을 당하는 등 혹독한 고생을 해야 했다. 그는 작업자들의 잘못된 관행을 없애려면 먼저 그들과 하나가 된 다음 조금씩 그들을 설득해 나가는 수밖에 없다고 생각했다. 그는 큰 목표를 이루기 위해 일단 한발 물러서기로 결심을 한 뒤 점점 많은 작업자들과 관계를 다져나갔다.

성공하고 싶은가? 그렇다면 자신이 속한 집단의 기존 관례를 존중해야 한다. 거의 모든 사람들은 관례를 무시하는 낯선 사람을 아주 냉담하고 불만스러운 눈빛으로 대한다. 견습공 시절 프랭클린의 실수는 그것이 처음이자 마지막이었다.

크게 성공하는 사람은 다른 사람의 이름(사람들의 자존심과 관계되는 아주 민감한 사항이다)에 존중을 표함으로써 진정으로 상대의 마음을 얻어 낼 수 있어야 한다. 공사현장의 리더들은 수백 명 또는 수 천 명에 달하는 노동자들의 이름을 모두 외우고 있다. 그들은 작업자 한명 한명의 이름을 불러가며 업무를 지시하기도 하고 의견을 나누기도 한다. 훌륭한 리더가 되려면 먼저 아랫사람들과 하나가 되어야 한다. 그러려면 적어도 그들의 이름, 특기, 취미가 무엇인지 정도는 알아야 한다.

또한 사람들의 마음을 휘어잡는 방법을 배워야 함은 물론이고 동시에 사람들의 성격과 신앙도 존중해 주어야 한다. 또한 그들과 하나가 되고자 하는 적극성도 보여야 한다. 이렇게 하면 다른 사람도 여러분을 존중하고 기꺼이 여러분과 친구가 되고 싶을 것이다.

다른 사람에게 환영받고 협조를 얻고자 한다면 반드시 상대의 취미와 기호를 알아야 한다. 상대가 어떤 일을 했고, 어떤 것을 가지고 있는지 또한 그의 학식은 어느 정도인지, 그가 무슨 생각을 하고 있는지, 존경하는 인물이 누구인지, 무엇이 부족하고 무엇이 필요한지를 항상 파악하라.

또한 쉽진 않을 테지만 여러 가지 방법을 통해 상대의 관심사에 당신도 관심이 있으며 그 방면에 어느 정도 지식이 있다는 점을 드러내야 한다. 그런 다음 자신이 알고 있는 모든 정보를 이용해 상대와 대화를 해나가면 된다.

2. 자극과 격려

대부분의 사람들은 격려를 받으면 더욱더 적극적으로 변한다. 경험이 아주 풍부한 노련한 사람들에게는 별로 효과가 없을 수도 있다. 그러나 능력에 비해 아직 경험이 부족한 사람들은 쉽게 미끼를 물게 마련이다. 그러므로 후자와 같은 사람들의 도움이 필요한 경우 이 기술을 아주 유용하게 써먹을 수 있다.

다른 사람으로부터 칭찬과 격려를 받은 뒤 쉽게 들뜨는 사람은 대부분 자신을 드러내고 싶어 하는 욕구가 강하다. 그러므로 격려를 통해 그들의 이러한 욕구를 만족시켜주면 그들은 자신을 드러내기 위해 어떤 일도 주저하지 않는다. 사실을 통해서도 알 수 있듯이 이러한 방법은 대부분의 상황 속에서 효과가 있는데 그 이유는 모든 사람에게는 남에게 뒤지기 싫어하고 자신을 드러내고 싶어 하는 심리적 욕구가 있기 때문이다. 이러한 방법을 통해 사람을 움직일 경우, 만약 목적만 정당하다고 한다면 대부분의 사람들이 자신도 모르게 당신의 말을 따르게 된다. 하지만 아무리 이러한 심리를 잘 이용한다고 해도 맨손으로 사자와 싸우라고 시킨다면 절대로 따를 리가 없다. 즉, 상황과 상대에 근거해 적절한 주문을 해야 한다는 뜻이다. 누가 자신이 맨손으로 사자와 싸워서 이길 수 있다고 생각하겠는가?

한편 상대가 전혀 해낼 수 없는 일 또는 전혀 하고 싶어 하지 않는 일은 아무리 격려의 방법을 써도 소용이 없다. 반대로 누가 해도 할 수 있을 정도로 쉬운 일은 굳이 누가 격려해주지 않아도 스스로 한다.

그렇다면 격려는 언제 가장 큰 효과를 발휘하는가? 바로 자신이 해낼 수 있을지 없을지 확신이 잘 서지 않는 상황에서다.

미국 전 대통령이자 위대한 정치대가인 루스벨트 역시 타인의 자극에 의해 행동했던 적이 있다. 정치대가인 블라트(blat)는 이 '영웅'이 쿠바에서 돌아오자마자 그를 뉴욕시 시장으로 임명했다. 이는 이 대담한 '영웅'의 정치참여를 통해 자신의 의회무대 진출을 준비하려 했던 블라트에 의해 단행된 인사 조치였다. 하지만 루스벨트는 바로 문제에 부딪혔다. 그가 해군장관의 비서관으로 재직할 당시 뉴욕에서 납세를 거부했다는 사실을 그의 경쟁상대가 알게 된 것이다. 상대는 이 사실을 사방팔방에 떠벌리며 그가 '불합격 시민'이라는 비난을 퍼부었다. 궁지에 몰린 루스벨트는 평소와 달리 크게 당황하며 불안감을 감추지 못했다. 결국 그는 블라트에게 "더 이상은 버틸 수 없겠습니다. 정치무대에서 물러나고 싶습니다."라고 말했다. 블라트는 루스벨트를 믿었으며 자신이 그를 도와 이 어려움을 극복할 수 있다고 확신했다. 블라트는 한 가지 좋은 방법을 생각해냈다. 그가 루스벨트에게 말했다. "어차피 이렇게 된 거 사실대로 말해주지. 자넨 영웅이 아니야! 그저 겁쟁이일 뿐이라고!" 솟구쳐 오르는 분노를 참지 못한 루스벨트는 버럭 소리를 질렀다. "저는 결코 겁쟁이가 아닙니다. 저는 영웅이라고요!" 결국 블라트는 자신의 목적을 달성했다. 끊임없는 노력과 분투 끝에 루스벨트는 유명한 변호사의 도움을 받아 정식으로 뉴욕시 시장에 당선됐다. 블라트가 이와 같은 방법을 사용한 이유는 바로 루스벨트의 성격을 잘 알고 있었기 때문이다. 이는 루스벨트가 성공할 수 있었던 가장 핵심적인 이유다. 루스벨트는 아무리 최악의 상황에 처해있더라도 밀고나가야 할 경우엔 조금의 의구심과 나약함도 용납되지 않는다는 점을 분명히 알고 있었다. 이러한 마음 자세가 있었기 때문에 블라트의 자극요법이 진가를 발휘한 것이다. 이 에피소드는 지기 싫어하는 사람일수록 자극요법이 더욱더 효과가 있다는 사실을 잘 설명해 주고 있다.

이러한 예들은 우리 생활 속에서도 흔히 볼 수 있다. 한 사람이 어떤 상황 속에서 어떻게 행동할지는 아무도 장담할 수 없다. 하지만 리더, 일반시민, 석학, 일반회사원 등 누가됐든 간에 사람은 자신이 남보다 못하다고 느끼는 순간 허겁지겁 자신의 두려움과 허영심을 감추려고 한다. 이럴 경우 우리는 그 사람의 허영심이 어떤 것이고 그 깊이가 얼마나 되는지 등을 알아야 한다. 그래야 여러 가지 방법을 동원해 그를 격려하고 도와주고 이끌어 갈 수 있다. 사람들은 자신의 의견이 중시되지 않을 때 매우 속상해 한다. 하지만 사실 자세히 살펴보면 그 근본원인은 자기 자신이 "어떻게 사람들로 하여금 자신의 의견을 받아들이도록 할 것인가"하는 방법을 모르는 데 있다. 만약 상대가 아주 고집불통의 보수적인 생각을 가진 녀석이라고 한다면 그에게 자신의 생각을 전하기 전에 반드시 먼저 의견을 제시하는 방법이 적합한지 고려하라.

크게 될 사람은 자신의 주장이 받아들여지고 실천으로 이어질 수 있도록 노력하며 이를 위해 자신의 자존심과 허영심을 자제할 줄 안다. 또한 자신의 의견이 사람들에게 받아들여지고 실천되는 것만으로도 큰 보람을 느낀다. 나중에 자신의 의견 덕분에 좋은 결과를 얻었다 해도 자신을 내세우려고 애쓰지 않는다.

다음 이야기를 통해 한 유명 엔지니어가 어떻게 고집불통의 작업감독을 설득시켰는지 알아보자. 이 엔지니어는 자신이 맡고 있는 작업부문의 게이지(gauge) 하나를 신형으로 교체하려 했다. 하지만 고집불통의 작업감독이 반대할 것이 뻔했다. 이에 그는 한 가지 꾀를 생각해 냈다. 그의 말에 따르면 다음과 같다. "저는 옆구리에 신형 게이지를 끼고, 손에 서류를 든 채 그를 찾아갔어요. 관련서류의 내용을 얘기할 때 전 일부러 신형 게이지를 몇 번이고 이리저리 흔들었죠. 참다못한 그는 "도대체 들고 있는 물건이 뭐니까?"라고 묻더군요. 그래서 전 "응, 자네 부문에서는 별로 필요 없을 것 같은데 뭐." 하고 대답했죠. 그리곤 억지로 내키지 않는다는 듯이 그 게이지를 건네주었어요. 그가 이리저리 살펴볼 때 전 그냥 별 뜻 없다는 듯이 하지만 아주 자세하게 신형게이지에 대해서 설명했답니다. 그러더니 그가 "아니 왜 이 신형게이지가 저희 부문에서 필요가 없다는 겁니까? 나 참! 진작부터 이걸로 교체하려고 했었던 말입니다."라고 말하지 않겠습니까?" 그는 자극의 방법을 적절하게 이용해 자신의 목적을 달성했다.

이렇듯 자극과 격려는 상대를 적극적으로 변화시키는 매우 효과적인 방법이다.

3. 암시

‘암시’ 역시 아주 유용한 기술이다. 사람들은 언제나 자신의 의사를 표현하고자 한다. 암시는 다른 사람이 기꺼이 자신의 의견을 받아들여도록 하는 가장 좋은 방법이다. 암시를 이용할 경우 사람들은 상대가 제시한 의견을 자신이 생각해낸 것이라고 믿는다. 이러한 방법을 사용할 경우 상사든 부하직원이든 그들의 자존심을 건드리지 않으면서 자신의 의견을 받아들여도록 만들 수 있다. 상대의 반대에 부딪힐 수도 있다. 이때는 차라리 크게 손해 보지 않는 선에서 상대의 반대를 유도한 후, 의도적으로 양보함으로써 또 다른 목적을 이루는 방법도 시도해 볼 수 있다.

한 유명한 광고 아티스트가 그림 위에 있는 고양이 목에 일부러 빨간 색 동그라미를 그려 넣었다. 감정사는 성격이 아주 괴팍하기로 소문이 나있었다. 감정사는 그림을 보자마자 "왜 그림에다가 빨간 색 동그라미를 칠해 놓은 거야? 당장 지워버려!"라고 소리쳤다. 이에 광고 아티스트는 한마디 대꾸도 없이 덧칠을 해 빨간 색 동그라미를 없앴다. 그렇게 하자 그 괴팍한 감정사는 더 이상 아무 말도 하지 않았으며 오히려 더 높은 가격으로 그림을 사들였다. 광고 아티스트는 이 별것 아닌 ‘빨간 색 동그라미’로 아주 상대하기 어려운 감정사를 쉽게 요리했다.

어떤 경우든 반대하는 사람을 요리하는 유일한 방법은 바로 작은 양보를 통해서 더욱더 큰 목적을 달성하는 것이다. 따라서 경우에 따라서는 자신의 의견을 한번쯤은 양보할 필요가 있다.

4. 유머

‘유머’ 역시 리더가 반드시 갖추어야 할 중요한 기술이자 덕목이다.

리더는 전천후여야 한다. 언제나 어디서나 무슨 일에서든 앞장서서 아래 사람들을 이끌어야 한다. 하지만 필요할 때는 자신을 보호하기 위한 행동을 취할 줄도 알아야 한다. 리더는 자신의 권한을 행사하고자 할 뿐만 아니라 다른 사람이 깔보

지 못하도록 자신의 '권위'를 지켜야 한다.

하지만 리더는 결코 다른 사람을 위협하는 것을 능력으로 삼지 않는다. 또한 쉽게 화내거나 다투는 행위를 좋아하지 않는다. "싸움을 피하라. 하지만 피할 수 없다면 정면으로 승부하라." 이것이 리더의 원칙이다. 만약 싸움 이외의 문제를 해결할 방법이 없다면 싸움은 절대로 피할 수 없는 선택이다. 유명한 사람들이 자주 사용하는 싸움방법을 주의 깊게 보라. 어떤 적과 대적하든 그들의 전략은 크게 차이가 없다. 그들은 가장 편리하고 가장 믿을 수 있는 방법으로 승리를 취한다. 그 중 하나가 바로 유머다.

다음은 밴덤(Vantham) 장군이 토마스(Thomas)에게 모욕을 듣고 유머를 통해 되받아쳐 체면을 지킨 이야기다. 한 전쟁작전승리를 기념하는 행사 중이었다. 당시 처들리 토마스는 상당한 유명 인사였고 밴덤 장군은 바로 그의 오른쪽에 위치해 있었다. 검열대와 축하 홀에서 토마스 부대통령은 비웃는 듯한 말투로 몇 번이고 사람들에게 큰 소리로 이렇게 외쳤다. "여러분 미국에서 가장 위대한 군인인 밴덤 장군입니다." 밴덤 장군은 그 말에 멧쩍어하며 어쩔 줄 몰라 했다. 때마침 행사 중간에 토마스 부대통령이 밴덤 장군에게 말을 걸어왔다. 밴덤 장군은 기다렸다는 듯이 다음과 같이 말했다. "예! 세계에서 가장 위대한 처들리 부대통령님 무슨 일이십니까? 분부만 내려주십시오!" 이 한 마디에 밴덤 장군은 자신의 체면을 만회했고 토마스 부대통령은 단번에 웃음거리가 되었다.

5. 침묵

생각지도 못한 승리를 거둘 수 있는 또 하나의 스킬이 있다. 이는 바로 침묵이다. 침묵은 정면대결과 마찬가지로 당신에게 승리를 안겨 줄 수 있다.

링컨은 미국내전 시기 침묵을 이용해 자신을 난처하게 만들었던 한 대머리 의원을 혼내준 적이 있다. 미국의 남북전쟁이 막바지에 달했을 때였다. 그 의원은 링컨 대통령에게 당장 전선에 대한 실제상황을 말해달라고 했다. 그는 또 "전선 상황이 어떻든 간에 제가 정부에 보내는 지지에 명분 있는 답변을 부탁드립니다."라고 말했다. 전선의 상황은 기밀이었기 때문에 링컨은 이를 말하지 않았다. 대신 그는 의원을 오랫동안 노려보다가 이렇게 말하고는 회의를 끝내 버렸다. "당신 대머리가

얼마나 눈부신지 알면 그걸로 충분하오."

리더는 자신에게 무례하게 굴거나 자신을 화나게 하는 사람에게 단도직입적인 방법을 통해 별을 주는데 이는 상대에게 더 이상의 반박할 시간을 주지 않기 위해서다. 하지만 보통 화가 치밀어 오르는 이유가 과장된 감정 상태나 허영심 또는 착각 때문이라는 점을 알아야 한다. 다른 사람이 자신에게 불만을 털어 놓을 때 굳이 자존심 상해할 필요가 없다. 이는 다른 아닌 상대가 자신의 위엄을 나타내고 자하는 행위에 불과하다. 이런 경우에는 상대가 화를 내거나 억지를 부리더라도 다음과 같은 방법을 통해 상대를 안정시킬 수 있다. 먼저 조용히 그의 하소연을 들어라. 이때 당신이 진지하게 듣고 있으며 그의 심정을 이해하고 있다는 점을 나타내야 한다. 상대의 관점에 동의할 수 없다고 하더라도 끝까지 이해와 동정의 태도를 유지해야 한다.

대개 사람들은 자신이 틀렸다고 해도 쉽게 잘못을 인정하려고 하지 않는다. 때문에 진심으로 잘 못을 인정하게 하기란 결코 쉬운 일이 아니다. 만약에 상대가 어느 정도 지위가 있는 사람이라고 한다면 더더욱 쉽지 않다. 이는 전적으로 '자존심' 때문이라고 할 수 있다. 만약에 처음부터 급하게 상대의 관점이 잘못되었다는 점을 증명하려 하거나 상대의 관점이 어리석은 것이라고 말해버린다면 당신 역시 어리석은 짓을 한 것과 마찬가지다. 왜냐하면 그럴수록 상대는 더더욱 자신의 의견을 고수하려고 하기 때문이다. 먼저 상대에게 어느 정도 존중과 동정을 표하며 상대의 진짜 의도를 파악하라. 그런 다음 상대의 잘못된 부분이나 그럴 가능성이 있는 부분을 하나씩 지적해주면 쉽게 상대를 설득하고 자신의 의견을 받아들여도록 만들 수 있다.

대부분의 사람들이 모두 다른 사람의 동정과 관심을 원한다. 노련한 리더들은 이점을 잘 알고 있다. 그들은 자신에게 불만을 품고 있거나 심지어는 적대감을 품고 있는 사람들에게도 관심을 표해 그들로 하여금 자신이 아주 친근한 인물이라고 생각하게 만든다. 이처럼 노련한 리더들은 언제 그런 일이 있었냐는 듯이 반대의 견들을 제거해 버린다. 하지만 일단 피할 수 없는 상황이 발생했을 때는, 먼저 상대의 이야기를 잘 들어줘라. 당신이 상대의 의견을 완전히 이해하고 존중한다는 점을 나타내라. 그런 다음에 해결방법 또는 자신의 의견을 제시해라. 반대의견에

대응할 때 ‘작은 양보’를 하는 방법을 쓰기도 한다. 논쟁이 발생했을 때 다음을 생각해라. ‘만약 내가 양보한다면 피해를 어느 정도 막을 수 있을까?’

리더는 언제나 여러 가지 방면의 전체적인 상황을 고려해가면서 사람들을 이끌어 나가야 한다. 사소한 일로 대세를 흐트러치거나 소수의 이익 때문에 다수의 이익을 해쳐서는 안 된다. 리더는 모두를 이끌고 앞으로 나아가는 견인차와 같다. 견인차가 고장 나면 누구도 앞으로 나아갈 수 없다.

십 플 철 학 09

시련과 악수는 하되 절대 화해하진 마라

생명은 아름답고도 멋진 것이다. 불행과 좌절에 직면했을 때 하늘을 원망하고 남을 탓하거나 자포자기하는 행위는 어리석은 짓이다. 그럴 때일수록 고난을 견디고 지혜를 발휘해 시련에 맞서나감으로써 자신을 빛나는 보석으로 만들어 나가야 한다. 하늘은 공평하다. 노력하면 그에 합당한 결과가 반드시 뒤따른다. 어느 날 당신이 진정으로 빛나는 보석이 됐을 때는 아무도 그 찬란함을 가리지 못한다.

많은 사람들은 학교 졸업 후 취직을 한 뒤에도 즐거움과 성취감을 느끼지 못한다. 그 원인은 바로 자신의 역할을 제대로 알지 못하고, 일에 요령이 없으며, 인간관계가 원만하지 못하고, 시대의 흐름을 따라가지 못하기 때문이다. 그러한 이들은 생각이 편협하고 자신의 상황을 제대로 파악하지 못하는데다 비즈니스 마인드마저 부족하다. 결국 이들은 아무런 목적 없이 허송세월을 보내기 십상이다.

‘일이 너무 단조롭고 딱딱하다.’, ‘내 능력을 발휘할 수가 없다.’, ‘상사가 내 능력을 몰라준다.’ 등은 사람들이 일을 하면서 가장 자주 토로하는 불만들이다. 당신도 이런 불평들을 늘어놓고 있는가? 그렇다면 더욱더 유쾌하고 적극적인 자세로 업무에 임해보라. 이것이 좋은 방법이 될 것이다. 예를 들어, 업무와 관련된 규칙적이고 반복되는 숫자 또는 동작에 대해 통계를 낸 후 이를 다시 분석하거나 종합해보면 아주 흥미로운 데이터를 얻을 수 있다. 나아가 계속해서 분석과 정리를 실시하고 이에 타당한 해석과 검증을 더한다면 매우 의미 있는 결과를 얻을 수 있을 것이다. 이런 식으로 끊임없이 심도 있게 연구해 나간다면 자연스럽게 유용한 지

식을 쌓을 수 있고, 어느새 해당 방면의 전문가가 될 수도 있으며, 업무의 가치와 업무에 대한 애착심까지도 향상시킬 수 있다.

사람들은 배움으로써 여러 가지 지식과 상식을 습득한다. 하지만 생활 속에서 실제로 응용되는 지식은 얼마나 될까? 자신의 일에 관련된 상당히 괜찮은 아이디어를 가지고 있는 사람은 많지만 현실 생활에서 이를 실제로 행동으로 옮기는 사람은 드물다. 때문에 실제로 성공을 거두는 사람은 언제나 피라미드 꼭대기 부분의 20%밖에 되지 않는다. 경험 속에서 얻은 깨달음으로 자신을 변화시켜라. 그렇게 변화된 자신의 모습을 분석하고 이를 긍정하며, 흔들리지 않는 신념을 세워라. 주위 환경이 당신의 인생을 위해 제공하는 모든 서비스를 마음껏 누리라. 경험을 통해 얻은 깨달음을 적극적인 자세로 실천할 때 비로소 진정한 성장을 이룰 수 있다.

세속적인 성공만을 추구하는 사람들은 눈에 보이는 것이 모두 자신의 것이라고 여기며 타인을 배려하지 않는다. 그저 어떻게 하면 남보다 더 앞설 수 있을까만을 생각한다. 그러다 물질과 명예욕이 갑자기 수그러들면 별안간 적막함과 공허함에 빠진다. 심지어는 ‘내가 뭇 때문에 이렇게 고생을 해야 하나?’, ‘내가 추구하는 성공이란 게 내 인생의 전부인가?’라는 의문이 들기도 한다. 실제로 많은 사람들이 매일 바쁘게 생활하다가 갑자기 자신이 아무 의미 없이 몇 년을 보내 왔다는 사실을 깨닫고는 밀려드는 허무함에 어쩔 줄 몰라 한다. 그러고는 자신에게 이렇게 묻는다. ‘이게 내가 바라던 생활인가?’, ‘난 도대체 무얼 위해 일하는가?’, ‘나는 왜 사는가?’ 어찌됐든 아직 살아 있다면 앞으로 펼쳐질 신비로운 여정을 계속해서 찾아 나서야 한다.

‘나는 도대체 누구인가?’, ‘진정한 내가 되기 위해선 어떻게 해야 하는가?’ 이러한 생각과 자성은 인생의 여러 단계에서 계속 나타난다. 이는 사람들은 모두 자신이 자신감 넘치고 존엄하며 목표, 능력, 사랑, 이상이 있고 존중과 신뢰를 받는 즐거운 삶을 사는 사람이기를 희망하기 때문이다. 한데 현실 생활 가운데 사람들은 여러 가지 상황에서 각기 다른 역할을 맡고 있다. 그렇다면 어떻게 해야 자신의 역할을 잘 해낼 수 있을까?

사람들은 일을 하면서 큰 기쁨을 얻는다. 자신의 역할을 수행하고 능력을 발휘하는 과정 속에서 자신과 타인을 사랑하는 법을 배우는 것이다. 동시에 타인도 도우면서 진실한 자아를 발견하고 생명의 진정한 의미를 찾을 수 있다. 이렇게 일이 생활의 일부분이 되면 생활은 즐거워지고 언제나 충실함으로 가득 차게 된다.

운명을 탓하지 마라, 자신의 운명은 자신이 개척해나가는 것이다. 모든 일에는 장점과 단점이 있다. 따라서 어려운 상황에 부딪혔을 때 가장 중요한 점은 바로 이를 통해 무엇을 깨닫고 어떻게 더 성숙해질까를 생각하는 것이다.

스스로 아주 능력 있다고 생각하는 사람이 한 명 있었다. 아무리 애를 써도 다른 사람의 신임을 얻지 못하던 그는 고민 끝에 하나님께 물었다. "어째서 세상은 이렇게도 불공평합니까?" 하나님께서는 그의 말을 들으시고 아무런 말씀도 하지 않으신 채 작은 돌멩이 하나를 주워 돌 더미 속으로 던져 넣으셨다. 하나님께서 말씀하셨다. "방금 던진 돌멩이를 찾아오너라." 그는 돌 더미를 이리 저리 헤쳐 봤지만 도무지 찾을 수가 없었다. 이때 하나님께서 손가락에 끼고 계시던 반지를 빼셔서 방금처럼 돌 더미 속으로 던지셨다. 이번에 그는 그 반짝거리는 반지를 단번에 찾아냈다. 하나님께서는 더 이상 아무 말씀도 하지 않으셨다. 그는 자신이 반짝이는 보석이 아닌 평범한 돌멩이로 있는 한, 세상이 불공평하다고 아무리 불만을 해도 소용이 없다는 사실을 깨달았다.

하나님께서 그 누구에게도 과분한 행운을 주지 않으신다. 그럼에도 대부분의 사람들은 일시적인 어려움에 직면했을 때 운명이 불공평하다느니, 하나님께서 자신을 버리셨다느니 하며 원망을 쏟아낸다. 안타깝게도 냉정하게 자신을 바라보며 자신이 평범한 돌멩이인지 아니면 빛나는 보석인지를 자문하는 사람은 거의 없다.

한 신도가 오랫동안 예배에 나오지 않자 신부가 그의 집을 방문했다. 신도가 말했다. "교회 신도들 중에 많은 사람들이 잘못을 저지르고 있어요. 교회에선 사람들이 몇 명만 모여도 다른 사람 흉을 보죠. 정말 진저리가 나요. 그래서 교회에 안 나가고 있어요. 하지만 사람들이 그런 행동을 그만둔다면 교회에 다시 나갈 생각이예요." 신부는 별다른 방도가 없었다. 교회에 이러한 문제가 존재한다는 사실을

부정할 수 없었기 때문이다. 그는 풀이 죽어 교회에 돌아간 뒤 경험이 풍부한 신부에게 도움을 청했다. 이윽고 경험이 풍부한 신부가 그 신도를 직접 찾아갔다. 그러자 그 신도는 전과 같은 말을 그대로 반복했다. “사람들 모두가 올바르게 생활하고, 서로 홍보지 않는다면요. 그렇게 조용히 지낸다면 교회에 나갈게요.” 신부는 신도의 말을 듣고 난 후 웃으면서 물었다. “그런 교회를 본 적이 있습니까?” 신도는 고개를 흔들며 말했다. “없습니다.” 신부가 말했다. “만약에 그런 교회가 있다면 전 자매님께서 가지 못하도록 말리고 싶습니다.” 신도는 이해가 안 된다는 듯이 물었다. “왜 가지 말라고 하시는 건데요?” 신부가 대답했다. “그런 교회가 있다면 자매님이 가셔서 오염시키기밖에 더하겠습니까.” 이렇듯 살아가면서 많은 일들이 생각대로 순조롭게 진행되지 않을 때, 사람들은 원망과 불만을 표현한다. 이는 반드시 나쁜 것만은 아니다. 하지만 사람들은 원망과 불만을 쏟아내면서 쉽게 부정적으로 변한다.

위의 이야기에서 한 신도는 교회의 많은 신도들이 잘못을 저지르고 있다며 불만을 품었다. 그러나 신도의 말이 사실이더라도 교회는 그 나름대로의 장점과 역할이 있다. 잘못된 점만 보다 보면 그것만 확대해서 보기 쉽고, 반면 장점은 소홀히 여기는 오류를 범하기 쉽다.

모든 일에는 배울 점이 있다. 안 좋은 일이 생겼을 때 먼저 이렇게 생각하라. ‘이런 상황 속에서 내가 무엇을 배울 수 있을까?’ 당신에게 어떤 어려움이 생긴다면 그것은 바로 당신을 더욱 강하게 단련시키기 위해 세상이 특별히 준비한 훈련 프로그램이다. 때문에 당신은 어려움과 시련 속에서 무엇을 어떻게 체험하고 배우며 얼마나 성장하는가 생각해야 한다. 사물을 볼 때도 부정적인 면만 보지 말고 배우고 성장할 수 있는 면을 보도록 하라.

마음 맞는 사람들이 함께 모여서 공동으로 소설책을 쓰는 모임이 있다. 그들은 자금을 함께 마련해 자신들이 쓴 소설을 출판하기도 하고 가끔씩 모여서 서로의 생각과 체험에 대해 이야기를 나누기도 한다. 이러한 집단 속에는 문예상을 타고 싶어 하거나 정말로 작가가 되고 싶어 하는 사람들이 항상 있기 마련이다. 그런데 이들 중 적지 않은 사람들이 분명 자신의 실력이 아직 부족함에도 보는 눈이 없거나 자기의 우수한 작품을 제대로 감상할 줄 모른다면 불만을 품는다. 이들

은 자신의 작품 수준이 떨어진다는 사실은 절대로 인정하지 않는다. 현재 많은 출판사가 눈을 크게 뜨고서 소설계의 유능한 신예작가를 찾고 있다. 정말로 어느 정도의 실력을 지닌 사람이라면 어찌 그들에게 발견되지 않았겠는가? 앞에서 말한 사람들의 작품이 주목 받지 못한다는 사실이 바로 그들의 작품수준이 여전히 부족하다는 점을 증명해 준다.

만약 운이 나빠서 능력이 있음에도 인정을 받지 못한다고 생각하는 사람이 있다면, 그는 바로 하늘이 자신에게 불공평하다며 원망하는 숙명론자의 부류에 속한다. 이러한 사람들은 소설계에서 뿐만 아니라 사회에서도 매우 쉽게 찾아볼 수 있다. 직원들은 회사에서 자주 이러한 불만을 토로한다. "회사는 내 진정한 실력을 전혀 몰라.", "상사가 사람 볼 줄을 몰라. 그러니 내가 아무리 노력해도 인정받을 수가 없지.", "모두가 내 능력을 제대로 못 알아봐." 이러한 불만을 가진 사람들은 걸핏하면 자신의 운이 나쁘다고 투덜거린다. 하지만 이것이 정말로 자신의 잘못이 아니란 말인가? 이런 사람들과 자신의 실력이 부족함에도 독자가 보는 눈이 없다고 불평만 하는 작가 지망생이 뭐가 다른가?

만약 모든 것을 자신의 운이 나쁜 탓으로 돌린다면, 어려운 상황에서 빠져나오려고 아무리 발버둥 쳐봤자 소용없다. 그러면 어떻게 해야 할까? 모든 책임을 운명 탓으로 돌리는 일을 멈춰야 한다. 숙명론자는 대부분 성격이 어둡고 비관적이다. 이들이 비관하면 할수록 행운의 여신은 더욱 멀어져 간다. 결국 이들은 더욱 더 자신의 운이 나쁘다고 믿게 되며, 결국 이러한 악순환은 계속해서 반복된다. 이들의 가장 큰 문제는 부족한 능력이 아니라 어려움을 항상 운명의 탓으로 돌리는 숙명론에 있다. 신명나게 일하는 사람이 숙명론자일 가능성은 매우 낮다. 혹시 운명을 믿는가? 그렇다면 긍정적으로 생각하라. 그렇게 해야 운세도 계속 좋은 쪽으로 키워진다. 원망과 불만의 마음을 없애고 싶은가? 그렇다면 가장 먼저 현실을 받아들이는 자세를 갖추어라. 《자신을 위한 출정》이라는 책에 이러한 말이 나와 있다. "기대하지 않는 법을 배우면 실망을 크게 줄일 수 있다."

사람들의 오래된 나쁜 습관 중 하나가 바로 주변의 일을 성급하게 판단하는 것이다. "연예인 누구누구는 외모가 별로라서 싫어.", "정치인 누구는 품행이 불량해서 싫어.", "이 색은 내게 맞지 않아서 싫어." 사람들은 곧잘 이렇게 말하며 모

든 것을 “예, 아니오”, “좋다, 싫다” 등 이분법으로 나눈다. 원망과 불평이 많으면 많을수록 긍정적인 생각이 더 줄어드는 이유도 이 때문이 아닐까? 사실 이는 인류의 자업자득이다. 유사 이래 세상만사는 줄곧 상대성을 띠어 왔다. 검은 것이 있으면 반드시 흰 것이 있고 좋은 것이 있으면 반드시 나쁜 것이 있다. 이것이 존재의 원칙이다. 그 누구도 자신이 원하는 한 면만 존재하도록 만들 수는 없다. 자신이 원하지 않는 부분이 다른 누군가가 좋아하는 부분일 수도 있다는 점을 명심해라.

존재하는 모든 것은 반드시 가치가 있다. 이는 부정할 수 없는 사실이다. 아편은 마약이지만 심한 통증을 느끼는 환자에게는 매우 탁월한 진통제가 된다. 운동은 건강에 상당히 유익하다. 하지만 일부 특수 장애가 있는 환자에게는 아주 위험하고 치명적이다. 이렇듯 세상에 어디에도 절대적인 것은 없다. 만약 즐거움만 누리려 한다면 이는 즐거움을 제외한 모든 것을 부정하는 일이며 오히려 당신은 더 더욱 즐거울 수 없다. 우주를 창조할 수 있는 능력을 지닌 사람은 아무도 없다. 그러므로 받아들이는 자세가 없으면 지금 받을 던고 서 있는 우주에서 생존하기 힘들다. 어차피 피할 수 없다면 원망과 불평 없이 받아들일 줄 아는 자세를 가져보자. 이는 당신과 상대 모두에게 절대적으로 필요한 능력이다. 처음에는 많이 어색할 수도 있지만 독단적으로 행동하지 않고 함부로 비판하지 않는 자세를 배워나간다면 앞으로 삶이 기쁨으로 넘쳐날 것이다.

원망과 불만은 확실하게 제거해야 다시 생겨나지 않는다. 이는 모든 사람들이 다 아는 이치다. 하지만 마음이 좁은 것이 사람인지라 실생활 가운데 이를 실천할 수 있는 사람은 매우 드물다.

《법화경》에 이런 이야기가 나온다. 한 가난뱅이가 돈과 권력이 있는 부자 친척을 찾아갔다. 부자 친척은 동정심에 그를 친절하고 융숭하게 대접했다. 그런데 가난뱅이가 술이 과했던지 그만 취하고 말았다. 마침 관청에서 처리해야 할 일이 있다고 알려와 부자는 작별인사를 하려고 가난뱅이를 흔들어 봤지만 여전히 술에 취해 깨어나지 못했다. 부자는 할 수 없이 얼마 정도의 보석을 그의 옷 속에 넣어 주었다. 술에서 깨어난 가난뱅이는 이 사실을 전혀 알지 못했다. 그는 예전과 같이 굶고 배고픈 나날을 보냈으며 여전히 여기저기를 떠돌아 다녔다. 며칠 뒤 두 사람이 다시 만났을 때 부자는 자신이 가난뱅이의 옷 속에 보물을 넣어 주었던 일을

이야기했다. 가난뱅이는 그제야 비로소 자신의 몸에 며칠씩이나 보물을 지니고 다녔다는 사실을 알아차렸다.

위의 이야기에서 말하는 보물은 바로 불심, 불성이다. 부자는 부치를 나타내며 가난뱅이는 평범한 사람을 가리킨다. 사실 속세의 많은 사람들에게도 불심과 불성이 있다. 다만 이를 알지 못할 뿐이다. 몸에 보물을 지니고서 부랑생활을 한다니, 이 얼마나 안타까운 일인가?

1990년대 아시아 금융위기의 영향으로 홍콩 경제는 급속도로 침체됐다. 여러 업종에서 감원 소식이 들려왔고 사회 곳곳에서 많은 빈민들이 생겨났다. 이런 상황 가운데 대다수의 사람들이 하늘이나 남을 원망하며 자포자기 했고, 겁에 질려 당황하여 온종일 어쩔 줄 몰라 했다. 또한 많은 사람들이 복권이나 도박 등으로 부자가 될 수 있다는 한탕주의에 빠졌다. 이때 한 학자가 말했다. “왜 냉철한 생각을 하지 못하는가! ‘나에게 어떤 잠재능력이 있지 않을까?’, ‘내 실력으로 할 수 있는 사업은 있을까?’라고 왜 생각하지 못하는가!”

몸에 보물을 지니고서도 계속해서 부랑생활을 했던 그 가난뱅이처럼 우리들 역시 그렇게 살고 있지는 않은가? 지금 우리의 옷가지 속을 자세히 살펴볼 필요가 있다. 자신의 불심과 불성은 어디 있는지 한번 찾아 봐야 한다. 보물을 찾아낸 후에도 여전히 실망하고 낙담할 수 있겠는가?

이 세상은 너무나도 어지러워 많은 어려움과 고난을 피하기 어렵다. 하지만 이는 결코 고난이 아니라, 자신을 연마하고 단련할 수 있도록 하늘이 우리에게 베풀어 주는 은혜다. 인생의 처음 모습은 마치 표면이 거칠고 광택이 없는, 다듬어지지 않은 옥과 같다. 때문에 인내심을 가지고 계속해서 갈고 다듬어야 한다. 이러한 과정을 거쳐야만 비로소 거칠고 투박한 모습이 사라지고 아름다운 빛을 발하는 진정한 옥이 될 수 있다. 이러한 사람에게서는 마음의 눈을 통해서만 볼 수 있는 밝은 광채가 나타난다.

십 플 철 학 10

두려움과 근심을 제압하라

사람은 상황이 변화할 때 두려움을 느낀다. 생활에 큰 변화가 일어날 때면 수많은 예측불가능한 일들이 일어날 수 있다. 이는 모험과도 같다. 하지만 진지하고 신중하게 고려한 후에도 여전히 바뀌어야 된다고 생각된다면 그 때는 과감하게 행동해야 한다. 시간을 끌면 끌수록 두려움만 더 커질 뿐이다. 실수를 하거나 잘못될 가능성은? 어찌 없겠는가?! 당연히 실수를 할 수도 있고 일이 잘못될 수도 있다. 세상은 절대로 호락호락하지 않다. 마음먹은 대로만 살아갈 수 없는 것이 세상의 이치다. 아무런 실수도 하지 않는 것은 오직 무덤 속에 누워 있는 사람에게만 가능하다.

37세의 평범한 회사원인 마이크 맥킨타이어(Mike McIntyre)는 정상적인 사람 으로서는 도저히 생각할 수 없는 결정을 내렸다. 그는 높은 보수가 보장되는 기사를 그만두고 가지고 있던 3달러마저 길거리의 부랑자에게 쥐버리고 속옷 몇 장만을 챙겼다. 그러고는 히치하이킹과 낯선 사람들의 선심(善心)에만 의지한 채 캘리포니아 주에서 출발해 미국일주를 시작했다. 그의 목적지는 미국 대서양 연안의 노스 캐롤라이나 주(North Carolina)에 위치한 케이프 피어(Cape Fear)였다.

이는 그가 더 이상 자신을 통제할 수 없을 정도로 혼란스러워졌을 때 급작스럽게 내린 결정이었다. 어느 날 오후 그는 갑자기 자신에게 물었다. ‘오늘이 만약 세상의 마지막 날이라면 나는 후회할 것인가?’ 대답은 너무나도 분명했다. 그는 좋은 직장에 다니고 있었으며 사랑하는 사람과 좋은 친구들도 있었다. 하지만 자신이 지금까지 살아오면서 아무런 모험도 해보지 못하고 그저 순탄하게만 살아왔다는 점을 깨닫고 나니 견딜 수가 없었다. 그는 자신이 나약한 인간으로서 반평생을 살아왔다는 생각에 그만 울음을 터뜨리고 말았다. 그리고 순간적으로 노스 캐롤라이나 주의 케이프 피어(Cape Fear)를 목표로 삼아 자신의 내면에 존재하는 모든 두려움을 없애기로 결정했다.

그는 자신을 돌아봤다. 그러고는 자신이 가지고 있는 모든 두려움을 종이에 적기 시작했다. 어려서부터 그는 부모, 우편배달원, 새, 고양이, 뱀, 박쥐, 어둠, 바다, 비행, 도시, 광야, 변화함, 고독, 실패, 성공, 자신에 대한 통제 불능 등 모든 것을 두려워했다. 하지만 그는 용감하게 기자가 되었다.

이 37세의 나약한 남성은 길에 오르기 전 생각지도 못하게 할머니로부터 쪽지를 건네받았는데 거기엔 이렇게 쓰여 있었다. ‘여행길 도중에 강도한테 살해당할지도 몰라!’ 하지만 그는 해냈다. 4000여리 여정을 82명의 낯선 사람들의 선심 덕분에 무사히 마친 것이다. 그는 동정심에 건네는 돈을 한 푼도 받지 않았다. 번개가치고 비바람이 몰아치는 악천후 속에서 젖은 침낭으로 밤을 보낸 적도 있었다. 토막 살인범 같기도 하고 혹은 권총강도 같아 보이기도 하는 몇몇 사람들 때문에 그는 심하게 두렵기도 했다. 한 유목민의 집에서 일을 하며 숙박을 한 적도 있고 낡고 오래된 집에서 지내기도 했으며 정신병을 앓고 있지만 마음씨 고운 사람들도 만났다. 수많은 어려움 끝에 마침내 케이프 피어(Cape Fear)에 도착한 그에게 여자 친구로부터 카드가 와 있었다. (너무 기뻐서 우체국 직원을 껴안아 주고 싶을 정도였다) 그가 여행을 떠난 목적은 돈이 소용이 없다는 것을 증명하기 위한 것이 아니라 사람이 생각할 수도 없는 힘든 여정을 통해 모든 두려움을 대면하고 그것을 극복하기 위해서였다.

케이프 피어(Cape Fear)에 도착했을 때 그는 두려움 따위는 전혀 느낄 수 없었다. 케이프 피어(Cape Fear)라는 명칭은 16세기의 한 탐험가가 지은 것으로 원래는 ‘Cape Faire’로 불렸는데 이것이 ‘Cape Fear’로 잘못 전해졌을 뿐이었다. 마침내 그는 깨달았다. "그래 이곳은 결코 그 이름처럼 두려운 곳이 아니야! 마치 내 자신의 두려움처럼. 난 지금까지 실수하는 게 너무 두려웠어. 내 가장 큰 부끄러움은 죽음이 아닌 삶을 두려워한다는 점이야." 6주나 걸려 도착한 목적지였지만 그곳은 자신이 처음 상상하던 곳이 아니었다. 그렇다면 그가 얻은 것은 도대체 무엇일까? 그가 얻은 것은 목적이 아니라 과정이었다. 다시 경험하고 싶지 않을 정도로 너무나 힘든 과정이었다. 하지만 이로써 자신감을 얻었기에 이번 일은 그에게 가장 아름다운 경험으로 남을 것이다. 한참을 고생해 도착한 곳이 잘못된 목적지였던 적이 있는가? 누구나 한번쯤 그런 경험을 한다. 하지만 만약 자신이 원해서 걸어온 길이라면 이는 결코 무의미하지 않다.

나중에 그는 《무전여행(The Kindness of Strangers)》이라는 책을 펴냈다. 그는 결국 모든 두려움을 극복했다. 하지만 세상에는 아직도 예전에 그가 그랬던 것처럼 무수한 두려움 속에서 살아가는 사람들이 너무나도 많다.

마음속이 두려움으로 가득 찬 사람은 자신이 현명하게 행동할 수 있는 기회를 스스로 없애버릴 뿐만 아니라 그와 접촉하는 다른 사람의 기회마저도 빼앗아간다. 개와 말 같은 동물조차도 주인에게 무슨 걱정이 있으며, 주인이 무엇을 두려워하는지 안다. 그들은 심지어 침울한 주인의 영향을 받아 고개를 숙이고 시무룩해 하기도 한다. 지능이 더 낮은 동물들이라고 해도 주변의 두려움에 영향을 받는 것은 마찬가지다. 두려움은 다른 사람에게 전염된다. 마치 전파가 매우 빠르고 정확한 속도로 라디오 방송국에서 라디오로 전달되듯 말이다.

말로써 다른 사람에게 부정적이거나 파괴적인 사상을 전한다면 실제로도 그러한 결과를 맞볼 수 있다. 맘속에 모든 것을 멸해버리겠다는 분노가 가득 찰 경우는 말로 표현되지 않더라도 여러 가지 나쁜 결과들을 초래할 수 있다. 첫째, 분노하거나 부정적인 생각을 품으면 창조적으로 사고하지 못해 많은 피해를 볼 수 있다. 둘째, 한 사람이 악의를 품을 경우 사람들은 그에게서 멀어져가고 친구마저 적으로 바뀌어버릴 수 있다. 셋째, 이러한 부정적인 생각은 다른 사람에게 상처를 줄 뿐만 아니라 성격의 일부분으로 굳어질 수도 있다.

인생의 비극은 자신이 어떠한 상황에 처해있다는 그 자체가 아니라 영원히 그 상황을 극복하지 못하고 타인을 넘어설 용기를 내지 못한다는 사실이다.

윌런 홀콤(Willian Holcomb)박사는 이렇게 말했다. "두려움은 인체에 가장 나쁜 영향을 미치는 일종의 정신병입니다. 두려움도 자신이 불행하다는 생각이 들거나 약간의 공포를 느끼는 정도부터 극도의 놀람과 공포에 몸서리치는 정도까지 여러 가지 등급과 단계로 나뉩니다. 하지만 그 경중을 떠나 이 모든 두려움의 근원은 바로 삶의 중심에 자리 잡고 있는 일종의 파괴적 이미지입니다. 이는 신경계통의 작용을 통해 온 몸의 세포로 퍼져 여러 가지 병적 증상을 일으킬 수 있습니다."

많은 사람들이 두려움 때문에 앞으로 나아가지 못한다. 앞쪽에는 늑대가 뒤쪽으로는 호랑이가 버티고 있는 상황 속에서 두려움에 이러지도 저러지도 못 하는 격이다. 이러한 두려움은 자기비하에서 비롯된다. 다시 말해 두려움의 근본은 바로 자신감의 결여다.

겉쟁이는 불쌍한 삶을 살아간다. 자기를 스스로 매몰시키며 삶의 모든 면이 참혹하고 처참하다. 겉쟁이는 '가난해져서 불행해지면 어떻게 하지?', '늙어서 의지할 곳이 없으면 어쩌나?'라며 항상 걱정한다. 이에 겉쟁이는 온갖 수단을 동원해 자신을 억제하며 정상적인 소비조차도 함부로 하지 못한다. 그들은 미래를 준비하기 위해 한 푼 두 푼 씩 저축을 하면서도 다른 한편으로는 걱정과 근심에 끄떡낸다. 그러다가 어느 정도 돈이 모이면 이번엔 언제 갑자기 물가가 폭등해 화폐 가치가 떨어지지 모른다는 두려움에 휩싸인다. 따라서 겉쟁이는 절대 부자는 될 수 없다. 그들은 두려운 나머지 감히 저축해 놓은 돈을 투자해 경영을 확대하고 주식을 매입하는 등의 일은 엄두도 내지 못한다. 결국 평생 살얼음 위를 걷듯 조심하며 궁핍하게 살아갈 수밖에 없다. 많은 중국젊은이들은 구시대 전통의 영향을 받아 여전히 겉쟁이와 같은 인생을 살고 있다.

겉쟁이는 자신의 모든 것에 자신감이 없다. 특히 자신의 건강에 대해 콤플렉스와 두려움이 심하다. 이러한 사람들은 신문, 잡지에서 암과 심장병에 어떤 음식이 해롭다는 기사를 읽으면 절대로 그 음식을 먹지 않는다. 시간이 갈수록 금지항목은 점점 더 많아지고 나중엔 너무 복잡해 뭐가 뭔지 알 수 없을 정도다. 결국 어찌해야 할지 또 도대체가 누구의 말을 들어야 좋을지 알 수 없다. 그들은 그러한 내용들이 대부분 비과학적이라는 사실을 알지 못한다. 게다가 기존의 발표된 정보 역시 언제 누군가에 의해서 잘못된 정보라고 언급될지 모를 일이다. 많은 잡지들이 근거도 없이 그저 사람들의 귀를 솔깃하게 하는 이야기를 만들어 내며, 겉쟁이들은 그들의 장단에 맞춰 놀아난다.

두려움이라는 공포가 맘에 들어서면 순간 인생의 즐거움은 사라진다. 재능, 창의성도 마찬가지다. 셰익스피어(Shakespeare)는 "두려움은 일종의 반역이다. 사람은 두려움 때문에 감히 새로운 것을 시도하지 못하며 언제나 승리할 수 있는 기회를 놓쳐버리고 만다."라고 말했다.

남경 대학교 외국어 학과를 졸업한 한 대학생이 있었다. 그는 배속된 기관의 경제 수익이 너무 저조해 다른 사람으로부터 자금을 지원받아 1985년부터 한 간행물 발행판매부를 도급 맡기로 했다. 그가 있는 장소는 장사(長沙)에서 간행물이 가장 잘 판매되는 곳이었다. 따라서 그곳에 있는 업체들은 큰돈을 벌어들여, 적어

도 대략 몇 십만에서 몇 백만 위안의 재산을 소유하고 있었다. 하지만 가업계도 그는 8년 동안 4만 위안도 벌지 못했다. 그는 두려움 때문에 부자가 될 수 있는 기회를 몇 번이고 놓쳐버렸다. 매번 책을 발행할 때마다 확신이 서지 않으면 아예 엄두도 내지 못했다. 인쇄와 발행을 모두 도맡을 경우 그는 작가가 만권의 판매를 책임지도록 요구했으며 미리 50%의 금액을 건네받은 뒤에야 거래에 응했다. 또한 신화서점을 통해서만 주문을 받았기 때문에 주문량이 극히 적을 수밖에 없었다. 결국 작가들이 그와 거래를 하려고 하지 않아 그는 다른 방법을 찾을 수밖에 없었다.

물론 이러한 사람은 도산할 가능성이 적다. 어쩌면 운이 좋아서 어느 정도 먹고 살 만할지도 모른다. 하지만 그저 현 상태에 머무를 뿐 결코 부자가 될 수는 없다.

인생의 비극은 자신이 어떠한 상황에 처해있다는 그 자체가 아니라 영원히 그 상황을 극복하지 못하고 타인을 넘어설 용기를 내지 못한다는 사실이다. 두려움은 인간의 큰 약점이다. 이러한 약점을 극복하려면 두려움의 이유와 그 종류를 알아야 한다.

두려움은 기본적으로 6가지로 나눌 수 있으며, 종종 여러 두려움이 혼합돼 나타날 때도 있다.

1. 가난에 대한 두려움
2. 비판에 대한 두려움 - 거의 모든 근심의 근원이 된다.
3. 건강에 대한 두려움
4. 실연에 대한 두려움
5. 노년에 대한 두려움
6. 죽음에 대한 두려움

다른 두려움들은 모두 부차적인 것으로 이상의 6가지 형태 중 하나에 속한다.

두려움이란 일종의 심리상태에 불과하다. 심리상태는 사람이 스스로 제어할

수도 있고 유도해 낼 수도 있다. 자신이 생각하지 못하는 사물은 결코 만들어 낼 수 없다. 더욱 중요한 점은 이러한 생각이 자발적인지의 여부를 떠나서 언제든 그에 상응하는 결과물로 나타날 수 있다는 사실이다. 무심코 떠올린 생각 때문에 자신의 재산, 직업, 사업, 인간관계의 운명이 바뀔 수도 있으며 이는 의도적인 생각에 맞먹는 효력을 지닌다. 이와 함께 사람에게는 생각하는 능력이 있어 어떤 사물 또는 상황을 완전히 꿰뚫어 볼 수 있는 능력이 있다. 이러한 사실은 사람이 스스로 두려움을 다스릴 수 있다는 점을 시사한다.

만약 사람의 생각이 모두 대응되는 현실과 결과물로 나타난다면(이것은 이미 추호도 의심할 여지가 없는 사실이다) 두려움과 빈곤도 용기와 부유함으로 바꿀 수 있다.

1. 가난에 대한 두려움

가난함과 부유함은 완전하게 상반된 상태로, 공존할 수 없다. 따라서 부유해지고 싶다면 가난해질 수 있는 모든 상황을 반드시 극복해야 한다. 부유함으로 통하는 길의 출발점은 부유해지고 싶다는 갈망이다.

많은 재산을 얻고 싶은가? 그렇다면 먼저 어떤 형태의 재산을 원하는지 결정하라. 또한 얼마의 재산을 얻어야 만족할지도 생각해보라. 이제 우리는 부유함으로 통하는 길을 알게 됐고 지도 또한 손에 넣었다. 이제 지도를 따라가는 일만 남았다. 만약 앞으로 나가지 않거나 최선을 다하지 않는 등 도중에 포기한다면 이에 대한 책임은 바로 당신이 져야 한다. 만약 당신 스스로 부귀영화를 거절하거나 혹은 아직 이 목표를 달성하지 못했다면 그 어떤 변명으로도 책임을 회피할 수 없다. 이유는 바로 당신이 어떻게 마음을 먹느냐에 따라 결과가 달라지기 때문이다. 따라서 마음가짐은 돈으로도 살 수 없는 중요한 것이다.

가난에 대한 두려움은 여러 두려움 중 파괴력이 가장 크다. 가난에 대한 두려움은 그저 일종의 심리상태일 뿐이다. 그 이상도 그 이하도 아니다. 하지만 이러한 사람이 모든 분야에서 성공할 수 있는 기회를 파괴해 버리기에 충분하다. 이러한 두려움은 한 사람의 추리능력과 상상력을 마비시켜 자립을 불가능하게 하고 열정을 식혀버리며 동기유발을 억제하고 목표를 상실하게 만든다. 또한 사람을 끊임

없이 주저하게 만들고 자제력을 상실케 하며 올바르게 정확한 사고능력을 저하시키고 정신력을 분산시킨다. 또한 끈기를 무력화시키고 의지력을 없애며 비장한 각오와 뜻을 꺾는다. 두려움은 애정을 억누르고 영혼을 상처 입히며 우정을 파괴하고 가난과 같은 갖가지 재난을 불러온다. 이렇듯 두려움은 사람의 의식을 몽롱하게 하며 비참함과 불행을 초래한다.

가난에 대한 두려움이 6가지의 기본적인 두려움 중에 가장 파괴적이라는 사실은 의심할 여지가 없다. 이는 또한 가장 파악하기 어려운 두려움이기도 하다. 본래 가난에 대한 두려움은 경제활동을 하는 가운데 타인에게 의지하면서 생겨났다. 인류를 제외한 거의 모든 동물은 사고 능력에 한계가 있다. 본능에 의해 움직이기 때문에 서로를 잡아먹는다. 반면 인간에게는 사고추리 능력뿐만 아니라 이성이 있어 서로를 잡아먹지 않는다. 그러나 경제활동에 있어서만은 인간의 탈취행위가 동물보다 더 심하다. 이에 사회는 법률로 한 개인의 탐욕이 타인에게 피해를 입지 못하도록 막고 있다. 가난만큼 사람이 크게 고통 받고 원망하는 것도 없다. 오직 가난을 경험해 본 사람만이 그 괴로움과 두려움을 이해할 수 있다. 인간은 부를 축적하기 위해 수단과 방법을 가리지 않을 정도로 부를 추구하는 욕망이 강하다. 심지어 합법적인 방법으로 부를 획득할 수 없는 경우라면 나쁜 짓도 마다하지 않는다.

우리는 자아분석을 함으로써 인정하고 싶지 않은 자신의 약점을 발견할 수 있다. 이는 평범한 인생을 원하지 않는 사람에게 반드시 필요한 과정이다. 자아분석을 할 때 당신은 법관이기도 하며 배심원, 검사, 피고의 변호사이기도 하다. 또한 원고이기도 하고 피고이기도 하다. 사실을 공정하게 인정하고 자신의 실질적인 문제에 의문을 던지는 한편, 이에 대해 솔직하게 대답해야 한다. 심판이 끝나고 나면 자신을 더욱 깊게 이해할 수 있다. 만약 법관 역할을 공정하게 수행하기 힘들다면, 자신을 잘 아는 사람에게 이 역할을 부탁해도 좋다. 혹시 어떤 사실 때문에 부끄러움을 느끼더라도 개의치 말라. 사실을 인정하고 진실을 밝혀나가라.

무엇이 가장 두려운가라는 질문에 대부분의 사람들은 “어떤 것도 두렵지 않아요.”라고 대답한다. 하지만 이 대답은 잘못된 것이다. 왜냐하면 자기 자신이 구체적으로 어떤 두려움을 가지고 있는지 알고 있는 사람은 거의 드물기 때문이다. 두

려움은 매우 깊고 섬세한 감정이기 때문에 일생동안 두려움을 지니고 있다고 하더라도 그 존재를 제대로 인식하지 못한다. 자아분석을 시작할 때는 반드시 자신의 성격을 깊이 파고들어야 한다. 가난에 대한 두려움의 증상은 다음과 같다.

1) 냉담

가난을 극복하고 더 많은 것을 얻고 누리려는 의지가 없다. 닭장 속의 닭처럼 그저 인생이 가져다주는 것만 받아들일 뿐이다. 한 마디로 이상과 포부가 결여된 상태다. 태만하고 게으르며 무언가를 하겠다는 동기도 의지도 없다. 열정과 상상력이 부족하다.

2) 우유부단

자신의 일임에도 남이 결정해 주길 바란다. 모든 일에 주저하며, 한 마디로 결단력이 없다.

3) 회의

속마음을 숨기고 겉으론 태평한 척한다. 때론 성공한 사람을 질투하거나 비난하는 모습을 보이기도 한다.

4) 근심

다른 사람의 잘못된 점을 들추어낸다. 돈을 함부로 쓰는 경향이 있고 대개 자신의 외모를 소홀히 한다. 자주 인상을 쓰며 술과 담배에 대한 절제력이 없다. 이러한 자들은 자각능력이 부족하고 마음이 항상 초조하며 안정적이지 못하다.

5) 지나치게 조심하는 태도

매사에 부정적인 면만을 보며 항상 실패하리라 생각한다. 실패하리라는 것을 분명히 알면서도 이를 피하기 위해 어떤 대책도 세우지 않는다. 예컨대, 자신의 문제를 다른 사람과 의논하지 않으며 성공하기 위해 노력하지도 않는다. 모든 조건을 완벽하게 갖추고 난 후에야 어떻게 행동할지 생각하기 때문에 결국 아무것도 하지 못할 때가 많다. 한편 전체적으로 좋은 점 가운데 일부 나쁜 점에만 신경을 쓴다. 따라서 성공한 사람을 잇는 대신 실패자만 기억한다. 비관적이고 소극적이어서 소화불량, 변비, 호흡불안에 시달리며 신경질적이다.

6) 미루기

어제 이미 끝냈어야 할 일을 내일로 미룰 때가 많다. 오히려 핑계거리를 찾는 시간에 일을 다 끝낼 수 있음에도 말이다. 이러한 증상은 지나치게 조심하는 태도와 밀접한 관계가 있다. 이러한 사람은 피할 수 있는 책임은 즉각 거절해 버리며, 강제성이 없는 일을 끝까지 해내지 못한다. 어려움을 만났을 때 이를 극복하려 하지 않고 바로 물러서기 때문에 결코 발전할 수 없다. 이들은 별것 아닌 일엔 목숨 걸면서 오히려 정작 추구해야 할 진정한 목표는 게을리 한다. 그렇다고 분수를 지켜 만족할 줄 아는 것도 아니다. 실패에 대비한 퇴로는 준비해 놓으면서, 배수의 진을 치겠다는 결심은 내리지 못한다. 자신감이 부족하고 목표가 불분명하다. 열정이 부족해 하고자 하는 마음이 없으며 사고력과 자제력도 떨어진다. 이러한 특징 때문에 일찌감치 부를 포기하고 그러려니 하는 생각에 스스로 빈곤을 받아들인다.

마음의 부유함은 금전으로 살 수 없다. 다음은 가난에 대한 두려움이 인간에 미치는 영향을 묘사해놓은 글이다.

‘돈은 그저 금속조가리, 종이조가리 또는 조개껍데기에 불과하다. 마음의 부유함은 돈으로 살 수 없다. 그러나 가난한 사람들은 대부분 이러한 사실을 알지 못한다. 그래서 마음의 부유함으로 가난함의 고통을 이겨낼 줄도 모른다. 일이 뜻대로 되지 않아 실의에 빠져있는 사람은 처진 어깨, 폭 눌러쓴 모자, 발걸음, 눈빛만 봐도 금방 알 수 있다. 이런 사람이 보통의 직장인들과 함께 있으면 으레 자괴감에 빠지기 마련이다. 인격, 지혜, 능력 면에서 상대가 자신보다 훨씬 못하다는 사실을 알더라도 이는 마찬가지다.

가난에서 벗어나기 위해 돈을 빌려달라고 할 수도 있다. 하지만 이전의 빚도 갚지 못한 채 또 다시 빚을 내는 식으로는 생계를 이어나갈 수 없다. 한 사람이 그저 연명을 위해 돈을 빌릴 경우엔 돈을 빌리는 그 자체가 바로 마음을 손상시키는 행위다. 또한 빌려온 돈은 자신이 벌어들인 돈이 아니기 때문에 사람에게 기운을 불어넣어주지도 못한다. 당연히 이는 떠돌이나 하는 일없이 빈둥거리는 사람에게는 적용되지 않는다. 이는 정상적인 자존심 그리고 이상과 포부를 가진 사람에게만 해당되는 이야기다.

여성의 경우엔 똑같이 이러한 가난함과 어려움에 빠지더라도 남성과는 반드시 다른 점이 있다. 실의에 빠진 사람들의 대열에서 눈을 씻고 찾아봐도 여성은 보이지 않는다. 여성들은 길거리에서 음식을 구걸하지도 않고 구호식품을 타기 위해 줄을 서는 경우도 거의 없다. 군중에게 자신이 파산했음을 알리는 여성들도 거의 찾아 볼 수가 없다. 물론 여기서 말하는 여성은 남성부랑자들과 함께 거리를 어슬렁거리는 나이든 여성들을 가리키는 것이 아니다. 바로 젊고 유망한 여성을 가리킨다. 실의에 빠지는 젊은 여성의 숫자는 결코 적지 않다. 하지만 그들은 절망을 쉽게 드러내지 않는다. 실의에 빠진 젊은 여성 세 명 중 한명은 아무것도 하지 않고 한명은 쉬지 않고 일하며 나머지 한명은 자살을 선택할지도 모른다.

남자는 실의에 빠졌을 때 오랜 생각에 잠긴다. 그는 일을 찾기 위해 먼 길을 떠난다. 하지만 그 일을 이미 누군가가 맡고 있음을 알게 되거나 또는 그 일이 기본급이 없고 그저 매출 커미션 밖에 없다는 사실을 알게 된다. 물건을 팔려고 시도하지만, 동정심을 가진 사람 외에는 아무도 사주지 않는다. 그 일을 그만둔 후에 다시 거리로 나왔을 뒤 자신이 아무데도 갈 곳이 없음과 동시에 어디든 갈 수 있다는 사실을 발견한다. 그래서 그는 계속 걷는다. 그는 진열대의 사치품을 바라보거나 가까운 다방을 찾아가 쉬면서 몸을 녹인다. 하지만 이런 행동 역시 그의 문제를 근본적으로 해결해 줄 수는 없다. 결국 그는 또 다시 몸을 일으켜 걷기 시작한다. 목적 없는 유랑 속에 그는 자포자기 해 버리고 만다. 그는 생활이 안정적일 때 구입했던 옷을 입고 있지만 그 옷 역시 현재 그의 의기소침한 모습을 감추지 못한다.

그는 노동자, 약사, 화물차 운전기사들 등 수 많은 사람들이 바쁘게 일하는 모습을 보고 강한 질투심을 느낀다. 자립에 성공한 모습에서는 당당함이 넘쳐난다. 그들은 아무리 많은 시간을 이용해 자신과 논쟁을 벌여도 자신 역시 괜찮은 사람이라는 점을 설득시킬 수 없다.

지금 그의 상황이 예전과 다른 것은 오로지 돈이 없다는 점뿐이다. 어느 정도의 돈만 있다면 바로 예전으로 돌아갈 수 있다.'

2. 비판에 대한 두려움

이러한 두려움이 언제 어떻게 사람에게 생겨났는지는 아무도 모른다. 하지만 다음

한 가지 사실만은 확실하다. 비판에 대한 두려움은 이미 여러 종류로 확대되었다는 것이다.

비판에 대한 두려움은 인류대대로 전해 내려오는 것으로, 이러한 천성 때문에 사람들은 다른 사람의 재물을 빼앗고, 타인을 비판함으로써 자신을 합리화한다. 줌도독은 물건을 훔칠 때 상대가 너무 부유하다며 비판한다. 정치인이 권력을 추구할 땐 자신의 물질적 우위가 아닌 상대에 대한 모함을 수단으로 삼는다. 이것은 모두가 아는 사실이다.

의류제조업자들은 사람들의 비판에 대한 두려움을 이용해 돈을 벌어들인다. 유행하는 옷 스타일은 계절이 바뀔 때마다 변한다. 그렇다면 옷은 누가 디자인하는가? 당연히 소비자가 아니라 의류제조업자다. 의류제조업자는 왜 그렇게 자주 유행의 변화를 피하는가? 이유는 분명하다. 계속해서 유행이 변해야 더 많은 옷을 팔 수 있기 때문이다. 같은 이치로 자동차 제조업체도 계절마다 자동차 모델을 바꾼다. 사람들은 최신 유행 모델의 차가 아니면 사려고 하지 않는다.

몇 가지 예를 통해 비판에 대한 두려움이 어떻게 이용되는지 살펴봤다. 이번에는 인간관계에 문제가 발생했을 때 사람이 어떻게 비판에 대한 두려움의 제약을 받는지 알아보자. 만약 당신이 삼, 사십대의 속마음을 들여다 볼 수 있다면 그들이 여전히 비과학적인 사실들을 믿고 있다는 점을 발견할 수 있다. 어떤 이유 때문일까? 바로 비판에 대한 두려움 때문이다. 예로부터 많은 사람들이 귀신의 존재를 믿지 않는다는 이유로 화형을 당했다. 결코 오래되지 않은 과거만 해도 비판은 처벌을 동반했으며 일부 국가에서는 여전히 그러하다.

두려움은 사람으로 하여금 하고자 하는 마음을 잃게 하고, 사람의 의지력과 상상력을 파괴해 버리며 사람의 개성을 제한한다. 뿐만 아니라 자존심과 자신감을 잃게 하고 수많은 방식으로 사람을 괴롭히고 망가트린다. 부모가 아이를 비판하면, 아이에게는 지울 수 없는 상처가 남는다. 필자가 어렸을 때, 한 친구의 어머니는 매일 몽둥이로 그를 때렸다. 다 때리고 난 뒤엔 언제나 이렇게 말했다. "넌 스무 살도 되기 전에 감옥에 갈 거야!" 그는 실제로 17세가 되는 해에 소년원에 들어갔다.

모든 사람들이 비판에 대한 두려움 때문에 피해를 입고 있다. 타인에게 잘하든 못하든 사람이면 누구나 비판을 받는다. 이는 다른 사람과의 관계보다 오히려 가족과의 관계 속에서 더욱 빈번하다. 불필요한 비판을 낱발해 어린이의 마음속에 자기비하의 콤플렉스를 키우는 부모의 행동은 범죄행위로 봐야 마땅하다. (사실 이는 본질적으로 가장 악랄한 범죄행위이다) 사람을 잘 이해하는 고용주는 직원들이 일을 잘 하도록 하기 위해 비판이라는 방법을 사용할 필요가 없다. 비판은 사람의 마음속에 두려움과 분노를 심을 뿐, 결코 사랑과 정을 전해주지 못한다.

이러한 두려움은 가난에 대한 두려움만큼이나 흔하며 치명적이다. 하고자 하는 마음을 잃게 하고 상상의 힘을 억눌러 버리기 때문이다. 그 증상은 다음과 같다.

1) 긴장

대화를 하거나 낯선 사람을 만났을 때 긴장하고 당황해 손, 발 및 시선을 어디다 둘지 모른다. 목소리가 떨리고 자세가 어색하며 기억력이 떨어진다.

2) 경솔

판단력, 설득력, 의사전달 능력이 떨어진다. 문제를 직시하지 못하고 습관적으로 피한다. 심사숙고하지 않고 쉽게 다른 사람의 의견에 동의해 버린다.

3) 자기비하 콤플렉스

콤플렉스를 감추기 위해 습관적으로 가식적인 말과 행동을 한다. 다른 사람들에게 깊은 인상을 심어주지만 정작 실제 행동으로 실천하지는 않는다. 대개 다른 사람의 언행과 복장을 모방해 허풍 떠는 것에 그친다.

4) 사치와 과장

습관적으로 유행을 쫓으며 수입보다 지출이 많다.

5) 동기결핍

자기발전의 기회를 제때 살리지 못한다. 자신감이 없어 자신의 생각을 남에게 드러내기 꺼려한다. 상사나 윗사람에게 대답할 때 말을 더듬거린다. 말에 절도가 없고 언행이 불일치한다.

6) 이상과 포부 결핍

몸과 마음이 나태하고 자신감이 없다. 결심을 내리는 데 상당한 시간이 걸리며 쉽게 다른 사람의 의견에 좌지우지된다. 결과 속이 달라 앞에서는 칭찬하면서 뒤에서는 비판을 한다. 아무런 이의 없이 습관적으로 실패를 받아들이며 어려움에 부딪히면 곧바로 포기해 버린다. 다른 사람을 전혀 의심하지 않으며 잘못에 대해 책임을 지려하지 않는다.

3. 건강에 대한 두려움

이러한 두려움의 기원은 사회적 측면과 생리적인 측면을 따라 거슬러 올라가며 노년 및 죽음에 대한 두려움과 밀접한 관계가 있다. 사람은 건강하지 못할 때 알 수 없는 '두려움의 세계'로 빠져든다. 이는 결코 바람직한 현상이 아니다. 비도덕적인 사람들은 이러한 건강에 대한 두려움을 이용해 이익을 챙긴다. 사람들이 건강하지 못한 데 대해 두려움을 느끼는 이유는 죽음에 대한 공포감이 들기 때문이다. 그 외에 건강 회복을 위한 막대한 비용 부담도 두려움의 이유 중 하나다.

한 유명 의사를 찾는 환자 중 75% 정도가 '의심 병'(병이 들었을 거라고 믿는 병) 환자라고 한다. 신체가 건강한 사람도 의심 병에 걸리면 병이 들지 않아도 증상이 나타날 수 있다. 특허약품 업체는 사람들의 건강에 대한 두려움을 이용해 엄청난 돈을 벌어들인다. 이를 보다 못해 <Collier 's Weekly> 라는 잡지사가 직접 나서 약품판매업자들을 견제하기도 했다.

수년 전 일련의 실험을 통해서 사람은 암시에 의해서도 병이 날 수 있다는 사실이 입증되었다. 오랫동안 환자와 알고지낸 세 사람에게 여러 차례에 걸쳐 환자를 방문하도록 했다. 세 사람은 매번 환자에게 같은 질문을 던졌다. "무슨 병에 걸렸습니까? 아주 심각해 보이는데요." 첫 번째 사람이 물었을 때 환자는 그저 웃으면서 "아니에요. 전 괜찮아요."라고 대답했다. 두 번째 사람이 같은 질문을 던졌을 때 환자는 "저도 잘 모르겠어요. 정말 몸이 안 좋은 것 같기도 하네요."라고 대답했다. 세 번째 사람이 물었을 때 환자는 정말로 자신이 병에 걸렸다고 믿었다. 실험 결과를 못 믿겠는가? 그렇다면 직접 시험해보라. 하지만 너무 심하게 하진 마라. 어떤 종교의 신도들은 원한이 있는 자들에게 주문을 걸어 복수를 할 정도로 그 효과가 강력하니까 말이다. 부정적인

생각 때문에 병이 날 수 있다는 증거는 너무나 많아서 일일이 열거하기가 힘들다. 이러한 암시는 한 사람이 다른 사람에게 전하는 것일 수도 있고 자기 스스로 만들어 내는 것일 수도 있다.

한 지혜로운 사람이 이렇게 말했다. "누군가가 제게 어디 불편한 데 없냐고 물을 때면 전 주먹으로 대답을 해주고 싶습니다."

의사는 정신적인 변화를 피하기 위해 환자를 생활환경이 새로운 곳으로 요양 보낸다. 모든 사람의 마음속에는 건강하지 못함에 대한 두려움의 씨앗이 있다. 걱정, 사랑과 사업에 대한 절망을 통해 두려움의 씨앗이 싹을 틔우고 조금씩 가지를 뻗어 무성해진다.

사랑과 사업에 실패의 절망은 건강에 대해 두려움을 느끼게 되는 가장 직접적인 이유다. 한 실연당한 젊은이가 병원에 실려 왔다. 병세가 아주 심각했던 그는 이미 병원 신세를 진 지 오래다. 이 소식을 들은 한 심리치료전문가는 그를 돌보던 간호사들을 모두 돌려보낸 뒤 한 미모의 젊은 여성에게 그를 돌보도록 했다. 이 여성이 첫날 출근하자마자 그에게 사랑의 눈길을 보내자 환자는 3주도 안 돼서 바로 퇴원했다. 하지만 그의 증상은 상대만 바뀌었을 뿐 여전히 그대로였다. 즉, 그는 다시 사랑에 빠진 것이다. 미모의 여성은 처음엔 단순히 치료를 위해 연기를 한 것뿐이었지만 나중엔 정말로 사랑에 빠졌고 두 사람은 결혼했다.

건강에 대한 두려움 때문에 이러한 증상이 나타난다.

1) 자기암시

습관적으로 혹시 자신에게 어떤 질병의 증상이 있지는 않은가를 의심하고 그러한 증상을 볼 수 있기를 기대하는 등 부정적인 암시를 한다. 있지도 않는 질병이 있다고 믿으며 정말인 것처럼 이야기하는 것이다. 이들은 다른 사람이 추천하는 방법, 이론 등 치료효과만 있다고 하면 습관적으로 시험해본다. 또한 수술, 생각지 못한 사건 및 기타 질병의 증상에 대해 이야기하는 것을 즐긴다. 이들은 절식, 체력검사, 다이어트 등을 습관적으로 실시한다. 전문가의 지도를 받지 않으며 민간요법, 약, 돌팔이 의사의 처방을 좋아한다.

2) 의심 병

습관적으로 질병을 의심하고 쓰고 은근히 증상이 나타나기를 기대한다. 이러한 병에는 다른 어떤 약도 소용없다. 오직 긍정적인 사고방식을 통해서만이 효과적으로 치료할 수 있다. 의심 병의 폐해는 실제 병만큼이나 심각하다고 한다. 대부분의 ‘정신병’은 모두 의심 병에 의해 초래된다.

3) 운동

병에 대한 두려움은 적당한 운동을 방해하며 이는 결과적으로 비만을 초래한다.

4) 감염에 쉽게 노출

건강에 대해 두려움을 느낄 경우 실제로 신체의 저항력이 떨어져 감염되기 쉬운 상태로 변한다. 이러한 두려움은 대개 가난에 대한 두려움과 비슷하다. 특히 의심 병 환자의 경우를 보면 더욱 그러하다. 치료비를 지불하지 못할까봐 내심 걱정한다. 이런 사람은 다른 사람과 대화할 때 묘 자리 마련과 장례식 비용준비 등을 자주 언급한다.

5) 필사적으로 자신을 보호 한다

습관적으로 의심 병을 핑계 삼아 동정심을 유발한다. (대개 이를 이유로 일을 회피한다). 병이 난 척 행동함으로써 자신의 나태함을 감춘다.

6) 절제능력이 없다

고통이 오면 습관적으로 알코올과 니코틴에 의지할 뿐 병의 근원을 제거하려 하지 않는다.

7) 의약 광고를 보기를 좋아 한다

습관적으로 질병에 관한 책, 신문, 잡지 등을 보며 막상 병이 나면 어쩔 줄 몰라 한다.

4. 실연에 대한 두려움

이러한 두려움에는 다음과 같은 증상이 나타난다.

1) 질투

합리적인 실증과 충분한 근거도 없이 습관적으로 친구와 사랑하는 사람을 의심하고, 까닭 없이 상대가 자신에게 충실하지 못하다고 다그친다. 의심의 정도가 지나쳐 사실을 제대로 보지 못하고 아무도 믿지 못한다.

2) 트집 잡기

아주 작고 사소한 실수를 이유로 심지어는 아무런 이유 없이 친구와 사랑하는 사람의 트집을 잡고 같이 일하는 사람들을 함부로 대한다.

3) 도박

사랑을 돈으로 살 수 있다고 믿으며 사기와 절도 행위를 서슴지 않는다. 사랑하는 사람에게 돈을 가져다주기 위해 도박이나 위험한 행동을 서슴지 않는다. 있는 척 거드름을 피우기 위해서 애인에게 선물을 사주는 등 함부로 돈을 쓰기 때문에 빚이 산더미 같이 쌓인다. 항상 정신이 산만하고 의지와 자제력이 부족하며 사람을 함부로 대한다.

5. 노년에 대한 두려움

이러한 두려움의 원인에는 두 가지가 있다. 첫째는 나이가 들면 가난해진다는 생각이다. 두 번째로 사람들은 항상 노년과 불행함을 같이 연상한다. 이는 과거의 잘못된 가르침 때문으로 이미 보편적이 인식이 됐다. 그 외에 두려움을 핑계로 사람을 부리기 위해서라고 주장하는 사람도 있다.

노년의 두려움에 대한 비교적 합리적인 이유에는 두 가지가 있다. 첫 번째 이유는 타인이 자신의 모든 재물을 가로채 갈 수도 있다는 인식 때문이고 두 번째 이유는 사후세계에 대한 상상 때문이다. 건강에 대한 두려움은 나이가 들수록 두드러지며 그 강도도 더해간다. 섹욕 역시 두려움의 원인 중 하나다. 왜냐하면 성적 매력이 점점 쇠퇴해가는 것을 좋아할 남자는 없기 때문이다. 노년을 두려워하는 원인과 가난해질 수 있는 가능성은 절대로 떼놓을 수 없다. '밝은 집'은 결코 듣기 좋은 말이 아니다. 이는 얼마 남지 않은 여생을 정말로 '밝은 집'에서 보내야 할지도 모르는 사람으로 하여금 등골이 오싹해지도록 만든다. 노년에 대한 두려움의 또 다른 한 가지 원인은 자유와 독립을 잃을 수도 있다는 가능성이다. 노년에 신체의 자유로움을 잃을 수도 있고 경제적 자유를 잃을 수도 있기 때문이다.

노년에 대한 두려움의 증상은 다음과 같다.

1) 지혜와 성숙함이 갖추어지는 40세를 전후해 단지 일처리 능력이 떨어진다는 느낌만으로 콤플렉스가 생겨나며 나이를 먹어가면서 점점 퇴보할지도 모른다는 걱정에 빠진다.(그러나 사실 50세를 전후해 심신의 효율이 가장 높다)

2) 40대를 전후해 나이를 먹었다는 사실을 습관적으로 떠올리며 안타까워한다. 나이를 먹음으로써 얻은 지혜와 성숙함 덕분에 일을 능숙하게 처리할 수 있다는 장점은 생각하지 못한다.

3) 나이가 들어 행동이 불편하고 사고력이 떨어진다는 핑계로 하고자 하는 마음을 품지 않으며 결국 실제로 그렇게 돼버린다. 그러나 다른 한편으로는 40세라는 나이에도 불구하고 언행과 옷차림에 여전히 이삼십 대의 티가 남아 있음을 부끄러워한다.

6. 죽음에 대한 두려움

많은 사람들에게 죽음에 대한 두려움은 가장 잔혹한 것이다. 대부분 사람들이 죽음과 함께 극심한 고통을 연상한다. 몇 십 억 년 전부터 지금까지 인류는 여전히 해결하지 못한 한 문제의 답을 구해오고 있다. '인간은 어디에서 왔으며 또 어디로 가는가?' 과거 계몽이 아직 이루어 지지 않았던 시대에 몇몇 교활한 자들은 이 점을 노려 대가를 받고 이러한 문제들에 대한 답을 제시했다. 한 종파에서는 이렇게 외친다. "나에게로 오라. 나를 믿으라. 나의 가르침을 받으라. 내가 그대들에게 죽은 뒤 바로 천당으로 갈 수 있는 표를 주겠다." 그는 또 이렇게 말한다. "우리 교회에 입교하지 않으면 악마가 당신의 영원을 빼앗아 갈 것이며 당신은 영원히 타오르는 지옥 불에 떨어지고 말 것이다." 위와 같은 관점은 결코 사람들에게 행복을 가져다줄 수 없다. 자신이 무시무시한 지옥 불에 떨어질 수 있다는 생각은 사람의 이성을 마비시키고 죽음에 대한 공포를 불러오기에 충분하다.

예전과 비교해서 현대인들의 죽음에 대한 두려움은 크게 줄어들었다. 과학의 발전으로 이미 많은 사실들이 밝혀졌다. 요즘 대학생들은 비과학적인 말에 현혹되지 않는

다. 그들은 생물학, 우주과학, 지질학 그리고 기타 과학의 도움으로 암흑시대에 사람들이 품고 있던 두려움에서 이미 해방됐다.

이 세계는 에너지와 물질로 이루어져 있다. 우리는 기초물리학을 통해 물질과 에너지 이 양자는 형태가 변할 수는 있지만 새롭게 생성될 수 없고 소멸될 수도 없다는 사실을 알고 있다. 인생을 사물에 비유한다면 이는 바로 에너지에 해당한다. 물질과 에너지가 모두 소멸하지 않으므로 생명도 스스로 소멸할 수 없다. 다른 형태의 에너지와 마찬가지로 생명 역시 여러 가지 방식으로 변화한다. 이와 같은 소멸하지 않는 죽음은 오히려 교체라고 해야 맞을 것이다. 만약 죽음이 그저 생명의 변환 과정이고 사후에 편안한 숙면상태가 지속된다고 생각한다면 별로 무서울 것도 없다. 이렇게 생각하면 죽음에 대한 두려움도 영원히 씻어버릴 수 있을 것이다.

죽음에 대해 두려움을 느끼는 근본 원인은 삶의 목표가 없거나 적당한 직업이 없는 데 있다. 죽음에 대한 두려움은 나이가 든 사람에게서 가장 많이 나타난다. 극히 드물긴 하지만 일부 젊은이들도 죽음에 대한 두려움으로 괴로워한다. 이 두려움을 치료하는 가장 좋은 방법은 다른 사람의 후원자가 돼 그의 성공을 위해 바쁘게 뛰는 것이다. 바쁘게 일하면서 죽고 싶다는 생각이 날 여유가 없도록 해야 한다. 때에 따라 죽음에 대한 두려움과 가난에 대한 두려움은 상관관계를 가진다. 왜냐하면 가난함이 가족을 빈곤으로 몰아넣을 수도 있고 가난에 따른 질병과 신체의 면역체계 붕괴도 사람으로 하여금 죽음에 대해 두려움을 불러일으키기 때문이다. 죽음에 대한 두려움을 느끼는 가장 보편적인 이유는 건강하지 못하거나 빈곤하거나 적당한 직업이 없거나 실연에 빠지거나 자신감을 잃거나 잘못된 종교의 가르침에 빠지기 때문이다.

번뇌를 이겨내라. 번뇌는 두려움 때문에 생기며 그에 따른 증상은 아주 천천히 나타나지만 매우 오래 지속된다. 이는 점차적으로 침투해오며 결국엔 사람의 이성을 마비시키고 자신감과 의욕을 파괴해버린다. 번뇌는 이러지도 저러지도 못하는 심리 때문에 생겨나는 두려움의 형태로, 마음을 다스림으로써 증상을 억제할 수 있다.

불안함은 망설임으로 생겨나는 심리 상태로 거기엔 아무런 희망도 없고 아무런 도움도 되지 않는다. 이러한 심리상태에 빠진 사람들은 신속하게 결단을 내리지 못하며 결정된 내용도 의지가 부족해 끝까지 추진하지도 못한다. 사람이 일단 어느 한 방향에

따라 행동하기로 결심을 내리면 더 이상 망설여서는 안 된다.

한 기자가 두 시간 뒤에 전기의자에 앉아 사형에 처해질 죄수 한 명을 취재했다. 취재에 응한 죄수는 8명의 사형수 중에서 가장 차분해 보였다. 그의 냉정함에 끌린 기자가 물었다. “두 시간 뒤에 사형에 처해질 텐데 지금 심정이 어떤가요?” 그는 웃으면서 자신 있게 말했다. “아주 좋습니다. 제 모든 번뇌와 괴로움도 바로 사라지겠지요. 제 일생은 괴로움을 빼면 아무것도 없어요. 배불리 먹지도 따뜻이 자지도 못했습니다. 저는 이제 더 이상 이러한 문제로 고민할 필요가 없어요. 저는 제가 죽지 않으면 안 된다는 사실을 알고부터 마음이 아주 편해졌답니다. 그래서 유쾌한 마음으로 제 운명을 받아들이기로 결심했어요.” 그는 이처럼 말한 뒤 3인분 식사를 먹어치웠다. 그는 한 입 한 입 먹을 때마다 전혀 죽음이 코앞에 다가와 있지 않다는 듯이 즐거워 보였다. 자신의 운명에 대해 미소 지으면 받아들일 수 없는 일이란 아무것도 없다.

이러한 6가지 두려움 때문에 사람들은 더 크게 번뇌한다. 누구든 반드시 언제 어디서나 모든 일에 대해 결정을 내려야 한다. 결코 피할 수 없다. 죽음도 마찬가지다. 앞으로 다시는 죽음에 대해 걱정하지 마라. 버는 돈의 액수를 떠나 항상 즐겁게 살겠다는 결심으로 가난에 대한 두려움을 몰아내라. 다른 사람이 어떻게 생각하든 말하든 신경 쓰지 마라. 비판에 대한 두려움을 발로 뺨하고 차버려라. 사람은 나이가 들면서 지혜와 능력 그리고 많은 깨달음을 얻는다. 결코 퇴보하는 것이 아니다. 노년에 대한 두려움을 날려버려라. 건강에 대한 두려움을 떨쳐버리겠다고 결심해라. 이러한 결심을 행동으로 옮기는 과정에서 만약 필요하다면 사랑 없이 살아가는 것도 감수해야 한다. 이를 통해서 실연에 대한 두려움을 날려버릴 수 있다.

살아가는 과정에서 지위가 낮고 발언권이 약하다고 해서 걱정할 필요가 전혀 없다는 점을 명심해라. 평소에 잘 풀리지 않는 일에 대해 필요 이상으로 고민하는 습관을 버려라. 결심을 내렸는가? 그렇다면 심리적으로 안정을 되찾고 냉정한 사고가 가능해질 것이다. 그리고 곧 부유해질 것이다.

심 플 철 학 11

자신의 '장점'을 끝까지 견지해라

자아를 잃어버려 자신의 모습을 찾지 못할 때, 사람들은 최악의 상황을 맞는다. 세상을 살아가면서 매일 새로운 자신을 만날 수 있다면 이는 정말로 행복한 일이 아닐 수 없다. 매일 새로운 자신의 모습을 만나고 싶은가? 자신의 재능을 마음껏 발휘하라. 그렇게 하면 질투를 해도 아무런 소용이 없으며 모방은 자살이나 마찬가지로 사실은 알게 될 것이다.

세상의 모든 사람이 유일무이한 존재다. 세상에는 결코 또 다른 당신이 있을 수 없으며 있지도 않았고 앞으로도 없다. 만약 자신을 포기하고 남을 따르려 한다면, 다른 사람의 특색을 자신의 특색으로 잘못 오해한다면 결코 큰일을 할 수 없다. 인생이라고 하는 관현악 속에서 좋은 나쁜든 자신의 특색을 살려 자신이라고 하는 곡을 멋지게 연주하는 것이야말로 성공한 인생을 사는 것이다.

미국 노스 캐롤라이나 주의 에디트 알레드(Edith Allred) 부인은 소녀 시절 성격이 예민하고 자기비하가 심했다. 그녀는 아주 뚱뚱했으며 특히 통통한 볼은 그녀를 더 뚱뚱해 보이게 했다. 그녀의 모친은 고지식하고 융통성이 없는 사람이어서 옷을 너무 화려하게 입는 것은 어리석은 짓이라고 여겼다. 그리고 옷이 너무 몸에 딱 맞으면 쉽게 터질 수가 있으니 조금은 넉넉하게 입는 편이 낫다고 여겨 어린 에디트에게도 넉넉한 옷을 입혔다. 볼품없는 옷차림 때문에 그녀는 어떤 모임에도 참가하지 않았다. 또한 학교에 들어간 후에도 그녀는 아무런 활동에도 참여하지 않았다. 심지어 체육활동마저 열외 했다. 자기비하의 정도가 극에 달한 그녀는 항상 자신이 다른 사람들 보다 못하다는 열등감에 빠져 있었다. 그녀는 생활 속에서 아무런 기쁨도 느낄 수 없었다. 에디트는 성인이 되어 연상의 남자와 결혼을 했다. 하지만 변한 것은 아무것도 없었다. 남편의 집안은 품위 있고 자부심이 강했다. 에디트 역시 이에 맞추려고 애를 썼지만 소용이 없었다. 그녀는 남편 집안사람들을 모방하려고 노력했지만 뜻대로 되지 않았다. 또 남편 가족들이 그녀가 자신의 틀을 깨고 나올 수 있도록 몇 번이나 도움을 주었지만 언제나 오히려 그녀를 더욱더 나쁜 상황으로 몰아넣을 뿐이었다. 그녀는 날이 갈수록 더욱더 긴장하고 쉽게 화를 냈으며 친구를 만나는 것마저 꺼려했다. 심지어는 초인종 소리만 들어도 놀라서 어쩔 줄 몰라 했다. 그녀의 노력은 완전히 실패했다. 자신의 처지를 분명하게 깨달은 그녀는 남편이 언젠가는 자신의 이런 모습을 알아차릴까 두려워지기 시작했다. 이에 그녀는 공공장소에 있을 때 언제나 될 수 있는 한 즐겁게 보

이려고 애를 썼고 때로는 그 정도가 지나쳐서 어색해 보이기까지 했다. 그녀는 "제가 좀 지나치다는 걸 저도 알아요. 하지만 그런 일들이 있고나면 정말 사는 게 너무 힘들어요. 결국 전 '이렇게까지 살아야 하나'라는 생각에 자살을 생각하게 됐습니다."고 말했다.

현재 그녀는 예전의 모습이 아니다. 그녀는 완전히 변했으며 더 이상 자살이라는 말도 꺼내지 않았다. 우연히 들은 말 한 마디가 그녀의 인생을 바꿔놓은 것이다. 어느 날 그녀는 시어머니한테서 자녀들을 교육시킨 방법을 듣게 되었다. 시어머니가 말했다. "나는 내 자녀들에게 어떤 일에 부딪히더라도 자신의 색깔을 잃지 말라고 말했다. 또……." 자신의 색깔을 유지한다! 이 한 마디가 그녀의 뇌리를 스치고 지나갔다. 순간 그녀는 모든 불행이 그녀 자신을 맞지 않는 틀에 끼어 맞추려고 하는데서 비롯되었다는 사실을 깨달았다. 하루 밤 사이에 그녀는 완전히 딴 사람으로 변했다. 그 뒤로 그녀는 자신의 색깔을 지켜나갔다. 자신을 정확하게 파악하려고 노력했으며 장점과 개성을 찾고 연구했다. 그녀는 어떤 색깔과 어떤 모양의 옷을 어떻게 입어야 더욱더 품위 있게 보이는가도 알게 됐다. 또한 그녀는 주동적으로 친구를 사귀게 되었다. 그녀는 한 모임에 가입했다. 처음 가입한 모임에서 행사의 사회를 봐달라고 부탁받았을 때 그녀는 두려웠다. 하지만 그녀는 성공적으로 사회를 봤고 그 후 매번 무대에 오를 때 마다 더욱더 많은 용기를 얻었다. 물론 그녀의 이러한 변화는 아주 긴 과정을 거친 후 비로소 이루어진 것이다. 하지만 실제로 에디트는 삶이 예전보다 훨씬 더 즐거워졌다. 그녀는 자녀들에게 종종 자신이 고통으로써 얻은 깨달음을 일러주곤 한다. "어떤 일에 부딪히더라도 절대로 자신의 색깔을 잃지 마라."

자신의 색깔을 잃지 않는다. 이는 인류의 역사만큼이나 오래된 문제다. 제임스 고텅 키에르케 (James gaudens Kierke)의사는 이것이 전 인류의 문제라고 말했다. 많은 심리적, 정신적 문제의 숨겨진 원인이 바로 자신의 색깔을 잃어버리기 때문이다. 안젤리나 패트릭(Angelina patrick)은 아동교육에 관해 13권의 책을 썼고 신문에도 몇 천편의 논평을 발표했다. 그는 이렇게 말했다. "자아를 잃어버려 자신의 모습을 찾지 못할 때, 사람들은 최악의 상황을 맞는다."

할리우드에서는 다른 연기자를 모방하는 문제가 아주 심각하다. 할리우드의 유명 감독인 샘 우드(Sam Wood)는 젊은 연기자들이 자신의 색깔을 잃어버리지 않도록 도

와주는 일이 가장 골치 아프다고 말했다. 할리우드의 젊은 연기자들은 이류 라나 테라스(Lana Terrace) 또는 삼류 클라크 게이블(Clark Gable)을 꿈꾼다. 하지만 우드 감독은 이에 대해 다음과 같이 말한다. "그런 스타일은 관객에게 더 이상 신선함을 선사하지 못합니다. 관객은 새로운 것을 원하고 있어요."

〈굿바이 미스터 칩스〉와 〈누구를 위하여 종은 울리나〉 등의 영화를 감독한 샘 우드는 감독이 되기 전 몇 년 동안이나 부동산 일을 했으며 이를 통해 세일즈맨으로서의 자질을 길러냈다. 그는 비즈니스 세계 속의 일부 규칙이 영화계에서도 적용된다고 생각했다. 샘 우드 감독은 "다른 사람을 무조건 모방하면 아무 것도 할 수 없다. 유명 스타를 모방하는 연기자는 쓰지 마라. 경험에 비취봤을 때 이것이 가장 안전한 방법이다."라고 말했다.

폴 보튼(Paul Burton)은 한 석유회사의 인사주임이다. 그는 6000 명이나 되는 사람의 면접을 봤으며 《6가지 취업전략》이라는 책도 썼다. 그러므로 그는 취업방면의 전문가인 셈이다. 그는 취업희망자들이 저지르는 실수를 이야기했다. "취업희망자들이 범하는 가장 큰 실수는 바로 자신을 잃어버리는 겁니다. 그들은 대개 면접관의 질문에 솔직하게 대답하지 못해요. 그저 면접관이 듣고 싶은 말을 할 뿐이죠." 이런 식으로는 아무런 소용이 없다. 왜냐하면 그 누구도 진실하지 않은 대답을 듣고 싶어 하지 않기 때문이다.

한 버스운전 기사의 딸인 케이스 도나(Kase Donna)는 많은 고생 끝에 이점을 깨달았다. 그녀는 가수가 꿈이었으나 큰 입에 빠드렁니 등 불행하게도 외모가 뒷받침되지 못했다. 뉴저지 주의 한 나이트클럽에서 첫 공연을 했을 때였다. 당시 그녀는 공연 내내 윗입술로 자신의 빠드렁니를 감추려고 했다. 이런 모습은 더욱 우스꽝스럽게 보였다. 그런 식으로라면 반드시 실패할 수밖에 없는 상태였다.

운 좋게도 당일 저녁 객석엔 그녀가 노래에 아주 재능이 있다고 여긴 남자가 한 명 있었다. 그는 단도직입적으로 말했다. "공연을 봤습니다. 그런데 무언가를 감추려고 하더군요. 자신의 치아가 보기 흉하다고 생각하세요?" 이 말은 들은 그녀는 아주 난처해했다. 남자는 계속해서 말했다. "빠드렁니가 뭐가 어때서요? 당신은 잘못을 저지른 게 아녜요. 그러니 감추지 말고 입을 크게 벌리고 노래해요. 자연스럽게 노래할수록 관중

들이 더욱더 좋아할 겁니다. 당신이 부끄럽다고 여기는 빠드렁니가 앞으로 당신에게 인기와 부를 가져다 줄 거예요!" 케이스 도나는 더 이상 빠드렁니를 신경 쓰지 않았다. 관중에게 모든 집중력을 쏟아 부었으며 혼신을 다해 노래했다. 그 후 그녀는 최고인기가수가 되었다. 지금은 오히려 다른 가수들이 그녀를 모방하려고 안달이다.

윌리엄 제임스(William James)는 이렇게 말했다. "일반적으로 사람의 지혜는 그 사용률이 10%를 넘지 못한다. 대부분의 사람들은 자신에게 어떤 재능이 있는지 전혀 알지 못한다. 따라서 그들은 자신의 재능 중 절반도 채 발휘하지 못한다."

사람들은 모두 자신이 만들어 놓은 좁은 틀 속에서 살고 있다. 우리에게는 여러 가지 재능이 있지만 대부분 이를 충분히 활용하지 못한다. 당신에게 이토록 많은 잠재능력이 있다고 한다면 굳이 다른 사람을 모방할 필요가 있겠는가? 당신은 이 세상에서 유일무이한 존재다. 당신과 똑같은 사람은 과거에도 없었으며 미래에도 없을 것이다. 유전학자의 말에 따르면 부모 각 두 사람의 23개 염색체로 이루어진 46개의 염색체가 당신의 유전을 결정한다고 한다. 각 염색체에는 수백 개의 유전자가 있으며 그 중 한 염색체라도 변하면 한 사람의 인생이 바뀔 수도 있다. 이렇게 인류의 생명이 형성되는 과정은 경이롭고도 오묘한 것이다. 부모가 다시 아이를 낳는다고 해도 당신 자신과 똑같은 사람을 낳을 수 있는 확률은 300조분의 1밖에 되지 않는다. 즉 다시 말해서 설사 당신에게 300조 명의 형제가 있다고 해도 모두 당신과 다르다는 말이다. 이는 추측이 아닌 이미 과학적으로 검증된 사실이다. 못 믿겠다면 이 방면의 책을 직접 읽어보도록 하라.

성공학의 대가인 카네기(Carnegie) 역시 아주 값비싼 경험을 한 적이 있다. 카네기는 연극학교에 들어갈 꿈을 품고 미주리 주의 옥수수 밭을 떠나 뉴욕으로 왔다. 그 당시 카네기는 연기자의 꿈을 품고 있었다. 그는 스스로 대단하다고 여기는 성공 아이디어를 가지고 있었다. 그는 왜 다른 사람들이 자신처럼 생각하지 못하는지 이해할 수 없었다. 그의 생각은 다음과 같다. 바로 몇 명의 스타 연기자를 자세히 분석해 그들의 장점을 파악한 뒤 이 모두를 자신의 것으로 만드는 것이다. 그러나 그의 이와 같은 모방전략은 시간만 낭비했을 뿐 헛수고로 끝나고 말았다. 나중에 그는 모방이 아무 소용 없을뿐더러 모방을 할 수도 없으며 그가 될 수 있는 것은 오로지 그 자신이라는 사실을 깨달았다.

카네기는 그 경험으로 다른 사람을 모방하지 않기로 결심했다. 하지만 그는 또 한 차례 똑같은 쓴맛을 봐야 했다. 몇 년 후, 카네기는 대중스피치에 관한 책을 쓰기로 했다. 그는 여러 책의 필요한 부분을 한데 모으면 모든 내용을 두루 완비한 책을 만들 수 있을 것이라 생각했다. 이에 그는 1년이라는 시간을 투자해 여러 권의 책에서 필요한 내용을 수집해 이를 자신의 문장으로 바꾸었다.

그러나 그는 결국 또 다시 자신이 쓸데없는 짓을 했음을 깨달았다. 다른 사람의 생각을 자신의 문장으로 바꾸니 오히려 문장이 더더욱 무미건조해졌다. 결국 아무도 그가 쓴 책을 읽지 않았다. 그는 일 년 동안 작업한 모든 내용을 휴지통에 버린 후 처음부터 다시 시작했다.

‘네 자신이 되어라!’ 미국의 작곡가인 어빙 베를린(Irving Berlin)이 후기 작곡가인 조지 그레이븐(George Graven)에게 한 충고다. 둘이 처음 만났을 때 베를린은 아주 유명 인사였고 그레이븐은 그저 무명의 젊은 작곡가였다. 그레이븐의 재능을 높게 산 베를린은 그레이븐이 당시 벌어들일 수 있었던 금액의 3배를 주겠다고 자신의 음악비서를 맡도록 권했다. 하지만 베를린은 이어서 충고를 덧붙였다. "이 일을 받아들이지 말게나. 만약 받아들인다면 자네는 제2의 어빙 베를린이 될 뿐이야. 지금처럼 계속해서 열심히 한다면 언젠가는 제1의 그레이븐이 될 걸세. 어찌 하겠나?" 그레이븐은 그의 충고를 받아들였고 후에 많은 공헌을 한 미국 작곡가로 자리매김했다.

찰리 채플린(Charlie Chaplin)을 포함한 여러 사람들도 이러한 교훈을 얻었으며 그 중 많은 사람들은 값비싼 대가를 치러야만 했다. 채플린이 영화를 찍기 시작할 때, 감독은 그에게 당시의 스타를 모방하도록 요구했다. 하지만 결과적으로는 아무런 성과도 얻을 수 없었다. 채플린은 오히려 자신의 스타일을 살리면서 점차 성공을 거두어나갔다. 밥 호프(Bob Hope) 역시 비슷한 경험이 있다. 그는 몇 년 동안이나 남을 모방해 노래를 하고 춤을 쳤지만 자신의 능력을 발휘했을 때 비로소 진정한 스타가 되었다.

메리 맥브라이드(Mary McBride)는 처음 TV에 출연했을 때 한 아일랜드 스타를 모방했지만 좋은 반응을 얻지 못했다. 미주리 주 출신의 시골 아가씨인 그녀는 진정한

자신의 모습을 보임으로써 뉴욕에서 가장 환영받는 방송 스타가 되었다.

게를 오텔리(Gerl Otelli)는 자신의 텍사스 주 억양을 바꾸고 도시인이 되려고 했다. 또 그는 사람들에게 자신은 뉴욕사람이라고 말했다. 하지만 사람들은 뒤에서 그를 비웃을 뿐이었다. 나중에 그는 삼현금을 잡고서 시골 노래를 부르기 시작하면서 영화 및 라디오에서 가장 환영받는 카우보이로서의 지위를 굳혔다.

세상사가 두려운 이유는 자신의 생각이 없이 다른 사람이 어떻게 말하고 행동하는가에 일일이 신경 쓰기 때문이다. 다른 사람이 어떻게 이야기하든 개의치 않고 자신의 주관에 따라 행동하면 반드시 성공한다. 그렇게 되면 자신에게 쏟아졌던 이런저런 말들도 저절로 수그러든다. 다음 이야기를 살펴보자.

두 부자가 나귀 한 마리를 끌고서 시장으로 가고 있었다. 이를 지켜본 사람들이 그들 부자가 나귀가 있는데도 타지 않고 힘들게 걸어간다면 어리석다고 비웃었다. 아버지는 그 말이 일리가 있다고 생각해 아들을 나귀에 태운 뒤 자기는 걸어서 갔다. 얼마 가지 않아 한 사람이 아들에게 호통을 쳤다. "저런 불효자 같으니라고. 자기는 나귀를 타면서 아버지는 길을 걷게 해!" 아버지는 그 사람의 말을 듣고는 얼른 아들을 나귀에서 내리게 하고 자신이 대신 나귀에 올라탔다. 얼마 가지 않아 또 한 사람이 말했다. "저것 좀 보게. 아버지라는 사람이 어떻게 자식을 아꼈 줄 모르고 자기 편한 것만 생각하네." 아버지는 곰곰이 생각한 후 아들과 함께 나귀에 올라탔다. 몇 걸음 움직이자 또 어떤 사람이 말했다. "사람이 어쩔 그렇게 악랄한가. 나귀가 깔려 죽게 생겼네. 쫓쫓쫓." 아버지는 부끄러워 얼굴을 들 수가 없었다. 결국 두 사람은 나귀를 나무에 묶어 어깨에 메고서 다시 길에 올랐다.

이야기 속 두 부자의 행동은 정말로 배꼽을 쥐게 한다. 하지만 웃지만 말고 한 번 생각해 보라. 혹시 우리 자신도 일상생활 속에서 그런 모습을 하고 있지는 않은가? 어떤 일을 하거나 문제를 처리하는 과정에서 주관 없이 행동하거나 또는 다른 사람의 생각에 솔깃해 자신의 생각을 그냥 바꿔버리지는 않은가? 남의 비위를 맞추느라 자신의 원칙을 잃어버리지는 않은가?

한 토론회에서 어떤 젊은 기업가가 다음과 같이 말했다. "만약 다른 사람이 반대할

까봐 자신의 생각을 포기한다면 이는 바로 자신을 잃어버린 것입니다. 자신의 주장을 분명히 밝혀야 합니다." 그는 말을 이었다."모든 사람의 생각이 완전히 일치할 수 없습니다. 또한 다른 사람이 자신과 똑같이 생각하기를 바랄 수도 없지요. 그러므로 다른 사람의 의견을 지나치게 신경 쓸 필요는 없습니다. 자신이 세운 목표에서 정당하게 성과를 얻으면 그 뿐이지요. 시간이 모든 것을 증명해 줄 것입니다. 즉, 당신이 성공하면 예전의 모든 이견이 수그러듭니다. 사실 응당 해야 할 올바른 일을 했다면 성패를 따질 필요도 없습니다. 자신만의 신념을 가져야 합니다."

젊은이들은 역사상의 수많은 사례를 살펴봄으로써 하나의 교훈을 얻을 수 있다. 절대 타인의 생각을 맹종하지 말라는 깨달음이다. 어떤 일에 부닥치든 반드시 '왜?'라는 질문을 던지고 곰곰이 생각한 다음 행동하라. 사회생활은 아주 복잡하다. '사람들이 모두 자신의 이익을 위해서 발버둥치고 있는데 나만 바보같이 가만히 있을 수 없지.'라는 식의 생각이 어리석고 이기적일 수도 있지만 '현명'한 것일 수도 있다. 현명한 사람들은 자신의 견해를 결코 쉽게 포기하지 않는다. 이들은 다른 사람들이 받아들이지 못하는 자신의 행동에도 분명한 견해를 가지고 있다. 여기서 말하고자 하는 것은 바로 사람으로서의 원칙이 있어야 한다는 것 즉, 자립이 가능한 자주적인 사람이 되어야 한다는 것이다. 자립적인 사고가 가능하면 세상에 아무리 많은 일이 있다고 해도 인간관계가 아무리 복잡하게 얽혀있다고 하더라도 언제나 능동적으로 대처해 나갈 수 있다. 이리저리 끌려 다니거나 사람들 속에 묻혀버리는 일도 없을 것이다. 또한 상업적인 술수에 넘어가거나 현혹되지도 않을 것이다. 따라서 자신의 본래 색깔을 잃지 않을 것이다.

일을 하거나 사업을 운영할 때는 항상 많은 반대 의견에 부딪힌다. 타인이나 친구들은 자신들의 처지를 고려하거나 우리를 걱정하는 마음에서 반대의견을 내놓는다. 그것이 단순한 반대의견일수도 있고 악의적인 반대의견일 수도 있다. 그들은 우리를 모함하고 비방하면서 우리들이 한 일들을 무조건 부정적이고 형편없는 것으로 치부해 버린다. 만약 이러한 상황에서 과도하게 다른 사람의 의견에 신경 쓰느라 자신의 생각을 견지하지 못한다면 아마 중간에 포기하거나 또는 아예 시작조차 못 할 수도 있다. 성공을 거두려면 이 말을 명심하라. '다른 사람이 어떻게 이야기하든 자신의 길을 가라!'

이 말은 다른 사람의 유익한 의견마저 무시하고 무조건 고집스럽게 행동하라는 뜻은 아니다. 만약 상대의 의견에 좋은 점이 있다면 설사 그것이 '적'의 의견이라고 할지라도 받아들여야 한다. 이는 자신의 주관에 얽매지 않고 다른 사람의 옳지 못한 생각을 무조건 따르는 것과 다르다.

사람은 자립해야 한다. 자립하는 사람에게는 자신만의 분명한 생각이 있다. 자신의 생각이 분명해야 비로소 타인에 의해 좌지우지 되지 않으며 중요한 순간에 스스로 생각하고 판단해 행동할 수 있다.

다음은 자립에 관한 두 가지 이야기다.

첫 번째 이야기

이탈리아의 유명 스타인 소피아 로렌(Sophia Loren)은 1950년부터 영화계에 입문한 이래 60여 편의 영화를 찍었다. 최고의 연기력을 갖춘 그녀는 1961년 오스카 영화제에서 여우주연상을 수상했다. 그녀는 16세 때 영화배우가 되겠다는 꿈을 품고 로마로 왔다. 하지만 처음 그녀는 부정적인 말을 수없이 들었다. 그녀의 말에 따르면 그녀의 외모는 보통 영화배우와 너무나 달랐다고 한다. 너무 큰 키, 너무 큰 히프, 너무 긴 코, 너무 큰 입, 너무 작은 턱 등……. 특히 이탈리아 스타일의 영화배우와는 더더욱 큰 차이를 보였다. 영화제작업자인 카를로는 그녀가 맘에 들었으며 그녀를 데리고 가서 갖가지 앵글로 촬영을 해봤다. 하지만 촬영기사들은 모두 불만을 터뜨렸다. 그녀의 긴 코와 지나치게 발달한 둔부 때문에 어떻게 촬영해도 요염한 모습을 찍어낼 수 없다는 것이었다. 카를로는 소피아에게 당신이 정말로 영화배우가 되고 싶다면 코와 히프를 흔들어야 한다고 말했다. 자신의 주관이 분명한 소피아는 그의 이러한 요구를 거절했다. 그녀는 이렇게 말했다. "제 생김새가 왜 다른 배우들과 같아야 하나요? 저도 알아요. 코가 얼굴의 전체적인 이미지에 아주 중요한 영향을 끼친다는 걸요. 하지만 전 제 코와 얼굴이 맘에 들어요. 그리고 제 히프는 저의 일부분입니다. 전 있는 그대로의 제 모습이 좋아요." 그녀는 외모가 아니라 개성과 뛰어난 연기실력으로 승부를 걸기로 결심했다. 다른 사람이 뭐라고 해도 그녀는 결코 자신의 성공을 향한 발걸음을 멈추지 않았다. 그리고 마침내 그녀는 성공했다. "코가 너무 길다, 입이 너무 크다, 히프가 너무 크다"는 등의 말들은 더 이상 들리지 않았으며 오히려 이것이 미녀의 조건이 됐다. 소피아는 20세기가 끝나갈 무렵 세기 최고의 미인 중 한 명으로 선정되었다. 그녀는

자신의 자서전에서 이렇게 말했다. "영화계에 들어온 순간부터 전 본능적으로 어떠한 화장, 머리모양, 의상 및 운동이 자신에게 가장 적합한지를 알 수 있었어요. 전 어느 누구도 모방하지 않아요. 전 지금까지 한 번도 노예처럼 맹목적으로 유행을 쫓아 본 적이 없습니다. 전 제 자신답기만을 원했죠. 반드시 저의 스타일이어야 합니다. 의상을 고르는 것도 마찬가지죠."

두 번째 이야기

오자와 세이지(小澤征爾)는 세계적으로 유명한 교향악 지휘자다. 유럽에서 열린 지휘 콘테스트 결승전에서 오자와 세이지는 심사위원으로부터 받아든 악보에 맞춰 악기 연주자들을 지휘하며 연주했다. 지휘를 하던 중 그는 화음이 맞지 않는 부분을 발견했다. 악기 연주자들의 실수라고 생각했던 그는 다시 지휘를 시작했다. 하지만 이번에도 마찬가지였다. "혹시 악보가 잘못된 건 아닙니까?" 오자와 세이지가 심사위원들에게 물었다. 하지만 심사위원들은 모두 악보에는 전혀 문제가 없으며 '불협화음'이라고 느낀 것은 순전히 그의 착각이었다고 주장했다. 그는 잠시 무언가를 곰곰이 생각하더니 갑자기 심사위원들에게 크게 소리쳤다. "그럴 리가 없습니다. 반드시 악보에 문제가 있다고요!" 그러자 놀라운 일이 벌어졌다. 그의 말이 끝나자마자 심사위원들 쪽에서 박수 소리가 터져 나온 것이다. 원래 이것은 심사위원들이 심혈을 기울여 준비한 '합정'이었다. 앞의 두 참가자 역시 모두 이 문제를 발견했지만 권위 있는 심사위원들이 아니라고 하자 바로 자신의 판단을 부정해 버렸고 결국 탈락했다. 하지만 오자와 세이지는 아무리 권위 있는 심사위원들이라고 해도 그들의 말에 맹목적으로 따르지 않고 잘못된 점을 지적했다. 즉, 아무리 권위자가 '노'라고 해도 이에 주눅 들지 않고 자신의 소신을 지킨 것이다. 오자와 세이지는 결국 그 콘테스트에서 우승을 차지했다.

소피아 로렌이 위에서 이야기한 것은 화장을 어떻게 하고 옷을 어떻게 입는지에 관한 내용이었다. 하지만 그녀는 그 일을 통해 처세의 원칙도 깊게 깨달았다. 어떤 일이든 노예처럼 맹목적으로 다른 사람의 의견을 따라서는 안 되며 반드시 자신의 견해가 있어야 한다는 것이다. 통찰력을 기르면 자신의 판단력을 믿을 수 있다. 당신은 소피아 로렌과 오자와 세이지처럼 자신의 옳은 의견을 굽히지 않고 끝까지 견지할 수 있는가? 하지만 분명히 알아야 할 점은 아무리 자신의 의견이 옳다고 해도 이에 반대의견을 제시하는 사람이 권위자일 수도 있고 상사, 지도자 또는 지위와 권력이 있는 사람일 수도 있다는 사실이다. 어쩌면 우리들은 오자와 세이지처럼 운이 좋지 못해 심사위원들

의 자존심을 상하게 해 냉대를 받거나 손해를 볼 수도 있다. 아마도 이러한 점(현실 속에서 일어날 수 있는 가능성은 이것 보다 훨씬 더 크다) 때문에 적지 않은 사람들이 무조건 '예'라고 대답하고 자신의 태도를 분명하게 드러내지 못하는 지도 모른다.

북경대학교 문학대학 학장을 역임했던 평요우란(馮友蘭)씨는 이렇게 말했다. "모든 사람이 '예스맨'을 자처하더라도, 설사 혼자라고 해도 반드시 '노맨'이 되어라." 여기서 '예스맨'이란 남의 비위를 맞추는 사람이며 '노맨'은 용감하게 직언하고 원칙을 지키는 사람이다.

당신은 어떤 사람이 되기를 원하는가? 당연히 정직하고 성실하며 큰일을 위해 분투하는 사람이 되고 싶을 것이다. 그렇다면 다른 사람의 비난 때문에 자신의 원칙을 바꾸어서는 안 된다. 맹목적인 '예스맨'이 되지 마라. 안전, 재산, 체면, 직위 등 개인의 이익을 얻으려 지조 없이 굴지 마라. 자신만의 원칙을 지켜라.

정말로 사람을 다룰 줄 아는 사람은 로봇처럼 자신에게 고개를 끄덕이며 '예스'라고만 대답하는 사람을 원하지 않는다. 자신만의 판단능력과 독립성을 가진 사람이기를 원한다.

평요우란(馮友蘭)씨는 언젠가 그의 학생들에게 군인에 관한 이야기를 들려주었다. 한 군인이 있다. 그는 한 번도 원사가 내린 명령에 이의를 제기한 적이 없다. 심지어는 원사가 현실에 맞지 않는 명령을 내리더라도 말이다. 하루는 원사가 그 장군을 자신의 막사로 부른 뒤 그에게 말했다. "장군 이미 해고됐으니 이곳을 떠나도 좋소." "이유가 됩니까? 전 당신의 모든 명령에 복종했습니다." 그러자 원사가 대답했다. "그저 명령만 전달할 뿐 자신의 생각과 견해가 없는 사람은 필요 없어요."

아주 훌륭한 지도자를 따르는 것이 편할 수도 있다. 하지만 시간이 흐를수록 자주적인 사고능력이 점점 떨어질 것이다. 이러한 위험은 반드시 피해야 한다. 다른 사람에게 의지하는 습관을 길러서는 안 된다. 자신보다 똑똑한 사람들의 말을 듣기만 해도 적지 않은 배움을 얻을 수 있다. 하지만 주의해야 할 점은 남에게 의지하는 것이 편하다고 해서 남의 의견을 맹목적으로 따라서는 안 된다는 것이다. 자주적으로 생각할 수 있는 권리를 버리지 마라. 자주적으로 사고할 수 있도록 노력하라.

당신은 이 세상에서 오직 한 명밖에 없는 존재라는 사실을 기뻐해야 한다. 자신만의 천부적인 재능을 적극적으로 활용하라. 모든 예술 역시 바로 자아의 체현이다. 오직 당신만이 자신을 노래하고 자신을 그릴 수 있다. 지금의 당신을 이루고 있는 것은 당신의 경험, 주위환경 그리고 유전요소다. 종던 싫든 당신은 자신이라고 하는 작은 화원을 잘 가꿔 나가야 한다. 인생이라고 하는 관현악 속에서 종든 나쁘든 자신의 특색을 살려 자신이라고 하는 곡을 멋지게 연주해야 한다.

에머슨(Emerson)은 자신의 단문인 《자기신뢰》에서 다음과 같이 말했다. ‘모든 사람이 언젠가는 질투를 해도 아무런 소용이 없으며 모방은 자살이나 마찬가지로 사물을 알게 될 것이다. 싫든 좋든 자신을 도울 수 있는 건 자신밖에 없다. 오직 자신의 발에 씨를 뿌리고 이를 가꾸어야 비로소 자신의 곡식을 수확할 수 있다. 하늘이 당신에게 주신 재능은 유일무이한 것이다. 스스로 노력하고 도전해야 그 능력이 무엇인지 알 수 있다.’

다음은 그레이스 마를루스(Grath Marluce)의 시다.

만약 산꼭대기의 곧게 뻗은 소나무가 될 수 없다면
산 계곡의 관목이 되라!
하지만 개울가에서 가장 좋은 관목이 되라.

만약 하늘을 찌르는 큰 나무가 될 수 없다면
관목수풀이 되라!

만약 관목수풀이 될 수 없다면
작은 풀이 돼서 도로주변에 작은 생기를 가져다주는 것도 괜찮지 않은가!

만약 사불상(四不像)이 될 수 없다면
작은 물고기가 되는 것도 나쁘지 않다.
하지만 호수에서 가장 활발한 물고기가 되라!

모든 사람이 선장이 될 수는 없다. 선원이 될 사람도 있어야 한다.
하지만 모든 선원은 자신만의 일이 있다.

큰일이든 작은 일이든
우리는 모두 자신의 일을 완성해야 한다.

큰 길이 될 수 없다면 왜 오솔길이 되지 않는가?
태양이 될 수 없다면 별이 되는 것도 괜찮지 않은가.

성공과 실패는 크고 작음에 있지 않다.
오직 자신이 최선을 다했는지의 여부에 달려있다.

절대로 남을 모방하지 마라. 자아를 발견하고 자신만의 색깔을 지켜라.

심 플 철 학 12

고독은 아름다운 생활의 또 다른 한 면

많은 사람들이 외로움을 느끼는 이유는 사랑과 우정이 하늘에서 떨어지는 선물이 결코 아니라는 사실을 모르기 때문이다. 사람들의 환영을 받고 싶은가? 사람들에게 인정 받고 싶은가? 그러기 위해서는 반드시 많은 노력을 쏟아 부어야 하며 대가를 지불해야 한다. 고독과 외로움을 극복하고 싶다면 반드시 스스로 자신이 불쌍하다고 생각하는 습관을 버리고 사람들에게 용감하게 다가가 부딪혀야 한다. 우리는 다른 사람들을 이해하고 새로운 벼를 사귀어야 한다.

카네기의 친구가 남편을 잃었다. 그녀는 비통함에 오로지 죽고 싶은 생각뿐이었다. 수많은 사람들이 그랬듯, 그녀 또한 고독과 고통의 굴레에 빠져들었다. 남편이 곁을 떠난 지 거의 한 달쯤 되는 어느 날 저녁 그녀는 카네기에게 달려와 도움을 청했다. "뭘 해야만 하죠?" "앞으로 어디서 살아야 하나요? 다시 행복해질 수 있을까요?"

카네기는 있는 힘을 다해서 그녀를 설득했다. "오십 대에 반려자를 잃었으니 어찌 비통하지 않겠어요. 하지만 시간이 지날수록 지금의 아픔도 걱정도 점점 사라질

겁니다. 새로운 생활도 시작할 수 있고요. 그럼 고통에서 벗어나 다시 행복을 만들어 나갈 수 있어요.”

"그렇지 않아요!" 그녀는 절망적으로 외쳤다. "저는 제가 다시 행복해질 수 있다고 믿지 않아요! 전 이미 늙었어요. 더 이상 젊지도 않아요. 애들도 다 커서 자신들만의 보금자리가 생겼어요. 이런 제가 어디로 갈 수 있겠어요?" 그녀는 스스로 자신을 지나치게 불쌍히 여긴다는 사실을 알았지만 아무런 손을 쓰지 못했다. 몇 년이 지난 뒤, 카네기가 그녀를 만났을 때도 그녀의 상태는 전혀 나아지지 않았다.

한번은 카네기가 참지 못하고 그녀에게 말했다. "제가 볼 때 부인이 다른 사람들의 동정을 살만큼 힘든 상황에 처해있다고는 생각하지 않습니다. 부인께서는 여전히 새로운 생활을 시작할 수 있고, 새로운 친구도 사귄 수 있습니다. 좋아하는 일을 하면서 즐거운 생활을 할 수도 있고요. 이젠 더 이상 과거의 기억에 얽매일 필요가 없어요!" 여전히 자신의 운명을 한탄하던 그녀에게 카네기의 말은 전혀 들어오지 않았다. 그저 자녀들이 자기의 행복을 책임져야 한다고 생각한 그녀는 이윽고 결혼한 딸의 집으로 거처를 옮겼다.

하지만 그녀와 딸 사이에 좋지 않은 일이 있을 후 딸네 집 식구들이 모두 그녀를 원수처럼 대할 뿐이었다. 그녀는 할 수 없이 다시 아들의 집으로 옮겨갔지만 자신을 반기지 않기는 그곳도 마찬가지였다. 결국 자녀들은 아파트 방을 하나 구해 그녀 혼자서 생활하도록 해주었다. 하지만 이것만으로는 문제가 해결되지 않았다.

하루는 그녀가 카네기에게 울먹이며 말했다. "가족 모두가 저를 버렸어요. 아무도 이 늙은 엄마를 원하지 않아요." 세상 모두가 자신을 버렸다고 믿는 그녀는 여전히 인생의 즐거움을 되찾지 못한 채 쓸쓸한 나날을 보내고 있다. 얼마나 불쌍하고 이기적인 사람인가. 그녀는 이미 61세가 된 노인이지만 성숙된 모습은커녕 여전히 어린애처럼 굴고 있었다.

많은 사람들이 외로움을 느끼는 이유는 사랑과 우정이 하늘에서 떨어지는 선물이 결코 아니라는 사실을 모르기 때문이다. 사람들의 환영을 받고 싶은가? 사람들에게 인정받고 싶은가? 그러기 위해서는 반드시 많은 노력을 쏟아야 하며 대가를 지불해야 한

다. 다른 사람에게 호감을 얻으려면 반드시 노력해야 한다. 사랑, 우정, 즐거움은 모두 계약서 한 장으로 성립되는 것이 아니다. 현실을 받아들여라. 배우자를 잃어도 살아남은 사람은 다시 행복하게 살아가야 한다. 명심해라 행복은 결코 다른 사람이 가져다주지 않는다. 다른 사람의 사랑과 관심은 자신이 직접 얻어내야 한다.

그러면 또 다른 이야기 하나를 더 보도록 하자. 지중해의 푸른 바다 위를 가르며 항해하고 있는 여객선에는 휴가를 즐기고 있는 부부들로 북적거린다. 적잖은 싱글 남녀들도 사람들 사이를 가로지르며 악단의 음악에 맞춰 흥겹게 춤을 추고 있다. 그 중에 아주 활달한 60여 세의 싱글 여성도 음악에 맞춰서 즐거움을 만끽하고 있다. 이 나이 많은 여성 역시 카네기의 친구처럼 남편을 잃는 고통을 겪었다. 하지만 그녀는 자신의 비통함을 벗어 던지고 의연하게 새로운 생활을 시작했으며 인생의 두 번째 봄을 맞이했다. 이는 그녀가 심사숙고 끝에 내린 결정의 결과다.

남편은 그녀가 가장 사랑하는 사람으로, 그녀의 삶의 중심이었다. 하지만 모든 것이 사라졌다. 다행히 그녀에게는 그림을 그리는 취미가 있었다. 특히 수채화를 좋아하는 그녀에게, 그림그리기란 그녀가 절망에 빠지지 않도록 해주는 버팀목과도 같았다. 그녀는 그림 그리기에 몰두함으로써 남편을 잃은 슬픔을 가라앉힐 수 있었다. 그 결과 그녀는 미술작품 사업을 시작했고 경제적으로도 완전히 자립할 수 있었다.

자신의 반려자이자 삶의 원동력이었던 남편이 세상을 떠났을 때, 당연히 그녀 역시 한 때 사람들과 잘 어울리지 못했고 자신의 생각과 감정을 표현하는 것이 아주 힘들었다. 외모가 뛰어나지도 못했고 재산도 별로 없었던 그녀는 그 당시 절망 속에서 나날을 보냈다. 그녀는 몇 번이고 자신에게 물었다. "어떻게 해야 다른 사람이 나를 받아들이고 필요로 할까?"

그녀는 나중에 이 질문에 대한 답을 찾아냈다. 다른 사람에게 인정받도록 노력하는 한편, 남에게 무엇을 받기를 기다리는 것이 아니라 그녀가 먼저 베풀어야 한다는 사실이었다. 이점을 확실하게 깨달은 그녀는 눈물을 닦고 입가에 미소를 지었다. 그녀는 그림 그리기에 몰두하는 한편 항상 미소를 잃지 않았다. 게다가 그녀는 시간을 내서 친구들을 만났으며 그들과 함께 있는 시간 동안 스스로 즐거운 분위기를 이

끌어 나갔다. 또한 한 곳에 오래 머물지 않고 여러 곳을 찾아다녔다. 얼마 지나지 않아 그녀는 모두에게 환영받는 사람이 되었다. 친구들은 항상 그녀를 저녁식사에 초대했다. 그녀는 여러 가지 모임에도 참가했고 자신의 작품전시회도 가졌다. 그녀는 가는 곳마다 많은 사람들에게 좋은 인상을 남겼다.

어느 날 그녀는 이 여객선을 타고 떠나는 '지중해 여행'에 참가하게 되었다. 여행 기간 동안 사람들이 그녀 곁으로 몰려들었다. 그녀는 모든 사람들에게 아주 친절하고 상냥하게 대했다. 여행 마지막 날 저녁 그녀가 묶고 있던 객실은 그 어떤 객실보다 즐거움과 화기애애함으로 충만했다. 그녀의 꾸밈없는 자연스러움이 많은 사람에게 깊은 인상을 심어 주었으며 모두가 그녀의 친구가 되고 싶어 했다. 그이후로 그녀는 여러 차례 이와 같은 여행에 참가했다. 그녀는 살아가면서 부딪히는 역경을 용감하게 극복하면서, 자신의 도움을 원하는 사람들에게 기쁨과 즐거움을 선사해야 한다고 생각했다. 그녀는 가는 곳마다 사람들에게 친근감을 주었고 모든 사람들은 그녀와 함께 하길 원했다.

비록 시대가 발전하고 의학이 발달했지만 사회 속에서 오히려 날로 그 심각성을 더해가는 질병이 있다. 그것은 바로 군중 속의 고독감이다. 캘리포니아 주 오클랜드 밀스대학의 총장인 린 화이트(Lin White) 박사는 젊은 여성들의 만찬모임에서 현대인의 고독이라는 내용의 강연을 했다. 많은 사람들이 관심을 가지고 그의 강연을 들었다. 그는 다음과 같이 말했다. "20세기의 최대 유행병은 고독입니다. 데이비드 리즈만(David Riesman)의 말을 빌려 얘기하자면 우리는 모두 '고독한 무리'들입니다. 인구가 점점 더 증가함에 따라 너무나도 많은 사람들이 한데 섞이는 혼란 가운데 누가 누군지 도저히 구분할 수 없게 되었습니다. 이러한 세계에 살고 있는 것만으로도 부족해 정부와 기업의 경영방침에 의해 사람들은 거주지와 근무지를 자주 옮겨 다니게 돼 사람들과의 오랜 우정을 유지할 수가 없습니다. 시대가 마치 또 다른 빙하기에 접어든 것만 같습니다. 사람들의 마음은 이미 얼어붙은 지 오래입니다."

린 화이트 박사는 이러한 빙하기 속에서 고독을 극복하고 패기 넘치는 분위기 속에서 살아가는 자세가 필요하다고 말한다. 어디를 가든 사람들과 친밀한 우정의 관계를 만들어야 한다. 램프의 기름이 거의 다 타버려 불꽃이 작아져도 여전히 주위를 비추며 따뜻함을 전해주듯 말이다.

고독을 극복하고 싶은가? 그렇다면 자기연민에 용감하게 대처하고 사람들에게 다가가 새로운 벗을 사귀어라. 어디를 가든 항상 즐거움을 유지하고 자신의 기쁨을 다른 사람과 함께 나누어라. 통계에 따르면 기혼 여성 대부분은 남편보다 수명이 길며 남편이 먼저 세상을 떠났을 때 새로운 삶을 살아가는 데 어려움을 느낀다고 한다. 반면 기혼 남성들은 아내가 먼저 세상을 떠나더라도 자신의 일에 매진할 수 있다. 여성들 대부분은 가정을 중심으로 생활한다. 따라서 혼자 남겨졌을 때 살아가는 방법이나, 개인의 행복을 추구하는 방식을 미처 생각하지 못한다. 그러나 자신 스스로 새로운 생활을 열어나가기로 결심을 한다면 이 또한 결코 불가능하지 않다.

고독은 배우자를 잃은 사람들의 전유물이 아니다. 싱글 남성이든 여성이든 또는 고향을 떠나 도시에서 살고 있는 사람이든 마을의 부랑자든 모든 사람들이 고독을 느낀다.

몇 년 전, 막 대학을 졸업한 학생이 원대한 꿈과 이상을 품고 홀로 뉴욕으로 왔다. 그는 뛰어난 외모와 두뇌를 갖췄으며, 수준 높은 교육을 받았고 경력도 아주 풍부했다. 따라서 그는 자부심이 대단했다. 뉴욕에 와 자리 잡은 첫 날 오후 그는 한 세일즈회의에 참석했다. 그런데 저녁 때 집에 돌아온 그에게 갑자기 고독감이 밀려들었다. 그는 혼자서 식사 하고 혼자서 영화 보는 것이 싫었다. 그렇다고 이미 결혼한 친구들을 찾아갈 수도 없는 노릇이었다. 그렇다고 해서 아무 여자와 함께 어울리는 것 또한 원치 않았다. 당연히 그 역시 좋은 여성을 만나고 싶었다. 하지만 그는 술집이나 싱글클럽 같은 곳에서 별다른 의미 없이 쉽게 이루어지는 만남은 바라지 않았다. 결국 그는 원대한 이상과 꿈을 품고 온 이 도시에서 매일 혼자 고독하고 처량한 밤을 보내야만 했다.

필자 역시 대도시에서의 생활에 관해 잘 알고 있다. 어떤 경우엔 작은 도시에서의 생활보다 훨씬 더 큰 고독을 느낀다. 따라서 대도시에서 생활하려면 친구를 사귀는 데 더더욱 신경 써야 한다. 만약 당신이 대도시에서 살아갈 계획을 갖고 있다면 그곳에서 어떻게 생활할지 사전에 생각하고 준비해야 할 필요가 있다. 특히 퇴근 후의 시간에 대해서는 더욱 그러하다. 취미활동을 같이 하거나 공통의 관

심사를 가진 사람들이 필요할 것이다. 먼저 그들에게 손을 내밀어라.

낮선 도시에 막 도착했을 때, 사실 당신이 할 수 있는 일은 얼마든지 있다. 교회에 갈 수도 있고 클럽에 참여할 수도 있다. 이렇게 되면 자연스럽게 사람들을 사귄 수 있는 기회도 늘어난다. 성인교육프로그램에 참여하면 자기개발에도 도움이 될 뿐만 아니라 많은 친구도 사귄 수 있다. 그러나 만약 홀로 식사를 하거나 술집을 드나든다면 결코 사람들과 가까워지지 못한다. 반드시 무언가를 하라. 예컨대 뉴욕의 지하철은 전 세계에서 가장 큰 규모를 자랑하는 지하철교통네트워크를 형성하고 있다. 하지만 용기를 내서 들어가지 않는다면 더 큰 규모의 지하철이라고 해도 당신에게는 무용지물일 뿐이다.

몇 년 전, 필자는 두 명의 여성을 알게 됐다. 그들은 뉴욕 동부에 있는 아파트에서 함께 살고 있었다. 빼어난 미모를 갖춘 두 여성은 모두 대우가 꽤 괜찮은 직업을 가지고 있었다. 두 사람은 언젠가는 꼭 성공해서 유명해지기를 바랐다. 두 사람 중 한 여성은 나이에 비해 상당히 성숙하고 지혜로웠다. 그녀는 대도시에서 생활하는 싱글 여성일수록 자신의 생활을 계획하고 미래를 준비해야 한다고 생각했다. 그녀는 교회의 여러 행사에 적극적으로 참여했다. 그녀는 또한 세미나뿐만 아니라 ‘더욱 멋진 개성 만들기’라는 교육프로그램에도 참여했다. 그녀는 더욱더 많은 사람들과 어울리며 활기차고 다채로운 생활을 만들어 나가는 데 자신의 월급을 아낌없이 투자했다. 그녀는 편안하고 즐거운 여가활동을 즐기면서도 대인관계에서는 상당히 신중을 기했다. 특히 애매하고 불분명한 남녀관계는 되도록 피했다.

처음 뉴욕에 왔을 때, 그녀도 역시 외로움을 느꼈다. 어떤 여성이 낯선 곳에 홀로 와서 고독을 느끼지 않겠는가? 어떤 남성들은 외로움을 달래기 위해 만나질을 해면 따위를 잡으면서 스쿠버다이빙에 몰두한다. 하지만 그녀는 그저 외로움을 달래는 것에 그치지 않고 자신만의 계획을 세워 알차고 건설적으로 고독을 극복했다. 현재 그녀는 나의 아주 좋은 친구로, 나와 자주 만나곤 한다. 그녀는 장래가 촉망되는 한 젊은 변호사와 결혼해 매우 즐거운 나날을 보내고 있다. 이것이 바로 그녀가 강조하는 ‘목표 달성’의 결과다. 그녀는 자신의 목표를 달성해 행복한 인생을 얻었다.

그렇다면 두 명의 여성 중 다른 한 명은 어떤가? 그녀 역시 마찬가지로 처음에 뉴욕에 왔을 때 많은 외로움을 느꼈다. 하지만 그녀는 아무런 생활의 계획 없이 무작정 유흥업소나 술집을 배회하며 친구를 찾아다녔다. 결국 그녀는 알코올 중독자를 도와주는 '금주 클럽'의 신세를 지게 되었다!

*고독에서 벗어나고 싶다면 다음과 같은 원칙을 명심해라.
행복은 결코 다른 사람이 가져다주는 것이 아니다. 당신 스스로 다른 사람의 사랑과 관심을 얻어야만 한다. 활짝 열린 가슴으로 모든 사람들과 친구가 될 때, 진정으로 고독함과 공허함에서 벗어날 수 있다.*

심 플 철 학 13

근면과 성공은 영원히 정비례 한다

나태는 두려움을 낳고 두려움은 자신감을 상실하게 만든다. 나태를 극복하지 못하면 결코 안정적으로 살아갈 수 없다. 마치 바람에 날려 금방이라도 떨어질듯 한 나뭇잎처럼 말이다.

나태는 모든 악의 근원이다. 철이 모래 먼지에 녹슬듯이, 나태함은 사람의 영혼을 갉아 먹고 결국 통째로 삼켜버린다. 나태는 아주 쉽게 한 사람을 망쳐놓을 수 있다. 심지어 한 민족까지도 말이다.

알렉산더 대왕은 페르시아 인을 정복한 후 페르시아인들의 생활이 아주 부패해 있으며 힘든 육체노동을 싫어하면서도 모든 것을 누리려고만 한다는 사실을 발견했다. 그는 이렇게 말했다. "나태와 탐욕보다 쉽게 사람을 비굴하게 만드는 것은 없으며 근면함과 노동보다 사람을 고귀하게 하는 것은 없다."

1. 나태는 성공의 천적

세계 곳곳을 여행하면서 많은 지식과 견문을 쌓고 있는 한 외국인이 있다. 그는 오랜 여행을 통해, 여러 나라와 지역에 살고 있는 사람들을 잘 이해하게 되었다. 여러 민족들 사이에 가장 큰 공통점이 무엇이라는 질문에 그는 이렇게 대답했다. "인류의 가

장 큰 특징은 힘든 노동을 싫어하고 편하고 쉬운 것만 원한다는 점이죠."

나태는 일종의 타락으로, 개인뿐만 아니라 민족마저도 파멸시킬 수 있다. 세계 역사상 나태와 태만에 대한 호평은 그 어느 시대 어느 곳에서도 찾아 볼 수 없으며 앞으로도 영원히 그러할 것이다.

사람들의 정신을 부패시키는 나태는 한번 빠지면 좀처럼 벗어나기 힘들다. 나태에 빠진 사람들은 충분히 극복할 수 있는 어려움도 피하려고만 한다. 또한 의욕을 상실해 신세타령만 하며 인생을 낭비한다. 결국 사회에서 영원한 실패자이자 쓸모없는 사람으로 전락해 버린다. 따라서 그들은 결코 사회에서 승리할 수 없다.

하는 일 없이 하루 종일 빈둥거리기만 하는 사람들이 있다. 그들은 모든 일에서 노력하는 모습을 찾아볼 수 없다. 하지만 이러한 사람들도 머리만은 절대로 게으르지 않다. '어떻게 하면 고생하지 않고 이득을 볼 수 있을까', '어떻게 다른 사람이 고생해서 세운 공을 조금이라도 차지할 수 있을까' 등등 조금도 쉬지 않고 머리를 굴린다. 이렇듯 그들은 하루 종일 어떻게 남의 소유물을 가로챌 수 있을까를 궁리한다. 들뜬에 잡초가 무성하듯, 일하기 싫어하고 편한 것만 추구하는 자들은 머릿속에 온갖 종류의 '잡초'가 가득 들어차있다. 나태라는 마귀는 언제나 어두운 밤중에 나타난다. 눈에 불을 켜고 머리에 '잡초'가 가득 찬 나약해 빠진 사람들을 찾아내어 그들을 조롱하고 괴롭힌다.

게으르고 인내심 없는 사람들은 청산유수 같은 말솜씨로 언제나 변명을 늘어놓는다.

그들은 성실히 일하지 않는 반면 여러 가지 이유로 자신을 변호한다. 무언가를 가지고 싶다는 마음이 들어도 엄두가 나지 않거나 그에 상응하는 대가를 치르기가 싫어서 포기하는 것이 전형적인 겁쟁이들의 모습이다. 아무리 좋은 것이라도 열심히 노력하고 땀 흘려서 얻었을 때만이 비로소 그 진정한 가치를 얻을 수 있다. 여유롭고 한가한 시간도 노력과 고생 끝에 얻은 것이 아니라면 그 속에선 어떠한 달콤함도 느낄 수 없다. 자신의 노력과 땀을 통해서 얻은 물건이 아니라면 당신은 그것을 누릴 자격이 없다.

사회생활 속에서 어떤 사회계층에 속해 있든 어떤 지위와 신분을 가지고 있든 모든 사람은 노력해서 일해야 할 의무가 있다. 가난한 사람이라도 부자도 모두 마찬가지다. 높은 관직에 있는 사람이든 보통 시민이든 모두가 각자의 책임 아래서 최선을 다해 사회에 공헌해야 한다.

2. '꾸물꾸물', '우물쭈물'하는 사람은 결국 아무것도 해낼 수 없다.

말만 한다면 어떠한 것도 이룰 수 없다. 반드시 행동해야 한다. 사람들은 허풍만 떨고 실제로 행동하지 않는 사람을 가장 싫어한다. 이러한 사람 역시 영원히 성공할 수 없다. 큰 성공을 거둘 수 있는 자는 그저 입으로만 떠벌리는 사람이 아니라 착실하게 행동으로 실천하는 사람이다. 아무리 어려운 상황에 처해도 충실하고 열정적으로 맡은 소임을 다하면서 끝까지 노력하면 언젠가는 반드시 성공한다. 열심히 노력해라. 그러면 낮은 신분과 지위도 극복할 수 있다.

나태의 가장 두드러진 증상은 행동은 하지 않고 꾸물대며 허풍만 떠는 것이다.

나태 속에서 시간은 조용하고도 아주 빠르게 지나가 버린다. 우리는 별 뜻 없이 행동하고 움직이는 때가 종종 있다. 심지어는 소중한 시간과 생명을 낭비하기도 한다. 시간낭비는 성공하는 데 커다란 장애가 된다. 시간낭비에는 '능동적인 낭비'와 '피동적인 낭비' 두 가지가 있다. 능동적인 낭비는 자신에 의해서 발생하는 낭비를 말한다. 예컨대 열심히 일해야 할 시간에 잠을 자면 안 된다는 사실을 알면서도 그냥 잠들어 버리는 경우이다. 피동적인 낭비는 타인 또는 돌발적인 상황에 의해서 초래되는 낭비를 말한다. 예를 들어 작업시간에 동료가 말을 걸어와 두 시간 정도 잡담을 했다면 이 두 시간이 바로 피동적인 낭비이다.

모든 사람에게는 나태의 근성이 있다. 따뜻한 햇살아래서 달콤하게 잠을 자고 있으면 정말 일어나고 싶지 않다. 나무 그늘에 앉아서 이런 저런 이야기를 하다보면 일하기 싫어지는 것이 당연하다. 재미있는 이야기에 푹 빠져 돌아갈 생각을 안 할 때도 있다. 하지만 이를 극복하지 못하면 해야 할 많은 일들을 하지 못하게 된다. 또한 성공 가능성이 있는 많은 우수한 인재들이 평범한 인생에 머무를 수도 있다. 나태는 모든 죄

악의 근원이다. 또한 사람에 의해서 오랜 기간 동안 길러져온 악습이다. 이러한 악습의 결과는 불 보듯 뻔하다. 발전은커녕 제자리에 머무를 뿐이다. 성공을 원하는가? 나태함의 뿌리를 뽑아라.

‘집에는 부모가 있고 밖에는 친구가 있다.’ 이 말은 다른 사람에게 의지하려는 심리를 부추기며 나태를 유발한다. 이러한 심리를 극복할 수 있는 방법은 무엇일까? 가족, 친구와 떨어져 낯선 환경에서 생활한다면 나태의 습관을 없앨 수 있다. 뿐만 아니라 독립심과 자립심도 키울 수 있을 것이다.

어떤 사람은 작업 중에 조금이라도 스트레스를 받으면 일을 멈추거나 내일로 미뤄 버린다. 이와 같은 일이 반복되면, 해야 할 일을 수없이 놓치게 되고 시간만 덧없이 흘러간다. 이러한 습관은 자신의 생명을 낭비하는 지름길이다. 우리 주변에는 이런 사람들이 아주 많다. 그들의 '주된 업무'는 잡담하기, 커피마시기, 연필 깎기, 신문 잡지 보기, 사적인 일하기, 비품정리하기, TV보기 등으로 실제로 일하는 시간은 아주 적다.

사람들이 할 일을 미루는 이유는 무엇일까? 벌써 습관이 되어버렸기 때문이다. 이러한 악습을 고치려면 우선 자신에게 이렇게 명령하라. “내 컨디션은 최고야. 지금 바로 일할 수 있어. 미루지 말고 최선을 다해 일을 끝마치자!” 그런 다음 적극적으로 일하는 습관을 기르면 된다.

우선, 시간을 꼼꼼히 체크한 후 일정을 짜보아라. 계획을 지키기 위해 설 틈 없이 노력하고 일하다보면 자기도 모르게 어느새 나태의 습관을 벗어던질 수 있다.

할 일없이 빈둥거리는 사람은 아무리 친절하고 존경스럽고, 명성이 높아도 절대 행복할 수 없다. 생활이 노동이며 노동은 곧 생활이다. 당신이 무엇을 할 수 있는지 보여 주어라. 그러면 다른 사람은 당신이 어떤 사람인지 금방 알 수 있다. 자신의 일을 사랑하고 노동을 존중하는 것은 훌륭한 품성을 유지하는 데 필요한 전제조건이다. 이를 갖추면 부패와 유혹에 물들지 않으며, 이기심 때문에 생겨나는 고뇌와 근심으로부터 자유로워진다.

나태한 사람들은 언제나 편하고 쉬운 일만 하려고 한다. 하지만 세상은 공평하다. 아무리 편하고 쉽고 간단한 일도 나태함이 존재하는 한 그들에게는 어렵고 힘든 일이 된다. 그저 책임을 피하려고만 한다면 언젠가는 그 대가를 치를 것이다. 즉, 보람 있는 일에 흥미가 없는 그들의 머리는 사욕, 비열함, 졸렬함으로 가득 차버리게 된다. 사실 이러한 사람들 역시 유익하고 건설적인 일을 할 수 있다. 하지만 사심과 잡념으로 가득 찬 그들은 자신의 지혜를 각 가지 잡념, 비굴함 심지어는 자신이 만들어낸 번뇌와 고통으로 다 소진해 버리고 만다. 어떤 일에도 관심이 없는 사람들의 지혜 역시 이처럼 낭비되고 있다.

자신에 대해서 책임을 지면 성공을 거둘 수 있을 뿐만 아니라 즐겁고 행복한 미래를 즐길 수 있다. 즐거움과 행복을 얻는 방법 중의 하나가 바로 노동이다. 항상 적당히 일하는 사람들은 모든 사람들에게 도움을 줬으면 족지 절대 폐를 끼치지 않는다. 하지만 노동을 그만두는 순간 사람들은 지루해지기 시작하면서 풀이 죽는다. 심지어는 머리가 아찔해지고 눈앞이 캄캄해지며 정신마저 몽롱해진다. 이러한 상황이 오래가면 어느 날 갑자기 자신도 모르게 몸이 망가질 수도 있다. 절대로 이런 상태에 빠지지 않도록 주의해라. 무료함과 답답함을 극복하는 가장 좋은 방법은 당당한 태도로 열심히 일하는 것이다. 성실한 자세로 일한다면 자연스럽게 즐거움을 느낄 수 있으며 무료함과 단조로움에서 벗어날 것이다. 성실한 자세로 즐겁게 일하라. 항상 유익한 일을 찾아서 하라.

다음은 한 기계제조업체에서 지도층 인사가 연설한 내용이다. 여기서는 적극성을 키울 수 있는 방법 두 가지를 언급하고 있다.

첫째, 최선을 다해서 개선하는 개혁자가 되어라.
만약 잘못된 것을 보았다면 앞장서서 바로잡아라.

당신의 회사에 새로운 부문을 세워야 할 필요가 있다고 생각되는가? 또는 새로운 제품을 생산하거나 다른 지역으로 회사를 더욱 확장시킬 필요가 있다고 생각되는가? 만약에 그렇다면 모든 지혜를 동원해서 실천에 옮겨라. 교회 건물을 새로 지을 필요가 있는가? 그렇다면 머뭇거리지 말고 지금 당장 건축을 시작하라. 아이 학교에 새로운 설비가 필요한가? 당장 기금을 모아서 설비를 마련해 아이들이 편하게 학교생활을 할

수 있도록 해주어라 .모두에게 이익이 되는 좋은 아이디어라면 금세 사람들의 지지를 얻을 수 있다. 반드시 이점을 명심하라. 잘못이나 고쳐야 할 점을 발견했다면 최선을 다해 능동적으로 이를 개선하는 개혁자가 되어라.

둘째, 자발적으로 자원봉사활동에 참여하라.

누구나 한 번쯤, 어떤 활동에 참여하고 싶지만 엄두를 내지 못해 포기한 경험이 있을 것이다. 이는 바로 두려움 때문이다. 자신의 능력이 부족해서가 아니라 실패와 다른 사람들의 비판을 두려워하는 것이다. 모두가 다른 사람들의 웃음거리가 되지 않을까 두려워한다. 다른 사람이 자신을 아첨꾼이라고 욕할까봐 혹은 공을 세우겠다고 물불 안 가리고 뛰어 든다고 손가락질 할까봐 두려워한다. 이 때문에 사람들은 적극적으로 일에 뛰어들지 못할 때가 많다.

당연히 사람이라면 누구나 귀속감을 원하고 타인에게 받아들여지기를 바란다. 이것은 자연스러운 현상이다. 그렇다면 한 번 생각해보라. 자신은 어떤 모임에 속하고 싶은가? 윗사람에게 아첨하고 서로 헐뜯고 다투는 자들의 모임인가? 아니면 더더욱 나은 미래를 위해 힘차게 전진하는 자들의 모임인가? 분명히 후자를 선택할 것이다.

봉사활동을 하는 사람들은 필요할 때면 언제나 앞장선다. 그들의 이러한 행동은 항상 사람들의 주목을 끈다. 여기서 아주 중요한 점은 그들이 이러한 행동을 통해 자신의 능력과 용기를 증명한다는 사실이다. 그러므로 우리도 적극적으로 봉사활동에 참여해야 한다. 상공업계, 군대 또는 회사의 리더들은 어떠한가? 그들은 능동적인 자들인가 아니면 피동적인 자들인가? 이처럼 능력 있고 무슨 일에도 자신 있는 사람들은 모두 능동적인 사람이다. 옆에서 팔짱만 끼고 있다면 절대로 리더가 될 수 없다. 실천하는 사람만이 모두가 따르는 리더가 될 수 있다. 성실하고 착실하게 일하는 사람은 모두에게 환영 받는다. 모두가 이러한 사람은 어떤 일이든 할 수 있으며 무엇을 어떻게 해야 하는지 알고 있을 것이라 생각한다.

필자는 지금까지 누군가가 '다른 사람과 함께 하려고 노력하지 않아서', '아무것도 하지 않아서' 또는 '다른 사람의 명령이 떨어지기 전에 꼼짝도 하지 않아서' 칭찬을 들었다는 이야기는 한 번도 들어본 적이 없다. 행복은 근면함과 땀의 결정체다. 따라서 일하지 않은 사람은 먹을 자격도 없다. 무료함과 답답함을 극복하는 가장 좋은 방법은

바로 부지런하고 당당하게 일하는 것이다. 모든 사람은 행복하기를 원한다. 큰 성공을 거둔 사람의 가장 큰 행복은 바로 노동을 통해서 얻는 것이다.

근면하게 일하는 사람은 성공으로 향하는 계단을 오르고 있는 사람이다. 부지런함은 성공의 원동력이다. 메이이치(梅貽琦)의 아버지 메이천(梅臣)은 겨우 서생에 합격한 뒤 소금 집에서 일했다. 맏신(梅臣)은 아들과 딸을 각각 다섯 명씩 낳았으며, 그 중 메이이치(梅貽琦)는 장남이다. 1900년 11살이 된 메이이치(梅貽琦)는 경자지란을 피해 부모를 따라 보정(保定)으로 갔다. 그리고 같은 해 가을에 다시 천진으로 돌아왔다. 하지만 집은 모두 도둑맞았으며 아버지는 실직자로 전락해 가족 전체의 생활이 아주 어려워졌다. 1904년 메이이치(梅貽琦)는 아버지의 친구를 통해 천진남개(天津南開)학당에 들어가서 공부했으며 유명한 교육자인 장보링(張伯苓)의 제자가 됐다. 학교에 있는 동안 그는 언제나 우등생이었으며 1908년 수석으로 졸업했다. 그의 이름은 남개(南開) 대학 정문의 기념비에 새겨져 있다.

1909년 여름 청 정부의 '미국 유학 사무처'는 시험을 통해 제1기 유학생을 모집했는데 메이이치(梅貽琦)는 우수한 성적으로 선발됐다. 그는 그해 10월에 미국으로 건너가 중국 역사상 첫 유학생이 되었다. 미국에 간 뒤 그는 Worseceter Poly Technic Institute에 진학해 전기학(電氣學)을 전공했다. 대학 시절 그는 아주 열심히 일했으며 근검절약하는 생활을 하면서 아낀 돈을 모아 가족에게 보내기도 했다. 1914년 여름, 그는 대학을 졸업해 학사학위를 취득했고 'SigmaXi(우수한 학생을 전문적으로 장려하는 조직)'에 의해 장학생으로 선발되었다. 미국에 있는 동안 그는 미국 유학생회 회장, Worseceter world회장, <미국유학생월간보> 총책임자 등을 맡았다. 1915년 봄 중국에 돌아온 그는 천진기독교 청년회에서 반년 동안의 헌신생활을 했고 그해 9월 모교인 청화대학의 요청에 따라 교수직을 맡게 됐다. 1921년 그는 휴가기간을 이용해 다시 미국으로 건너가 시카고대학에서 1년 동안 물리를 연구했다. 1922년 유럽대륙을 일주한 후 중국에 돌아온 그는 계속해서 청화대학교에서 교편을 잡았다.

1925년 청화학교에 대학학부가 개설됐고 메이이치(梅貽琦)는 물리학과에 '수석 교수'직을 맡았다. 다음 해 봄, 교수와 학생들의 만류에도 교무장이 사임하는 사태가 벌어졌고 이를 발단으로 '학교업무개선운동'이 일어났다. 그 결과 중 하나로 더 이상 총장 지명이 아닌 교수들의 공정한 표결을 통해 교무장 인사를 결정하게 되었다. 그해 4

월 메이이치(梅貽琦)는 제도개편 후 첫 번째 교무장이 되었다.

일하지 않는 자는 먹지도 말아야 한다. 좋은 성과를 얻기 위해서는 반드시 부지런함과 노력 등의 대가를 치러야 한다. 나태한 성품과 좋은 결과는 아무런 관련도 없다. 지혜를 모으고 두 손으로 열심히 일해야만 물질적으로도 풍요로워질 수 있다. 어떤 일이든 고생을 통해서만 비로소 훌륭한 성과를 거둘 수 있다. 고생하지 않고 땀 흘리지 않으면 행복도 기쁨도 기대할 수 없다.

나태에 빠져 사지를 꼼짝도 하지 않는 사람에게, 진정한 행복은 절대로 찾아오지 않는다. 행복은 열심히 부지런히 일하는 사람의 땀방울 속에 있다. 열심히 일해야만 진정한 행복과 기쁨을 느낄 수 있다. 누구든 열심히 노력하고 일을 하기 위해서는 반드시 체력과 정력을 소비해야 한다. 열심히 일하다보면 정말 지치고 힘들 때도 있다. 하지만 이것은 나태에서 오는 공허함, 실망감, 무기력감과 전혀 다르다. 한 현자가 다음과 같이 말했다. "노동은 심신의 병을 고칠 수 있는 가장 좋은 약이다. 할 일없이 빈둥거리며 공허함과 무료함에 시달리는 것보다 더 무서운 것은 없다. 한 사람의 몸과 마음은 맷돌과 같다. 보리를 넣으면 보리 가루가 나오지만 보리를 넣지 않으면 맷돌이 평소처럼 돌아가더라도 보리 가루는 절대로 나오지 않는다." 오직 열심히 일하고 땀 흘리는 자만이 성과를 거둘 수 있다는 뜻이다.

선충원(沈從文)이 오랜 시간 동안 힘든 문학창작 작업을 한 적이 있었다. 그는 그때를 회상하면서 이렇게 말했다. "힘들지만 그 일을 통해서 저는 규칙적으로 생활하고 정신을 집중해 최선을 다하는 좋은 습관을 기르게 되었습니다.

덕분에 저는 무엇보다도 바꿀 수 없는 소중한 것을 얻었습니다."

열심히 노력하고 일하는 습관을 가진 사람들은 결코 한가로운 시간을 방치해 두지 않는다. 그들은 나태함이 가져다주는 고통을 도무지 감당해 낼 수가 없다. 어쩔 수 없는 사정에 의해 자신이 해오던 일을 그만두게 되더라도 그들은 금세 또 다시 다른 일에 착수한다. 열심히 일하는 사람들은 언제나 새로운 환경에 빠르게 적응하며 그 속에서 스스로의 힘으로 생활의 행복과 기쁨을 창조해 낸다.

젊은이들이여! 성공의 행복을 누리고 싶은가! 근면한 습관을 길러 최선을 다해 노력하고 일하고 땀 흘려라! 오직 이렇게 할 때만이 수확의 기쁨을 맛볼 수 있다.

심플 철학 14

차분히 생각하고 의연하게 행동하라

제목을 한 번 보라. 무슨 생각이 드는가? 평소 심신이 쉽게 지치고 피로한 이유는 업무나 학업 때문이 아니라 괜한 걱정과 고민, 답답함 등에 의한 것이다.

사람이 자제력을 상실하는 이유는 무엇일까? 이에 관해 정확한 이유를 아는 사람은 없다. 의학 전문가와 심리학자들은 그 주된 이유가 바로 침착성의 결여와 걱정근심 때문이라고 말한다. 항상 초조해하고 불안해하는 사람은 대부분 현실 세계에 적응하지 못하고 자신과 주위와의 관계를 모두 차단해 버린다. 그런 후 자신만의 세계에 틀어박혀 초조함과 불안함을 삭힌다. 큰 일을 하고자 한다면 초조함을 극복해야 한다.

침착하고 의연한 사람은 결코 기회를 놓치지 않는다. 언제나 기선을 제압하고 기회를 포착한 후 최선을 다한다. 그들은 시종일관 냉정함과 침착함을 유지한다.

중국은 현재 개혁개방의 물결이 한창이다. 새로운 문물들이 수없이 밀려들어오고 있다. 결과적으로 사람들은 세상에 펼쳐지는 화려한 유혹 때문에 점점 초조해진다. 언제나 그러하듯이 조급해 할수록 성공의 가능성은 더욱 줄어든다. 조급함은 사람의 정신을 흐리게 만들기 때문이다. 사람들은 극한 상황에 처했을 때 냉정함을 잃는다. 따라서 올바른 판단을 내리고 대책을 세우는 것이 불가능해진다. 잘 해야 한다는 마음에 조급해하지만 그럴수록 정반대의 결과를 초래할 뿐이다.

자신의 능력을 벗어난 목표를 맹목적으로 쫓는 오류를 범하지 않기 위해서는 먼저 자신을 정확히 인식해야 한다. 이렇게 했을 때 비로소 자신의 능력에 맞는 일을 성실하게 해 낼 수 있다. 목표를 정했으면 절대 성급하게 행동하지 마라. 목표를 향해 차근차근 한 발씩 전진해야 한다. "성질이 급한 사람은 뜨거운 두부를 먹지 못한다."라는 속담도 있잖은가. 초조한 마음을 가라앉히고 이를 성공에 대한 갈망으로 바꿀 수 있다

면 초조함도 도움이 된다. 이를 수단으로 삼아 성공을 이끌어 낼 수도 있다.

초조한 마음을 제압하라. 그러면 고생도 성공을 위한 가치 있는 노력이 된다. 게다가 인내심과 의지를 발휘해 한 걸음씩 전진할 수 있다. 또한 많은 유혹에 휩싸여도 방향을 잃지 않고 올바르게 합리적인 계획을 세우고 달성함으로써 최종목표에 도달할 수 있다.

리자청(李嘉誠)은 모두가 알고 있는 대표적인 성공인사다. 침착함의 대명사인 그에 대해서는 어떠한 초조함도 찾아 볼 수 없다. 그는 11살 때 홍콩에 왔다. 14살 되던 해 아버지가 세상을 떠났고 그는 학교를 그만둔 뒤 여러 가지 잡일을 시작했다. 그 후 그의 외삼촌이 운영하는 시계회사에서 일하라고 권했지만 그는 스스로의 힘으로 일을 찾기로 결심했다.

어렸을 때부터 그는 다른 사람의 도움을 쉽게 받는 것보다 가능한 한 자신의 힘으로 문제를 해결하고자 했다. 그의 이러한 자세가 강한 자립성과 자신감을 잘 나타내고 있다. 이는 나중에 그가 초조함과 흔들림 없이 항상 침착하게 앞으로 정진하는 인물로 성장하는 데 가장 중요한 기초가 되었다.

그는 먼저 은행에서 기회를 찾고자 했다. 왜냐하면 은행에는 반드시 돈이 있다고 생각했기 때문이다. 은행은 말 그대로 돈이 오가는 곳이기 때문에 절대로 도산하지 않으리라 생각했다. 하지만 은행에 대한 꿈은 성공을 거두지 못했고 그는 한 찻집의 접대원이 되었다. 찻집 접대원 시절 그는 큰 뜻을 품고 한 걸음 한 걸음 목표를 향해 나아갔다. 그는 상대방의 말과 안색을 살피 상대의 마음을 헤아리는 능력과 함께 기회가 포착되면 바로 행동하는 습관을 기르기로 결심했다. 언제 어디서나 손님들의 고향, 나이, 직업, 재산, 성격을 추측했으며 기회가 되면 이를 직접 확인했다. 또한 소비심리를 이용해 고객이 스스로 지갑을 열도록 했다.

그런 와중에 그는 다른 사람에게서 책을 얻어 공부를 했으며 다 본 책은 다시 내다 팔았다. 이러한 방법으로 그는 돈 한 푼 들이지 않고서 수많은 지식을 얻을 수 있다.

얼마 지난 뒤 더 이상 찻집에서 배울게 없다고 생각한 그는 외삼촌 시계회사의 견

습생으로 들어갔다. 그는 아주 빠른 속도로 시계의 조립, 수리와 관련된 기술을 습득했다. 그 후 그는 외삼촌에게 최대한 빨리 중저가 시계시장을 공략하도록 건의했고 그 결과 대 성공을 거두었다. 홍콩에서 중저가 시계에 대한 수요는 확실히 컸다.

1946년, 17살 되던 해 그는 외삼촌의 회사를 떠나 자신의 사업을 시작했다. 하지만 그는 거듭 실패했다. 그때마다 그는 전혀 초조해하거나 조급해 하지 않았고 차근차근 앞으로 나아갔다. 1950년 여름, 겨우 22살인 그는 장강(長江) 플라스틱공장을 세웠다.

이 공장을 세운 것 역시 그의 침착하고 냉정한 사고와 관찰의 결과였다. 그는 시장을 조사한 결과, 앞으로 전 세계에 한 차례의 플라스틱 혁명이 일어날 것임을 예측했다. 당시 홍콩의 플라스틱 시장은 말 그대로 공백상태였다. 절호의 찬스였다. 이는 그에게 시대의 흐름과 주변의 상황에 대한 정확한 판단력이 있음을 말해 준다. 그리고 그의 이러한 판단력은 바로 그의 침착함에서 오는 것이다. 어려움 속에서도 초조해 하지 않는 침착함을 지닌 리자청(李嘉誠)은 뛰어난 판단력과 기회포착능력을 갖췄다.

공장을 경영한 지 7년 쯤 되던 해 리자청(李嘉誠)은 세계 시장으로 눈을 돌렸다. 그는 전 세계 플라스틱 업계의 상황을 살피기 시작했다. 하루는 <플라스틱(Plastic)> 이라는 영문 잡지를 보다가 한 짧은 기사에 주목했다. 한 이탈리아 회사가 이미 플라스틱 꽃 제작에 성공했으며 곧 생산을 시작해 유럽과 미국 시장을 공략할 계획이라고 했다. 그는 이 기사를 본 후 다음과 같이 생각했다. “장식용 화초는 미국과 유럽 가정에서 큰 인기야. 하지만 여성들 대부분은 바쁘게 직장생활을 하고 있기 때문에 화초를 가꿀 시간이 없지. 그래! 플라스틱 꽃꽂이가 이런 문제를 해결해 줄 거야.” 그는 기사를 분석한 결과, 플라스틱 시장이 앞으로 크게 발전할 것이라고 판단했다. 시장을 빼앗기면 기회는 없다고 여긴 그는 자신이 먼저 이 시장을 공략하기로 결심했다. 이리하여 리자청(李嘉誠)은 최단기간 내에 비자를 받아 이탈리아로 건너갔으며 현지에서 플라스틱 꽃 생산기술을 참관하고 판매전망도 조사했다.

바로 이러한 침착함에서 오는 냉철한 판단력으로 그는 성공가도를 달리기 시작했다.

리자청(李嘉誠)이 전력을 다해서 유럽과 미국 시장을 개척하고 있을 때 아주 중대

한 기회가 찾아왔다. 한 유럽의 도매상이 리자청(李嘉誠) 회사의 상품샘플을 보고서 그에게 연락을 해왔다. 이 도매상은 리자청(李嘉誠) 회사의 상품가격이 유럽에서 생산하는 상품가격보다 낮은 점을 보고 그를 찾은 것이다. 하지만 도매상은 그의 회사가 국유기업이 아닌 민영기업이라는 사실을 알게 되었다. 따라서 도매상은 리자청에게 한 가지 조건을 제시했다. 그와 협력은 하되 사업상 안전을 위해 자금력이 건실한 회사나 개인이 담보를 세우도록 요구한 것이다. 리자청(李嘉誠)은 이 유럽 도매상의 판매네트워크가 유럽전역을 장악하고 있다는 것을 확인하고 그들과 손을 잡는다면 반드시 큰 이익을 볼 수 있다고 판단했다. 하지만 그는 담보를 제공할 회사나 개인을 찾지 못했다.

리자청(李嘉誠)은 어떻게 해서든 이 성공기회를 따내야만 한다고 생각했다. 원래 유럽 도매상은 단 한 가지 상품 밖에 주문하지 않았다. 하지만 그는 설계사와 함께 밤을 새워서 아홉 가지 종류의 제품을 만들었으며 매 종류마다 세 가지 샘플을 준비했다. 다음 날 그는 준비한 모든 제품을 가지고 유럽 도매상을 찾아갔다. 유럽 도매상은 한숨도 자지 못해 충혈된 리자청(李嘉誠)의 눈을 보고서 감탄의 미소를 지으며 거래를 흔쾌히 승낙했다. 이렇게 해서 리자청(李嘉誠)은 담보를 세우지 않고서도 구입판매 계약을 맺었다. 또한 계약의 내용에 따라 지불된 선금을 이용해 장강(長江)회사의 공장 시설 확충을 위한 자금 문제도 해결할 수 있었다.

장강(長江)회사는 빠른 시일 내에 대부분의 유럽 시장을 확보했다. 1958년 장강(長江)회사의 영업실적은 이미 약 1000 만 홍콩달러에 달했으며 순이익은 약 100만 홍콩달러에 달했다. 장강(長江)회사는 플라스틱 난조를 통해 급부상했고 리자청(李嘉誠)은 세계 ‘플라스틱 꽃의 왕’이 됐다.

언제나 침착성을 잃지 않는 사람들에게는 다음과 같은 철학이 있다. 그들은 한 가지 일에 매달리면 마지막 남은 1분까지도 결코 포기하지 않는다.

성공하기를 원하는가? 분명히 기억해 두라. 서두를 수는 있다. 하지만 절대로 조급해 하고 초조해 하지 마라. 성공의 길은 기나긴 어려움과 고생의 연속이다. 안정적으로 한 걸음씩 전진해 나갈 때 비로소 마지막에 성공을 얻을 수 있다. 일단 초조해하기 시작하면 아무리 몸부림쳐도 결국 도중에 지쳐 쓰러져 버리고 만다.

초조함을 극복하고 침착함을 유지함으로써 얻을 수 있는 이점은 무엇일까?

첫째, 성공을 위한 진정한 노력을 할 수 있다.

둘째, 인내심과 의지를 발휘해 한 걸음씩 전진할 수 있다.

셋째, 수많은 유혹에 흔들리지 않고 올바르게 합리적인 계획을 세워 달성해 나감으로써 최종목표에 도달할 수 있다.

그렇다면 초조함을 극복하기 위해 어떻게 해야 할까? 여기 세 가지 방법이 나와 있다.

1. 자신의 개성을 함부로 내세우지 마라

젊은 사람들은 모두 개성을 아주 중요시한다. 어떻게 자신의 개성을 드러내는가가 바로 젊은이들의 주된 화제다. 도서, 잡지, TV 등 많은 매체들 역시 개성의 중요성을 강조한다.

과학자든 예술가든 군인이든 모든 유명 인사들은 저마다 특이한 개성을 보유하고 있다. 아인슈타인(Einstein)은 일상 속에서 사소한 일들을 전혀 신경 쓰지 않았고 패튼(Patton) 장군의 성격은 아주 거칠고 난폭했으며 반 고흐(van Gogh)는 이성이 아닌 광기어린 망상 속의 삶을 살았다. 이러한 괴팍한 행동은 그들이 성공을 거둔 유명인사이기 때문에 사회의 관심을 받고 널리 알려졌을 뿐이다. 그러나 일부에서는 이러한 괴팍한 행동이야말로 유명 인사와 천재의 상징이며 성공의 비결이라고 생각한다. 사실 조금만 자세히 생각해 보면 이것이 얼마나 황당무계한 생각인지 쉽게 알 수 있다. 유명 인사들의 개성이 특이한 것은 사실이다. 하지만 그들의 이러한 개성은 보통 창의적인 재능 속에서 표현된다. 이러한 개성은 그들의 성공과 재능이 있었기 때문에 비로소 사회의 긍정적인 평가를 받을 수 있었다.

젊은이들은 왜 그렇게 자신의 개성을 강조하고 드러내려고 하는가? 자신의 개성을 드러내고자 하는 경향은 일종의 습관이며, 자신이 하고 싶은 대로 하고자 하는 심리에

의한 것이다. 젊은이들의 정서는 그 어느 때보다 복잡하며 젊은이들은 자신들의 그러한 정서를 발산하고 싶어 한다. 그들은 복잡한 틀에 자신의 행동이 속박되는 것을 원치 않는다. 그렇기 때문에 모든 젊은이들이 자신의 개성을 드러내고 싶어 한다.

당연히 개성을 억압하는 것보다 마음껏 드러내는 편이 훨씬 더 자연스럽다. 그러나 만약 개성을 드러내고자 하는 것이 그저 방종과 나쁜 습관에 의한 것이라면 이는 인생에 아무런 도움도 되지 않는다. "남이 뭐라고 하던 자신의 길을 가라." 이는 젊은이들이 인용하기 좋아하는 단테의 말이다. 하지만 사회생활을 하면서 정말로 단테의 말처럼 주변 사람들을 전혀 신경 쓰지 않고 100% 자신의 뜻대로만 행동할 수 있겠는가? 교통규칙을 지키지 않고 자기 마음대로 운전을 한다면 벌금을 내거나 처벌을 받는다. 만약 안전을 신경 쓰지 않고 무심코 길을 간다면 다른 사람과 부딪칠 수도 있고 교통사고를 당할 수도 있다. 그러므로 "남이 뭐라고 하던 자신의 길을 가라."와 같은 태도는 현실생활 속에서 거의 통하지 않는다. 사회는 무수한 개체로 이루어진 하나의 거대 집단이다. 모든 사람들의 생존공간은 결코 크지 않다. 그렇기 때문에 몸을 좀 풀기위해 기지개를 펼 때는 반드시 다른 사람에게 부딪치지 않도록 조심해야 한다. 자신의 개성을 드러낼 때는 반드시 먼저 자신이 발산하고자 하는 것이 무엇인지 다른 사람이 받아들일 수 있을지 여부를 생각하라. 만약 이를 전혀 신경 쓰지 않은 채 마음대로 행동한다면 이는 자신에게 커다란 결점이 된다. 이러한 습관은 되도록 억제하고 가능한 한 완전히 제거하는 편이 좋다.

자신의 개성을 드러낸다는 그럴듯한 핑계로 자신의 나쁜 습관을 서슴없이 행해서는 안 된다. 이점에 주의하라. 사람들은 사회에서 필요로 하는 여러 가지 가치를 만들어낸다. 사회의 관심사는 사람들이 누가 어떤 개성을 가졌는가가 아니라 어떤 일을 할 수 있고 얼마나 더 좋은 가치를 창출해 낼 수 있는가이다. 고가의 가치를 창출하는 사람은 사회에서 환영받는다. 그러지 못했을 때 사회에서 얻을 수 있는 것은 냉대뿐이다. 개성도 마찬가지다. 한 사람의 개성이 가치창조에 도움이 될 경우 즉, 생산가치가 있는 개성일 경우 그 사람의 개성은 사회에 받아들여진다.

패튼(Patton)장군은 성격이 아주 거칠고 난폭했으나 주위사람들에게 존경을 받았다. 그 이유는 무엇일까? 바로 그가 백전백승의 명장이었기 때문이다. 그렇지 않았다면 그는 자신의 난폭한 성격 때문에 사회에서 배척당해 버리고 말았을 것이다.

천징륜(陳景潤)은 정상적인 사람처럼 일할 수 있는 능력이 없지만 사회에서 인정을 받았다. 그가 수많은 유혹을 뿌리치고 자신의 모든 노력을 수학연구에 쏟아 부어 대수학자가 되었기 때문이다. 사회에서 필요로 하는 것은 생산적인 개성이다. 따라서 개인의 개성은 창조적인 재능, 능력과 어우러져 나타날 때만이 비로소 사회에 받아들여지고 인정받는다. 그렇지 않을 경우 그 개성은 그저 일종의 좋지 못한 습관이나 성향에 불과하며 대개 그 결과도 좋지 못하다.

사회에서 성공한 사람들을 잘 살펴보면 각자 자신의 분야에서는 아주 두드러진 개성을 보이지만 일상생활 속에서는 자신의 개성을 적절하게 조절하거나 자제한다는 공통점을 발견할 수 있다.

집단의 일체화를 강조하는 중국사회에서 개인의 개성을 지나치게 강조하는 행위는 본인에게 결코 도움이 되지 않는다. 일상생활 속에서 우리는 자신의 개성을 자제하고 좀 더 이성적으로 주변사람들과 조화를 이룰 필요가 있다. 그렇다면 자신의 개성을 발산해서는 안 되는가? 천만에, 전혀 그렇지 않다. 재능을 통해 자신의 개성을 마음껏 드러낼 수 있다. 이는 가장 성숙하고도 현명한 방법이다.

2. 탐욕을 버려라

욕망과 운명의 관계는 아주 밀접하다. 왜냐하면 사람들은 욕망으로 긍정적 영향과 부정적 영향 모두를 얻으며, 긍정적인 영향과 부정적인 영향이 서로 차지하는 비중에 따라 운명의 방향도 달라지기 때문이다.

적당한 진취적 욕망은 사람들의 적극성을 높여주고 더욱더 큰 성공을 향해 한 걸음씩 나아갈 수 있도록 해준다. 반면 불법적이고 정당하지 못한 수단으로 욕망을 채우는 사람은 타락과 사악의 길로 빠져들며 심지어는 범죄자로 전락하거나 생명을 잃을 수도 있다. 성공한 삶에서 범죄의 길로 들어선 사람들의 인생을 살펴보자. 그들은 치열한 삶을 살아가는 과정에서 욕망이 지나친 나머지 되돌아올 수 없는 길로 들어선다.

원래 모든 욕망은 정당하고 진취적이다. 욕망은 성공을 향해 나아갈 수 있는 추진력으로도 작용한다. 하지만 성공을 거둔 뒤 지위와 주위 환경의 변화에 따라 사람들은

더욱더 높은 관직, 많은 재산, 더 큰 명성, 아름다운 배우자를 원하게 되며 공통적으로 부귀영화를 누림으로써 물질에 대한 욕망을 충족시키고자 한다.

더욱더 많은 이익을 얻고자 하는 것은 모든 사람의 공통된 심리다. 다른 사람이 돈을 많이 벌었을 때 자신도 부자가 되고 싶다고 생각하는 것 또한 정상이다. 재산에 대한 욕심이 무조건 나쁜 것만은 아니다. 자신의 노력과 지혜를 통해서 정당하게 재산을 모은다면 이는 자신의 욕망을 정상적으로 실현한 것이다. 다만 욕망을 자제하지 못하고 타락의 길로 치닫는다면 이는 경계하고 두려워해야 한다. 일단 사람이 재물에 눈이 멀게 되면 더욱더 많은 재물을 얻기 위해 수단과 방법을 가리지 않는다. 이러한 탐욕은 사람에게서 심신의 건강과 명성 등 모든 것을 빼앗아간다. 결국 자신의 욕망에 의해 스스로 파괴되는 결과를 초래한다.

양 씨는 원래 국가항공사의 직원이었다. 그는 자신의 노력과 재능을 바탕으로 차근 차근 승진을 거듭한 결과, 국가항공사 재무처 자본 제2과 부과장의 자리에까지 올랐다. 그야말로 인생의 성공이자 쾌거가 아닐 수 없었다. 하지만 그는 부과장직위에 오른 뒤 업무를 소홀히 한 채 금전의 유혹에 빠져버렸다. 임기동안 그는 부당한 방법으로 총 2500 만여 위안의 재산을 축적했다. 양 씨는 평생을 채울 수 없는 욕망 속에서 허덕이다가 결국 파멸의 길로 들어서고 말았다.

탐욕은 에덴동산에서 마귀 사탄이 둔갑해 아담과 하와에게 선악과를 따먹도록 유혹한 독사와 같다. 탐욕은 만 악의 근원이다. 일부 다른 죄와 욕망은 모두 탐욕에서 파생된 구더기다. 탐욕의 주요 목표는 금전이며 최종목표는 색욕을 포함한 방만한 향락이며 최종결과는 깊은 죄악의 늪으로 떨어지는 것이다.

위의 내용을 통해서 알 수 있듯이 욕망에는 선과 악이 공존하며 순간의 선택으로 전혀 다른 결과를 얻을 수 있다. 인간의 욕망은 그 변화가 너무나 심해 올바른 방향으로 일관되게 유지해 나가기가 어렵다. 그렇기 때문에 아무리 올바른 욕망이라고 해도 때에 따라서 자제가 필요하다. 밥을 지을 때 불이 너무 세면 새카맣게 태워버리듯이 말이다.

3. 조급함과 초조함을 제압하라

사람이라면 누구나 항상 고민을 안고 산다. 고민에 기본이 상쾌하지 못하고 마음이 답답해지는 것은 모든 사람이 흔히 느끼는 감정이다. 하지만 과거의 '번뇌'와 현대에 일컬어지는 '번뇌'의 의미는 다르다. 과거에는 '번뇌'를 느낄 때 친구에게 자신의 고충을 털어놓음으로써 답답함을 해소했다. 또는 마음의 답답함을 두통과 같은 신체상의 문제로 여기고 약을 먹어 위안을 얻기도 했다. 하지만 오늘 날 사람들은 고민과 답답함의 정도를 넘어서 불안함과 조급함마저 느끼고 있다. 현대인들은 '번뇌'를 일종의 완전히 제거해야 할 좋지 못한 정서라고 여기기보다는 이를 어쩔 수 없는 상황으로 받아들인다. 예전 사람들은 고민을 할 때면 다른 사람을 피해 자신만의 울타리 속으로 들어가 자기 자신과 대화를 나눴다. 하지만 현대인들은 이와 반대로 자신이 좋아하는 스타일의 옷을 입고 유행가를 부르는 등 과감하게 답답함을 발산해낸다. '날 내버려 뒤!' 라는 말은 그저 빈말에 불과하다. 오히려 다른 사람들이 접근을 꺼려한다.

오늘 날 번뇌의 가장 큰 특징은 바로 조급함이다. 이는 높은 추구욕과 그 욕구가 만족되지 못해 답답함이 생겨나는 불안정한 정서다. 이는 기회와 도전이 충만한 변혁시대의 필연적 산물이다.

개혁개방의 큰 흐름 속에서 우리는 날로 새롭게 변화가는 복잡한 현대사회에 직면해 있다. 폐쇄적이고 보수적인 전통사회와 비교했을 때 이러한 현대사회는 아주 화려하며 개인의 발전 기회와 가능성도 충분하다. 이 때문에 사람들의 성공욕은 더욱더 커지고 있다. 하지만 기회와 자유가 결코 성공을 의미하는 것은 아니다. 사실 모든 기회는 일종의 도전과 같다. 한 가지 기회를 선택하기 위해서는 동시에 다른 기회를 포기해야만 한다. 사회가 개인의 발전을 위한 여러 가지 가능성을 제공하고 있지만 개개인이 이를 받아들일 수 있는 데는 한계가 있다. 때문에 상황을 올바르게 판단하고 자신에게 맞는 기회를 포착해야 한다. 하지만 많은 사람들이 이점을 제대로 알지 못하고 있다. 모든 기회를 다 잡으려고 욕심만 부릴 뿐 어떤 기회에 대해서도 제대로 준비하지 않는다. 그저 좋은 결과를 얻기만을 바랄 뿐이다.

더욱더 안타까운 점은 이와 같은 사람들이 좌절을 겪은 뒤에도 결코 자신의 과오를 반성하거나 교훈을 얻지 못하며 여전히 자신의 부족함을 채우려 하지 않는다는 사실이다. 이들은 욕망과 무기력함 사이의 딜레마에서 헤어나지 못한 채 몸부림치거나 자신의 운명과 사회를 탓한다. 심지어 시기질투와 분노의 맘으로 사회를 증오하고 남을

해치려고까지 한다.

물론 오늘 날의 사람들이 모두 이와 같지는 않다. 혹자는 위와 같은 현상이 현대문명이 낳은 일종의 병이라고 말한다. 즉, 서정적이며 낭만적인 마음과 생각이 무정하게 변해버린 현실에 의해 산산조각이 난 후 생겨나는 사회에 대한 증오심리라고 말하고 있다. 한 가지 흥미로운 점은 어쩌면 이처럼 정신적인 세계를 추구하는 사람들과 그저 요행만을 바라는 사람들이 동일한 좌절을 겪었기 때문에 양자 사이에 쉽게 공감대가 형성되어 현재사회의 양상을 이루고 있는지도 모른다는 사실이다.

마음이 불안하고 조급하면 어떤 일도 순조롭게 진행되지 않는 법이다. 초조함을 없애기 위해서 우리는 좀 더 인내하고 자중해야 하며 동시에 자신을 올바르게 인식해야 한다. 냉정하게 기회를 포착해 긴 안목으로 자신에 맞는 목표와 방향을 선택해야 한다. 그렇게 하면 우리는 멋진 삶을 살 수 있다.

심 플 철 학 15

관용은 대인관계의 가장 고상한 비상구다

질투는 수많은 악 중에서 가장 큰 악이다. 질투를 제압하지 못하면 본인뿐만 아니라 질투를 당하는 상대도 큰 해를 입을 수 있다.

당신의 친구가 하버드 장학생으로 입학해 곧 출국한다고 가정해보자. 당신은 아마 겉으로는 "야! 정말 대단하다!"라고 말하겠지만 속으로는 "멍청한 놈 타고난 운은 좋아가지고……."라고 중얼거리며 속상해 할 것이 틀림없다. 외국인과 결혼한 같은 부서의 여직원이 남편을 따라 외국으로 건너가 생활할 예정이라고 하자. 말로는 진심으로 그녀를 축복해주지만 돌아서서는 "그 �청한 외국인은 그 여자 어디가 예쁘다고……."라고 말하며 일을 삐죽 내밀 것이다. 어느 날 같은 직장에서 근무했던 평범한 동료가 사업에 뛰어들어 지 몇 년 만에 엄청난 재산을 모았다는 소식을 들었다고 치자. 당신은 처음에 아주 기뻐하는 반응을 보이겠지만 바로 다음과 같은 말을 던질 것이다. "분명히 뭔가 있어. 정직하게 벌어들인 돈은 아닐 거야." 함께 입사했던 동료가 지금은 처장이

됐다고 하자. 그는 매번 당신을 볼 때마다 아주 친절하게 인사를 한다. 당신 역시 반가운 태도로 아주 의연하게 인사를 받지만 마음으로는 여전히 "처장이면 다야! 잘 난 체하는 꼬락서니 하고는……."이라며 씩씩해 할 것이다.

위와 같은 상황일 때 당신은 어떤 반응을 보이는가? 만약 후자와 같다면 당신은 지금 질투를 하고 있는 것이다. 유명한 시인인 아이칭(艾青)은 질투는 '심령의 종양'이라고 말했다. 그리스의 안테스 데넬(Antas Denel)은 <단편>에서 "질투의 마음이 드는 순간 이를 경계하지 않고 과감하게 없애버리지 않으면 질투심에 불타오르는 당신은 마치 부식 철처럼 스스로 자신을 부식시켜버리고 말 것이다."고 말했다.

질투는 사람에게 잔존하는 동물적인 일면이다. 따라서 이러한 단점은 모두에게 어느 정도씩 존재한다. 연구자들의 말에 따르면 많은 동물한테서도 질투의 본능이 나타난다고 한다. 늑대는 자신보다 더 많은 먹잇감을 사냥한 다른 늑대를 물어 죽인다. 중국 서커스단의 야수 조련사인 샤쓰화(夏世华)의 말에 따르면 조련사가 다른 한 개를 더욱더 관심가지고 돌봐주자 다른 한 마리의 개가 그 개를 물어 죽였다고 한다. 우리는 일찍이 인간으로 진화했지만 질투라는 동물성은 여전히 대물림되고 있는 듯하다. 어릴 때를 생각해보라. 부모님이 동생이나 언니를 편애한다고 마음 상한 적은 없었는가? 형이 자기보다 케이크 한 조각을 더 먹거나 새로 산 옷을 입었다고 울고불고 난리친 적은 없었는가?

비록 질투는 모든 사람에게 존재하는 타고난 결함이지만 그 위험성을 무시해서는 안 된다. 맘속의 질투가 아직 작은 종양일 때 빨리 제거해 악성 종양으로 발전하는 것을 막아야 한다.

한 일본학자는 《질투의 심리》에서 "질투라고 하는 것은 타인이 자신보다 더 우위에 위치했을 때 또는 자신이 소중해 하는 물건을 남에게 빼앗겼을 때 느끼는 감정이다."라고 말했다. 그는 또 이렇게 덧붙였다. "이러한 감정은 다른 사람을 우월한 지위에서 끌어내리고 싶어 하거나 다른 사람이 우월한 상황을 뒤집어엎고자 하는 증오 섞인 감정이다." 이러한 격분의 감정이 반드시 곧바로 길으로 나타나지는 않는다. 또한 드러난다 해도 병산의 일각이다. 질투는 마음속에 숨어 있다가 일정한 시간이 흐르면 아주 무서운 형태로 폭발한다.

질투는 소극적이고 건전하지 못한 병적인 심리상태다. 따라서 그 위험성을 과소평가해서는 안 된다. 사람들은 질투를 마음속에 품으면서 정신적으로 고통을 받는다. 또한 내분비불규칙, 위기능비정상, 정신쇠약, 요통, 두통 등 신체적으로도 고통에 시달린다. 단테(Dante)는 질투는 그저 불난 집에 부채질 하듯이 당신의 한숨만 늘게 할 것이라고 말했다. 미국의 극작가 아서(Arthur)는 질투하는 사람은 다른 사람을 짜증나게 하고 자신을 고통스럽게 한다고 말했다. 《삼국지》에서 동오(東吳)의 대도독이었던 주유(周瑜)는 제갈공명의 재능을 질투했고 갖은 방법을 써서 제갈공명을 죽이려고 했지만 오히려 자신의 분에 못 이겨 죽고 말았다. 그는 죽을 때마져 "가!" 라고 한탄했다. 자기 자신을 괴롭히면서까지 남을 질투해야 할 필요가 있겠는가?

마음속에 쌓인 질투는 우연한 계기나 특정한 이유 때문에 아주 무서운 형태로 폭발할 수 있다. 공손자도(公孫子都)의 증상모략이 바로 그 예라고 할 수 있다. 미국 유학생인 루강(盧剛)이 자신의 미국 교사와 중국 학우들을 총으로 살해한 것 역시 강렬한 질투심에 이성을 잃었기 때문이다.

에머슨(Emerson)이 말했다. "교육을 받은 사람들은 결국에는 질투가 일종의 무지한 짓이라는 사실을 알게 된다."

사람들은 경력이나 실력이 자기보다 뛰어난 모든 사람들을 질투하는 것은 아니다. 질투의 대상은 대부분 바로 자신의 학우, 동료 또는 동년배다. 왜냐하면 그들은 모두 자신과 같은 수준을 유지해야 한다고 생각하기 때문이다. 만약 그렇지 않으면 바로 일종의 자극, 고통, 분노 등의 감정이 생겨난다. 베이컨(Bacon)이 “모르는 사람이 잘되는 것은 이해해도 주변 사람이 잘되는 것은 못 봐준다.”라고 말한 것처럼 말이다.

일본인 작가 다쿠마 다케토시(詫摩武俊)는 “질투는 좋은 친구관계를 틀어놓으며 쌍방 모두에게 상처를 입힌다. 이는 정말 어떻게 할 수 없는 감정으로 사람의 결점이자 추악한 면을 상징한다.”고 말했다.

이렇듯 질투는 피할 수 없는 감정이다. 하지만 그 폐단을 분명히 인식하고 마음을

잘 다스린다면 극복할 수 있다.

중국 명대의 문인인 진계유(陳繼儒)가 이렇게 말했다. " 배를 타고 갈 때 다른 사람의 배는 순풍 속에서 잘 나가는데 자신의 배만 역풍을 만나 앞으로 나아가지 못하면 기분이 어떨까요? 대부분의 사람들은 바로 상대를 질투합니다. 하지만 이는 스스로 걱정거리를 만드는 것이나 마찬가지입니다. 다른 사람의 배가 순풍 속에서 잘 나가는 것은 그 사람의 일이지 그것이 자신과 무슨 상관이 있습니까? 자기 자신과 다른 사람의 목표는 다릅니다. 따라서 다른 사람과 비교할 필요가 없습니다. 자신의 일만 열심히 하면 됩니다."

영국의 사상가인 베이컨(Bacon) 역시 비슷한 말을 했다. "질투는 자신과 타인을 비교하는 과정에서 생기며 비교가 없으면 질투도 없다. 질투를 없앨 수 있는 가장 좋은 방법은 바로 자신의 목적이 일의 성공과 명성에 있지 않다는 점을 분명히 해두는 것이다." 자신의 사업에 묵묵히 최선을 다하는 사람들은 다른 사람을 질투할 시간조차 없다. 순풍에 돛 단 듯 다른 사람이 승승장구하는 모습에 질투한 채 자신의 목표를 잊어서는 안 된다. 더 이상 눈에 보이는 것 때문에 방향을 잡지 못하고 뱃머리를 이리 돌렸다 저리 돌렸다 하지 마라.

질투심을 가진 사람은 언제나 일종의 '위기감'을 안고 있다. 그 '위기감'이란 '다른 사람에게 추월당해 자신이 뒤처지면 어떻게 하나'라는 두려움이다. 그래서 이들에게는 언제나 다른 사람의 단점만 보일뿐이다. 장점을 보고서도 못 본 체하거나 일부러 비방하고 헐뜯는다. 하지만 이러한 행위는 자신의 도량이 극히 좁다는 사실을 부인하려는 행동에 불과하다. 옛 성현들이 말했듯이, 넓은 마음으로 겸손한 태도를 갖추면 다른 사람의 장점에서 더 크게 배울 수 있다. 다른 사람을 질투하는 것이 아니라 겸허한 자세로 다른 사람을 본받으며 자신도 다른 사람과 함께 공을 세우고 성공을 거두기 위해 노력해야 한다.

남을 포용하는 자세는 질투를 극복하는 데 중요한 덕목이다. 타인이 성공을 거두고 행복을 얻고 승승장구한다면 진심으로 기뻐해 주어야 한다. 설사 자신이 성공하지 못하고 불행하더라도 말이다. 일본의 다쿠마 다케토시는 현대사회는 각자의 욕망이 얽히고설킨 복잡한 경쟁사회이며 이는 현대인들이 질투의 온상 속에서 살고 있음을 설

명해주고 있다고 말했다.

경쟁과 기회 그리고 변화로 가득 찬 이 시대에 우리 주변에는 성공하는 사람, 행운을 얻는 사람, 부자가 되는 사람, 기적을 창조해 내는 사람들이 항상 존재하고 있다. 그들은 당신이 처음부터 거들떠보지 않던 동료일 수도 있고 당신의 부하직원일 수도 있다. 이때 당신은 질투하지 않을 자신이 있는가? 평상심을 유지한 채 상대의 성공에 기뻐할 수 있겠는가? 이는 정말 사람들의 인격을 테스트하는 것과 같다. 만약 우리가 자신 주변의 성공한 사람 또는 행운아와 대면해 웃는 얼굴로 "정말 분한데, 하하!"라고 말할 수 있다면 이는 우리들이 질투 그리고 질투가 가져오는 절망, 실망, 적의, 증오, 부끄러움 등을 이미 극복했음을 말해준다. 이는 결코 질투가 아니라 정상적인 부러움의 표현이기 때문이다.

다음과 같은 사람들은 쉽게 질투에 사로잡힌다.

1. 별 능력도 없으면서 욕심은 아주 큰 사람
2. 자신의 진정한 재능과 노력이 아니라 인맥, 권모술수, 부당한 방법 등을 통해서 목적을 달성하려는 사람. 또한 이렇게 해서 목적을 달성한 후 별다른 공도 세우지 못하면서 자신의 지위와 명예는 어떻게든 지키려고 애쓰는 사람.
3. 속이 좁고 그저 바로 눈앞의 것밖에 보지 못하는 사람.
4. 어느 정도 능력이 있지만 다른 사람이 자신을 추월하지 않을까 두려워하는 사람.
5. 승부욕과 경쟁심이 과하며 동기가 불순하고 목적 달성을 위해 수단과 방법을 가리지 않는 사람.

위에서 이야기한 내용들을 통해서 우리는 의식을 수양해야만 질투를 제거할 수 있다는 사실을 더욱더 명확히 알 수 있다. 그렇다면 다음으로 이를 위해 필요한 구체적인 기본적 마음가짐을 알아보자.

1. 너그러운 마음으로 사람을 대하라.

보통 마음이 좁은 사람은 쉽게 질투를 느낀다. 마음을 넓히고 도량을 키워라. 그러면 세상은 아주 넓으며 뛰는 사람 위에 나는 사람이 있다는 사실을 알 수 있다. 또한 자신이 모든 상대를 이길 수 없다는 사실을 명심할 수 있다. 우위를 선점하고 우세한 상황에 위치하는 것은 일시적이고 상대적인 것이다. 따라서 다른 사람이 자신을 추월하는 것은 아주 정상적인 현상이다. 만약 이러한 넓은 도량을 지닐 수 있다면 자신이 우위를 차지했다고 해서 우쭐대며 뽐내지 않고 또한 자신이 열세에 처해있다고 해서 낙담하고 실망하지 않는다. 넓은 마음은 대인관계 속에서 다른 사람을 너그럽게 대하는 모습으로 표출된다. 만약 한 사람이 너그럽고 후한 자세로 남을 대하고 일을 처리한다면 그는 남을 잘 포용할 줄 아는 사람이다. 자신을 추월한 사람과 잘 지내야만 진정으로 남을 포용할 줄 아는 사람이라고 할 수 있다. 이러한 사람은 수치심을 두려워한 나머지 작은 일에 잘잘못을 따지는 행동을 하지 않는다. 사리사욕 없이 솔직하고 성실하게 일을 처리 해야만 자신의 심령을 정화하고 하늘과 땅처럼 넓은 마음을 가질 수 있으며 마음이 질투에 얼룩져 병드는 것을 막을 수 있다.

《상서(尙書).진서(秦誓)》에서는 다음과 같이 전하고 있다. "만약 비록 별다른 재능은 없어도 마음이 넓은 사람이 있다면 타인의 재능이 마치 자신의 것처럼 생각되고 다른 사람의 미덕을 언제라도 진심으로 애모할 수 있다. 다른 사람의 재능을 시기질투하고 다른 사람의 미덕을 배 아파하는 자는 마음이 빼뜯어진 사람이다." 이를 통해서 넓은 도량을 가진 사람은 다른 사람의 재능과 덕을 포용함으로써 질투심을 느끼지 않는다는 사실을 알 수 있다. 그리고 공정한 태도로 모든 것을 대하고 전체를 볼 줄 아는 안목을 가질 경우 질투심이 생기지 않는다는 사실도 알 수 있다. 이것이 가능할 경우 다른 사람이 성공하고 발전하면 기뻐해 주고 또 이와 동시에 자신 역시 그 속에서 보고 배울 수 있으니 어찌 질투심이 생길 수 있단 말인가?

좁고 어두운 마음을 없애고 도량을 넓혀가는 데는 서로 상관관계가 있다. 좁고 어두운 마음을 없애야 만이 비로소 넓은 도량을 지닐 수 있으며 반대로 넓은 도량을 지녔을 때 진정으로 좁고 어두운 마음을 없앨 수 있다. 이렇게 됐을 때 질투심이 생기지 않고 모든 일에 최선을 다할 수 있으며 넓은 마음을 갖출 수 있다. 20세기의 유명작가인 버트란트 러셀(Bertrand Russell)은 인류에 큰 영향을 끼친 사상가 중 한 사람으로 1950년 노벨 문학상 수상을 수상했다. 그는 자신의 저서인 《즐거운 철학》에서 질투

에 대해 이렇게 언급했다. "질투가 죄악이고 그것이 끼치는 나쁜 영향이 무섭다고 하더라도 이를 무조건 나쁘다고만 할 수 없다." 어떻게 보면 질투는 마치 영웅이 느끼는 고통과도 같다. 사람들은 질투 속에서 더 큰 발전을 위해 고민하고 결심한다. 이는 발전을 가져올 수도 있지만 사망과 파멸을 불러 올 수도 있다. 이러한 절망에서 벗어나기 위해 문명시대를 살고 있는 인류는 자신의 대뇌가 발달한 만큼 자신의 마음도 넓혀 나가야 한다. 사람은 반드시 자신을 뛰어넘을 줄 알아야 한다. 자신을 뛰어넘는 과정 속에서 자연스러움을 배워야 한다."

19세기 초 쇼팽(Chopin)은 폴란드에서 파리로 망명했다. 당시 리스트(List)는 헝가리의 유명한 피아니스트로 이름을 떨치고 있었지만 쇼팽은 여전히 보통 사람일 뿐이었다. 하지만 리스트는 쇼팽의 재능을 극찬했으며 어떻게 해야 쇼팽이 사람들로부터 재능을 인정받고 명성을 얻을 수 있을지 고민했다. 평소 그는 피아노 연주회 도중 관중들이 모든 정신을 집중해서 자신의 연주를 감상할 수 있도록 장내의 모든 불을 꺼주위를 캄캄하게 만들곤 했다. 이 점에 착안해 리스트는 한 가지 묘안을 생각해 냈다. 리스트는 피아노 앞에 앉았다. 그런 다음 불이 꺼졌을 때 쇼팽으로 하여금 건너와 자신 대신 피아노 앞에 앉아 연주를 하도록 했다. 관중들은 환상적인 피아노 연주에 완전히 압도당했다. 연주가 끝나고 불이 켜지자 사람들은 새로운 피아니스트의 탄생에 박수와 갈채로 기쁨을 표시켰으며 리스트의 탁월한 추천에 감탄을 표했다. 쇼팽을 생각하는 리스트의 순수한 마음과 타인의 재능을 시기 질투하는 사람의 좁은 마음은 하늘과 땅차이라고 할 수 있다.

2. 객관적인 눈으로 자신을 보라.

현실 생활 속에서 사람들은 자기도 모르게 질투의 심리를 일으켜 스스로 고민과 불안에 빠진다. 그러면 어떻게 해야 질투의 마음을 피하고 다스릴 수 있을까? 자기 자신을 객관적으로 인식하는 것이다. 그러면 다른 사람도 올바르게 인식할 수 있다. 자신의 능력을 정확히 인식하고 자신을 정확하게 판단할 줄 알아야 한다. 언제나 끊임없이 여러 방면에서의 수양을 높여나감과 동시에 언제 고개를 들지 모르는 질투심을 항상 주의해야 한다. 또는 주동적으로 자신의 의식과 행동을 조절해 자신의 감정을 자제해야 한다. 이를 위해서 자신의 생각과 행동을 냉정하고도 객관적으로 분석해 문제점을 찾아내야 한다. 자기 자신을 분명하게 인식하고 나면 자연스럽게 타인도 올바르게 인식할 수 있다. 차분하게 자성하고 냉정하게 타인을 평가해라. 더 높은 수준의 수양을 통

해 질투를 다스릴 수 있다.

그렇다면 어떻게 해야 질투의 맹렬한 불길을 소멸시킬 수 있을까? 사실을 인정하고 있는 그대로를 받아들여라. 그리고 자신에게 이렇게 말해라. "그의 장점을 통해서 나의 결점이 무엇이고 어떤 방면에서 더욱더 노력해야 하는지를 알 수 있다." 무조건 타인을 질투하면 당신은 아무런 도움을 얻지 못한다. 지혜롭고 부지런하게 자신의 장점을 계속해서 키우고 단점을 보완해 나가야 자신의 빛을 발할 수 있으며 성장한다.

생존의 즐거움과 가치를 아는 사람은 적어도 타인을 질투하지 않는다.

심 플 철 학 16

자신을 사랑하려고든 소인배와 상대하지 마라

증오의 불길은 자기 자신마저 태워버린다. 우리들이 비록 자신의 적을 사랑할 수는 없을지언정 적어도 자신만은 사랑해야 한다. 적에 의해서 자신의 정서, 건강 및 표정이 좌지우지 되지 않도록 해야 한다.

혹시 소인배와 같은 사람을 아주 미워하는가? 소인배와 같은 자들을 자신의 적으로 여기고 있지는 않은가? 그렇다면 이는 큰 잘못이다. '사람의 마음'이라고 하는 숲은 너무나 커서 그곳에는 온갖 종류의 '새'가 있다. 소인배에게는 의지해서도 안 되고 그의 신경을 건드려서도 안 된다! 어디를 가든 '소인배'와 같은 사람은 있다. 이들과의 관계를 잘 처리하지 못하면 큰 피해를 볼 수도 있다.

'소인배'라고 해서 그 모습이 특별한 것은 아니다. 얼굴에 '소인배'라고 쓰여 있지도 않을 뿐더러 어떤 '소인배'는 외모가 매우 뛰어나기도 하다. 화술이 뛰어나거나 내적인 매력을 갖춘 사람도 있다. 외모만 보면 대장군감인 이도 있다. 이처럼 겉으로만 봐서는 누가 '소인배'인지 알 수 없다. 하지만 행동을 통해서 상대가 '소인배'인지 아닌지를 구분해 낼 수 있다. 간단하게 말하면 '소인배'는 뒤편이가 바르지 못하고 일을 처리할 때도 정도(正導)를 가지 않는다. 그들은 목표에 도달하기 위해 온갖 사악한 수단을 동원한다. 이러한 자들의 언행에는 다음과 같은 특징이 나타난다.

1. 유언비어를 퍼뜨리고 말썽 일으키기를 좋아한다. 그들이 유언비어를 퍼뜨리고 말썽을 일으키는 것은 결코 재밌어서가 아니라 다른 목적이 있기 때문이다.
2. 이간질하기를 좋아한다. 목적을 이루기 위해 동료들 사이를 갈라놓고 불협화음을 일으켜 그 속에서 이익을 취한다.
3. 남의 비위를 잘 맞춘다. 이러한 종류의 사람들이 반드시 모두 소인배는 아니지만 그들은 대개 상사의 총애를 받으면서 다른 사람의 흉을 보고 아래 사람을 함부로 대한다.
4. 겉으로는 따르는 척하면서 속으로는 딴 맘을 품는다. 이는 겉과 속이 다른 소인배의 특징을 가장 잘 나타내고 있다.
5. 상대가 누가됐던 간에 세력이 강한 쪽의 편을 든다.
6. 자신의 발전을 위해 타인을 짓밟는다. 즉 눈 하나 깜빡거리지 않고 타인을 자기발전을 위한 희생물로 삼는다.
7. 약자를 짓밟는다. 누군가가 위협에 처하거나 쓰러지면 달려가 도움의 손길을 내미는 것이 아니라 오히려 고소해하며 짓밟아 버린다.
8. 다른 사람에게 책임을 미룬다. 자신의 실수가 분명해도 절대 인정하지 않으며 다른 사람에게 뒤집어씌운다.

사실 이외에도 '소인배'의 특징은 아주 많다. 어쨌든 이치와 의리를 모르고 인정이 없고 부도덕한 사람에게는 모두 '소인배'의 기질이 있다.

위추위(余秋雨)씨는 한 편의 산문을 통해서 '소인배'에 대해 언급한 적이 있다. 내용은 다음과 같다. "영웅이 세상을 떠나는 마지막 순간에 그들로 하여금 가장 큰 비통함을 느끼게 하는 자는 그들의 최고적수가 아니다. 마지막 숨을 거두는 순간에 영웅의

입에서 흘러나오는 한마디는 바로 '소인배'다." '소인배'는 아주 강하기 때문에 절대로 알아서는 안 된다. 소인배는 매국노가 될 수도 있고 역적이 될 수도 있다. 그들은 수많은 상황 속에서 타인의 동정을 삼으로써 도움을 유발해 낸다. 하지만 이용가치가 없으면 반대로 상대를 해치거나 무정하게 내팽개쳐 버린다. 거머리가 무서운 것은 소리 없이 접근해 피를 빨아먹기 때문이다. 소인배는 거머리보다 더 소름끼치는 존재다.

정면공격은 대처하기 쉽지만 암암리에 덮쳐오는 적의 간계는 피하기 어렵다. 소인배는 인생을 살아가면서 언제 어디서나 만날 수 있다. 그들은 구더기가 틈을 파고들어 영양분을 빨아먹듯이 자신의 이득을 챙기며 더 이상 득 볼게 없다 싶으면 슬그머니 빠져 나간다. 하지만 이들은 자신의 목적을 달성하기 전까지 상대를 감쪽같이 속인다. 상대가 눈치를 차렸을 땐 이미 소용이 없다. 이들은 이처럼 교활하고 영악하다.

이러한 '소인배'에 대처하려면 어떻게 해야 할까? 먼저 상대가 '소인배'인지 아닌지를 구별하라. 그런 다음 '소인배'의 간계를 어떻게 막을지 궁리하라. 서투른 방법을 써서는 안 된다. 자칫 잘못하면 오히려 '소인배'들로부터 더욱더 경계를 받게 되며 그렇게 되면 무슨 봉변을 당하게 될지 모른다. 말 그대로 혹 떼려다가 도리어 혹 붙이는 꼴이 될 뿐이다. 먼저 그들과 적절한 거리를 두면서 관계를 유지하되 시시각각으로 경계해야 한다. 이는 결코 그들이 두렵기 때문이 아니다. 언제나 그렇듯이 선은 결국 악을 물리치게 되어있다. 하지만 예부터 지금까지 수많은 제왕과 문무대신이 모두 소인배의 계략으로 무너졌다. 정면공격은 대처하기 쉽지만 암암리에 덮쳐오는 적의 간계는 피하기 어렵다. 링컨과 라빈의 암살사건 역시 예외가 아니었다. 특히 사람은 그 외모는 알 수 있으나 마음속은 파악할 길이 전혀 없다. 어떤 사람의 경우 몇 년을 같이 생활해도 그가 어떤 생각을 하고 있는지 알 수 없다. 그러므로 언제나 '방탄복'을 입고 있어야 한다. 다른 사람의 말을 쉽게 믿어서도 안 된다. 그래야만 피해를 막을 수 있다. 만약 당신이 정말로 소인배를 혐오한다면 자신의 삶을 그 어떤 소인배의 흔적에도 물들지 않도록 해라. 소인배의 때를 벗어버리고 다시 새사람으로 태어나는 것은 결코 쉽지 않다. 만약 누군가가 다른 사람에 의해 소인배라고 의심받는다면 그는 이미 소인배가 된 것이나 마찬가지다. 자신을 속이고 이용할지도 모르는 소인배와는 아무도 관계를 맺으려 하지 않기 때문이다. 모든 소인배들은 사람의 심리를 교활하게 이용한다. 세일즈를 예로 들어보자. 세일즈맨은 자신의 물건을 소개하고 추천해야 더 많은 고객에게 더 많은 물건을 팔 수 있다. 세일즈맨이 물건을 팔아 수익을 얻음과 동시에 자신의 상품

을 선전하기 위해서는 반드시 먼저 상대방의 구매심리를 잘 파악해야 한다. 이것이 바로 마케팅이라고 하는 전문스킬이다. 하지만 소인배의 경우는 좀 다르다. 소인배는 상대로 하여금 물건을 사지 않을 수 없도록 만들어 버린다. 이는 마케팅이라고 하는 전문스킬과는 전혀 다르다.

필자 또한 이러한 경험을 한 적이 있다. 옷을 깔끔하게 차려입은 한 남방지역에서 온 사내 녀석이 작은 안마기를 들고 문 앞에 찾아왔다. 몇 번이고 "무료로 드립니다!" 라고 외쳐대는데 모른 체하면 녀석이 또 주눅이 들지는 않을까 해서 문을 열어주었다. 사내 녀석은 먼저 제품에 대해 자세하게 설명한 후 다른 사람들에게도 홍보를 좀 해달라고 부탁했다. 사내의 진솔한 눈빛에 필자는 "그럼 한번 사용해보지."하고 대답했다. 이때 녀석의 눈이 번득이면서 본래 모습을 드러냈다. "50위안에 펜찮으시겠습니까?" 필자는 '소인배'구나라는 생각이 들과 동시에 "됐습니다."라고 말했다. 분명히 물건을 건네주기 전에는 무료라고 해놓고 어떻게 다시 돈을 달라고 할 수 있는가? 왜 신용을 지키지 않는가? 사실 이러한 판매원들은 물건을 팔기 전에 미리 몇 번이고 머릿속에서 상황을 그려본 뒤 상대로 하여금 돈을 꺼내지 않을 수 없도록 만든다. 순진한 사람들의 경우 얼마나 속아 넘어가기 쉽겠는가?

그렇다면 어떻게 해야 '소인배'에 대해 적절하게 대처할 수 있을까?

1. '소인배'를 건들지 마라.

'소인배'는 '군자'보다 민감하다는 말이 있다. '소인배'를 자극하는 말을 하지 마라. 또한 이해관계에서도 '소인배'에게 피해를 입히지 않도록 하라. '정의'를 지키려는 마음에 그들을 공격하면 자신만 손해 볼 뿐이다. 예로부터 군자는 언제나 소인배를 당해 내지 못했다. 그러니 힘 있는 자로 하여금 소인배를 손보도록 하는 편이 낫다. 소인배와 대적하지 마라. 오히려 자신이 더 큰 화를 입을 뿐이다.

2. 거리를 유지하라.

소인배와 적당한 거리를 유지하는 것이야말로 자신을 보호하는 묘약처방이다. 소인배와 너무 가까워지지 않도록 해라. 보통의 동료관계를 유지하면 된다. 하지만 반대로 전혀 거들떠보지 않는 식으로 관계를 소원하게 해서도 안 된다. 소인배가 "네가 그렇게 잘 났어?"라고 생각함과 동시에 당신에게겐 원하지 않는 일들이 일어나게 된다. 그

러므로 소인배와 적당한 거리를 유지하는 것이야말로 자신을 보호하는 가장 좋은 방법이다.

3. 말을 조심하라.

소인배가 듣는 곳에서는 필요 없는 말을 삼가라. "오늘 날씨 참 좋다." 등과 같은 말은 언제 누구 앞에서 하던 상관없다. 하지만 만약 남의 사생활을 이야기하거나 남의 흉을 보거나 혹은 자신의 불평을 늘어놓거나 하는 말은 소인배에게 당신을 괴롭히는 빌미를 제공한다. 절대로 소인배가 듣는 곳에서 쓸데없는 말은 하지마라.

4. 소인배에게서 득을 보려고 하지 마라.

절대로 소인배를 통해 득을 보겠다는 생각을 하지 마라. 소인배를 통해 뭔가 득을 본다면 그들은 반드시 대가를 요구한다. 소인배는 세력을 형성해 남의 이익을 갈취한다. 만약 이러한 소인배들의 세력에 빌붙어 이익을 볼 경우 반드시 대가를 요구받게 된다. 대가를 지불하지 않을 경우 소인배는 철거머리 같이 들러붙어 떨어지지 않는다. 벗어나려고 해도 절대로 벗어날 수 없다!

5. 소인배의 사소한 잘못을 따지고 들지 마라.

절대로 사소한 이해관계로 소인배와 다투지 마라. 소인배는 상대가 본의 아니게 잘못을 저지를 때도 인정사정없이 대응한다. 하물며 사소한 이해관계로 소인배와 다투다면 어떠하겠는가? 말할 필요도 없다. 소인배의 잘못을 따지려다가 오히려 더 큰 원수를 만들뿐이다. 이럴 때는 모르는 척 넘어가는 것이 좋다.

소인배를 확실히 파악하고 위에서 제시한 몇 가지 방법을 잘 지킨다면 소인배와의 관계 속에서 별 탈 없이 지낼 수 있을 것이다. 절대로 사소한 이해관계로 소인배와 다투지 마라.

만약 친구라 생각했던 소인배가 그 정체를 드러내고 당신에게 해를 끼쳤다면 그를 자신의 친구명단에서 제명시켜라. 하지만 절대로 복수하겠다는 생각은 하지마라. 오히려 자신이 더 큰 화를 입을 뿐이다.

심플 철학 17

성실함은 태산도 움직인다

상대의 마음을 얻고 싶다면 먼저 상대에게 믿음을 심어줘라.

관용은 세상을 살아가는 과정에서 아주 중요한 덕목이다. 적대적인 태도로 주위 사람들을 경계한다면 고립을 자초할 뿐이다. 넓은 아량으로 남을 배려하며 관용을 베풀어라. 그러면 상대는 자연스럽게 당신을 좋아하고 인정한다. 당신의 매력을 통해 더더욱 성공의 기쁨을 누리게 됨은 물론이다.

관대함으로 사람을 대하면 서로가 상대를 자연스럽게 받아들일 수 있다. 사람들은 흔히 넓은 마음을 큰 바다에 비유하곤 한다. 바다는 사방에서 흘러 들어오는 냇물 뿐만 아니라 폭풍우도 묵묵히 받아들이기 때문이다. 또한 사람들은 인내심을 얼마든지 늘어났다 줄어들었다 할 수 있는 용수철에 비유한다. 곤란에 처했을 때 도움 받기를 원한다면 평소에 사람들에게 관대함을 베풀어야 한다. 이를 위해서는 먼저 상대의 의견을 인정하는 동시에 많은 사람들과 단결해야 한다. 기쁨을 함께 나누고 고통을 분담하면서 위기를 함께 극복해 나가라. 그러면 성공하기 위한 많은 기회를 얻을 수 있다. 반대로 서로 배척하고 멀리하면 모두가 패하고 만다.

사람들은 상대의 결점을 아주 정확하게 짚어낸다. 하지만 그렇다고 해서 당신이 상대를 질책할 수 있다는 의미는 아니다. 사람들과 어울릴 때는 언제나 상대의 입장에서 이해하고 배려해주는 자세가 필요하다. 만약 상대가 곤경에 처했다면 상처받지 않도록 따뜻한 마음으로 도와주어야 한다. 일방적인 태도로 상대를 대하면 도움도 줄 수 없을뿐더러 오히려 원망만 살 뿐이다.

상대에게 무리한 요구를 하지 마라. 상대의 장점과 단점을 이해하고 받아들여야만 상대도 당신을 받아들인다. 생트집을 잡고 일방적으로 상대를 비판하는 사람은 존경을 받지 못할뿐더러, 친구도 없다. 그러므로 사람은 넓은 가슴과 큰 아량을 가져야 한다. 큰 강에 사는 물고기는 조그만 풍랑에 놀라지 않는다. 하지만 작은 개울에 사는 물고기는 조금만 이상한 낚시를 느껴도 바로 도망친다. 사람도 역시 마찬가지다. 마음이 넓고 도량이 큰 사람들은 사소한 일 때문에 불안해하지 않는다. 그들은 넓은 안목을 갖추고 있기 때문에 무슨 일을 하든 결코 당황하지 않는다.

눈앞의 작은 이익을 멀리하고 인생의 큰 목표를 주시하라. 또한 인생의 목표와 관계된 작은 것부터 하나씩 꾸준히 실천하라. 이러한 사람은 이성으로 자기를 다스릴 줄 안다. 따라서 결코 감정에 치우쳐 일을 그르치지 않는다. 설사 화가 치밀어 오른다고 해도 곧 바로 평상심을 회복한다.

완벽주의란, 자기 자신과 타인에게 무리한 요구를 하며 언제나 완벽을 추구하는 성격을 말한다. 우리는 이런 성격의 소유자를 완벽주의자라 일컫는데, 이들은 결코 만족을 느끼는 법이 없다. 또한 고집이 세고 고지식하며 융통성도 없다. 자신 또는 타인에게 무리한 요구를 하며 이를 달성하지 못하면 현실을 받아들이지 못하고 좌절한다.

한 유명한 자동차제조회사의 CEO가 바로 이러한 완벽주의자였다. 회사의 판매실적은 아주 양호한 편이었지만 CEO 자신이 제시한 기준에는 미치지 못했다. 그는 결국 그러한 현실을 받아들이지 못하고 괴로워하며 빌딩에서 뛰어내려 자살하고 말았다. 한 컴퓨터 프로그램 설계자는 프로그램을 짤 때 고시(古詩)를 지을 때처럼 모든 프로그램 소스를 일정한 글자 수로 맞춰 짜기로 했다. 당연히 이는 불가능한 일이다. 그는 머리를 싸매고 밤낮을 고민했지만 아무런 진전도 없었다. 이 얼마나 비효율적인가?

어떤 부모들은 자녀에게 하루 24시간 내내 잠자는 시간을 제외한 모든 시간을 공부하는 데 쏟도록 요구한다. 감시까지 하면서 말이다. 이럴 경우 아이들은 오히려 반감을 느끼고 반항심리가 생겨나 더더욱 공부가 하기 싫어진다. 그러므로 완벽주의자들은 목표를 달성하는 과정에서 마음의 여유를 가지고 좀 더 융통성을 발휘해야 한다.

완벽주의자들은 자신 또는 타인의 결점에 아주 민감하며 이를 받아들이려 하지 않는다. 필자는 그들에게 이러한 말을 해주고 싶다. "맑은 물에는 고기가 살지 않으며 지나치게 어진 사람에게는 친구가 없다." 어떤 사람들은 친구도 없고 반려자도 구하지 못하고 사람들과 잘 어울리지 못하며 직장도 이리저리 옮겨 다닌다. 도대체 왜 그런 것인가? 그것은 바로 아무도 자신의 상대가 될 자격이 없다고 여기기 때문이다. 이러한 완벽주의자들은 상대의 많은 장점들은 보지 못한 채 작은 결점만 들춰낸다. 어떤 사람들은 자신이 공공장소에서 말을 할 때 긴장하는 것을 결코 용서하지 않는다. 긴장할 때 나타나는 부자연스러운 표정마저 허용하지 않는다. 긴장감을 감추려고 애를 써

보지만 그럴수록 더더욱 긴장하고 만다. 또 어떤 사람들은 항상 자신이 무슨 병에 걸린 것은 아닌지 의심하며 병원에 가서 검사를 받는다. 사실 결점이 없는 사람은 없다. 사람은 누구나 상황에 따라 긴장하고 실수하기 마련이다. 이는 극히 정상적인 현상이다. 자신과 타인의 결점을 포용하라.

완벽주의자들은 자부심이 강해 보이나, 속으로는 자기를 비하한다. 자신의 단점만을 보기 때문이다. 따라서 자신감이 부족하며 자신에 만족하지 않는다. 만족을 모르기 때문에 인생을 즐기지 못하며 항상 고통에 시달린다. 이러한 사람과 함께 있는 주변사람들도 즐겁지 못하기는 마찬가지다. 남과 자신의 장점을 제대로 평가할 수 있는 능력은 아주 중요하다. 남과 자신에 대한 올바른 평가는 사람으로 하여금 목표를 향해 한 걸음씩 꾸준히 나아갈 수 있게 해준다.

완벽주의자들은 전체적인 목표를 망각한 채 눈앞에 보이는 작은 것들에만 집착한다. 작은 것을 주우려다 오히려 큰 것을 놓치기 일쑤다. 따라서 그들은 항상 일처리가 비효율적이다.

완벽주의 성격의 형성과 조기교육은 아주 밀접한 관계가 있다. 하지만 성인이 된 후에도 의식적으로 노력 한다면 이를 바로잡을 수 있다. 이를 위해선 먼저 자신과 타인을 조금은 관대하게 대하는 법을 배워야 한다. 그러면 비로소 생활 속에서 아름다움을 찾을 수 있다.

상대에게 무리한 요구를 하지마라. 상대의 장점과 단점을 이해하고 받아들여야만 상대도 당신을 받아들인다.

심플 철학 18

남을 격려하고 칭찬하라

‘그 사람은 왜 그렇게 생각하는 걸까?’, ‘왜 저런 행동을 하는 거지?’라고 생각할 때가 있는가? 거기에는 반드시 원인이 있다. 그것을 찾아냈을 때 당신은 상대의 행위를 이해하고 그 사람됨을 알 수 있다. 이를 위해선 반드시 자신의 눈높이를 상대의 눈높이

에 맞춰야 한다.

상대에게 다음과 같이 말하라. “당신이 그렇게 생각하는 게 당연해요. 제가 당신의 입장이었다면 저라도 그랬을 겁니다.” 이렇게 말하면 논쟁을 멈출 수 있을뿐더러, 상대에게서 느끼는 나쁜 감정도 없앨 수 있다. 또한 상대는 당신에게 좋은 감정을 느끼게 되어 당신이 하는 말에 귀를 기울이게 된다. 하지만 어떤 사람들은 위에서 이야기한 것과 정반대로 말한다. 남이 자신보다 뛰어나다는 사실에 배가 아파 남을 헐뜯고 깎아내림으로써 자신의 우월함을 주장하고 이를 통해 위로를 얻는다.

이 씨는 자신감 있고 긍정적인 사람이지만 직장동료들과의 관계가 좋지 못하다. 그는 이리저리 빌붙는다면 동료들을 닮았다. 하지만 정말 그럴까? 그렇지 않다. 사실 원인은 바로 자기가 제일 잘났다고 생각하는 이 씨에게 있다. 그는 매번 회의와 연말심사평가 때 쉴 새 없이 다른 사람을 비판하고 헐뜯으며 자신의 의식수준이 높고 재능이 탁월하며 업무실적이 뛰어나다고 주장했다. 그가 너무 지나치다고 생각한 동료들은 그를 상대하지 않기로 했다. 결국 그는 고립되고 말았다. 이 씨가 직장에서 사람들과 잘 지내지 못하는 이유는 바로 그가 자신을 과시하기 위해 다른 사람을 홍보고 헐뜯었기 때문이다. 이 씨와 같은 사람은 우리 사회에서 흔하게 볼 수 있다.

1. 남을 헐뜯으면서 자신을 과시하는 행위들

첫째, 사실을 날조해 상대를 헐뜯고 깎아내리며 모함하기까지 한다. 아무리 지어낸 말이라고 해도 일단 소문이 퍼지고 나면 그럴듯하게 들린다. 그러면 소문의 당사자는 이를 해명하기가 결코 쉽지 않다. 예를 들어보자. 당 씨와 이 씨는 긴급물자 조달을 위해 함께 한 지방으로 출장을 갔다. 그들이 출장지에 도착했을 땐 물건이 이미 다 팔려 버려 한 달이나 기다려야만 했다. 하지만 상사에게 이 상황을 보고할 때 이 씨는 "당 씨가 늦잠을 자는 바람에 시간을 놓쳐버렸습니다. 그날 아침에 조금만 더 일찍 왔더라면 물건을 살 수 있었는데 말이죠."라고 말했다. 이에 당황한 당 씨는 "물건은 진작 다 팔렸는데 왜 거짓말을 하십니까? 제가 좀 늦은 것하고는 아무 상관도 없습니다!"고 말했다. 이를 듣고 있던 상사는 당 씨를 나무랐다. "뭘 잘했다고 말대꾸가! 잘못을 인정하고 반성해야지. 다음부터 다시는 늦지 않도록 하라고. 알았어?" 결국 당 씨는 아무 말도 못한 채 한숨만 내쉬었다. 이런 상황에서 어떻게 더 변명할 수 있겠는가? 그 이후로 당 씨는 이 씨를 멀리하기 시작했다. 상사가 이 씨와 함께 출장을 가도록 지시를 내

리면 당 씨는 이런 저런 핑계를 대며 거절했다.

둘째, 사실을 과장해 남을 모함하고 헐뜯는다. 어떤 사람들은 타인을 모함하려고 아주 조그만 일을 크게 부풀려서 이야기한다. 한 연구기관의 조 씨는 친구의 부탁으로 기술상의 문제를 해결하는 데 두 번 가량 도움을 줬다. 공교롭게도 이 사실이 같은 연구기관의 황 씨의 귀에 들어갔다. 얼마 후 회의에서 황 씨가 말했다. "조 씨가 자신의 본래 업무에 충실하지 않고 돈을 벌기 위해 다른 일을 겸하고 있습니다. 이는 그의 직업정신이 얼마나 형편없는가를 말해주고 있습니다." 조 씨는 그저 친구를 두 번 정도 도와줬을 뿐인데 이를 본 황 씨가 다른 일을 겸하고 있다고 과장해서 말했을 뿐만 아니라 돈까지 받았다고 도덕적 비난까지 했다. 황 씨는 상당한 고수다. 아무런 거리낌 없이 상대를 비판함과 동시에 자신은 투철한 직업정신을 지니고 있다고 어필하고 있다. 요컨대 황 씨는 동료들을 모함함으로써 자신을 과시했다.

셋째, 자신과 상대를 비교해 상대를 깎아내리고 자신을 높인다. 중국 한 성(省)의 고등교육국청에서 정치경제학 부문의 대학입학시험을 실시하기로 했다. 철학교수인 전 씨는 고등교육국에서 일하는 동창으로부터 이 소식을 전해 들었다. 그는 학교에 돌아와 정치경제학과를 담당하는 허 씨에게 물었다. "정치경제학 부문의 대학입학시험이 있다는데 얘기 들으셨나요?" 허 씨는 "아직 그런 얘기 못 들었는데요."라고 대답했다. 연말평가회에서 전 씨는 "정치경제학을 책임지고 있는 허 씨가 정치경제학 부문의 대학입학시험에 전혀 관심이 없습니다. 그 소식은 오히려 제가 알려줬죠. 이게 말이나 됩니까? 어떻게 그렇게 책임감이 없죠?"라고 물어붙였다. 결국 전 씨는 마치 아주 책임감이 강한 사람이고 상대인 허 씨는 조금도 책임감이 없는 사람으로 비쳐지고 말았다.

넷째, 남을 중상 모략해 자신을 높인다. 서 씨와 란 씨는 같은 연구소에서 일하고 있다. 열심히 연구한 결과, 서 씨는 1년 동안 20여 편의 논문을 발표했다. 하지만 란 씨는 한 편밖에 발표하지 못했다. 란 씨는 분한 마음에 연말평가회에서 "전 올해 단 한편의 논문만을 발표했습니다. 하지만 그 수준은 최고지요. 서 씨는 비록 많은 논문을 썼지만 제대로 된 것은 하나도 없습니다."라고 말했다.

2. 남을 깎아내려 자신을 높일 때 따르는 위험

왜 사람들은 수단과 방법을 가리지 않고 남을 모함하면서까지 자신을 높이려고 하는가? 그것은 바로 자신의 이익만을 생각하는 이기적인 심리 때문이다. 어떤 사람들은 남을 깎아내림으로써 자신의 총명함과 비범함을 나타낼 수 있다고 생각한다. 또 어떤 사람들은 자신보다 우월한 사람을 모함함으로써 심리적으로 위로를 얻는다. 어쨌든 이는 모두 도덕성이 결핍된 행위다. 이러한 행위의 위험성은 다음 몇 가지로 정리해 볼 수 있다.

첫째, 심각한 개인주의와 심리적 침체에 빠질 수 있다. 상대를 깎아내리고 자신을 높이는 허영 심리는 개인주의를 바탕으로 형성된다. 따라서 이러한 심리가 장기간 지속된다면 심각한 개인주의에 빠질 수 있다. 이 경우 사람들에게 유아독존의 심리가 형성돼 자신이 최고라고 믿게 된다. 이러한 사람들은 상대에게 무조건 자신을 따르고 존중하도록 강요하며 요구가 받아들여지지 않으면 큰 절망감을 느낀다. 하지만 이러한 행위는 절대로 다른 사람의 존중을 받을 수 없으며 오히려 더욱더 반감을 살 뿐이다.

둘째, 대인관계를 파괴하며 단결을 어렵게 만든다. 상대를 모함하고 헐뜯는 행위는 필시 상대의 기분을 상하게 만든다. 객관적이지 못한 모함은 상대를 주관적으로 부정하는 행위다. 상대는 분명 기분이 상하고 심한 상처를 받을지도 모른다. 한편 모함은 다른 의도가 있는 사람들에게 상대를 공격하거나 괴롭히는 빌미가 될 수 있다. 이럴 경우 서로의 단결이 어려워지고 조화로운 인간관계가 파괴될 수 있다.

셋째, 갈등을 초래한다. 어떤 한 사람에 대한 비판이 모함인지 여부를 판별하기란 결코 쉽지 않다. 따라서 많은 경우, 진상이 어떠한지 전혀 조사도 해보지 않는 리더에 의해 쉽게 진실로 받아들여진다. 리더가 일단 이를 사실로 받아들이면 모함당한 사람에 대해 나쁜 인상을 형성하게 되며 심지어는 이를 근거로 모함당한 사람을 비판한다. 모함당한 사람은 더 이상 리더를 믿지 않으며, 반대로 리더는 자신의 지적을 받아들이지 않는다고 생각한다. 두 사람의 관계는 이런 식으로 계속 악화된다. 이렇게 되면 모함당한 사람이 불만을 품고 리더의 지도를 따르지 않을 가능성이 크며 심지어는 파업 사태까지 갈 수도 있다. 그 뒤 상황이 격화일로로 치닫게 될 것은 불을 보듯 뻔하다.

넷째, 민사재판을 초래할 수 있다. 타인을 모함하는 일은 법률상 일종의 명예훼손이다. 특히 있지도 않는 사실을 날조해 타인을 모함할 경우 이는 비방행위에 해당한다.

만약 상습적으로 사실을 날조해 타인을 모함할 경우 극심한 반감을 느낀 상대는 법을 통해서 자신의 권익을 보호하려고 할 것이고 결국 민사재판을 초래하게 된다.

3. 자신을 높이기 위해 타인을 모함하는 사람에 어떻게 대처해야 하는가?

자신을 높이기 위해 타인을 모함하는 행위는 모두에게 폐를 끼친다. 만약 한 집단에 이와 같은 사람이 있다면 모두 즐겁게 업무와 학업에 임할 수 없다. 그렇기 때문에 이와 같은 사람이 마음대로 날뛰도록 방관해서는 안 된다. 반드시 그들의 도덕성이 결여된 행위를 바로잡아 모두가 즐겁게 지낼 수 있는 환경을 조성해야 한다.

이를 위해서는 사실의 진상여부를 분명히 밝혀 그들 스스로 잘못을 인식하도록 해야 한다. 진상을 밝히는 과정은 결코 복잡하지 않다. 모두가 보는 앞에서 차분한 마음으로 있는 사실을 그대로 처음부터 끝까지 진술하면 된다. 증거를 제시해 가면서 진상을 밝혀 사실을 날조한 사람이 더 이상 궤변을 늘어놓지 못하도록 하라. 물론 자신의 잘못도 뉘우치도록 해줘야 한다. 예를 하나 들어보자. 한 학교의 퇴 선생은 교학연구회에서 우쭐거리며 이렇게 말했다. "전 퇴근 후 여러 번 학생들의 학습지도를 해왔습니다. 그런데 기 선생은 학생들의 기숙사에 한 번도 가 본적이 없습니다." 이 말을 들은 기 선생이 말했다. "퇴 선생의 말이 사실인지 확인해볼 필요가 있다고 생각합니다. 담임선생님께서 퇴근 후 학습지도에 대한 기록을 가지고 계십니다. 저는 이번 학기에 퇴근 후 모두 열두 번 학습지도를 실시했습니다. 퇴 선생께서는 그 기록을 보셨습니까? 한번 직접 가서서 그 기록을 보시기 바랍니다." 사실이 분명하게 밝혀지자 퇴 선생은 난감한 나머지 어찌할 줄을 몰라 했다.

솔직하게 비판하고 잘못을 지적해라. 줄곧 타인을 모함하는 사람을 여러 사람이 모인 자리에 불러라. 그리고는 그의 행위의 옳고 그름을 따져 잘못을 고치도록 만들어라. 한 현위원회 사무실의 간사인 장 씨는 줄곧 타인을 모함해 왔다. 연말평가 중 간사대 여섯 명은 장 씨를 직접 불러 그가 사무실에 나쁜 영향을 끼치고 있다고 분명히 지적했고 그들의 솔직한 충고에 장 씨는 자신의 잘못을 인정할 수밖에 없었다.

사실을 날조해 다른 사람을 모함하는 자에 대응하는 방법은 바로 법에 호소하는 것이다. 그들의 행위는 상대의 인권을 침해할 수 있으며 상대는 이로 인해 심신으로 크게 피해를 입는다. 그러므로 이러한 경우 피해자는 법에 호소해 가해자가 법의 처벌을

받아 다시는 동일한 잘못을 반복하지 못하도록 해야 한다.

자신을 높이기 위해 타인을 모함하는 행위는 비도덕적인 행위로 그 위해성이 상당히 크다. 이러한 행위를 하는 사람은 결코 자신의 위상을 높일 수 없으며 언젠가는 반드시 큰 화를 입는다.

심플 철학 19

성공하고 싶은가? 끝까지 버텨라!

만약 마음속으로 미리 '나는 안 돼!'라고 생각한다면 승리의 기회는 그림자도 없이 사라져 버린다. 하늘과 땅을 뒤집어 놓으려면 끝까지 포기하지 않는 집착과 반드시 해내 고야 말겠다는 각오가 필요하다.

태어날 때부터 성공하는 사람은 한 명도 없다. 모든 성공인사의 배후에는 남들은 알지 못하는 여러 가지 사연이 있다. 그러나 그들에게는 근면이라는 한 가지 공통점이 있다. 근면은 성공을 향하는 유일한 지름길이다.

루쉰(魯迅)이 이렇게 말했다. "아무리 천재라고 해도 태어났을 때부터 시를 읊지는 않는다. 그들도 보통 아이들과 마찬가지로 울음을 터뜨린다. 이 세상에 천재가 어디 있는가? 나는 커피마시는 시간까지도 일하는 데 투자한다."

어떠한 일을 하든 끊임없이 추진할 때 비로소 힘이 붙는다. 공부는 더욱더 그러하다. 전진하지 않으면 바로 후퇴해버린다. 학교는 놀이터가 아니다. 그곳에서는 구름처럼 모여든 인재들이 촌각을 다투며 치열한 경쟁을 벌인다. 시시각각 밀려드는 스트레스로 고통스럽기도 하지만 이를 참고 이겨내면 어느새 성큼 발전해 있는 자신을 발견하게 된다. 학교에는 사람들을 흥분시키는 수많은 에피소드가 넘쳐난다. 유명한 쑤커밍(孫可銘)교수가 이러한 이야기를 한 적이 있다.

손 교수가 19층 건물의 한 누추한 방에서 지낼 때의 이야기다. 손 교수의 집 맞은편에 말수가 거의 없는 한 중년 교수가 살고 있었다. 알고 보니 그가 바로 '중국문과(文

科)의 천징륜(陳景潤)'이라고 불리는 추시꾸이(裘錫圭) 교수였다. 손 교수의 어렴풋한 기억에 따르면 추시꾸이(裘錫圭) 교수는 건물 가장 구석의 햇볕이 잘 들지 않고 물이 세는 방에 살고 있었다. 방은 천장까지 쌓인 책 더미들로 발 디딜 틈이 없었다. 손 교수의 전공은 고전문헌이었기 때문에 구 교수의 수업은 한 번도 들어본 적이 없었다. 그는 평소에도 구교수와는 거의 말을 해보지 못했으며 그저 마주치면 눈인사만 몇 번 나눈 정도였다.

어느 날 손 교수는 화장실에서 추시꾸이(裘錫圭) 교수가 옆에 쪼그리고 앉아서 사전을 한 페이지씩 외우고 있는 모습을 발견했다. 그와 같은 장면을 다른 사람들도 여러 차례 목격했다고 한다. 추시꾸이(裘錫圭) 교수는 도서관에서 책을 볼 땐 언제나 가장 빠른 걸음으로 책장에 다가가 책을 빼든 뒤 다시 재빨리 자리로 돌아온다. 마치 서둘러 길을 가는 사람 같아 보였다.

시간이 지나 손 교수의 아이가 아파트 길 주변에서 혼자 뛰어다닐 수 있을 만큼 컸지만 추시꾸이(裘錫圭) 교수는 여전히 하루 종일 책 더미 속에 묻혀서 시간을 보냈다. 마치 그는 몇 천 년 전의 또 다른 시대를 살고 있는 사람처럼 보였다. 추시꾸이(裘錫圭) 교수는 자신의 작고 신비스러운 방에서 꺾모뤄(郭沫若)가 정확성에 극찬을 아끼지 않았던 고증문장을 써냈고 대량의 전국시대토출죽간에 대한 판별작업을 해냈다. 그는 촌각을 다투는 피나는 노력으로 중국고문자 연구의 정상에 하나씩 정복해 나갔다.

하지만 그에게도 자신만의 즐거움이 있었다. 그는 빨래를 하면서 경극을 흥겹게 불러댔다. 그의 노랫소리에 맞춰 춤을 출 사람도 그의 노래를 들어줄 사람도 없다. 그저 유리창의 작은 진동만 있을 뿐이다. 하지만 그는 흥겨운 노랫소리와 함께 쌓이고 쌓였던 무언가를 몸 밖으로 뽐어낸다. 그는 신속하게 빨래를 끝낸 후 빨래 대야를 손에 든 채 다시 자신의 작은 방으로 들어간다.

위와 같은 사람들은 근면을 통해서만이 성공할 수 있다는 점을 뼈 속 깊이 인식하고 있다. 그들은 절대로 시간을 낭비하지 않는다. 근면함과 성실함을 무기로 분초를 다투면서 성공을 위해 분투한다. 다음은 80년대의 한 노래가사다. '행복은 어디에 있을까요? 친구가 제게 말했죠. 행복은 버드나무 그늘 아래에도 온실 속에도 없어요. 행복은 부지런하게 일하는 사람의 인생과 아름다운 축복 속에 있어요. 행복은 열심히 일하

는 사람의 땀방울 속에 있어요.’

세상에 거저 이루어지는 일은 하나도 없다. 성공을 얻어 더 나은 미래를 맞이하려면 피나는 노력을 해야 한다. 일하기 싫어하면서 요행만을 바라는 사람은 성공과 아무런 인연도 없다. 성공하기 위해서는 부지런한 두 손과 지혜가 필요하다. 최선을 다해서 부지런히 땀 흘리는 자만이 성공의 기쁨과 행복을 누릴 수 있다.

70여 년 전, 의식주 문제도 제대로 해결하지 못할 만큼 가난했던 월트 디즈니(Walt Disney)는 미키마우스를 탄생시켰다. 미키마우스는 전 세계 사람들의 사랑을 받고 있으며 심지어는 북극의 에스키모들 중에서도 모르는 사람이 없을 정도다. 한 번은 알래스카에서 미키마우스를 주인공으로 한 애니메이션을 상영해 폭발적인 인기를 얻었다. 그 후 '미키마우스 클럽'이 생겨났고 매번 모임 때 마다 얼음과 눈으로 만든 집에서 행사를 했다고 하니 당시 인기가 얼마나 대단했는지 가히 짐작이 간다.

무일푼에서 백만장자가 된 월트 디즈니는 벌어들인 돈을 모두 애니메이션 제작에 투자했다. "중요한 것은 매년 수백만 달러를 벌어들이는 것이 아니라 더욱더 훌륭하고 재밌는 애니메이션으로 관객들에게 보답하는 것입니다."라고 한 그의 말은 우리에게 많은 시사점을 던져주고 있다.

미국캔사스 씨티 출신인 디즈니는 원래 화가가 되고 싶어 했다. 하루는 디즈니가 직장을 찾기 위해 캔사스 씨티의 한 신문사를 찾아 갔다. 편집장은 그의 작품을 보고 "아무런 재능도 없는 당신 따위의 그림은 필요 없어!"라고 말했다. 디즈니는 그저 고개를 푹 숙인 채 신문사문을 걸어 나올 수밖에 없었다. 얼마 지나지 않아 디즈니는 드디어 일자리를 찾았다. 교회의 그림 장식을 책임지는 일이었다. 하지만 임금이 너무 적어 제대로 된 작업실을 구할 수가 없었다. 그래서 그는 아버지의 주차장을 작업실로 개조해 사용하기로 했다. 비록 아주 힘든 나날이었지만 디즈니는 그 시절을 떠올리면 지금도 감회가 새롭다. 월트 디즈니는 당시 기름 냄새가 진동을 하던 작업실이 있었기에 자신의 재능을 발휘해 전 세계인이 사랑하는 미키마우스를 만들어 낼 수 있었다고 회상한다.

미키마우스의 탄생과 관련해 아주 재미있는 에피소드가 있다. 어느 날 하루 디즈니

는 작업실에서 이리 저리 뛰어다니는 쥐 한 마리를 발견했다. 그는 일손을 멈춘 채 흥미로운 듯이 쥐를 쳐다봤고 빵 부스러기도 던져줬다. 디즈니와 그 쥐는 날이 갈수록 점점 더 친해져갔다. 나중엔 두려움이 없어진 쥐가 작업대 위까지 올라 왔다. 그 후 디즈니는 할리우드로 옮겨간 뒤 〈행운의 토끼 오스왈드〉 등 여러 애니메이션을 제작했지만 하나도 성공을 거두지 못했다. 디즈니는 빈털터리 신세가 되었지만 결코 포기하지 않았다. 하루는 디즈니가 자신의 미래에 대해 곰곰이 생각하고 있었다. 바로 그때였다. 갑자기 그림 하나가 그의 뇌리를 스치고 지나갔다. 바로 캔사스 씨티의 주차장 작업실에서 본 쥐였다. 디즈니는 그 쥐의 귀여운 모습을 재빨리 그려냈다. 이것이 바로 미키마우스 탄생의 유래다. 현재 그 쥐는 이미 한 줌의 흙먼지로 변해버렸지만 그 모습은 미키마우스로 사람들의 가슴속에 영원히 남아 있다. 지금 할리우드에서 가장 많은 팬을 확보하고 가장 많은 팬레터를 받고 있는 스타는 바로 다름 아닌 미키마우스다. 미키마우스는 이미 전 세계 모든 사람들의 사랑을 받는 빅 스타가 되었다.

그 후 월트 디즈니는 무슨 일이 있어도 꼭 매주 동물원을 찾아 여러 동물들의 동작과 목소리를 연구했다. 월트 디즈니는 미키마우스뿐 아니라 만화영화 속 다른 동물들의 목소리까지 자신이 직접 녹음하기도 했다.

어느 날 하루 디즈니는 어린 시절 어머니께서 들려주시던 ‘늑대와 세 마리 아기 돼지’ 이야기가 떠올랐다. 디즈니는 이를 애니메이션으로 제작하겠다고 결심했다. 하지만 다른 작업자들이 이를 반대했다. 디즈니는 계획을 수정한 뒤 제시했지만 여전히 반대의견이 수그러들지 않아 포기할 수밖에 없었다. 하지만 디즈니는 용기를 내 다시 계획을 제시했고 마침내 작업자들의 동의를 얻어냈다. 하지만 여전히 아무도 이 애니메이션을 기대하지 않았다. 〈미키마우스〉와 같은 애니메이션의 제작기간은 90일이었다. 하지만 제작진은 〈늑대와 세 마리 아기 돼지〉를 제작하는 데 같은 시간을 투자하는 것은 낭비라고 생각했다. 따라서 이번 애니메이션은 60일 만에 완성하기로 결정했다. 〈늑대와 세 마리 아기 돼지〉는 상영되자마자 폭발적인 인기를 얻었고 7차례 재상영이라는 대기록을 세웠다. 이는 애니메이션 역사 상 초유의 기록이다.

모든 성공의 비결은 바로 자신의 일을 사랑하는 데 있다. 그저 부귀영화만을 추구하는 삶은 진정한 의미를 상실한 삶이다. 디즈니는 자신의 일에 애착을 가짐으로써 성공할 수 있었다.

제2차 세계대전에서 공을 세운 후 조용히 은퇴생활을 보내던 처칠(Churchill)은 캠브리지 대학의 졸업식 행사에서 축사를 해달라는 요청을 받았다. 졸업식 행사에 참가한 그의 모습은 평소와 별반 차이가 없었다. 그는 머리에는 모자를 쓰고 손에는 시거를 든 채 아주 자연스러운 표정으로 앞좌석에 앉아 있었다.

사회자의 거창한 소개 후 처칠이 연단에 올라섰다. 그는 연단의 양쪽 모서리를 손으로 짚고 그대로 서서 2분정도 아무 말 없이 관중들을 주시했다. 그리고는 자신만의 아주 독특한 어투로 말했다. "절대로 끝까지 포기하지 마십시오!" 그리고는 다시 침묵이 흘렀다. 그는 다시 한 번 더 강조했다. "절대로 끝까지 포기하지 마십시오!" 관중들은 그 다음 그가 무슨 말을 할지 바짝 긴장한 채 숨을 죽였다. 하지만 처칠은 말이 끝나기가 무섭게 연단에서 내려와 자기 자리로 돌아가 앉았다. 이는 역사 상 가장 짧은 연설이자 사람들에게 가장 기억에 남는 처칠의 연설 중 하나다. 하지만 중요한 것은 이것이 아니다. 정말로 중요한 것은 처칠의 말을 실제 행동으로 옮기는가의 여부다.

모든 일이 하나같이 뜻대로 되지 않는다면 자신의 운명을 탓하는 사람을 주위에서 쉽게 볼 수가 있다. 사실 실패의 주된 원인은 처음 좌절했을 때 바로 포기해버리는 데 있다. 한 번의 좌절에 굴하지 않고 계속해서 노력하는 사람은 위기를 기회로 삼아 마침내 성공한다. 지금까지의 내용을 통해서 실패의 원인이 운이 나빠서가 아니라 인내심과 집념이 부족해서라는 사실을 분명히 알 수 있다.

무슨 일이든 도중에 포기하면 이는 하지 않은 것만 못하다. 많은 어려움과 시련을 견뎌낸 사람만이 최후의 승리자가 될 수 있다. 그러므로 마지막 순간까지 절대 포기하지 않고 끝까지 노력해 승리의 열매를 거두기 위해 노력해야 한다.

심 플 철 학 20

기회는 준비된 자에게만 찾아 온다

설사 만분의 일의 극히 적은 가능성일지라도 절대 포기하지 마라.

한 미국 잡지인 <레이디즈 홈 저널(Ladies' Home Journal)>의 편집장을 역임했던 보우커(Bowker)는 열세 살 때부터 당시의 유명 인사들과 편지를 주고받았으며 많은 유명 인사들의 호감을 얻었다.

당시 보우커는 한 전보회사의 무명 직원에 불과했다. 하지만 그는 유명 인사들과 편지를 주고받는 것을 좋아했고 어렵지 않게 그랜트 장군과 그의 부인, 가벨 장군 그리고 링컨 부인 등 많은 유명 인사들과 친분을 쌓았다. 그중에서 미국 대통령이 나오기도 했다. 보우커가 창간한 잡지인 <Saulcalion>에 발표된 많은 문장은 사람들을 사로잡았고 잡지의 가치는 계속해서 급상승해 판매부수가 날로 늘어갔다.

많은 사람들이 유명 인사들과의 친분을 통해 뭔가 얻을 수 없을까 하며 눈을 동그랗게 뜨고 있다. 하지만 보우커는 유명 인사들과 아주 쉽게 친분을 나누며 이를 성공의 기반으로 활용하고 있다. 그렇다면 그 비결은 무엇일까?

그는 유명 인사에게 편지를 쓰기 전 상대에 관한 전기를 읽었다. 전기를 읽으면서 얻은 느낌을 담아낸 편지는 유명 인사들의 마음을 사로잡기에 충분했다.

다음은 《보우커전》을 쓴 피아트(Piat)의 말이다. "보우커는 유명 인사들의 전기를 읽고 나서 일부 내용을 고치고 싶다고 생각했어요. 그는 가벨 장군에게 편지를 써 어떤 시절 그가 거짓말쟁이였다는 얘기가 사실인지 물었죠. 그리고 자신이 왜 장군에게 편지를 보내 이런 내용을 묻는지도 설명했어요. 편지를 받아본 가벨 장군은 답장을 보내왔을 뿐만 아니라 질문에 대해 아주 정중하고 자세하게 답해주었죠. 보우커는 너무나 기뻐합니다. 유명 인사에게 편지를 보낸 뒤 받은 첫 답장이었거든요. 뿐만 아니라 답장을 읽고 많은 정보도 얻을 수가 있었습니다. 그 뒤로 그는 더욱더 많은 유명 인사들에게 편지를 쓰기 시작했고 이를 통해 많은 유명 인사들에게 왜 이러 저러한 일을 하는지 묻기도 하고 특정한 일에 대한 그들의 의견을 물어보기도 했습니다. 몇몇 유명 인사들은 답장을 통해 보우커와 직접 만나고 싶다는 의사를 밝혀왔고 보우커는 그들과 만나 인사를 나누고 감사의 뜻을 표했습니다."

여러분 역시 유명 인사들과 친분을 쌓고 싶을 것이다. 그렇다면 어떤 방법으로 유명 인사들의 관심을 끌 수 있겠는가? 어떻게 해야 보우커처럼 자신에게 주어진 기회를

잘 살릴 수 있을까?

경제 대 공황 때의 일이다. 미국의 철강 왕 카네기는 아주 중요한 철도교량공사를 다른 사람에게 빼앗길 상황에 처해있었다. 눈앞에서 모처럼 얻은 큰 공사 기회를 놓칠 판이었다. 당시 교량건설책임자는 연철이 무쇠보다 강하다고 믿고 있었다. 카네기는 그의 잘못된 믿음을 바꾸기 위해 온갖 방법을 동원했다. 카네기는 그때의 일을 이렇게 이야기하고 있다. "그때 마침 정말 기가 막힌 일이 일어났어요. 한 관리자가 어둠 속에서 빠른 속도로 차를 몰다가 실수로 무쇠 신호등 기둥을 들이 받았던 거죠. 기둥은 충격에 못 이겨 부러지고 말았답니다." 절호의 찬스를 잡았다고 생각한 카네기는 사람들에게 말했다. "여러분 똑똑히 보십시오!" 관리자들이 사고현장 주변으로 몰려들었다. 카네기는 '좀 위험하긴 했지만 효과만점의 실험' 결과를 이용해 무쇠가 어떻게 해서 연철보다 강한지를 자세하게 설명했다. 결과는? 그렇다. 결국 카네기는 교량건설공사를 건을 따내는 데 성공했다.

기회를 살려 운명의 먹살을 틀어쥐어라. 어떤 사람들은 불행이나 좌절을 겪으면 운이 나쁘거나 운명이 그러니 어쩔 수 없다고 여긴다. 이처럼 소극적이고 피동적인 사람은 결코 기회를 잡을 수 없다. 이러한 사람들은 더 큰 불행에 대해서도 "어쩔 수 없어. 내가 아무리 몸부림쳐도 운명을 바꿀 순 없어."라고 생각 할 뿐이다. 그들은 운명에 압도당해 고개도 들지 못한 채 눈앞의 기회를 놓쳐 버린다.

반대로 운명을 믿지 않는 사람들도 있다. 그들은 자신이 가는 곳이 곧 길이라고 여긴다. 당신도 이렇게 생각하는가? 축하한다. 당신은 적어도 눈을 크게 뜨고 기회를 볼 줄 아는 사람이다.

운명은 분명히 존재한다. 하지만 운명은 하늘이 아닌 자기 자신과 주위환경 등 여러 가지 변수에 의해 결정된다. 과거의 운명은 이미 굳어진 석고와 같아 더 이상 바꿀 수 없지만 앞으로 어떻게 펼쳐질지 모르는 미래의 운명은 당신 손아귀에 있다.

사회 환경, 가정환경, 경제적 조건, 인생경험, 학습 환경, 직장 등 이러한 필연적 조건은 한 사람의 성공과 실패에 아주 큰 영향을 미친다. 우연한 기회 역시 마찬가지다. 하지만 성공과 실패를 결정하는 것은 여전히 자기 자신이다. 당신이야말로 당신 운명

의 소유자다. 필연적인 조건들을 분명하게 인식하고 기회를 잘 살리기만 한다면 운명은 당신이 원하는 대로 움직일 것이다.

성악(聖樂)이라고 불리는 독일의 작곡가 베토벤은 일생 동안 무수한 고통을 겪었다. 그는 너무나 가난해 거의 구걸하다싶은 생활을 했었고 실연의 아픔은 그를 자살의 문턱까지 끌고 갔다. 심지어 그는 귀까지 멀었다. 이는 음악가인 그에게 가장 큰 타격이었다. 사람들은 베토벤의 인생에 기회는 없었다고 말한다. 하지만 베토벤은 자신의 운명을 넘어선 승리자가 됐다. 그가 말했다. "운명의 먹살을 틀어쥐고야 말겠다!" 그 후 베토벤은 이미 완전히 귀머거리가 됐음에도 불후의 명작인 <교향곡 제9번>을 작곡해냈다. 베토벤은 한 공작에게 보낸 편지에서 이렇게 말했다. "공작님께서 지금의 신분으로 계신 것은 공작의 신분으로 태어나셨기 때문이지만 제가 오늘날의 베토벤이 된 것은 모두 제가 노력한 덕분입니다."

누구나 좌절을 겪는다. 하지만 좌절에 부딪혔을 때 자신의 운명만을 탓한다면 아무런 의미도 없다. 반드시 냉정하게 좌절의 원인을 분석한 후 극복하도록 노력해야 한다. 좌절은 그저 운명의 부산물일 뿐이지 결코 운명을 결정하지 못한다. 하지만 같은 좌절을 겪더라도 사람에 따라 결과는 다양하게 나타난다. 운명론자들은 한 번의 좌절에 쓰러져 버린다. 하지만 운명을 개척할 수 있다고 믿는 사람들에게 좌절이란, 좋은 자극제이며 그들의 투지를 더욱 불타게 해준다. 운명 개척자들은 실패를 분석하고 다시 도전한다. '고생을 해야 성공한다.'는 바로 이를 두고 하는 말이다.

좌절은 사람을 밑바닥에서 기게 하기도 하고 하늘을 날게 하기도 한다. 모든 것은 좌절을 어떻게 받아들이느냐에 달렸다.

성공으로 통하는 길은 한 갈래만 있는 것이 아니다. 아무런 어려움도 겪지 않는 것이야말로 비참한 운명이다. '모든 길은 로마로 통한다.' 라는 말도 있지 않는가. 지금 가고 있는 길의 어려움을 극복하지 못할 때는 다른 길을 통해서 가면 된다. 대학시험에 떨어진 학생들이 있다고 하자. 이들에게 정말 더 이상 아무런 희망도 없는가? 아인슈타인은 대학시험에 두 번이나 떨어졌지만 20세기 최고의 과학자가 되었다. 그의 상대성이론은 그 내용이 너무 난이해서 대학교수들마저도 제대로 이해하지 못한다.

불행한 운명은 어느 정도 존재한다. 예를 들어 사람들은 자신의 출신, 시대, 가정 등을 선택할 수 없다. 만약 낙후된 지역, 빈곤한 가정에서 태어나 밑바닥에서부터 시작해야 한다면 다른 사람을 앞서가기가 아주 힘들 것이다. 하지만 기회는 어디든지 있다. 기회는 가난한 사람과 부유한 사람 모두에게 공평하다. 관찰력만 있다면 열악한 상황에서도 얼마든지 기회를 잡을 수 있다.

성공한 사람들은 모두 운명의 개척자다. 그들이 모두가 결코 좋은 조건에서 출발한 것은 아니다. 역경을 딛고 일어나 성공한 사람의 예는 얼마든지 있다. 그렇다면 그들은 어떻게 성공을 거둘 수 있었는가? 이는 바로 반드시 운명을 개척해 낼 수 있다는 믿음이 있었기 때문이다. 한 사람의 운명은 하나의 직선이 아니라 여러 갈래로 나뉘어 행복과 슬픔의 항구로 이어진다. 기회는 마치 이정표처럼 앞으로 나아갈 방향을 알려준다. 자신의 운명을 거머쥘 줄 아는 사람은 바로 이러한 이정표를 통해 자신이 가고자 하는 방향을 결정할 줄 안다. 반대로 감히 운명에 도전하지 못하는 사람은 어떠한 이정표도 보지 못한다. 그들은 그저 흘러갈 뿐이다. 이 얼마나 피동적인 삶인가.

그러므로 기회를 잡고 싶다면 먼저 인생에 대한 태도를 분명히 하고 운명과 기회의 관계를 확실히 인식해야 한다. 운명의 다양성을 확실히 이해할 때 비로소 자신에게 운명의 방향을 결정할 수 있는 권리가 있다는 사실을 깨닫게 된다. 기회가 있어야 새로운 인생을 열어 나갈 수 있다. 운명이 정해진 것이라고 믿는 사람은 결코 기회를 발견하지 못한다. 이러한 생각을 바꾸지 않는다면 기회의 여신은 결코 찾아오지 않는다.

모든 사람의 운명은 무수한 기회로 가득 차 있다. 이러한 기회는 수천 수백 가지의 서로 다른 결과를 낳는다. 단 한 번의 기회가 결코 움직이지 않을 것 같은 운명의 방향을 바꾸어 버릴 수도 있다. '기회는 오직 준비된 사람에게만 찾아온다.'는 말은 누구나 들어보았을 것이다. 이 말이 인력자원 인재조사 센터의 분석보고에 의해서 다시 한 번 더 증명되고 있다. 다음은 분석 보고서 작성자 중 한 사람의 말이다.

"성공인들이 다가온 기회를 놓치지 않는 이유는 다른 사람들보다 더 많은 시간을 투자해 충분히 준비를 하기 때문입니다. 그들은 마치 한 알 한 알의 씨앗과 같습니다. 어두운 진흙 속에서 영양분과 에너지를 축적하고 있다가 일단 춘풍(春風)의 소리가 들려오면 바로 땅위로 올라와 훌륭한 나무로 성장합니다."

어째서 어떤 이들은 언제나 다른 사람들보다 더욱더 많은 기회를 얻는 것일까? 어째서 동일한 기회를 두고서 어떤 이들은 성공을 하고 어떤 이들은 실패하는가? 능력 없는 사람이 성공을 거두고 오히려 능력 있는 사람이 실패하는 이유는 무엇일까? 이러한 문제들에 대한 대답은 한 마디로 정리할 수 있다. 기회는 성공을 위해 충분한 준비를 한 사람에게만 찾아온다. 다시 말해 오직 '만반의 준비'를 했을 때 비로소 '제갈공명의 동풍(東風)'도 가치가 있는 것이다.

어떤 의미에서 보면 기회는 사람에 의해서 만들어진다. 기회는 본인의 노력과 외부 환경의 변화가 결합되어 만들어진다. 즉 열심히 노력할수록 환경을 변화시켜 더욱더 손쉽게 좋은 기회를 만들 수 있다. 마찬가지로 일정한 객관적 기회가 왔을 때 끊임없이 준비하고 노력하는 사람은 더욱 손쉽게 기회를 잡을 수 있다.

많은 유명 인사들은 기회를 만들어내는 데 전문가다. 그들은 끊임없이 노력한다. 처음 사람들은 기회를 찾으려 애쓴다. 그러다가 어느 정도 실력이 쌓이면 기회는 저절로 찾아온다. 계속해서 실력이 쌓여감에 따라 기회 역시 양적으로 질적으로 모두 향상된다. 다시 말해 노력하지 않으면 좋은 기회를 얻지 못한다. 기회는 준비하는 사람이 스스로 만들어 내는 것으로 노력에 대한 긍정이자 보답이다. 모든 사람이 쉽게 얻을 수 있는 기회는 가치 없는 것이다. 실제 기회는 희소한 것으로 이를 얻기 위해서는 반드시 대가를 치러야 하며 동시에 상응하는 자격을 갖추어야 한다. 물론 오랜 기간의 노력과 준비는 필수다. 아무런 노력 없이 기회를 얻는 사람들은 대부분 끝내 성공을 거두지 못한다. 현시대를 살고 있는 성공인사들을 보라. 그들의 성공 역사는 기회를 얻기 위한 준비의 노력으로 가득 차 있다.

그러나 때로는 운명이 사람을 희롱하기도 한다. 현실의 제약 때문에 자신이 원하는 모든 일을 해낼 수는 없다. 사람들은 이를 불행이라고 한다. 하지만 어떤 사람들은 이를 기회로 삼고 자신의 인생목표를 재조정한다. 그들은 자신의 운명과 남을 원망하지 않으며 풀이 죽거나 낙담하지 않는다. 대신 그들은 “내 인생은 내가 만들어 나간다.”라고 외치며 모든 노력을 쏟아 부어 새로운 성공을 일구어 낸다. 이렇듯 불행을 기회로 삼는 적극적인 태도는 성공비결 중 하나이다.

많은 성공인사들은 기회를 포착하는 능력뿐만 아니라 그것을 효율적으로 이용하는 능력도 갖추고 있다. 그들은 성공을 통해 우리에게 ‘기회를 최대한 활용해 그 가치를 극대화하라’는 교훈을 일깨워준다. 어떤 사람들은 많은 기회가 있음에도 이를 놓쳐버리고 만다. 또 어떤 사람들은 기회를 잡더라도 이를 제대로 파악하지 못해 결국 실패에 이른다. 끊임없이 생각하고 노력하는 사람만이 충분한 기회를 얻어 인생의 찬란한 불을 밝힐 수 있다.

자신에게 기회가 왔을 때 이를 성공으로 이어갈 수 있는가는 바로 자신에게 그럴만한 능력이 있는지의 여부에 달렸다. 그러면 아래에서 어떠한 능력이 필요한지 살펴보자.

1. 결단력

절대 기회를 놓쳐서는 안 된다. 지나간 시간은 다시 돌아오지 않는다. 기회가 왔다면 반드시 확실하게 잡아야 한다. 기회를 앞에 두고 우물쭈물 한다면 반드시 놓치고 만다. 왜 그럴까? 기회는 사람을 기다리지 않기 때문이다.

우리는 결단력이 없는 사람들을 보면서 안타까움을 느낀다. 그들은 자신에게 유리한 상황이 놓여있는데도 우물쭈물 거리며 결정을 내리지 못한다. 다른 사람들에게 믿음 주지 못하기에 결국 기회는 그들의 곁을 떠나가 버리고 만다.

신속하고도 과감하게 판단하고 행동하는 사람만이 성공에 도달할 수 있다. 물론 이런 사람들 역시 실수를 하기도 한다. 하지만 이들이 우유부단함 때문에 번번이 기회를 놓쳐버리는 사람들보다는 훨씬 더 많은 성공의 기회를 얻을 수 있다는 점을 부인할 사람은 없다.

중국의 고대 역사 속에서 결단을 내리지 못해 성공의 기회를 놓치는 사례는 셀 수 없이 많다. 그 중 전형적인 예가 바로 한신(韓信)이다. 초나라와 한나라가 한창 전쟁을 벌이던 때 한신(韓信)은 두 나라의 승패를 완전히 좌우할 수 있는 군사력을 갖추고 있었다. 책사인 괴통(蒯通)은 여러 번에 걸친 상황분석 끝에 한신(韓信)에게 말했다. "초나라와 한나라 왕의 운명은 당신의 손아귀에 있습니다. 만약 당신이 한나라로 갈 경우 한나라가 승리할 것이고 당신이 초나라로 갈 경우엔 초나라가 승리할 것입니다. 하지

만 제게 더 좋은 계책이 있습니다. 지금의 군사력을 이용해 천하를 삼등분 하십시오. 현재 당신께서는 제나라의 세력을 쥐고 있습니다. 만약 허수아비나 마찬가지로 연나라와 조나라 이 두 곳을 통해 출격할 경우 초나라와 한나라의 후방을 제압할 수 있습니다. 초나라와 한나라에 진입한 후 그곳 백성들의 아픔을 어루만지고 요구를 들어줘 평안한 생활을 할 수 있도록 해 주십시오. 천하가 자연히 당신의 손안에 들어오게 됩니다. 그런 다음 덕으로 나라를 다스리시면 감격한 백성들이 당신을 숭배하고 천하의 군주들이 당신을 뵈기 위해 제나라로 달려올 것입니다. 기회가 왔을 때 반드시 잡아야 합니다. 그렇지 않으면 그 기회가 재앙으로 변해서 돌아옵니다. 신중히 생각하셔야 합니다."

당시의 상황을 봤을 때 한신(韓信)의 세력은 천하를 재패하기에 충분했다. 만약 괴통(蒯通)의 말을 듣는다면 역사상 한 시대의 패주가 되고 그렇지 않으면 다른 사람에게 제압당할 상황이었다. 하지만 한신(韓信)은 주저하며 결정을 내리지 못했다. 며칠 후 괴통(蒯通)이 다시 한신(韓信)에게 말했다. "큰 계책의 성패는 시기에 달려있습니다. 일단 시기를 놓치면 계책이 성공할 가능성은 거의 없습니다. 기회가 왔을 때 신속하게 결단을 내려야합니다. 주저하면 더 큰 피해를 입을 것입니다. 작은 계책만을 따지면 천하를 호령할 수 있는 기회를 놓쳐버리고 맙니다. 모든 것이 확실한 상황에서 행동하지 않는다면 천추의 한을 남길 것입니다. 옛날 말에 이르길 아무리 준마라고 해도 움직이지 않으면 이는 보통 말이 천천히 걸어가는 것만 못하며 아무리 우순임금과 같은 지혜를 가졌다고 해도 아무 말도 하지 않는다면 이는 병어리와 귀머거리의 손짓 발짓만 못하다고 했습니다. 쌓기는 어렵지만 무너지는 건 한 순간입니다. 기회는 절대 쉽게 오지 않습니다. 하지만 이를 놓치는 것은 한 순간입니다. 한 번 놓친 기회는 절대로 다시 오지 않습니다. 부디 신중히 고려해 주시기 바랍니다!"

하지만 한신(韓信)은 여전히 결단을 내리지 못했다. 아무리 생각해도 도저히 유방을 배반할 결심이 서질 않았던 것이다. 결국 한신(韓信)은 유방에게 죽임을 당하고 말았다. 만약에 당시 한신(韓信)이 괴통(蒯通)의 말을 들었다면 초나라 한나라와 삼각구도를 형성한 뒤 중원의 많은 인재들을 불러 모으고 민심을 얻어 천하의 주인이 되었을 것이다.

한신(韓信)이 실패한 원인은 기회를 충분히 인식하고 그 기회를 제대로 살리는 능

력이 없었기 때문이다.

기회를 앞에 두고서 주저하는 사람은 함부로 결정을 내리지 못하며 자신을 책임질 용기도 없다. 앞으로 어떠한 일이 생길지 모르기 때문이다. 즉, 마치 한신(韓信)이 그랬던 것처럼 다가올 상황이 좋은지 나쁜지 확신이 서지 않는다.

많은 사람들이 주저하며 결정을 내리지 못하다가 그만 공든 탑을 무너뜨림과 동시에 꿈을 이룰 수 있는 절호의 찬스를 놓쳐버리고 만다. 성공에 있어 우유부단함은 음험한 적과 같다. 따라서 당신이 먼저 이 음험한 적을 물리쳐야 한다. 기다리거나 주저하지 마라. 주어진 기회 앞에서 과감하고 흔들림 없이 판단할 수 있는 능력을 길러내기 위해 끊임없이 자신을 채찍질하라.

2. 포착한 기회를 십분 이용하는 능력

기회를 제대로 잡아냈다면 이는 정말 기뻐할 만하다. 하지만 더 중요한 것은 이를 소중히 하고 잘 이용하는 것이다. 기회는 좀처럼 쉽게 주어지지 않는다. 어떤 경우엔 좋은 기회를 잡는 데 몇 년씩이나 걸리기도 한다. 그것도 그냥이 아니라 치열한 경쟁을 뚫어야 비로소 자신의 손에 쥐어진다. 그러므로 일단 기회를 얻으면 스스로 소중히 여겨 발전과 변화의 발판으로 만들어야 나가야 한다. 하지만 많은 사람들이 기회를 잡고 난 뒤 흐지부지 되어버린다. 처음 그들은 기회를 얻기 위해 모든 노력을 쏟아 붓는다. 하지만 일단 기회를 손에 넣고 나면 우쭐대며 모든 게 끝났다는 듯이 긴장을 늦춘다. 기회를 소중하게 생각하지 않으면 공든 탑이 무너질 수 있다.

3. 기회를 선별하는 능력

당신에게 찾아온 기회가 정말 가치가 있는지 없는지, 당신에게 성공을 가져다 줄 수 있는지 없는지를 판단해 내는 것은 전적으로 당신의 안목에 달려있다. 아무리 잘못된 선택도 아예 선택을 하지 않는 것 보다는 낫다. 잘못된 선택은 바로 잡으면 된다. 하지만 선택할 용기가 없는 사람은 영원히 기회를 잡을 수 없다.

1984년 LA올림픽 개최를 앞두고 전 세계의 회사들은 상품을 선전할 수 있는 둘도 없는 기회라는 생각에 자사의 자본력을 앞세워 갖가지 형태의 협찬활동을 벌였다. 올림픽에서 미국선수들은 많은 금메달을 획득했다. 눈치 빠른 미국상인들은 금메달로

전 미국인들의 관심을 끌 수 있음을 금세 알아차렸다. 이에 상인들은 앞 다퉈 금메달을 획득한 미국선수들에게 엄청난 금액의 상금과 고급별장을 제공 했다. 한 동안 이 소식으로 전 미국이 떠들썩했고 광고효과도 아주 좋았다. 하지만 비용도 만만치 않았다. 이때 한 초콜릿 공장의 사장은 자신만의 독특한 아이디어를 생각해냈다. 그는 이렇게 많은 사람들이 경쟁하는 가운데 자신이 뛰어들어봤자 별 승산이 없다고 판단했다. 그는 차별화된 전략으로 누구도 발견하지 못한 자신만의 기회를 찾아야 한다고 생각했다. 어느 정도 사고의 틀이 잡히자 그의 머리는 빠르게 회전하기 시작했다. 그는 즉시 금메달 초콜릿의 생산에 들어갔다. 생김새에서 반짝거림까지 정말 진짜 금메달과 구별이 어려울 정도였다. 심지어 금메달 초콜릿이 오히려 진짜 금메달보다 더 독특해 보일 정도였다. 게다가 진짜 금메달과 달리 원하면 언제든지 슈퍼에 가서 사올 수 있고 먹을 수도 있지 않은가?! 판매한 지 얼마 되지 않아 금메달 초콜릿은 빅 히트를 쳤다.

금메달 초콜릿 공장의 사장은 초콜릿 생산 직후 바로 이를 올림픽 운동경기장으로 가져가 선수들에게 나눠줬으며 금메달 초콜릿 시식회도 열었다. 호기심에 가득 찬 기자들이 구름 때같이 모여들었고 금메달 초콜릿 관련 소식이 미국 전역으로 보도되었다. 올림픽에 대한 열기가 뜨거워질수록 금메달 초콜릿의 인기도 계속해서 상승했다. 그는 이에 만족하지 않고 더욱더 많은 아이템 개발에 착수해 '다이빙 금메달 초콜릿', '단거리 달리기 금메달 초콜릿' 등 다양한 금메달 초콜릿 시리즈 상품을 개발해 냈다. 초콜릿은 불티나게 팔려나갔고 그는 엄청난 돈을 벌어들였다.

이 금메달 초콜릿 사장의 성공비결은 무엇일까? 바로 기회를 탁월하게 선별해 내는 능력이다.

과거의 운명은 이미 굳어진 석고와 같아 더 이상 바꿀 수 없지만 앞으로 어떻게 펼쳐질지 모르는 미래의 운명은 당신 손아귀에 있다.

심플 철학 21

지연과 위험은 정비례 한다

때때로 사람들은 살아가면서 해야 할 일을 즉시 하지 않고 미뤄 버린다. 이는 정말 안타까운 일이다. 사람들은 언제나 꿈속의 장미를 동경하면서 현재 자신의 집 창문 아래 활짝 피어있는 장미를 보지 못한다.

스티븐 리콕(Stephen Leacock)은 자신의 저서에서 이렇게 말했다." 우리의 삶은 매우 기묘하게 진행된다. 어렸을 때 우리는 할 일이 생기면 '좀 더 컸을 때 다시 생각해 보자.'라고 생각한다. 하지만 막상 크면 '어른이 되면 다시 생각해 보지 뭐.'라고 미룬다. 하지만 성인이 되고난 후에는 어떠한가? '결혼한 다음 생각해 도 늦지 않아.'라고 생각하진 않는가? 결국 '퇴직한 다음 다시 생각해 보자.'며 계속 미룰지도 모른다. 그러나 퇴직한 후엔 어떠한가? 지나간 시간은 더 이상 돌아오지 않는다. 마치 한 차례 불고 지나가버린 바람처럼. 사람들은 현재 생활 속에서 매일 매 시각 모래시계의 모래가 흘러내리고 있다는 사실을 좀처럼 빨리 깨닫지 못한다."

할 일을 미루는 습관은 거의 모든 사람들이 갖고 있는 나쁜 습관이다. 루쉰(魯迅)은 "다른 사람의 시간을 낭비하는 것은 남의 재산과 생명을 빼앗는 것과 같다."라고 말했다. 이렇듯 자신의 시간을 낭비하고 할 일을 미루는 것은 조금씩 자신의 생명을 갉아먹는 행위와 다를 바 없다. 그렇다면 당신은 어떠한가? 자주 할 일을 미루지는 않는가? 아마도 당신은 "그렇다"고 대답할 것이다. 당신은 이미 이러한 습관을 바꾸려고 수차례 노력했으며 더 이상 이러한 습관 때문에 문제가 생기기 원치 않았을 것이다. 하지만 언제나 생각대로 잘 되지 않는다. 사실 당신이 미루었던 일들은 모두 이미 끝났어야 할 일들인데 어떠한 '이유'에 의해서 미뤄졌다. 심지어 우리는 때로 매일 자신에게 "에이, 나중에 하지 뭐."라고 말한다.

할 일을 미루는 것이 외부의 영향에 의한 것이라고 말한다면 이는 설득력이 없다. 왜? 해야 할 일을 하지 않고 미룬 건 바로 당신이기 때문이다. 그리고 이 때문에 피해를 보는 사람도 당신이다. 할 일을 미루는 것이 바람직하지 못한 행위라는 사실을 우리는 모두 분명히 알고 있다. 하지만 평소에 할 일을 미루지 않는 사람은 극히 드물다. 악영향을 미치는 것은 오히려 일을 미루는 데서 오는 불안감과 이에 따른 행동들이다. 본래 일이라는 것은 해도 그만 안 해도 그만이다. 그뿐이다. 일을 미루고 안 미루고를 따지는 것은 별 의미가 없다. 만약 당신이 일을 미루어도 아무런 걱정 없이 또는 별다

른 문제없이 생활해 나갈 수 있다면 굳이 이러한 습관을 바꿀 필요가 없다. 하지만 대다수 사람들은 현실을 도피하는 수단으로써 일을 미룬다.

그렇다면 우리는 왜 할 일을 미룰까? 원인은 다양하다. 심리학자들은 사람들이 할 일을 미루는 원인이 불안함과 실패에 대한 두려움 또는 도저히 극복할 수 없는 위압감과 어려움 때문이라고 한다. 그러나 이러한 주요원인 외에 또 한 가지 중요한 원인이 있다. 그것은 바로 잠재의식이다. 사람들은 자신이 해야 할 일을 분명히 알고 있지만 행동에 옮기지 못한다. 이는 잠재의식 속에 존재하는 어떤 두려움 때문이다.

많은 사람들이 해야 할 일을 미루고 있지만 그 원인은 그다지 심각하지 않다. 사람들은 역시 굳이 자신의 행동방식을 바꾸지 않더라도 이러한 습관을 없앨 수 있다고 여긴다. 하지만 우리는 이러한 행위가 타인의 귀중한 생명을 낭비할 수도 있다는 점을 명심하고 이를 고치기 위해 노력해야 한다.

해야 할 일을 미루는 사람들은 모두 일에 대한 관심이 아주 높고 일을 잘 처리하고 싶어 한다. 할 일을 미루는 원인은 쉽게 찾을 수 있지만 어려울 때도 있다. 자신이 왜 일을 미루는지 쉽게 알고 싶다면 다음 지시를 따르라.

종이 위에 할 일을 미루는 원인들을 적어보자. 적어도 10개 이상은 적어야 한다. 많이 적을수록 좋다. 다 적은 후에 아래의 내용을 읽어본 뒤 종이에 적어놓았던 원인들을 비교해 보라. 다음은 필자가 제시한 원인들이다. 아래에서 제시하고 있는 원인들이 당신이 적은 원인들보다 훨씬 많을 것이다. 아래의 내용은 ‘할 일을 미루는 원인’을 대부분 제시하고 있다. 하지만 그렇다고 이 내용이 전부라고 할 수는 없다. 당신이 적은 원인이 아래 내용에 포함되어 있지 않아도 상관없다. 아래에서 제시하고 있는 원인들 중 일부가 자신과 크게 상관이 없어도 여러 시사점을 얻을 수 있을 것이다. 아래에서 제시하고 있는 원인들은 당신이 해야 할 일을 미루는 습관을 고치는 데 큰 도움을 줄 것이다. 다음에서 제시하고 있는 여러 원인들의 열거순서에 별다른 의미는 없다. 여러분이 자신의 상황에 비추어 어떤 것이 더 중요하고 덜 중요한지 한 번 순위를 매겨보기 바란다.

1. 일에 대한 부담

할 일을 미루는 이유는 자신이 해야 하는 일에 곤혹감과 난처함을 느끼기 때문이다. 일반적으로 사람들은 복잡하고 과중한 업무에 부담을 느낀다. 도대체 어디서부터 손을 대야 할지 모르는 순간 사람들은 일을 미룸과 동시에 어떻게 하면 일을 좀 더 쉽게 처리할 수 있을까를 궁리한다. 그리고 나서 어느 정도 마음의 준비가 되었을 때 일에 착수한다. 이러한 사람들은 계속해서 실패와 실수를 거듭하면서 좀 더 쉬운 방법을 찾아 일을 추진해 나간다. 하지만 정말로 큰 어려움에 처하면 시도조차 해보지 못한다. 이런 경우 사람들은 어떤 방법을 쓰더라도 사태를 더 복잡하게 만들 뿐이라고 여긴다. 평소엔 실수를 하더라도 다시 고쳐가면서 얼마든지 새롭게 시작할 수 있다는 점을 알고 있다. 하지만 이처럼 일에 대한 부담이 상당히 클 경우, 여유가 없어지고 안절부절 못하며 계속 일을 미루고 만다.

2. 분석능력의 부족

이러한 사람들은 일단 큰 어려움에 부딪히면 자신이 해야 할 일에 대한 분석능력을 상실해 버리며 이는 또 다른 실수를 불러온다. 사람들은 분석능력이 상실되는 순간 다른 방법이 있다는 사실을 까맣게 잊는다. 이와 같은 경우 할 일을 미루는 이유는 바로 어떤 방법으로도 해결이 불가능하다는 두려움 때문이다. 이러한 상황에서는 다른 가능성이 있다는 사실을 전혀 생각하지 못한다. 나무에 열매가 맺히도록 하기 위해 먼저 가지치기를 해야하듯이 두려움을 없애야 다른 방법이 보이는 법이다.

분석능력이 부족하면 자신을 수렁에 빠뜨릴 수도 있다. 끝없이 일을 미루다가 약속된 기한이 가까워져서야 서둘러서 끝낸다. 일이 거의 마무리되었을 때 돌연 좋은 방법이 떠오르기도 하나, 시간이 촉박하기에 하던 대로 끝내버린다. 그리고는 ‘다음에는 꼭 제대로 해야지.’라며 뒤늦게 다짐한다. 하지만 다음에 다시 어려운 일을 만나면 여전히 동일한 잘못을 범한다.

상황을 제대로 파악하면 일을 효율적으로 처리할 수 있다. 하지만 더욱 중요한 점은 어떻게 처리하느냐다. 이것이 분명해야 비로소 일을 제대로 처리할 수 있다.

3. 일의 우선순위를 정하지 못한다.

경중을 따지지 않고 주먹구구식으로 순서 없이 일하는 습관은 해야 할 일을 뒤로 미루게 되는 가장 보편적인 원인 중에 하나다. 해야 할 일의 경중을 제대로 구분하지

못하면 무엇을 해야 하는지 분명히 알 수 없다. 이것저것 하다가 결국 아무 일도 완수하지 못한다.

일의 우선순위를 정하지 못하는 사람은 한 가지 일의 중요성을 제대로 파악하지 못한다. 이러한 사람들은 그냥 어떤 일이 손에 잡히면 그때그때 하는 식이다. 이런 사람들에게는 언제나 엄청나게 많은 분량의 일이 있으며 도무지 끝낼 방법도 보이지 않는다. 결국 그들은 일을 계속 미루며 자신이 초래한 혼란을 고민한다. 이처럼 무엇을 해야 하는지 모르는 사람에게서는 더욱더 심각한 문제가 발생한다.

4. 건망증

일상생활 속에는 바로 눈앞의 일도 제대로 신경 쓰지 못할 때가 많다. 사람은 언제나 무언가를 잊어버린다.

먼저, 이러한 사람들은 반드시 최대한 빨리 일을 끝내야 한다는 점을 분명히 알고 있다. 하지만 실제로는 일을 끝내기는커녕 오히려 한 곳에다 그냥 팽개쳐둔다. 더 이상 우선고려대상이 아닌 것이다. 하지만 또 언젠가는 그 일들을 찾아내서 끝을 내야한다. 이와 같은 사람들에게 일을 끝냈냐고 물으면 언제나 "확실하게 처리했습니다."라고 대답한다. 하지만 대부분 이는 모두 거짓이다. 본인은 그 일을 구석 한 곳에 팽개쳐둔 사실을 알고 있다. 우연히 자신이 팽개쳐둔 일이 생각날 때부터 불안해하기 시작한다. 하지만 여전히 그 일을 하려고 하지 않는다. 이러한 집중력의 부족은 잠재의식에서부터 그 일을 소홀히 하고 있음을 말해주고 있다.

하지만 일단 팽개쳐둔 일을 직시한 후 행동을 취하게 되면 일을 미루어온 행위에 대해서 반드시 책임을 져야 한다. 많은 사람들이 이 책임의 무게를 못 이겨 결국 일을 끝내지 못한다.

5. 책임회피

사람들은 책임을 회피하기 위해 해야 할 일을 미루기도 한다. 많은 대학생들이 사회로 나가는 것을 꺼려하면서 계속 학교에 머물려고 한다. 일부 미혼남녀는 혼인에 대한 책임이 두려워 결혼하지 않고 독신으로 지내려한다. 어떤 회사원들은 자신이 젊어지게 될 책임이 싫어서 승진을 꺼려한다. 심지어 병에 걸렸음에도 건강회복 후 자신이

져야 할 책임이 두려워 병원에 가지 않는 사람도 있다.

사람들은 계속해서 일을 미루다가 상황이 호전된 후에야 조심스럽게 행동을 취한다. 그리고는 일을 미룬 잘못을 타인의 탓으로 돌리는 등 자신을 합리화한다. 이들은 현실 상황이 부여한 책임을 받아들이기 직전까지 계속해서 할 일을 미루고 또 미룬다. 이러한 경우 자신의 책임을 받아들이고 후에는 일을 미룬 행동이 옳은 지의 여부를 떠나 사람들의 비판을 피하기 어렵다. 때문에 이러한 함정에 빠진 사람은 더욱더 책임을 회피하게 된다.

6. 새로운 변화에 대한 두려움

새로운 변화가 두려워 현상유지를 고집하며 할 일을 미루기도 한다. 일단 새로운 변화를 두려워하게 되면 그들에게 미래는 더 이상 미래가 아니다. 취직, 결혼, 이사 등 어떠한 변화도 받아들이려 하지 않는다. 따라서 할 수 있는 일도 크게 제약된다.

사람은 사회적, 심리적, 생리적 또는 경제적인 면에서 항상 새로운 변화에 대한 위험을 견뎌야 한다. 하지만 할 일을 미루는 사람들은 대부분 사소한 변화도 심각한 일로 둔갑시키는 등 변화를 과장해서 생각한다. 이것이 심하면 심할수록 할 일을 미루는 시간 또한 더욱 길어진다. 생활 속의 변화를 받아들이는 태도를 갖춰야 한다. 그러지 않으면 이러한 고질병은 고치기 힘들다.

7. 일에 대한 도피

어쩌면 위에서 제시한 내용들 중에 당신이 일을 미루는 원인에 해당하는 사항이 하나도 없을 수도 있다. 그래서 다른 원인을 찾아야 한다고 생각할 수도 있다. 그렇다면 잠시 기다려라. 여기 할 일을 미루는 진짜 원인이 있다. 바로 일에 대한 도피다.

사람들은 하기 싫은 일에 직면했을 때 보통 두 가지 반응을 보인다. 하나는 어떻게 해서든 맡은 일을 마무리하기 위해 참으며 최선을 다하는 태도이며 다른 하나는 도피다. 할 일을 미루는 행위는 바로 일에 대한 가장 전형적인 도피수단이다.

해야 할 일을 소홀히 해 오랫동안 방치해 두지만 기한이 다가오면서 점점 걱정이 되기 시작한다. 처음에는 어느 정도 참을 수 있지만 부담감이 순식간에 눈덩이처럼

불어나 도저히 감당할 수 없는 상황에 이르게 되면 해야 할 일을 끝낼 수 없음을 말할 필요도 없고 다른 일마저 미루게 되고 만다. 이렇듯 때로 하고 싶지 않은 일을 이리저리 피하지만 결국엔 어떻게든 그 일을 끝내지 않으면 안 된다. 그렇지 않으면 상황은 더욱더 복잡해질 뿐이며 스트레스와 걱정에 시달리게 될 뿐이다.

8. 걱정

걱정은 앞으로 발생할 수 있는 불행에 대한 일종의 두려움이다. 이는 할 일을 미루는 원인일 수도 있고 반대로 그 결과일 수도 있다. 걱정이 많은 사람들은 현실에 대처하는 능력이 부족해 불안해한다. 이러한 사람들은 실제적인 위협과 상상에 불과한 위협을 모두 우려하며, 이에 대응하는 방법으로 할 일을 뒤로 미룬다.

걱정의 가장 주된 원인은 바로 답답함과 불안에서 오는 일종의 두려움이다. 타인의 비판 역시 원인 중 하나인데, 이는 바로 실패에 대한 두려움의 부산물이다.

사람들은 자신이 해야 할 일의 중요성을 깨닫는 순간 이를 걱정하기 시작한다. 분명히 해야 한다는 사실을 알면서도 뒤로 미룬 채 고민에 빠진다. 위와 같은 상황에서 걱정은 결코 다른 원인에 의한 것이 아니라 자기 스스로 할 일을 미루는 어처구니없는 행위에서 오는 것이다.

누구나 걱정을 할 때가 있으며 이는 매우 보편적인 현상이다. 상황에 따라 사람들은 시시각각 걱정에 빠진다. 정말 주의해야 할 점은 일단 걱정하는 시간이 길어지면 이것이 절망으로 이어진다는 점이다. 일단 절망에 빠져버리고 나면 미루어 오던 일을 직시하고 이를 완성하는 것은 더더욱 힘들어진다.

9. 절망

절망은 일종의 신경쇠약 증상으로 절망에 빠진 사람은 어려움 앞에서 속수무책이다. 이러한 상황 속에서 사람들 대부분은 할 일을 미루게 되며 이를 극복하기란 정말 어렵다. 절망에 빠진 사람은 자신의 결정이 아무 소용없다고 생각해 쉽게 결정을 내리지 못한다. 자신의 운명이 다른 누군가에 의해서 움직여진다고 생각하기 때문에 해야 하는 일에 대해서 전혀 신경 쓰지 않는다.

절망은 사람을 지치게 만든다. 절망에 빠진 사람은 심리적인 피로를 핑계로 아무 것도 하지 않으려고 한다. 절망을 치료하는 가장 좋은 방법은 자신이 감당할 수 있는 범위에서 새로운 자극을 느낄 수 있는 체험을 시도하는 것이다. 하지만 이들은 너무나 나태한 나머지 이러한 체험에 도전할 의지마저도 없다.

심리적인 문제가 심각하다면 의사를 찾아가 치료를 받아야 한다. 하지만 이미 절망에 빠진 지 오래된 이들은 이것마저 미루어 버린다. 절망에는 우울이라고 하는 본질이 있는데 이 또한 할 일을 미루는 행위와 함께 제거할 수 있다. 결코 쉽지만은 않지만 결코 불가능하지 않다.

다행스럽게도 절망 때문에 할 일을 미루는 사람은 소수에 불과하며 대부분이 사소한 이유로 할 일을 미루고 있다는 사실이다.

10. 고지식한 사람과 충동적인 사람

너무 고지식한 사람은 모든 일을 하는 과정에서 완벽하지 않으면 직성이 풀리지 않는다. 이러한 탓에 완벽하게 일을 끝낼 수 있겠다는 생각이 들 때까지 일을 미루어 버린다. 그렇다면 결과는 어떠한가? 하고자 하는 의욕은 넘치지만 실제로 일을 제대로 마무리 짓는 경우는 극히 드물다. 계속해서 바쁘게 움직이더라도 결과를 내지 못할 경우엔 타인의 비판을 피할 수 없다. 누군가가 잘못을 지적하면 그들은 이렇게 말한다. "예, 지금 하고 있습니다!"

대부분의 사람들은 실수나 잘못을 발전의 일부분이라고 생각한다. 하지만 완벽주의를 고집하는 사람들은 이러한 실수나 잘못을 사람의 약점이라고 생각하며 이것이 두려워서 해야 할 일을 계속해서 미루고 만다.

충동으로 인해 할 일을 뒤로 미루는 경우는 또 어떻게 설명해야 하는가? 이러한 사람들 역시 해야 할 일을 위해 많은 시간을 투자하지만 너무나 많은 일을 동시에 벌려 놓아 제대로 마무리를 짓지 못한다. 이들은 자신의 의지와는 상관없이 많은 일을 받아들이고 심지어 이를 다 끝내기도 전에 또 다시 새로운 일에 착수한다. 이러한 사람들의 책상에는 언제나 무언가가 잔뜩 쌓여있으며 다른 사람의 눈에는 이들이 아주 바쁜 것처럼 보인다. 하지만 실제로 이들은 일을 제대로 끝내지 못한 데 대한 비판이 두

려워 일을 뒤로 미루고 있을 뿐이다. 게다가 한 술 더 떠서 계속해서 다른 일에 손을 뻗는다. 그 많은 일을 도대체 어떻게 수습할까? 이처럼 고지식하고 충동적인 사람들은 대부분이 자기중심적이어서 언제나 다른 사람에게 도움을 청하지 않고 혼자서 일을 끝내려고 한다.

11. 타인에 대한 의존

의존성이 강한 사람 역시 할 일을 뒤로 미루기는 마찬가지다. 이들은 혼자서는 일을 끝내지 못하기 때문에 언제나 다른 사람의 도움을 얻을 수 있을 때까지 할 일을 미룬다. 이들은 다른 사람의 기술, 역량, 지식에 의존한다. 자신의 의존성이 강하다는 점을 인정하기도 하지만 그러한 사람은 극히 드물다.

우리는 생활 속에서 이러한 경우를 자주 볼 수 있다. 예를 들어, 편지나 보고서가 있을 경우 바로 처리하지 않고 책임자가 휴가에서 돌아온 뒤에서야 이를 그에게 넘겨 처리하도록 한다. 아버지나 어머니의 경우 배우자가 같이 있어야 비로소 자녀를 타이르고 꾸짖는다.

만약 이러한 사람들이 매번 타인의 도움을 얻을 경우엔 전적으로 다른 사람에게 의존하는 시스템을 형성하게 된다. 그리고 조금이라도 효과가 있다고 생각되면 바로 이 시스템을 운용한다. 이들은 해야 할 일이 자신의 이익과 직접적으로 관련이 있을 때에만 비로소 직접 개입한다.

의존성이 강한 사람은 스스로를 보호할 수 없다고 생각하기 때문에 일단 문제가 발생하면 바로 다른 사람에게 도움을 청한다. 반면 일부는 이익을 탈취하기 위해 도움을 청하기도 한다. 예를 들어 타인을 이용하기 위해 고의적으로 해야 할 일을 미루는 것이다.

12. 다른 사람을 이용하려는 마음

두 사람이 함께 일을 하는 상황 속에서 한 쪽이 일을 미룰 경우, 나머지 다른 한 쪽은 정말 짜증이 날 것이다. 이때 일을 미루는 쪽은 오히려 이를 이용해 더욱더 시간을 끈다. 결국 참다못한 쪽이 어쩔 수없이 도움의 손길을 뻗치게 된다. 할 일을 미루는 쪽에 있어서 이는 자신의 책임을 피하는 아주 좋은 방법이라고 할 수 있다.

사람들은 되도록이면 이러한 사람들에게 이용당하지 않으려고 나름대로 방법을 강구한다. 하지만 일단 상대가 상황을 파악한 후 함정을 파놓으면 금세 함정에 빠져버리고 만다. 게다가 상황이 정말 급할 경우에는 돕기 싫어도 도와야만 한다. 한편 이처럼 상대에게 책임을 미루는 사람들은 거절을 당하면 바로 ‘포기’하며 다른 목표를 찾는다.

어린아이는 다른 사람을 움직이는 데 아주 능숙하다. 특히 자신의 부모에 대해서는 더욱더 그러하다. 부모는 아이에게 계속해서 이처럼 유치한 행동을 하도록 내버려 두어서는 안 된다. 이는 아이에게 잘못된 습관을 심어주며 다른 사람들에게도 피해를 준다.

하지만 책임을 떠넘기려는 사람이 오히려 다른 사람의 영향을 받아 일을 미루게 되는 경우도 있다. 즉, 타인의 자신에 대한 압박이 고의든 고의가 아니든 상당한 부담을 가져다주며 이로 인해 할 일을 더욱 미루게 되기도 한다.

13. 외부로부터의 압박

사실 대부분의 사람들은 할 일을 미루는 행동의 원인이 자신에게 있다는 점을 알고 있다. 즉, 현재의 상황을 바꾸고자 노력한다면 해야 할 일을 미루는 행동은 언제든 멈출 수 있다. 하지만 할 일을 미루는 행동의 원인이 자신이 어떻게 할 수 없는 외부로부터의 압박일 경우 문제를 해결하기란 그리 간단하지 않다.

외부로부터의 압박은 부모, 상사, 룸메이트 또는 반려자에 의한 것일 수도 있다. 이러한 압박감은 사람들을 결코 원하지 않는 코너로 몰아세운다. 예를 들어, 사장의 요구로 고용자는 휴식을 뒤로 미룰 수밖에 없다. 부모의 반대 때문에 사랑하는 사람과의 결혼을 미룰 수밖에 없다. 이러한 외부로부터의 압력은 사회, 심리, 건강 또는 경제적인 것일 때 아주 오랜 시간동안 지속될 수도 있다. 이러한 경우엔 자신의 행위를 컨트롤하기조차 힘들어진다. 결국 어떠한 방법을 통해 이러한 외부압력을 제거하기 전까지는 자신이 해야 할 일을 계속해서 미룰 수밖에 없다.

14. 지루함에 대한 혐오

거의 모든 사람들이 끊임없이 반복되는 일에 대해 지루함을 느끼며 더 이상 움직이려고 하지 않는다. 한 가지 일을 하면서 아무런 흥미도 보람도 느끼지 못할 경우, 일의

내용이 바뀌지 않는 이상 결코 적극적으로 임할 수 없다.

그러나 때로는 결코 지루한 일이 아님에도 그렇다고 착각하는 경우도 있다. 제대로 일을 해내기 위해서는 반드시 그 일에 대한 편견을 없애야 한다. 반드시 자신이 해야 하는 일의 흥미와 매력을 인식하고 받아들여야 한다. 또한 이와 함께 그 일을 통해 무엇을 얻을 수 있는지도 확실히 해야 한다. 만약 자신이 해야 하는 일의 장점을 알지 못하면 이 역시 일을 미루는 또 다른 원인이 되고 만다.

15. 흥미의 결핍

사람들은 흥미를 잃었을 때 곧잘 일을 미룬다. 이는 일이 따분한 것과는 또 다른 상황이다. 이것은 사실 자기 자신이 어떻게 느끼는가의 문제다.

일에 아무런 흥미가 없다면 결코 보람을 느낄 수 없으며 오히려 피로함과 답답함을 느낄 뿐이다. 이 경우 사람들은 자신이 만들어낸 피로함과 답답함을 이유로 할 일을 미루어 버린다. 흥미 없는 일도 얼마든지 흥미 있는 일로 바꿀 수 있다. 중요한 사실은 일에 대한 자신의 태도를 바꿀 수 있느냐 없느냐다. 열의와 열정을 가지고 일한다면 이러한 무미건조함을 제거할 수 있다. 그러나 눈앞의 무미건조함이 제거된 후엔 또 다른 원인이 생기게 마련이다.

16. 피로

심신의 피로 역시 해야 할 일을 미루는 원인이다. 신체의 피로는 주로 장시간의 힘든 업무와 과도한 긴장에 의해 초래된다. 신체가 피로해지면 아무리 의욕이 넘치더라도 더 이상 몸이 말을 듣지 않는다. 그래서 결국은 할 일을 뒤로 미루고 만다.

심리적인 피로에는 무력함, 권태 등의 현상이 있다. 하지만 이러한 심리적 피로는 힘들게 일을 해서 생기는 것이 아니라 무료함과 무관심 등 흥미를 느끼지 못하는 데서 기인한다. 해야 할 일을 미루는 행위를 멈추고 싶다면 신체의 피로와 심리적인 피로를 제대로 구분하는 것이 아주 중요하다. 신체가 피로할 때는 휴식이 필요하며, 정신이 피로할 때는 휴식 외에도 변화의 동기가 필요하다.

17. 건강상의 문제

어떤 사람들은 자신의 건강에 문제가 있어 일을 제대로 할 수 없다고 여기며 처음부터 할 일을 뒤로 미룬다. 예를 들어, 허리가 아프다든지 시력이 나쁘다든지 힘이 부족하다든지 부상을 입었다든지 또는 병이 났다든지 등. 하지만 이는 모두 변명에 불과하다.

건강을 회복하지 못하면 더욱더 할 일을 뒤로 미루게 된다. 예를 들어 허리가 아프다는 핑계로 여행을 미루거나 육체노동을 하지 않는다. 하지만 의사를 찾아가 치료를 받으려고도 하지 않는다. 대부분의 사람들은 건강문제로 자신이 점점 더 헤이해지지는 않을까 걱정한다. 하지만 어떤 이들은 상태가 별로 심각하지도 않으면서 이를 이용해 책임을 피하려고 한다. 자신의 이익과 직접적인 관계가 없으면 자신의 행위를 전혀 후회하거나 걱정하지 않는다. 건강문제를 극복하고 적극적으로 현실에 뛰어들 생각은 전혀 없다.

이처럼 피병을 부리는 사람과 정말로 몸이 아픈 사람 사이에는 큰 차이가 있다. 피병을 부리는 사람은 그들이 전혀 잘못을 하고 있다고 생각하지 않는다. 하지만 정말로 몸이 아픈 사람은 해야 할 일을 하지 못하는 상황을 크게 불안해하며 건강을 회복하려고 최선을 다한다.

지금까지 해야 할 일을 미루는 여러 가지 원인에 대해서 살펴보았다. 분명 당신이 적은 내용과 일치하는 부분이 있었으리라 생각한다. 이는 대부분의 사람들과 마찬가지로 당신 역시 할 일을 미루는 좋지 못한 습관을 가지고 있다는 점을 뜻한다. 당신은 이미 스스로를 분석하기 시작했을 것이다. 이는 앞으로 나아가기 위한 큰 첫 걸음이다.

다음은 할 일을 미루는 습관을 고치는 데 도움이 되는 몇 가지 조언이다. 부디 잘 실천해주기 바란다. 만약 두려움과 부담이 주된 원인이라면 정면으로 대면해 극복해라. 언제나 풀이 죽어 지내는가? 지금 이 순간부터 어깨를 짝 펴고 자신감을 가져라. 일이 너무 복잡하다면 여러 부분으로 나누어서 차근차근 처리해라. 이 외에도 각자에게 맞는 더 좋은 방법이 있다면 그 방법들을 적극 활용해라. 이러한 원인들을 극복하고 해야 할 일들을 하나씩 완성해 나간다면 당신은 그 속에서 큰 보람과 만족을 얻을 수 있다. 일은 하면 할수록 즐거움은 늘어난다. 이러한 과정 속에서 할 일을 미루는 습관도 사라지게 된다.

할 일을 뒤로 미루고 싶은가? 자신에게 다음 질문을 던져라. 언제부터 행동해야 하는가? 다음주? 내일? 오늘? 아니면 지금?

루쉰(魯迅)이 말했다. "다른 사람의 시간을 낭비하는 것은 남의 재산과 생명을 빼앗는 것과 같다." 자신의 시간을 낭비하고 할 일을 미루는 행위는 자신의 생명을 조금씩 갉아 먹는 것과 다를 바 없다.

심 플 철 학 22

뜻을 세워라! 단, 망상에 빠지지 마라

무모한 꿈은 결국 실패라는 비극을 낳는다.

현명한 사람은 중요한 일을 하기 전 다음과 같은 내용을 고려한다.

나는 무엇을 하려고 하는가?

나의 선택이 내 자신을 충분히 설득시킬 수 있는 근거를 가지고 있는가?

연고자 하는 목표가 무엇인가?

목표를 향해 모든 노력을 쏟을 준비가 되었는가?

나의 행동은 합리적이고 효율적인가?

이러한 내용을 제대로 생각하지 않은 채 서둘러 행동하면 좋은 결과를 얻지 못하는 것은 물론이고 실패의 쓴 맛을 보게 된다. 즉, 맹목적인 망상은 실패라는 결과를 낳을 뿐이다. 농구선수가 되기를 꿈꾸는 난쟁이, 존경받는 과학자를 꿈꾸는 둔재, 사격선수를 꿈꾸는 고근시(高近視) 환자 등 이러한 무모한 꿈을 위해 맹목적으로 노력한다면 결국 비극에 이를 수밖에 없다. 무모한 꿈은 결국 실패라는 비극을 낳는다. 신체나 심리상의 결함이 목표를 달성하는 데 걸림돌이 될 경우 실패와 좌절은 피하기 어렵다.

사람들은 목표를 추구하는 과정에서 다섯 가지 상황에 부딪칠 때 좌절한다.

첫째, 분명한 동기와 목표가 없을 때
둘째, 동기와 목표를 달성하기 위한 수단이 없거나 이를 행동에 옮기지 못할 때
셋째, 말 그대로 목표에 도달하지 못했을 때
넷째, 좌절을 좌절로 받아들이지 않을 때
좌절을 좌절로 받아들이지 않는다고 해도 그 결과는 결코 변하지 않는다.
다섯째, 우울증 등 좌절에 대한 과도한 두려움에 빠졌을 때

여기 키가 170센티미터도 채 되지 않는 18세 젊은이가 한 명 있다. 농구를 너무나도 좋아했던 그는 농구선수가 되길 꿈꿨다. 그는 거의 하루 종일 농구장에서 살다시피 했다. 당연히 보고, 듣고, 말하는 것도 농구와 관련된 것뿐이었다. 2년 동안의 힘든 노력 끝에, 마침내 그는 학교 농구팀의 선수가 되었다. 그러나 그는 프로팀 테스트에서 신장이 작다는 이유로 탈락하고 말았다. 프로팀 감독은 그에게 농구의 꿈을 포기하라고 충고했다. 키가 작다는 결점은 그도 어찌할 수 없는 부분이었기에, 그는 크게 절망했다. 그는 아주 오랜 시간동안 제대로 자지도 먹지도 못했으며 꿈을 실현할 수 없는 상황에 자괴감마저 느끼게 되었다. 그 후 그는 자기보다 키가 큰 사람을 볼 때마다 질투에 사로잡혔다. 따라서 사람들에게 키가 작다는 말을 들으면 크게 화를 냈다.

자신의 결함과 부족함을 받아들이지 못하면 이러한 결말에 처하기 마련이다. 농구에서 인생의 쓴 맛을 본 이 청년은 나중에 영화계의 거장이 되었다. 그가 바로 장이머우(張藝謀) 감독이다. 10여 년이 지난 지금 그는 그때의 기억을 회상하면서 이렇게 말했다. "자신의 재능을 제대로 파악하지 못하고 무리한 꿈을 품으면 상처를 입기 마련이죠." 세상에는 젊은 시절에 그와 같은 경험을 한 사람들이 적지 않다.

이는 모두 자신을 제대로 알지 못해 생긴다. 스스로를 객관적으로 평가하지 못하면 자신의 재능과 결점이 무엇인지 알 수 없다. 결국 성공만을 맹목적으로 갈망한 채 좌절한다. 이러한 사람들은 아무리 노력해도 절대 성공을 거둘 수 없다.

중국에 이와 같은 말이 있다. "360개의 업종마다 장원이 나오기 마련이다." 즉 어떤 분야에서든 우수한 성과를 내면, 명인이 될 수 있음을 뜻한다. 하지만 한 사

람이 모든 분야에서 성공을 거두기란 불가능하다. 사람의 능력은 한계가 있다. 최고의 수영선수가 최고의 축구선수가 될 수 없으며, 신문기사를 잘 쓰는 사람이 장편 소설을 써낼 수는 없는 법이다.

능력이 부족한 사람이 장편소설을 쓰기로 결심했다. 어떻게 되겠는가? 아무리 애써도 안 되는 일은 안 되며, 결국 좌절과 후회에 빠질 뿐이다.

유 씨는 명문대학교의 중문과를 졸업한 신문기자다. 그는 2년 동안 기자생활을 하며 언론계에서 큰 성과를 거두었다. 하지만 그의 진짜 목표는 기자가 아니다. 대학시절부터 그는 작가가 되는 것이 꿈이었다. 그는 자신이 이미 많이 지쳐있었지만 장편소설 작업을 시작했다. 하지만 몇 년이 지나 그의 꿈은 완전히 산산조각나고 말았다. 게다가 그는 심각한 정신질환까지 얻었다.

위의 사례로 무엇을 알 수 있는가? 자신의 능력을 벗어난 목표를 세운 채 이를 맹목적으로 추구한다면 결국 실패하고 만다.

신체적·심리적 결함, 능력부족은 모두 실패를 초래하는 직접적인 원인은 아니다. 실패의 직접적 원인은 바로 판단력이 결여된 맹목적인 기대와 목표다. 비현실적인 목표와 욕심을 버리는 순간 후회와 근심도 사라진다.

이제 더 이상 불가능한 일을 위해서 쓸데없는 노력을 하지 마라. 무의미한 일 때문에 피땀 흘릴 필요는 없다. 더 이상 막다른 골목에서 배회하지 말고 지금 당장 그곳에서 벗어나라!

심 플 철 학 23

깃털처럼 가벼운 마음을 가져라

후회는 건전하지 못한 심리상태다. 사람들은 후회 때문에 시간과 정력을 낭비할 때가 많다. 이는 백해무익한 행위이며 몸과 마음에 모두 나쁜 영향을 미친다.

사람들은 자주 이렇게 후회 섞인 말을 내뱉는다. “아! 그 때 그렇게 했어야 했

는데…….” 하지만 이는 아무런 도움도 되지 않는다. 이렇게 후회만 한다면 과거를 바꿀 수 없을 뿐만 아니라 미래에마저 좋지 못한 영향을 끼친다. 지금부터라도 백해무익한 정서인 후회를 훌훌 털어버리자.

가책을 느끼는 것은 자신의 잘못을 어느 정도 인정한다는 뜻이다. 이 세상을 살아가는 사람은 좋은 삶든 싫든지 간에 가책이라는 정서를 느낀다. 이러한 정서는 마음속의 ‘작은 속삭임’에 의한 결과로서 이 ‘작은 속삭임’은 바로 양심이다.

사람이 잘못을 저지르고서도 아무런 가책을 느끼지 않는다면 어떻게 되겠는가? 그러한 사람은 결국 옳고 그름을 판단할 수 없게 된다. 가책이라는 정서 중 일부는 유전에 의한 것이고 다른 일부는 생활을 하면서 나타난다. 사람들은 다양한 환경 속에서 살아가므로 도덕적 기준이 저마다 다를 수 있다. 사람들은 여러 상황 속에서 특정한 도덕적 기준의 구속을 받는데, 이를 어겼을 경우 가책을 느끼거나 타인의 질책을 받는다.

가책이라는 정서는 사람들로 하여금 타인을 배려도록 해준다. 타인에 대한 배려는 모든 사람이 갖추어야 할 인품이다. 갓난아기는 다른 사람의 기분을 전혀 신경 쓰지 않는다. 그저 자신만 알 뿐이다. 하지만 사람은 성장해가면서 세상엔 자신이 외에 다른 사람들도 살고 있으며 그들을 반드시 배려해야 한다는 사실을 조금씩 의식하게 된다. 모든 사람에게는 이기적인 면이 있다. 사람은 이기적인 행동이 좋지 못한 품행이라는 사실을 알았을 때 죄책감이라고 하는 고통을 느끼게 된다.

가책은 나쁜 정서가 아니다. 이러한 정서는 사람으로 하여금 아름다운 생각과 행동을 하도록 해준다. 하지만 이러한 정서가 언제나 좋은 결과만을 가져오는 것은 아니다. 죄책감과 후회의 정서는 긍정적인 마음이 전제될 때 비로소 양호한 작용을 일으킬 수 있다. 반대로 부정적인 마음으로 죄책감과 후회의 정서를 대할 경우엔 결코 좋은 결과를 얻을 수 없다.

많은 사람들은 생활 속에서 자기도 모르는 사이에 가책과 후회를 느낀다. 이는 기계의 시스템에 비유할 수 있다. 누군가가 신호를 보내면 이 신호를 받은 당시는 자신이 그러한 말과 행동을 했든 안했든, 자신이 나쁜 사람이라는 계산 값을

도출해 낸다. 따라서 사람들은 이러한 신호를 들었을 땐 기분이 저조해지면서 자신의 과거 행위에 대해서 후회와 불안을 느끼게 된다. 이처럼 사람은 후회라는 감정을 만들어내는 기계가 되고 말았다. 보행을 하고, 말을 하고, 호흡을 하면서 다른 사람이 적당한 연료만 넣어주면 죄책감과 후회를 느낀다. 만약 당신이 후회를 키우고 있는 이 사회의 요구에 완전히 부합된다면 당신은 후회를 만들어 내는 기계로서 정상적으로 작동하게 된다.

가책과 후회라는 정서의 형성은 사회에 근원을 두고 있다. 당신이 죄책감을 느끼지 않는다면 사람들은 당신을 양심이 결핍됐거나 도리에 어긋난 행동을 하는 사람으로 치부해 버린다. 이 모든 것은 바로 당신이 타인에 대해 신경 쓰는지 여부와 관계된다. 이는 만약 당신이 책임감이 있는 사람이라면 신경기능질환의 증상을 나타내야 한다는 것과 다르지 않다. 이러한 잘못된 메커니즘 속의 죄책감과 후회는 아무런 소용이 없다. 사람들은 과거의 일 때문에 죄책감과 후회를 느낀다. 하지만 한 번 지나간 시간은 다시 돌아오지 않는다. 즉, 이미 일어난 일은 아무리 후회를 해도 다시 되돌릴 수 없다.

여기서 반드시 분명히 해야 할 점이 있다. 죄책감과 후회를 느끼는 것과 잘못을 반성하고 이를 교훈으로 삼는 것은 완전히 다르다. 후회는 지나간 일에 대한 집착일 뿐만 아니라 과거의 어떤 일에 의해 생겨난 정서적 부작용이다. 이 때문에 사람들은 적게는 마음의 불안함과 혼란을 느끼며 크게는 의욕을 상실하기까지 한다. 만약 과거의 잘못으로부터 교훈을 얻고 다시 잘못을 반복하지 않는다면 이는 적극적인 후회라고 할 수 있다. 하지만 과거 자신이 한 행위에 대한 후회와 죄책감 때문에 현재를 당당하게 살아가지 못한다면 이는 소극적인 후회에 해당한다. 잘못을 반성하고 그 속에서 교훈을 얻는 것은 아주 유익한 행위로서 끊임없이 발전해 나가기 위한 필수적 과정이다. 이와 반대로 후회는 건전하지 못한 심리상태로서 시간과 정력을 낭비하는 행위다. 이는 심신에 나쁜 영향을 끼치는 백해무익한 행위다. 명심하라. 단순히 후회만 해서는 아무 것도 해결할 수 없다.

가책이라는 정서는 사람들로 하여금 타인을 배려도록 해준다. 타인에 대한 배려는 모든 사람이 갖추어야 할 인품이다.

심 플 철 학 24

분노는 자신에 대한 학대다

아무리 화를 내고 실망을 해도 세상은 결코 당신이 바라는 대로 움직이지 않는다. 그러나 당신이 원한다면 정신건강에 좋지 않는 정서인 분노를 완전하게 제거할 수 있다.

세상에 화를 내지 않는 사람은 없다. 분노는 잘못된 감정의 하나로 일종의 심리바이러스다. 다른 심리바이러스와 마찬가지로 분노는 당신을 병들게 만들어 쓰러뜨린 후 다시는 일어나지 못하도록 할 수 있다. 사람들은 곧잘 "화를 내면 좋지 않다는 사실을 분명히 알면서도 그게 잘 안 되네요!"라고 말한다.

조금만 신경 써서 주위를 살펴보라. 화가 난 사람들이 수없이 보이지 않는가? 상점에서 점원과 말다툼을 하고 있는 고객, 꽉 막힌 도로 위에서 얼굴을 붉히고 있는 택시 기사, 자리를 차지하기 위해 버스나 전철에서 싸우고 있는 사람들 등. 그렇다면 당신은 어떠한가? 특히 화를 내지는 않는가? 분노가 당신의 생활에서 일부는 아닌가? 분노가 아무런 소용이 없다는 사실을 알고 있지는 않은가? "사람은 누구나 화를 내게 마련이죠. 참기만 한다면 답답해서 어떻게 견디겠습니까?"라고 말할 수도 있다. 당신 역시 이렇게 변명하며 시시각각 자신과 타인에게 화를 내고 있지는 않은가?

사실 모든 사람이 시도 때도 없이 분노의 감정을 표출하는 것은 아니다. 당신 역시 분노라는 감정을 좋아하지 않으며 이는 다른 사람들도 마찬가지일 것이다. 분노는 문제를 해결하는 데 아무런 도움도 되지 않는다. 낙관주의자와 유능한 사람들은 결코 쉽게 분노하지 않는다.

그렇다면 먼저 심리학자들이 '분노'라고 하는 감정을 어떻게 해석하고 있는지 알아보자. 여기서 말하는 분노란 어떤 일의 상황이 자신이 바라는 대로 진행되지 않을 경우 발생하는 반응 중 하나다. 분노의 형태에는 버럭 성을 낸다든지 적의를 품는다든지 마구 물건을 집어 던진다든지 눈을 부라리며 쏘아 본다든지 또는 입을 딱 다물고 침묵으로 일관하는 등 여러 가지가 있다. 화를 내는 것은 분노의 표면

적인 반응에 불과하다. 그 핵심은 감정의 부작용에 있다. 사람을 올바르게 못한 감정에 휩싸이게 만드는 분노의 원인은 바로 세상이 자신이 뜻하는 대로 움직이지 않는 데 있다. 사람들은 일이 마음먹은 대로 되지 않을 때 분노를 일으키기 마련이다.

분노는 당신이 선택한 결과인 동시에 일종의 습관이기도 하다. 이는 좌절을 겪고 난 뒤의 반응이다. 이 경우 당신은 세상일이 맘먹은 대로 되지 않는 현실을 비관적인 태도로 바라본다. 사실상 분노는 자신의 행동을 자제하지 못하는 일종의 정신착란증이다. 스스로를 제어 할 수 없는가? 그렇다면 지금 당신은 정신착란증에 빠져 있는 것이다.

분노는 사람에게 백해무익한 감정이며 후회의 근본적인 원인 중 하나다. 위에서 이미 언급했듯이 사람은 분노에 빠지면 의기소침하고 불안해진다. 심리학자들의 말에 따르면 분노는 고혈압, 궤양, 피진, 심계항진, 실면, 피로 심지어는 심장병마저 일으킨다. 또한 대인관계를 파괴하고 교류를 방해하며 죄책감과 절망을 불러 일으킨다. 상술한 관점에 당신이 동의하지 않을 수도 있다. 화를 내는 것이 화를 참는 것보다 낫다는 말을 들어보았는가? 이는 옳은 말이다. 화가 났을 때 이를 맘속에 꼭꼭 눌러 놓는 것보다 분출해 내는 것이 훨씬 더 낫다. 하지만 가장 좋은 방법은 처음부터 화를 내지 않는 것이다. 사람들은 왜 이 방법을 사용하지 않는가? 이 방법을 사용하게 되면 화를 내야 할지 말아야 할지 전혀 고민할 필요가 없다.

다른 불안정한 감정과 마찬가지로 분노는 대뇌의 작용으로 만들어진다. 즉 분노의 감정은 결코 아무런 이유 없이 갑작스럽게 생겨나지 않는다. 일이 뜻대로 되지 않을 때 사람들은 ‘어떻게 이럴 수가 있어!’라며 절망한다. 그리고는 화를 내면 문제를 해결할 수 있다는 생각에 자신만의 방식으로 분노의 반응을 일으킨다. 만약 분노를 사람의 본성 중 일부라고 여긴다면 분노는 결코 당신의 걸을 떠나지 않는다.

분노를 참고 싶은가? 그렇다면 다른 방식으로 분노를 발산해보라. 낙담하고 절망에 휩싸였을 때 마음을 환기시켜보는 것은 어떠한가? 즉, 긍정적이고도 낙관

적인 생각으로 분노의 감정을 대신하는 것이다. 아무리 화를 내고 실망을 해도 세상은 결코 당신이 바라는 대로 움직이지 않는다. 그러나 당신이 원한다면 정신건강에 좋지 않은 정서인 분노를 완전하게 제거할 수 있다.

분노가 목표실현의 촉매제 역할을 한다고 생각할 수도 있다. 그렇다면 정말 그러한지 다음 내용을 통해서 살펴보도록 하자.

누구든 자신의 아이가 도로에서 놀고 있는 위험한 장면을 보면 정색을 하며 얼른 돌아오라고 큰 소리 칠 것이다. 아이에게 주의를 주기 위해 큰 소리를 치는 것이라면 이는 좋은 방법이다. 하지만 만약 이 때문에 화를 내고 얼굴을 붉히며 물건까지 집어던지는 등의 행동을 취한다면 이는 분노에 해당한다. 우리는 화를 내지 않고도 아이들을 타이랄 수 있다. 그러니 이렇게 생각하자. ‘아이에게 길에서 노는 게 위험하다는 걸 알려 줘야 해. 그러니 얼른 돌아오라고 크게 소리쳐야지. 하지만 절대로 분노하지는 말자.’

자신의 감정을 전혀 자제하지 못하는 엄마가 있다. 아이가 장난을 칠 때마다 엄마는 항상 화를 낸다. 그럴수록 아이의 장난은 심해진다. 결국 엄마는 아이를 혼낸 뒤 방에다 가두고 큰 소리로 욕을 한다. 이는 아이를 들볶고 하기 보다는 전쟁을 치른다고 하는 편이 더 옳을 것이다. 엄마는 아이와 한 바탕 난리를 치루고 나면 전쟁터에서 돌아온 병사처럼 녹초가 된다.

아이들은 엄마가 화낼 거라는 사실을 알면서도 장난을 그만두지 않는다. 왜 그럴까? 분노는 절대 사람의 행동을 변화시키지 못한다. 오히려 사람들은 상대의 화난 모습을 보고서 이를 더욱 부채질하고 싶어 한다. 예컨대 아이들은 장난을 멈추지 않는 이유를 이렇게 말한다. “전 알아요! 엄마를 화나게 하려면 어떻게 해야 하는지.”

사실 아이들은 잠시 방안에 갇혀있는 것을 대수롭지 않게 생각한다. 하지만 아이들은 이렇게 작은 벌을 받고도 엄마의 감정을 완전하게 컨트롤할 수 있다. 아이들은 엄마가 계속해서 화를 내면 어떻게 되는가 한 번 보자는 식이다. 이와 같은 예를 통해서 알 수 있듯이 무언가를 하지 못하도록 화를 내면 낼수록 상대는

오히려 더욱더 고집을 부린다. 사람은 상대가 화내는 것이 두렵기도 하지만 동시에 자신이 상대로 하여금 화를 내게 할 수 있다는 사실, 즉 상대의 감정을 컨트롤 할 수 있다는 사실도 안다. 하지만 안타깝게도 사람들은 화를 내면 상대가 자신의 말을 들을 것이라고 믿는다.

당신은 화를 내면서 이렇게 생각할지도 모른다. ‘왜 시키는 대로 하지 않는 거야! 시키는 대로 하면 화도 안내고 서로 좋을 텐데.’ 하지만 상대는 절대로 당신이 시키는 대로 말하고 행동하지 않는다. 이것이 현실이다. 자신이 원하는 대로 다른 사람이 움직이기를 바라는 것 자체가 무리다. 이러한 현실은 앞으로도 변하지 않을 것이다. 우리는 자기 자신, 싫어하는 사람과 일 등으로 항상 화를 낸다. 이는 현실을 그대로 받아들이지 않기 때문으로, 이러한 고통은 결국 자신을 불안으로 몰고 간다. 아무리 해도 바꿀 수 없는 일을 놓고 고민하고 분노하는 행위는 어리석은 행위다. 사실 전혀 화를 낼 필요가 없다. 다른 사람이 자신과 다른 방식으로 말하고 행동할 권리가 있다는 사실을 받아들이면 좀 더 포용적인 태도로 세상을 대할 수 있다. 다른 사람의 언행이 맘에 들지 않아도 절대로 화를 내지 마라. 당신이 화를 내면 낼수록 상대는 더욱 신나게 부채질을 할 뿐이다. 분노에서 벗어나느냐 벗어나지 못하느냐는 전적으로 당신의 선택에 달려있다.

어떤 사람은 일을 하거나 주위 사람을 만나면서 불만을 느끼지만 이를 내색하지 않는다. 불만은 계속 쌓여, 결국 병이 나고 만다. 혹시 당신도 이러한 부류에 속하는가? 하지만 이러한 사람들은 겉으로 크게 화를 내는 사람들과 다를 바 없다. 오히려 둘은 같은 생각을 한다. ‘내말에 따르면 될 텐데.’ ‘나처럼 하면 될 텐데.’ 자신의 말을 따르면 화를 낼 일이 전혀 없다고 생각하는 것이다. 이러한 잘못된 추측을 그만둘 때 분노를 없앨 수 있다. ‘참는 것보다는 차라리 화를 내는 게 낫지’라고 생각하는 사람들도 있다. 하지만 새로운 마인드로 세상을 대하면 분노를 더욱 현명하게 제거할 수 있다. 또한 그들은 ‘그래, 맘대로 생각해. 대신 나는 책임 못 져.’라거나 혹은 ‘화가 나지만 싸우긴 싫어.’라고 생각하기도 한다.

분노의 감정을 제거하기 위해서는 먼저 본서에서 제시하는 방법을 이용해 자신의 분노를 과감하게 표출해내라. 그런 다음 마음을 새롭게 함과 동시에 스스로 자신의 마음을 제어해라. 마지막으로 다른 사람의 언행이 자신의 정신에 나쁜 영

향을 미치는 상황을 허락하지 마라. 자신을 존중하고자 한다면 다른 사람에 의해 자신의 심리와 감정을 제어당하지 않도록 해라. 그러면 분노로 자신을 확대하는 일도 없어지며 분노가 없어지면 후회도 줄어든다.

그렇다면 심중의 분노를 없애기 위해서는 어떻게 해야 하는가? 사고를 전환하고 이를 실천하라. 그러면 분노의 감정을 제압할 수 있다. 분노를 느낄 때는 자신에게 했던 말을 되새겨 보라. 새로운 마음가짐으로 자신을 컨트롤하며 상대를 대하면 분노를 제거할 수 있다.

아래에 구체적인 방법이 제시되어 있다.

1. 분노를 느낄 때 냉정을 유지하라. 그리고 '난 예전과 다르다'고 자신을 일깨워라. 건강한 마인드와 심리상태는 그 어떤 것보다 중요하다.
2. 화를 내는 순간을 잠시 뒤로 미뤄라. 만약 한 특정 상황에서 번번이 화를 낼 경우에는 딱 15초만 참았다가 화를 내보자. 그 다음에는 30초. 이런 식으로 계속해서 시간을 늘려 나가다보면 어느 순간 자유자재로 화내는 시간을 연기할 수 있으며 마침내 분노를 완전히 자제할 수 있다. 화내는 시간을 조절하는 것이 바로 분노를 제어하는 길이다. 이러한 훈련을 꾸준히 반복하라.
3. 분노를 통해 아이들을 타이르고자 하는가? 그렇다면 굳이 화를 내지 않아도 된다. 정색을 하고 큰 목소리로 화내는 척만 하라. 화를 내는 것은 건강에도 해롭다.
4. 명심해라. 사람은 누구나 다른 사람이 싫어하는 것을 좋아할 수 있고 다른 사람이 좋아하는 것을 싫어할 수도 있다. 하지만 절대로 이 때문에 화를 내서는 안 된다.
5. 화가 날 때는 이렇게 말하며 자신을 환기시켜라. "모든 사람에게는 자신의 방식을 선택할 권리가 있어. 다른 사람에게 강요하면 할수록 더욱더 화가 날 뿐이야." 자신의 스타일을 고집하듯이 타인의 스타일도 받아들이는 자세를 가질 필요가 있다.

6. 신뢰하는 사람에게 도움을 청해라. 주위 사람들에게 당신이 화를 낼 때마다 주의를 달라고 부탁하는 것이다. 그러면 자신의 상태를 확인함과 동시에 겉으로 드러나는 분노를 최대한 낮출 수 있다.

7. '분노일기'를 써라. 자신이 화를 낸 시간, 지점 및 사건을 빠짐없이 일기장에 기록해라. 모든 분노의 행위를 솔직하게 기록해야 한다. 끊이지 않고 매일 일기를 쓰다보면 분노의 행위를 기록하는 일이 분노를 줄여 준다는 사실을 발견하게 된다.

8. 크게 화를 낸 후에 자신의 잘못을 인정하고 큰 목소리로 다시는 잘못을 저지르지 않겠다고 선언해라. 이는 당신으로 하여금 자신의 발언에 대해 책임감을 느끼도록 해줄 뿐 아니라 진심으로 잘못을 고치길 원한다는 점을 나타낸다.

9. 화가 나려고 할 때 되도록 당신이 사랑하는 사람 곁에 있어라. 아니면 자신을 화나게 만든 상대의 손을 쥐어보라. 이 역시 적대적 감정을 없애는 방법 중 하나다. 잡기 싫더라도 상대에게 당신의 감정을 전달하고 분노의 감정이 사그라질 때까지 손을 놓지 마라.

10. 다투었던 사람들과, 마음을 열고 차분하게 대화를 나눠라. 어떠한 말이 서로를 화나게 만들며, 이를 피하려면 어떻게 해야 하는지 의견을 나누는 것이다. 편지나 제3자를 통해 말을 전하거나, 상대와 산보를 하면서 대화를 해도 좋다. 이렇게 하면 더 이상 서로에게 화를 내지 않을 것이다. 사실 몇 번 함께 산보만 해도 자신의 분노가 얼마나 지나쳤는지 깨달을 수 있다.

자신을 다스려라. 그러면 분노를 완전하게 제압할 수 있다.

십 플 철 학 25

발전은 변화와 함께 온다

성공한 사람들은 모두 더 높은 목표에 도달하기 위해 끊임없이 노력한다. 제자리에 멈춰 서서 앞으로 나아가려고 하지 않고 현재의 결과에만 우쭐해 하는 자는 좌

절을 피하기 어렵다.

예전에 <중국교육보>의 동일면에 다음과 같은 두 기사가 실린 적이 있다. 하나는 남경항공대학의 쟁쑤이장(鄭穗江) 학생이 우수한 성적 덕분에 무시험으로 대학원에 진학하게 되었다는 내용의 기사였고, 다른 하나는 상해교통대학(上海交通大學) 소속인 본과생 2명의 대학원 진학이 취소됐다는 내용의 기사였다. 쟁쑤이장(鄭穗江)은 무시험 대학원 진학이 확정된 이후 열심히 노력해 3, 4개 정도의 졸업연구과제까지 미리 계획해 놓았다. 한편, 같은 해 10월, 상해교통대학(上海交通大學)의 두 본과생에게도 무시험 대학원의 진학 자격이 주어졌다. 하지만 그들은 우쭐한 마음에 학업을 게을리 하다가 두 과목에서 낙제점을 받았고 결국 대학원 진학 자격마저 박탈당했다.

한 미국 회사의 책임자는 매년 신입사원 채용 시 이렇게 말한다. "You will shape up or shak up." 이 말은 즉 자신의 재능을 발휘하는 등 부지런히 노력하지 않으면 도태되어 버린다는 의미다. 이는 바로 경쟁이 치열한 현대사회가 우리들에게 제시하는 요구다. 현실에 안주하지 않고 계속해서 앞으로 나아가는 것이 바로 성공의 필수조건이며 시대가 필수적으로 요구하는 사항이다.

하지만 일단 '정상'에 도달하면 참을 수 없는 적막함과 쓸쓸함에 휩싸인다. 오직 끊임없이 도전하고 발전해야만 더욱더 넓은 하늘을 대면할 수 있다. 성공해 유명해졌더라도 계속 노력하지 않으면 평생 후회하게 된다. 뉴턴(Newton)은 과학연구를 그만두고 신학연구에 몰두하다가 만년에 결국 정신이상 상태에 빠져버렸고, 잭 런던(Jack London)은 정신해탈의 수단으로 자살을 선택했다. 이 얼마나 비극적인가?

현재의 틀을 깨려면 큰 용기가 필요하다. 왜냐하면 현재의 상황을 유지하는 것이 더욱 쉽기 때문이다. 대부분의 사람들은 기존의 사업방식으로도 계속 발전할 수 있으면 굳이 이를 바꾸려고 하지 않는다. 하지만 현실에 안주한 채 앞으로 나아가지 않으면 곧 내리막길로 들어서며 결국 빠져리게 후회한다. "발전하지 않으면 퇴보한다."라는 말이 있지 않은가. 시대가 변하면서 사람들의 생각, 수요, 습관도 함께 변화한다. 이를 무시하면 누구든 내리막길을 걷게 된다.

옛말에 ‘배움에 있어 하루라도 앞으로 나아가지 않으면 바로 퇴보한다.’라고 했다. 수천 년 동안의 역사가 이를 증명하고 있다. 성공한 사람들은 더 높은 목표에 도달하기 위해 끊임없이 노력한다. 제자리에서 현재의 결과에만 우쭐해 한다면 좌절을 피하기 어렵다.

‘꼭 큰돈을 벌어야 하나. 먹고 살기 지장 없으면 됐지.’라고 생각하는 사람들은 절대 성공할 수 없다. 성실하게 생활하며 더 높은 목표를 향해 노력하는 자만이 성공에 도달한다. 결코 탐욕을 강요하는 것이 아니라 사회를 위해 더욱더 많은 가치를 창출하기 위해 자신의 재능과 능력을 충분히 발휘하자는 말이다.

당신은 한 기관의 직원이다. 매일 정해진 시간에 맞춰 출퇴근하며 수입도 안정적이다. 하지만 내 집 마련과 자녀교육비 등의 부담이 커지면서 수입을 늘리고자 한다. 즉 절실하면 하고자 하는 의욕이 생기게 되며 노력을 통해 목표를 달성하게 된다. 하지만 현실에 안주해 버리면 발전은 고사하고 현상유지도 힘들어진다. 물가는 언제나 오르기 마련이고 생각지 못한 지출이 늘어날 수도 있다.

일찍이 자동차 왕 포드(Ford)는 이렇게 말했다. "이루어 놓은 성과에 만족한 채 더 이상 나아가지 않는 순간 실패는 바로 당신의 눈앞에 와있다."

산 정상에 올라 두 팔을 벌려 온 우주를 품어보라. 말로 표현할 수 없는 만족이 느껴지지 않는가? 손을 뻗으면 금방이라도 닿을 것 같은 하늘과 산허리에 걸친 하얀 구름을 내려다보고 있으면 모든 세상이 발아래에 있는 듯 신비감을 느낄 것이다. 하지만 이상하게도 이러한 느낌은 항상 금세 사라진다. 정상에 도달한 직후 짧은 순간의 기쁨이 사라지고 나면 눈에 들어오는 것은 주변에 나뭇굴고 있는 돌맹이들뿐이다. 이러한 공허함은 금세 커다란 실망감으로 변한다. 이러한 실망감에 결국 사람은 다시 녹색의 생명 속으로 돌아가 충전의 시간을 가진 뒤 다시 정상에 오를 용기를 얻는다.

위의 내용을 통해서 알 수 있듯이 진정한 ‘최고봉’은 정상이라고 하는 고독한 장소에 한정되어 있지 않다. 이는 꾸준한 노력과 끊임없이 이어지는 삶의 과정 속

에 있다. 지혜로운 사람들은 끊임없는 긴장 속에서 헤이해짐 없이 인생의 최고봉에 오르다. ‘최고봉’은 안주의 장소가 아니라 다음 역으로 가기 위해 준비를 하는 장소다. 이러한 태도는 끊임없이 정상에 오르기 위한 진취적 정신을 고취시키며 정상에 오른 뒤 헤이해지지 않도록 하는데 결정적인 역할을 한다.

훌륭한 일들을 하고 많은 공적을 쌓을수록 겸손해야 한다. 자신이 최고라는 의식은 절망의 전주곡과 마찬가지로. 자신이 최고라고 믿는 사람에게 더 이상의 목표란 없다. 유사 이래 인류는 우주선을 타고 달에 가는 날을 꿈꿔왔다. 이와 관련된 전설은 셀 수 없을 만큼 많다. 이러한 이유에서 아폴로호의 달 착륙 성공은 역사적인 쾌거가 아닐 수 없다. 하지만 아폴로호의 우주비행사인 에드윈 올드린(Edwin Aldrin)은 이 특별한 영광을 얻은 지 얼마 지나지 않아 정신이상에 빠졌다. 엄청난 성공을 얻은 그는 지구에 돌아온 뒤 돌연 삶의 의미를 상실해 버렸다. 그는 마치 자신이 허무함이라는 진공 상태에 떠있는 것만 같았다. 그는 어떤 가치 있는 일로도 자신의 허무함을 채울 수 없다고 생각했다. 이는 첨단과학의 최전선에 서있음에도 불구하고 인생에 대한 신념이 확고하지 못했던 한 현대인의 비극이라고 할 수 있다.

달 착륙 성공은 인류 우주항공사업의 쾌거임에 틀림없다. 하지만 이는 인류 우주항공과학발전의 출발점일 뿐이지 결코 종착점이 아니다. 인류는 현재, 외계에서의 생존을 위한 첫 단계로 달 기지구축계획을 추진하고 있다. 즉, 에드윈 올드린의 달 착륙 성공은 시작에 불과하다. 만약 그가 자신의 달 착륙성공이 하나의 성과이자 새로운 도전의 시작점이라고 생각했다면 결코 목표를 상실하는 일은 없었을 것이다.

사람은 일생동안 수없이 정상에 오른다. 정상은 계곡이 있기에 비로소 존재한다. 하나의 정상에서 다음 정상으로 이동할 때 결코 한 번에 날아가듯이 이동할 수 없다. 현재의 정상에서 다음 정상으로 이동하기 위해서는 반드시 다시 계곡으로 내려와야 한다. 그런 다음 충분한 역량을 축적한 후 다시 다음 정상을 향해 출발해야 한다. 이러한 과정의 반복이 인생의 모습을 끊임없이 바꾸어갈 때 인생은 비로소 더욱더 빛나게 된다. 에드윈 올드린의 비극은 충분히 막을 수 있었던 일이다.

일단 '산의 정상'에 도달하면 참을 수 없는 적막함과 쓸쓸함에 휩싸일 수도 있다. 끊임없이 도전하고 발전해야만 더욱더 넓은 하늘을 대면할 수 있다.

심 플 철 학 26

어려움보다 해결방법이 항상 더 많은 법이다

앞을 내다볼 줄 아는 입체적인 사고는 살아가는 과정에서 아주 중요하다. 우리는 반드시 사고(思考)의 중요성을 분명하게 인식해야 한다.

가장 자주 나타나는 사고의 오류는 바로 평면적 사고와 관습적 사고다. 평면적 사고는 틀에 박힌 사고에 속한다. 생활 속의 사고를 필요로 하는 많은 문제들이 오랜 시간에 걸쳐 일종의 관습적인 사고를 형성했고 이것이 다시 타성적인 사고로 굳어졌다.

타성적인 사고란 바로 생각을 하지 않거나 혹은 대충 생각하고 마는 것을 말한다. 이런 상황이 오래 지속되면 대뇌의 움직임이 둔해진다. 즉, 수억 개의 뇌 세포를 일부 밖에 사용하지 못하는 상황이 벌어진다. 이러한 사람은 결국 아무 것도 이루지 못한 보잘 것 없는 인생에 대해 후회하게 된다.

생활 속에서 여러 가지 문제가 발생했을 때 사람들은 어떤 태도를 보이는가? 모두가 적극적으로 생각하고 의심하고 확인해보는가? 공장 생산라인의 부품처럼 한 사람한테서 다음 사람한테 다시 그 다음 사람한테 전해지는 식으로 관습화된 사고가 계속해서 전해져 내려오고 있다. 이 부품이 혹시 고장은 나지 않았는지, 혹시 잘못되지는 않았는지 아무도 자세히 살펴보지 않는다. 이런 식으로 오랜 세월이 흐르면서 무의식적인 타성적 사고가 형성됐다. 현재 수많은 사람들이 무의식적이고 타성적으로 사고하면서 살고 있다. 전혀 스스로 생각하려고 하지 않는다. 좀 심하게 말하면 사람들은 이미 생활이라고 하는 거대한 기계의 부품으로 전락했고 이로 인해 개성과 융통성 그리고 열정을 상실해버렸다.

한 사람의 가치를 결정하는 기준은 주변에 있는 사물이 아니다. 사물을 보고

반응하는 그 사람의 능력이다. 입체적 사고, 평면적인 사고 및 타성적이고 관습적인 사고 등 여러 가지 사고가 서로 다른 결과를 가져온다. 마찬가지로, 한 가지 문제가 발생했을 때 지혜로운 사람과 어리석은 사람의 처리 결과는 서로 다르다. 즉 사람들마다 반응이 다르기 때문에 결과도 달라진다.

한 사람이 자신이 수확한 600킬로그램의 사과를 팔고 있다. 사과 농사가 풍년인 관계로 사과를 파는 사람들이 너무 많아 하루가 다가도록 하나도 팔지 못했다. 이때 사과를 좋아하는 사람이 다가와 사과를 즐기는 빠고 사과를 살 수 있다면 600킬로그램의 사과를 모두 사겠다고 말했다. 사과 장수는 사과를 다 잘라내고 나면 누가 사과를 즐기려고 하겠는가라는 생각에 대답을 하지 못하고 주저했다. 마침 이때 또한 사람이 다가와서 "전 사과를 즐기려고 하는데 그렇게 해주실 수 있으세요?" 사과 장수는 아주 기뻐하면서 말했다. "그러면 1킬로그램에 300원씩 쳐드릴 테니까 두 분이서 600킬로그램을 전부 사시면 되겠네요!" 이때 사과를 살겠다고 하는 사람이 말했다. "1킬로그램에 300원 가격으로 제가 사과를 사고 당신이 사과를 즐기려고 하면 되겠네요. 그러면 우리 둘이 합해서 사과 1킬로그램에 600원을 주면 알아서 잘라 주죠. 하지만 사과를 입과 즐기려고 일일이 잘라내느라 수고하시는 저희가 돈을 좀 더 얻어 드려야 하지 않겠습니까?" 사과 장수가 말했다. "오늘 가지고 나온 물건을 한꺼번에 다 사주시는데 그 정도쯤이야 아무것도 아닙니다. 괜찮습니다." 사과 장수는 600킬로그램의 사과를 다 팔 수 있는 것만으로도 이미 만족스러웠다. 그래서 사과 장수는 칼로 열심히 사과를 잘라낸 뒤 두 사람에게 팔아넘겼다. 거래가 끝난 뒤 사과 장수는 즐거운 마음으로 집에 돌아왔다. 하지만 자세히 생각해 보니 600킬로그램의 사과를 팔았는데 300킬로그램의 가격밖에 받지 않은 것이 아닌가. 분명히 뭔가 잘못된 것 같은데 어떻게 된 건지 이해가 되지 않았다.

우리는 위의 이야기를 통해서 평면적이고 타성적인 사고가 어떤 결과를 불러오는지 알 수 있다. 사과 장수는 자신이 손해 보는 사실을 전혀 알지 못했고 사과를 즐기는 두 사람은 큰 이익을 봤다. 사과 장수는 두 사람이 자기에게 각각 1킬로그램에 300원씩을 주면 합쳐서 1킬로그램에 600원이 된다고 생각했다. 아무리 칼로 사과를 잘라내려고 해도 어떻게 반이나 줄어들 수 있단 말인가? 600킬로그램을 팔았는데 어떻게 300킬로그램 어치의 돈만 받았단 말인가?

만약 파 장수가 타성적인 사고방식에서 벗어나 여러 각도에서 좀 더 자세하게 생각했다면 두 사람으로부터 각각 킬로그램 당 300원씩 받는 것이 600원을 받는 것과 같다고 하는 속임수에 넘어가지 않았을 것이다. 잘 생각해 보라. 파를 칼로 자른 후 파 잎과 파 줄기의 가격이 1킬로그램에 300원으로 변했지만 칼로 골라내기 전에는 파 잎이든 파 줄기든 모두 600원이 아닌가? 문제는 바로 파 장수가 깊게 생각하려고 하지 않은 데 있다. 즉, 평면적인 사고 속에서 길러진 타성적인 사고로 인해 결국 이러한 어리석은 실수를 저지르고 만 것이다.

한 시골에 어여쁜 아가씨가 살고 있다. 많은 사람들이 그 아가씨에게 청혼을 했지만 누구도 성공하지 못했다. 한 청년의 아버지가 그녀를 직접 찾아가 청혼했다. 그러자 그녀의 어머니가 말했다. "그럼 대신 결혼 예물에 대한 조건이 있습니다. 아주 간단합니다. 첫 날은 일 전, 둘째 날은 이 전, 셋째 날은 삼 전 이런 식으로 한 달 동안만 돈을 보내주시면 됩니다. 그리고 나면 바로 혼인을 치르도록 하죠." 청년의 아버지는 흔쾌히 승낙했다. 그는 하루에 일전씩 밖에 늘어나지 않는다는 생각에 아무런 걱정도 하지 않았다. 하지만 매일 돈을 보내기 시작한지 보름이 되자 금액이 너무 커서 더 이상 감당할 수가 없었다. 나중에 자세히 계산해 보니 한 달 동안 보내야 하는 돈의 액수가 상상을 초월하는 것이 아닌가! 그는 한 달이 아니라 일 년 동안이라도 돈을 줄 수 있을 것이라 생각했다. 그러나 그의 예상은 빗나갔다. 바로 평면적이고 타성적으로 사고한 결과다.

생각하기 싫어하거나 대충 생각하는 습관을 가지면 쉽게 타성에 빠지게 된다. 이는 아주 위험한 현상이다. 앞을 내다볼 줄 아는 입체적인 사고는 삶을 살아가는데 아주 중요하다. 우리는 반드시 사고(思考)의 중요성을 확실하게 인식해야 한다.

사람은 사고능력, 즉 생각하는 능력을 가지고 있기 때문에 객관적인 사물의 규칙을 인식하고 이를 통해 세상을 개척하고 발전시켜 나갈 수 있다. 또한 동시에 자신과 타인의 관계 그리고 자신과 사물의 관계를 인식하며 사회 속에서 올바른 방향을 찾아나갈 수 있다.

누구나 사고능력을 키우는 것이 중요하다고 생각한다. 회랍의 크리스토퍼(Christopher)는 변증법을 이용해 제자들을 교육했다. 공자는 사고능력을 키우는

것이 지식을 배우는 것 못지않게 중요함을 강조했다. 공자는 "아무리 많은 것을 배우더라도 스스로 생각하지 않으면 소용이 없으며, 생각만 하고 배우지 않으면 이 또한 위험하다."라고 말했다. 현대사회는 지식이 범람하는 사회다. 따라서 단순한 학습으로는 지식을 제대로 습득할 수 없다. 분명한 목표를 세워 학습해야 한다. 분석을 통해 문제를 해결하고 한 가지를 보고 다른 여러 가지를 추측해 내야 한다. 이처럼 스스로 생각하는 주동적이고 창의적인 태도를 통해서만이 높은 학습효과를 얻을 수 있고 더욱더 효과적으로 지적 능력을 개발할 수 있다.

한 사람의 가치를 결정하는 기준은 주변에 있는 사물이 아니다. 사물을 보고 반응하는 그 사람의 능력이다.

심 플 철 학 27

지금도 늦지 않았다

지금도 늦지 않았다. 꿈을 위해 새로운 지식과 기술을 적극적으로 배워나가라.

닉스가 데이비드의 가게에서 장사를 배운 지도 이미 3년이 지났다. 하지만 그는 여전히 할 수 있는 일이 없었다. 한 번은 데이비드가 한 식당에서 닉스의 아버지를 만났을 때 간곡한 말투로 이렇게 말했다. "존, 우린 오랜 친구지. 자넨 실망시키고 싶지는 않아. 하지만 난 솔직한 사람이야. 자네도 알거야. 사실대로 얘기하지. 닉스는 착실하고 차분하고 정말 좋은 애야. 하지만 훌륭한 장사꾼이 될 재목은 아니야. 닉스가 우리 가게에서 100년을 배운다고 해도 소용없어. 존, 자네 닉스를 집으로 데리고 가게나!"

닉스는 집에 돌아온 후 아버지의 농장경영을 도왔다. 어느 날 그는 아주 우연한 기회에 시카고에 가게 되어 가난 때문에 제대로 교육을 받지 못했지만 깜짝 놀랄만한 사업을 벌이고 있는 아이들을 직접 목격했다. 닉스는 생각했다. '나보다 어려운 사람도 그렇게 멋지게 사업을 하는데 나라고 못하라는 법은 없지.' 자극을 받은 그는 자신도 훌륭한 상인이 되기로 결심했다. 집에 돌아 온 후 닉스는 아버지에게 상점을 하나 차리고 싶다고 말했다. 아버지는 쓸데없는 생각하지 마라며 "넌 상인이 될 자질이 없어."라고 말했다. 하지만 닉스는 반드시 성공해보이겠다며 자

신 있게 말했다. 닉스는 처음 시도한 경영에서 실패를 했지만 결코 포기하지 않고 계속해서 도전했다. 얼마 지나지 않아 닉스는 경영성공의 방법을 찾아냈다. 그의 작은 상점은 점점 더 번창해갔고 몇 년 지나지 않아 자신의 상점을 중심으로 한 지점이 전 지역으로 퍼져나갔다. 데이비드와 존은 이러한 사실에 놀라움을 금치 못했다. 이미 몇 억의 자산을 보유한 닉스는 이렇게 말했다. "불가능한 일은 없습니다. 자신의 발전을 가로막는 생각들만 제거하면 누구든 성공할 수 있습니다."

세상의 많은 사람들이 시도도 해보기 전에 "난 재목이 아니야. 죽었다 깨어나도 안돼."라며 포기한다. 바로 이러한 부정적인 생각 때문에 진정으로 자신의 능력을 발휘하지 못하게 되고 결국 성공으로 나가는 길이 막혀버리고 만다.

사람들에게는 모두 자신만의 잠재능력이 있다. 이는 마치 땅 속에 묻혀있는 금광석과 같아 당신이 캐내어 주기를 기다리고 있다. 태어나면서부터 이미 성공이 결정된 사람은 없다. 성공의 관건은 바로 자신의 깊은 곳에 숨겨져 있는 잠재능력을 유감없이 발휘해 내는 데 있다. 긍정적인 태도로 자신의 잠재능력을 개발하기만 한다면 무궁무진한 가능성을 얻을 수 있다. 반대로 비관적인 태도로 걱정만 하고 자신의 능력을 개발하지 않으면 한 숨만 늘 뿐이다.

발명왕 에디슨(Edison)이 이렇게 말했다. "만약 우리가 할 수 있는 모든 일을 한다면 우리는 그 결과를 보고 깜짝 놀랄 것이다." 자신이 할 수 있는 모든 일에 최선을 다하는 것이 바로 자신의 재능을 발휘하는 가장 좋은 방법이다. 나폴레옹(Napoleon)과 링컨(Lincoln)이 제대로 해내지 못했던 일을 자신이 완벽하게 해낼 수 있다는 사실에 놀랄지도 모른다. 그러므로 함부로 자신을 부정하지 마라. 자기 자신에게 가지고 있는 모든 능력을 발휘할 수 있는 기회를 쥐라. 세상은 당신 것임을 명심하라. 당신이 꽤기 넘치는 젊은이든 기력이 넘치는 노인이든 할 수 있다는 확신을 가지고 자신의 능력을 발휘하면 반드시 성공을 거둘 수 있다.

흐르는 시간을 멈추게 할 수는 없다. 하지만 비관적인 생각은 멈출 수 있다. 지금 즉시 자신의 능력을 발휘한다면 원하는 것을 얻을 수 있다. 이를 위해서는 용기와 끈기가 필요하다. 이것이 없다면 쉽게 희망을 포기한 채 다시 비관적인 생활을 하게 된다. 다른 사람들에게 당신의 성공을 의심받거나 불리한 상황에 맞닥

뜨리더라고 절대 믿음을 버리지 마라. 당신은 자신의 운명을 결정할 수 있는 유일한 사람이다.

사람들에게는 모두 자신만의 잠재능력이 있다. 이는 마치 땅 속에 묻혀있는 금광석과 같아 당신이 캐내어 주기를 기다리고 있다. 태어나면서부터 이미 성공이 결정된 사람은 없다. 성공의 관건은 바로 자신의 깊은 곳에 숨겨져 있는 잠재능력을 유감없이 발휘해 내는 데 있다.

십 플 철 학 28 스스로 창조하라

한 무리의 모방자보다 한 명의 창조자가 낫다.

세상은 가지각색의 추종자들과 모방자들로 가득하다. 그들은 언제나 다른 사람의 행적과 생각을 좇는다. 그들은 모방을 하면 손쉽게 성공할 수 있으며 고민도 적어진다고 생각한다.

모방은 곧 죽음이고 창조야말로 살길임을 어찌 알지 못하는가. 모방은 어리석고 졸렬한 행위로 창조의 천적이다. 모방은 사람의 심령을 고갈시키며 원동력을 없애버린다. 또한 당신의 발전을 가로막으며 당신과 성공과의 거리를 더욱 벌려 놓는다.

항상 타인을 모방하는 사람은 모방의 상대가 아무리 훌륭하더라도 절대로 성공하지 못한다. 성공하고 싶다면 표절과 모방의 행위는 금물이다. 타인을 모방하면 할수록 실패와 당신과의 거리는 점점 더 가까워진다.

피에르(Pierre)와 바로크(Baroque)가 선교사로서 이름이 알려진 이래 수백 년 동안 셀 수 없이 많은 청년 선교사들이 그들의 설교태도, 방식 등을 모방해왔다. 하지만 정말 안타까운 점은 그들 중에 누구 한 명 성공한 사람이 없다는 사실이다.

이러한 역사적 사실은 모방을 통해서만 절대로 성공할 수 없다는 점을 확실하게 증명해주고 있다. 일을 하면서 스스로 창조하지 못하면 언제나 남을 모방하게 될 뿐이다. 이와 같은 경우 설사 탁월한 재능을 갖췄더라도 사람들로 부터 인정받거나 성공하기란 결코 쉽지 않다. 맹목적으로 타인을 모방하고 의지하는 사람에게 성공의 가능성은 바늘구멍보다 작다. 반대로 자신만의 독창적인 아이디어를 창조하는 사람은 오히려 더 쉽게 사람들의 인정을 얻고 성공을 위한 길을 열어 나갈 수 있다.

성공은 언제나 모방하는 사람을 피해 스스로 창조하는 사람을 쫓는다. 이는 시대발전을 위한 필요에 의한 것이다. 만약 매 시대마다 새로운 창조자들이 나오지 않았다면 역사의 매 한 페이지는 모두 어제 역사의 복제판에 불과할 것이다. 어쩌면 우리들은 여전히 미래를 전혀 예측하지 못하는 원시시대를 살고 있을지도 모른다.

"한 무리의 모방자보다 한 명의 창조자가 낫다."는 말은 결코 틀린 말이 아니다. 안전 면도날이나 지우개연필을 발명한 사람은 한 명이지만 수염을 깎거나 글을 쓰면서 편리함을 누리는 사람은 수천수만 명에 달한다. 안전 면도날과 지우개연필은 결코 모방을 통해서 만들어진 것이 아니다.

진정으로 성공하는 사람은 결코 다른 사람을 모방하지 않으며 더욱이 과거의 틀에 얽매이기를 원치 않는다. 이들은 스스로 창조하고 직접 이끌어 나가고자 한다.

미국의 그랜트(Grant) 장군은 전시에 군사교본에 나와 있는 전술을 그대로 작전에 적용한 적이 한 번도 없다. 비록 많은 장병들의 불만이 있었지만 단 한 번의 패배 없이 적을 무찔렀다. 나폴레옹은 기존의 군사전술을 제대로 숙지하지 못했지만 스스로 세운 전술을 사용해 진 유럽대륙을 정복했다. 루스벨트 전 미국대통령은 국정을 운영할 때 역대 대통령들의 정책에 의지하지 않았다. 경찰, 행정요원, 부대통령을 거쳐 대통령이 된 그는 "세상은 한 판의 바둑과 같다."고 말했다. 그는 어떤 상황에서도 타인을 모방하지 않고 자신의 생각에 따라 움직였으며 결국 큰 정치적 업적을 이루어냈다.

앞서 말한 인물들이 타인을 모방하기에만 급급했다면 승리의 여신은 그들의 손을 들어주었을까? 그러므로 언제 어디에 있더라도 스스로 새로운 것을 창조하기 위해 노력해야 한다. 스스로 부딪히면서 실패와 성공을 경험하며 그 시대의 새로운 모델이 되어야 한다. 모방을 통해 성공을 거둘 수 있다는 잘못된 생각은 당신에게 실패의 그림자를 드리울 뿐이다.

‘나는 창조력이 없어.’라고 단정 짓지 마라. 한 숨을 내쉬며 남을 따라할 수밖에 없다고 말한다면 이는 자신을 속이고 실패를 자초하는 행위다. 하늘은 공평하다. 모든 사람들은 자신만의 천부적인 재능을 한 가지씩 가지고 태어난다. 우리는 노력을 통해 이를 발굴해 낸 뒤 스스로의 창조를 통해 성공을 얻을 수 있다. 이미 성공을 거둔 사람들이 그랬던 것처럼 말이다.

만약 여전히 이를 깨닫지 못하고 맹목적으로 타인을 모방할 경우, 타인경험의 노예로 전락해 자신의 천부적 재능을 싹혀버릴 뿐이다. 이 얼마나 애석한 일인가!

성공은 항상 스스로 창조하는 사람의 편에 선다. 성공으로 향하는 수 갈래의 길 중에서 개척과 창조보다 더 빠른 길은 없다. 당신이 변호사라면 자신만의 독특한 견해로 재판에서 성공을 거두라. 교사라면 자신만의 간결한 교수법을 통해 학생들을 가르쳐보라. 경영자라면 다방면에서 정보를 수집해 회사를 발전시켜라. 크고 작음을 떠나 성공을 위해서는 반드시 개척과 창조정신이 필요하다.

아직도 타인을 모방하며 살고 있는가? 당장 이를 멈춰라. ‘모방’이라는 울타리로부터 나와 창조적으로 생활하라. 끊임없이 생각하고 관찰하고 개척하라. 다시는 타인을 모방하지 마라. 자신의 문제와 인생에 대해서 좀 더 관심을 가지고 생각해라. 다음 성공의 주인공은 바로 당신이다.

"모방은 곧 죽음이며 창조만이 살 길이다."

십 플 철 학 29

높은 보수만 바라는 사람은 결코 높은 보수를 받을 수 없다

아무런 목표와 열정 없이 그저 돈을 벌거나 생활하기 위한 수단으로써 일을 한다면 어떻게 되겠는가?

도니스 씨는 한 수출회사에 입사한 후 아주 무서운 속도로 승진 행진을 이어가며 주변 사람들을 깜짝 놀라게 했다. 그의 친구는 너무나 궁금한 나머지 어느 날 그에게 비결을 물었다.

질문을 받은 도니스 씨는 별거 아니라는 듯 어깨를 한 번 으쓱거리며 말했다. "그거야 아주 간단하지. 두란트 사장님의 회사에 들어간 지 얼마 안 되었어. 가만히 보니 퇴근시간 후에도 사장님은 여전히 사무실에 남아서 계속 업무를 보시더군요. 그것도 아주 늦게까지. 그런데 사장님이 항상 가방을 들어주거나 아님 옆에서 업무를 도와줄 사람을 찾으시더라고. 그래서 나도 퇴근 후에 사무실에 남았지. 누가 시킨 건 아니지만 그렇게 해야겠더라고. 사장님을 도와드릴 수 있으면 더 좋겠지. 그런데 며칠정도 지나니까 사장님께서 날 불러서 일을 시키시더라고. 이게 다야."

누가 시키지도 않았는데 늦게까지 남아있다고 해서 잔업수당이 나올까? 전혀 그렇지 않다. 도니스 씨는 퇴근 후 사장의 업무보조를 하면서 아무런 대가도 받지 않았다. 하지만 그는 돈보다 더 귀중한 것을 얻었다. 바로 성공의 기회였다.

아무런 목표와 열정 없이 그저 돈을 벌거나 생활하기 위한 수단으로써 일을 한다면 어떻게 되겠는가? 하루 종일 힘들게 일해도 더 높은 보수를 받을 수 없다. 오로지 돈만을 바라보며 돈을 위해 일하지만 결코 많은 돈을 벌지 못한다.

세상에는 빵과 돈보다 더 귀중한 것이 있다. 그것은 바로 열정을 불태우며 최선을 다해 성실하게 일하는 자세다. 보수가 적으면 대충대충 일을 할 수도 있다. 그러나 이렇게 생각해보라. 당신은 일한 대가로 회사에서 돈을 받지만 많은 소중한 경험을 얻을 수 있다. 또한 일을 하면서 자신의 능력과 기술을 향상시키고 훌륭한 성품을 키울 수도 있다. 이는 거액 돈을 주고도 참가하기 어려운 뛰어난 훈련이다. 우리는 이것이 금전보다 몇 백 몇 천배의 더 큰 가치를 지니고 있는 사실

을 분명히 알아야 한다.

모두가 알다시피 승진기준 중에 뛰어난 업무능력과 성실한 업무태도는 큰 비중을 차지한다. 어떤 관리자가 훌륭한 인재를 원하지 않겠는가? 만약 당신이 가장 성실하고 가장 노력하는 그 한 사람이라면 진급은 기정사실이나 마찬가지다.

자신보다 보수를 적게 받던 동료들이 갑자기 요직으로 승진되더라도 놀라지 마라. 전혀 이상할 것이 없다. 그들은 업무를 통해 능력을 키우고 경험을 쌓는 등 진정한 보수를 중요하게 생각해 당신보다 몇 배는 더 노력했을 것이다. 보수에 개의치 않으면 더 많은 보수를 얻을 수 있다고 하지 않는가? 다른 사람보다 더 신속하고도 정확하게 업무를 처리했을 때 비로소 승진의 기회를 얻을 수 있다. 하지만 대부분의 사람들은 이러한 사실을 알지 못 한다. 사람들은 항상 자신의 보수가 부족하고 여긴다. 금전적 보수보다 더 소중한 보수를 깨닫지 못한 채 불만만 일삼으며 일을 대충대충 처리하고 만다. 이러한 생각은 스스로 생명과 희망을 끊고, 재능을 묵히며, 창의성을 소멸시키는 것과 다름없다. 결국 리더가 될 수 있는 모든 재능을 잃고 겹쟁이로 전락해버리고 만다.

렘프시는 한 보험회사에 들어간 지 얼마 되지 않아 자신의 능력과 업무량을 봤을 때 보수를 더 많이 받아야 마땅하다고 생각했다. 그녀는 상사가 지시한 임무를 아무렇게나 처리하는 등 업무태도가 불성실해지기 시작했다. 상사는 말은 안 했지만 그녀의 이러한 태도를 계속해서 주시했다. 한편 몇 개월 전만 해도 렘프시보다 능력이 훨씬 못했던 동료가 눈 깜짝할 사이에 부서책임자의 후보자로 거론되었다. 하지만 렘프시는 보험회사를 떠날 때까지 한 번도 승진을 하지 못했다.

에머슨이 말했다. "원인과 결과, 수단과 목적, 씨앗과 결실은 떼어 놓고 생각할 수 없다. 결과는 이미 원인 속에 존재하며 목적은 수단보다 앞서고 결실은 씨앗으로부터 나오기 때문이다."

성공하고 싶다면 이렇게 생각해라. "내가 일하는 목적은 회사를 위해서 더 나아가 내 자신을 위해서다. 고객의 보수는 절대로 내 일의 궁극적인 목표가 아니다. 그저 작은 문제일 뿐이다. 정말로 중요한 것은 일을 통해서 많은 지식과 경험을

얻을 수 있고 더 나아가 성공인사들의 대열에 당당하게 설 수 있는 기회를 얻을 수 있다는 점이다. 이것이야말로 진정으로 가치 있는 보수다."

사실을 통해서 알 수 있듯이 보수에 개의치 않고 보수보다 훨씬 더 많은 업무를 훌륭하게 수행해 낼 경우, 프로로서의 미덕을 보여줄 수 있을 뿐만 아니라 자신의 숨겨진 잠재능력도 발휘해 낼 수 있다. 이러한 자세를 취한다면 어떠한 어려움도 이겨낼 수 있다.

정말로 자신이 이미 최선을 다했고 쏟은 노력이 성공하기에 충분함에도 불구하고 여전히 성공을 거두지 못했다면, 차분한 마음으로 자신을 한 번 둘러보라. 아마도 금전적 보수에 집착해 일했다는 사실을 깨달을 것이다. 만약 정말로 그렇다면 당장 이러한 태도를 고쳐라. 그리고 보수의 많고 적음에 연연하지 않는 미덕을 갖추기 위해 노력해라. 어쩌면 도니스 씨처럼 별것 아닌 일을 계기로 성공의 기회를 잡을 수 있을 지도 모르는 일이다.

세상에는 빵과 돈보다 더 귀중한 것이 있다. 그것은 바로 열정을 불태우며 최선을 다해 성실하게 일하는 자세다.

심 플 철 학 30

자립은 인생의 가장 든든한 비상구다

'평생 다른 사람에게 의지하며 살아온 사람은 반쪽짜리 인생밖에 살지 못한 셈이다.'

많은 사람들은 노력하지 않고도 걱정 없이 살 수 있을 때, 인생의 가장 큰 행운을 얻었다고 생각한다. 그러나 이는 착각이다.

생활에서 안위를 추구하기 위해 타인에게 의지하는 행위는 가장 위험한 일이다. "다른 사람한테 부탁하라고. 얼마나 편한데." 나약한 근성은 마치 에텐동산의 뱀처럼 우리를 유혹하기 위해 호시탐탐 때를 노리고 있다. 나약한 근성이 당신에게 이렇게 속삭인다. "돈 많겠다. 마음껏 먹고 즐길 수 있는데 뭐가 걱정이야. 늦

기 전에 마음껏 즐겨." 이와 같은 유혹은 패기와 용기를 말살해버리고 자신의 능력을 통해 성공을 손에 쥐는 즐거움을 앗아간다. 당신은 마치 막혀버린 물길처럼 제 자리에 머물러 있다가 결국 후회 속에서 인생을 마치게 될 것이다.

이렇듯 남에게 의지하려는 마음을 품으면 스스로 행동하지 못한다. 사람은 의지할 곳이 생기면 더 이상 자립하려고 하지 않는다. 이는 자신의 미래에 실패의 함정을 파는 것과 마찬가지다.

왜 그럴까? 이유는 간단하다. 남에게 의지하는 사람에게는 자립심이 결여되어 있기 때문이다. 자립심은 성공하는 데 꼭 필요한 요소다. 이는 무한한 역량을 갖췄으며 인맥, 자본 및 친구들의 도움보다 훨씬 낫다. 따라서 자립심이 있으면 어려움을 극복하고 성공을 거둘 수 있는 원동력과 자신감을 얻을 수 있다.

한 작가가 이렇게 말했다. "부자 집의 자제로 태어난 사람을 부러워하지 마라. 대다수의 부자집 자제들은 힘들게 공부하느니 차라리 돈의 노예로 편하게 지내려고 한다. 이들은 절대로 가난한 집안 아이들의 상대가 되지 못한다. 가난이라는 고통을 겪은 이들에게는 강한 자립심이 있다." 일단 남에게 의지하기 시작하면 근면하고 성실하게 노력하는 자세를 잃어버리고 만다. 자립과 인생의 가치실현은 꿈도 꿀 수 없다.

하지만 주위를 둘러보면 누구의 도움도 없이 넉넉지 못한 생활환경 속에서 끝까지 노력해 요직에 오르고 백만장자가 되는 사람들을 적지 않게 볼 수 있다. 이는 부유한 가정과 좋은 환경에도 불구하고 성공을 거두지 못한 사람들로 하여금 부끄러움을 느끼게 한다.

도움을 받고 의지할 곳이 있는 것도 일종의 행복일지도 모른다. 가족이든 타인이든 누군가에게 의지하고 남이 어떻게 하는가를 보면서 따라 움직이는 것이 스스로 생각하고 계획해 움직이는 것보다 훨씬 수월하다. 하지만 한 가지 부정할 수 없는 점은 '의존심리'가 사람에게 가져다주는 것이 득보다는 실이 많다는 사실이다. "평생 다른 사람에게 의지하며 살아온 사람은 반쪽짜리 인생밖에 살지 못한 셈이다."라는 말이 정곡을 찌른다.

'반쪽짜리 인생'을 사는 사람은 어떤 상황에서도 '완전한 인생'을 사는 사람을 당해 낼 수 없다. '반쪽짜리 인생'이라는 비웃음을 사고 싶지 않다면 타인에게 의존해 살아가겠다는 생각을 던져버려라. 일을 찾아 자립을 도모하면 진정으로 자아 가치를 실현하고 그 속에서 커다란 행복을 느낄 수 있다. 남에게 의존하겠다는 가없는 생각을 버리지 않는다면 아무리 포부와 자신감에 넘쳐도 자신의 능력을 모두 발휘하기는 불가능하며 더 큰 성공을 얻을 수 없다.

호의를 베풀며 당신으로 하여금 의존하게 만드는 사람은 결코 좋은 친구가 아니다. 당신이 자립할 수 있도록 격려해주는 사람이야말로 진정한 벗이다. 자립은 성공의 전주곡이다.

성공 에너지는 마음속에 있으며 정말 필요할 때 뿔어져 나와 무엇과도 비교할 수 없는 힘을 발휘한다. 의존심이라고 하는 보이지 않는 지팡이를 던져버리고 자신감과 자립심이라고 하는 튼튼한 두 다리로 당당히 일어섰을 때 비로소 성공 에너지의 가공할 파워를 실감하고 발휘할 수 있다.

정말 안타까운 점은 너무나도 많은 사람들이 타인에게 의지하는 것에 이미 익숙해진 터라 자신에게 이와 같은 위한 잠재능력이 있다는 사실을 꿈에도 생각하지 못한다는 사실이다. 심지어는 죽을 때까지 모르는 경우도 있다.

자신에게 이러한 잠재능력이 있다는 사실을 단순히 인식하는 것만으로는 부족하다. 줄곧 다른 사람에게 의지해온 사람은 마치 오랜 시간동안 운행하지 않아 달리지 못하게 된 기차와 같아 자신의 잠재능력을 발휘하려고 해도 그럴 수 없다. 여러 훌륭한 사람들도 처음에는 좀처럼 그들의 성공 에너지를 제대로 발휘하지 못했다. 이유는 바로 그들 역시 처음에는 진정한 자립을 실현하지 못했기 때문이다. 그들 역시 타인에게 의지하는 존재에 불과했다. 하지만 그들은 나중에 불행의 도움으로 성공을 얻을 수 있었다.

불행은 불현듯 찾아와 당신과 당신의 방패와 지팡이가 되어주던 사람들의 모든 것을 빼앗아 갈 수 있다. 이처럼 아무것도 의지할 수 없게 되면 자립심이 생겨

나 내면에 숨겨져 있던 잠재능력을 발휘할 수 있게 된다. 어느 날 갑자기 불행이 찾아와 당신이 의지하던 모든 것을 앗아가더라도 절대로 슬퍼하거나 절망하지 마라. 불행이 왔는가? 미소를 지어 그를 맞이하라. 둘도 없는 성공의 기회일지도 모르는 일이다.

생활에서 안위를 추구하기 위해 타인에게 의지하는 행위는 가장 위험한 일이다.

심 플 철 학 31

남을 속여서는 절대 성공을 거두지 못 한다

누군가를 잠시 속일 수는 있지만 평생을 속일 수는 없다.

남을 속이는 행위에 대해 프랭클린은 "뿌린 데로 거둔다."라는 의미심장한 말을 남겼다. 만약 당신이 '기만'이라고 하는 씨앗을 뿌린다면 '성공'이라고 하는 열매는 절대로 열리지 않는다. 이는 가장 기본적이고 가장 명확한 사실임과 동시에 사람들이 가장 깨닫지 못하는 인생법칙이다.

많은 사람들은 일시적 이익에 눈이 멀어 거짓말과 남을 속이는 행위를 함으로써 빠르고 편리하게 명예와 이익을 얻고자 한다. 그들은 이러한 수단을 통해 여러 가지 이익을 얻을 수 있다고 믿는다. 기만은 이들에게 생활과 성공에 꼭 필요한 요소로 마치 장사를 하는 데 필요한 자본과 같다.

일시적인 이익에 눈이 먼 사람들은 남을 기만함으로써 금전 등의 성과를 거둘 수 있다고만 생각한다. 나중에 감당할 수 없는 대가를 치러야 한다는 사실은 결코 깨닫지 못한다.

예를 들어 우리 사회에서 셀 수 없이 많은 사람들이 속임수를 썼다가 들통이 나는 바람에 평생을 실패자로 살고 있다. 수많은 사람들이 남을 속이는 삶 속에서 자신의 재능을 한 번 제대로 발휘해보지도 못한 채 암담한 인생을 보낸다. 또한 많은 사람들이 사업을 번창시키겠다고 남을 속였다가 친구를 상처 입히고 고객의 신임을 잃고 되레 사업을 망치기도 한다. 남을 속이려다가 피해 보는 사례는

셀 수 없을 정도로 많다.

그러나 가장 무서운 점은 기만이 사람의 성품을 빼앗아 버린다고 하고 자존심과 자신감을 앗아가 버린다는 사실이다. 자존심과 자신감을 상실한 사람이 어떻게 성공을 거둘 수 있겠는가? 기만행위로 인생의 앞길이 막혀버린 한 젊은이가 후회하며 이렇게 털어놓는다. “세상을 살아가면서 가장 위험한 일은 바로 남을 속이는 일이에요. 이는 성공할 때 가장 큰 장애가 되죠.”

그렇다. 절대로 명예, 이익 그리고 성공을 얻기 위해 기만이라고 하는 위험한 수단을 사용하지 마라. 기만을 통해서 성공의 열매를 얻을 수 있다고 하더라도 이는 잠시뿐이다. 일단 진실이 밝혀지면 성공은 더 이상 당신의 것이 아니다. 영원히!

강간을 당한 여성이 상대 남성을 강간죄로 고발을 했고 이에 대한 재판이 열렸다. 법정에서 남자의 변호사가 그 여성에게 물었다.

"사건이 발생하는 동안 반항을 했습니까?"

"예, 그렇습니다."

"상대 남성을 계속해서 차고 때리고 물었습니까?"

"예, 그렇습니다."

"머리카락도 쥐어뜯었습니까?"

"예, 그렇습니다."

질문이 끝난 후 사람들은 모두 그 남자가 범인이라고 믿었다. 하지만 그 여성은 패소했다. 상대 남자는 본래 대머리로 가발을 착용하고 있었기 때문이었다. 남을 속여 무언가를 얻어야겠다고 생각하는가? 그럴 때는 다음과 같은 말을 명심하라. “모든 거짓말에는 한 가지 공통점이 있다. 그건 바로 언젠가는 그 대가를 치러야 한다는 사실이다.”

많은 사람들이 거짓말을 통해 무언가를 얻고 기뻐하지만 이는 잠시일 뿐이다. 바로 대가를 치르게 된다. 남을 속인 것이 드러나면 하나같이 다 그러지 말았어야

했다며 후회하지만 이미 때는 늦은 상태다. 일단 한 번 사람을 속였다는 낙인이 찍히고 나면 명예를 회복하기란 하늘의 별따기보다 더 어렵다. 모든 사람이 경계하는 것은 물론이고 아예 접근조차 하지 않으려고 한다. 이렇게 되면 성공의 가능성은 완전히 소멸되어 버린다. 그러나 많은 사람들은 이러한 위험을 깨닫지 못하고 있다. 따라서 일시적인 명예나 이익을 위해 망설임 없이 기만을 행한다. 정작 이들은 성공을 위해 가장 중요한 요소인 성실함을 내팽개친다. 이 얼마나 안타까운 일인가!

성공을 위한 길에서 성실함보다 더 큰 힘이 되는 것은 없다.

요즘 세상은 돈이면 무엇이든 다 된다. 돈만 있으면 고생해서 공부할 필요도 없다. 돈만 주면 학술논문도 살 수 있고 대리시험도 쳐준다. 입사에 필요하다면 학사, 석사, 박사학위도 손쉽게 만들어 낸다. 하지만 존경과 명예는 아무리 많은 돈을 주고도 살 수 없다. 속임수를 통해서 얻을 수 있는 성공은 세상에 존재하지 않는다. 존경, 명예, 성공은 성실하게 일해야만 얻을 수 있는 특수 비매품이다.

링컨 전 미국 대통령이 기만을 일삼는 사람들에게 경고의 말을 던졌다. "시간은 세상에서 가장 훌륭한 거짓말 탐지기입니다. 시간이 흐름에 따라 기만에 가려 영원히 빛을 보지 못할 것만 같은 진실도 언젠가는 만인 앞에 드러나게 됩니다. 몇몇 사람을 항상 속이거나 또는 모든 사람을 일시적으로 속일 수는 있지만 모든 사람을 영원히 속일 수는 없습니다."

한 마디로 말하면 누군가를 잠시 속일 수는 있지만 평생을 속일 수는 없다.

성공하고 싶은가? 사회라고 하는 거대한 네트워크에서 성공을 위한 실마리를 찾고 싶은가? 그렇다면 기만술을 써서 성공하겠다는 생각을 버리고 성실한 마음으로 행동해라. 설사 성실함이 열매를 얻지 못하더라도 이는 모두 당신에게 크나큰 도움으로 작용한다.

역사 속 위대한 인물들을 보라. 그들은 어떤 상황에서도 성실함을 잃지 않았다. 더욱이 돈, 권력, 지위 등의 유혹에 눈이 멀어 양심을 속이고 남을 속이고 세

상을 속이는 행동은 결코 범하지 않았다. 심지어 그들은 목숨이 위험한 상황에서도 결코 남을 속이는 일 없이 성실함을 지켜냈다. 링컨이 변호사로 재직할 당시의 일이다. 한 번은 한 무장괴한이 링컨을 위협하며 특정 사건에 대해 의도적으로 오관을 내리도록 강요했다. 그러자 링컨은 이렇게 대답했다. "그렇게 할 수 없소이다. 만약 내가 그렇게 한다면 나중에 배심원들과 얘기할 때 내 자신도 모르게 "링컨은 거짓말쟁이!"라고 소리칠지도 모르오."

성실함을 사람됨의 근본으로 여긴 링컨은 전 미국시민들의 존경과 신임을 얻었고 모든 사람이 인정하는 위대한 업적을 이루어 냈다. 그의 업적과 명성은 세월이 흐를수록 점점 더 많은 사람들의 존경을 받고 있다. 진실함과 성실함을 통해서 얻은 명성은 거짓과 기만을 일삼아 얻은 명성보다 몇 백배 몇 천배 더 가치 있으며 그 생명력은 영원하다.

만약 당신이 '기만'이라고 하는 씨앗을 뿌린다면 '성공'이라고 하는 열매는 절대로 열리지 않는다.

심 플 철 학 32

질투는 여유로운 삶을 좀 먹는다

질투를 없애는 데는 여러 가지 방법이 있다. 그중에 가장 효과적인 방법은 질투에 마음이 흔들릴 때, 이를 바로 잡고 자신의 부족함을 인정하는 것이다.

질투는 모든 사람의 내면에 존재하는 종양으로, 매우 해롭다. 질투는 일단 불이 붙으면 순식간에 걷잡을 수없이 번져, 모든 생각과 행동을 장악해버린다. 또한 사람의 마음을 뒤엎킨 실타래처럼 복잡하게 만들고 시야를 막아버린다. 이러한 상태에 빠진 사람은 매력을 상실하고 심지어는 주위 사람들에게 거부당한다.

질투를 야기하는 원인은 여러 가지가 있지만, 대개 직접적인 원인은 명확히 드러나지 않는다. 예컨대, 타인의 외모, 옷차림, 재능 등은 얼핏 보기엔 특별하지 않아 보이지만, 이러한 것들도 한 사람의 자아의식에 영향을 미친다면 과민반응을 불러일으킨다. 이는 모두 질투를 일으킬 수 있는 직접적인 원인들이다. 질투의 가

장 중요하고도 근본적인 특징은, 다른 사람의 장점을 당연하게 받아들이지 않는다는 사실이다. 사람들은 다른 사람의 재능이나 성적이 뛰어날 때 이해할 수 없는 원망과 분노를 느낀다. 이렇듯 자신의 처지를 이해하지 못한 채, 무조건 남보다 앞서야 한다고 느낄 때 질투가 생겨난다.

친구나 동료가 승진했거나 사업에서 성공을 거두었을 때, 당신의 반응은 어떤가? 마음이 씩씩해지며 '성공한 사람이 왜 내가 아니고 그 사람이야!'라고 생각하지는 않는가? 당신은 질투에 사로잡힌 나머지 축하의 말은 고사하고 성공한 사람 앞에서 인상을 구길지도 모른다.

질투심의 불길에 휩싸인 사람들은 자기의 감정을 억제하지 못하며 이성을 잃어버리고 상대에게 상처 주는 행동을 서슴지 않는다. 마치 빨간색을 보면 흥분하는 황소와 같다. 그들은 질투심 때문에 어리석게도 상대를 적대시하면서 그들의 성공을 깎아내리려고 애쓴다. 결국 이러한 사람들은 타인과 정상적인 관계를 유지하지 못하며 성공으로 나아가기도 힘들다.

인간은 결코 혼자 살 수 없다. 항상 타인과 더불어 살아가야 한다. 성공하려면 친구와 주위사람들의 도움이 꼭 필요하다. 질투심 때문에 자기보다 뛰어나고 경험 많은 사람을 피하는 행동은, 자신을 도와주려는 타인을 거절하는 것과 마찬가지다. 이는 치명적인 실수다.

대런(Darren)과 제이(Jay)는 절친한 사이이다. 그들은 같은 첨단과학기술회사의 엔지니어로 평소 업무에서나 생활에서나 항상 서로 도우며 지내왔다. 대런은 제이보다 5살 위로 업무경력도 제이보다 3년 더 많다. 그래서 모두가 대런이 먼저 승진할 것이라고 철석같이 믿고 있었다. 하지만 사람들과 잘 어울리고 성실하고 능동적이며 창의력이 풍부해 상급자의 인정을 얻은 제이는 먼저 지구업무 보조관으로 승진됐다. 대런은 심한 질투를 느꼈다. 대런은 제이의 승진을 축하해주는커녕 거의 매일같이 제이과 신경전을 벌이기 시작했다.

어느 날 대런은 제이가 사장과 멀리서 함께 걸어오는 모습을 발견했다. 질투심이 극에 달한 그는 옆에 있던 동료들에게 큰 소리로 말했다. "흥!, 제이 녀석, 걸

으로 보기에는 멀쩡한 것 같지? 얼마 동안만 같이 지내봐, 어떤 놈인지 알 수 있을 테니까." 그는 고개를 돌려 가까이서 다가오는 제이를 보면서 작은 소리로 "대단한 분이 남시었네. 흥!"하며 비아냥거렸다. 대런은 동료들이 자신의 말에 동조해주기를 원했다. 하지만 그들은 경멸의 눈빛을 보냈다. 그는 수치심에 얼굴을 붉히며 결국 그 자리를 도망치듯 빠져나왔다. 한 가지 놀라운 점은, 대런이 한창 제이를 홍보하고 있던 그 순간, 제이는 사장에게 그의 승진을 적극 추천하고 있었다는 사실이다. 하지만 사장은 대런이 제이를 홍보하는 것을 듣고 말았다. 그 순간 제이의 모든 노력은 물거품으로 변했다. 질투심으로 완전히 자제력을 상실해 버린 대런은 결국 회사를 떠났다.

대런이 다른 회사에 입사해도 여전히 다른 사람을 질투한다면 어떻게 될까? 그곳에서도 힘들게 생활할 것이 분명하다. 어떤 회사를 가든 자신보다 뛰어난 동료는 있다. 대런은 질투의 노예로 변해 자신과 타인 사이에 높은 벽을 쌓았다. 스스로 밖으로 나가지 않으면 다른 사람 역시 들어오지 못한다. 이런 상황에서는 성공은커녕 정상적인 사회생활마저 어렵다.

혹시 패자인가? 평상심을 유지하면서 낙관적인 태도로 승리자를 진심으로 축하하라. 이는 당신에게 가장 유익하다.

‘질투’의 피해자들은 이렇게 묻는다. "그러면 도대체 어떻게 해야 이러한 질투심을 없앨 수 있죠?" 질투를 없애는 데는 여러 가지 방법이 있다. 그중에 가장 효과적인 방법은 질투에 마음이 흔들릴 때, 자신의 부족함을 인정하고 이를 바로 잡는 것이다.

우선 자신을 정확히 알아야 한다. 장단점은 누구에게나 있으며 완벽한 사람은 없다. "완벽한 군주"로 불렸던 중국 청 왕조의 건륭 왕도, 역사상 전에 없던 탐관오리를 키워내지 않았던가. 매사에 남보다 앞서겠다는 생각을 버려라. 이는 영원히 불가능한 일이다. 자신을 객관적으로 평가하고 타인을 배려하면 질투로 인한 피해를 줄일 수 있다.

질투심이 고개를 들지 못하도록 마음을 추스른다는 말은, 다른 사람의 성공을

진지하고 솔직하게 받아들인다는 뜻이기도 하다. 겸허한 마음으로 상대의 성공을 인정하라. 물론 상대를 자신처럼 생각하라는 것은 아니지만 이렇게 하면 당신에게 유익하다. 겸허하고 호의적인 자세로 상대의 성공을 인정한다면 비로소 자신이 상대보다 못한 점을 냉정하게 분석하고 반성할 수 있다. 그런 다음 상대의 장점을 목표로 삼고 이를 위해 노력하라. 그러한 과정 속에서 자신감을 확인하고 능력을 충분히 발휘한다면 상대를 앞설 수 있다. 아무런 노력도 하지 않은 채 질투만 일삼는다면 전혀 도움이 되지 않을 뿐만 아니라 상대에게 마음의 상처만 주게 된다.

자신보다 외모가 뛰어나거나 성적이 훌륭하다고 해서 상대에게 질투의 칼날을 겨누어선 안 된다. 다른 사람의 우수함은 결코 열등감을 초래하는 원인도 질투의 대상도 아니며 오히려 자기발전의 가장 효과적인 촉진제라는 점을 명심하라. 이 점을 확실히 깨닫는다면 마음속 질투를 뿌리 뽑을 수 있다. 일단 질투가 제거되면 자신이 처놓은 장애물이 저절로 제거되면서 성공 또한 제 발로 당신을 찾아온다.

혹시 패자인가? 평상심을 유지하면서 낙관적인 태도로 승리자를 진심으로 축하하라. 이는 당신에게 가장 유익하다.

심 플 철 학 33

바보는 지혜의 문을 두드리지 못 한다

긍정적으로 생각하면 결과도 긍정적이며, 부정적으로 생각하면 결과도 부정적이다.

사람들이 부정적인 생각을 하는 이유는, 본래 잘못된 상황이 일어나지 않기를 바라는 마음에서다. 즉, 그 의도는 결코 나쁘지 않지만 극단적으로 생각할 가능성이 높다. 부정적으로 생각하는 사람은 컵 속의 물이 반쯤 담겨있을 때, “왜 물이 절반밖에 없는 거야!”라며 불평한다. 그들은 성공을 얻을 수 있는 절반의 가능성보다, 실패할지도 모르는 절반의 가능성에 집착한다.

릭(Rick)은 체육관을 자주 방문해, 러시아에서 이민 온 사람들과 필드하키를 즐긴다. 첫 시합 후, 러시아 이민자들은 그가 비관론자라는 사실을 발견했다. 그는

언제나 상대의 틀린 점만을 지적했다.

"무슨 소리야? 다리를 다쳐놓고서는 어떻게 경기에 뛰겠다는 거야?"

"나한테 패스한다고 했잖아! 왜 패스를 안했어?"

"지금 상황이 이런데 나보고 진정하라고?"

비록 릭의 말이 전혀 근거 없는 것은 아니었지만 팀 내 동료들은 그의 부정적인 언행을 아주 싫어했다. 사실 팀원 중 절반은 시합내용에는 신경 쓰지 않은 채 그저 승리하기에만 급급했고, 나머지 팀원들은 자신이 무얼 하고 있는지도 모른다. 하지만 매번 경기가 끝나고 나면 릭이 쏟아내는 비판에 모두들 기분이 상할 대로 상했다. 심지어 이 때문에 동료들은 릭과 몇 번이나 충돌하기도 했다. 릭의 부정적인 언행 때문에 적지 않은 팀원이 진저리치며 팀을 떠났다. 지금은 어떻게 되었을까? 결국 그 팀은 인원이 부족해 경기를 할 수 없게 돼버렸다.

부정적이고 비판적인 생각은 그 파괴력이 매우 크다. 아무리 좋은 동기도 꺾여버리고 순조롭게 진행되던 일도 어려움에 부딪힌다. 무서운 것은 이러한 비판주의가 희망의 불씨와 불길을 꺼트려 절망의 어둠을 드리운다는 점이다. 부정적으로 생각하는 사람과 오랫동안 지내다 보면 자신도 모르게 그에게서 영향을 받는다. 한 작가는, 작품에 등장하는 인물이 비판적으로 생각하고 행동하면, 독자들도 잠재적으로 영향을 받는다고 말하기도 했다. 이러한 영향은 방사능과 비슷하다. 즉 노출시간이 짧으면 목숨을 건질 수 있지만, 시간이 길어지면 죽음에 이를 수 있다.

이외에도 부정적인 사고방식은 잠재력 개발의 가장 큰 장애물이다. 부정적인 사고방식은 잠재력을 ‘잠자는 숲 속의 미녀’처럼 영원히 잠들게 만들어 버린다. 이는 성공하고자 하는 사람에게 큰 타격을 준다. 부정적으로 사고해 이득을 보거나 좋은 결과를 이끌어낸 사람은 한 명도 없다. 한 번 부정적으로 생각하기 시작하면 과거의 실수와 현재의 근심 때문에 비판하다가 결국 실패에 이른다. 이렇듯, 부정적인 사고는 사람의 정신과 의지를 시들게 하며 성공에너지를 무력화시킨다. 반대로 긍정적으로 생각하면 결과도 긍정적이며, 부정적으로 생각하면 결과도 부정적이다.

한 사람의 성공여부는 그 사람의 사고방식에 의해 결정된다고 해도 과언이 아니다. 올바른 사고방식은 성공의 필수 요소다. 성공을 원한다면 올바른 사고방식을 갖추고 키워나가야 한다. 또한 동시에 실패자로 전락하지 않도록 모든 지혜를 동원해 부정적인 사고방식이 확산되지 않게 노력해야 한다.

그렇다면 올바른 사고방식을 키우기 위해 어떻게 해야 할까? 나폴레옹 힐은 성공학에서 성공의 6가지 조건을 다음과 같이 제시한다.

- 첫째, 중요한 내용에 주의를 기울여라.
- 둘째, 사실을 정확하게 파악하라.
- 셋째, 진실을 존중하라.
- 넷째, 자신과 타인을 올바르게 평가하라.
- 다섯째, 시기적절하게 적재적소에 투자하라
- 여섯째, 건설적으로 사고하라.

설사 당신이 '부정적 사고'라고 하는 단단한 껍질에 갇혀 있다고 하더라도 위의 여섯 가지를 실천하면 실망을 극복하고 많은 가능성을 창조할 수 있다. 인간이 도전과 고난을 극복할 정도로 강한 존재라는 사실을 확인함은 물론이다. 이러한 긍정적인 사고가 효과를 발휘하기 시작하면 발걸음이 말할 수 없이 가벼워지는 것은 물론 당신을 향해 손 흔들고 있는 성공을 발견할 수 있다.

토니는 장기간 침체상태에 빠져있는 사무실의 분위기를 쇄신하려고 한 가지 묘안을 생각해 냈다. 그는 누군가 부정적인 말을 하거나 이유 없이 쓸데없는 불만을 터뜨릴 때 동전 50원을 벌금상자에 넣도록 했다. 벌금상자에 모인 돈은 매월 한 차례 열리는 '하나님 감사합니다. 드디어 금요일입니다.'라는 파티에 사용된다. 벌금상자는 한 달도 채 되지 않아 꽉 찼다. 직원들은 자신들이 얼마나 비관적이고 소극적인가를 깨닫기 시작했다. 이윽고 그들은 자신의 사고방식을 바꾸려고 노력하기 시작했다. 얼마 지나지 않아 분위기가 완전히 바뀌어, 사무실에는 활력과 의욕이 넘쳐나기 시작했다. 심지어 파티의 명칭도 '하나님 감사합니다. 드디어 금요일입니다.'에서 '하나님 감사합니다. 드디어 월요일입니다.'로 바뀌었다.

부정적인 사고는 사람의 정신과 의지를 시들게 하며 성공에너지를 무력화시킨다.

심 플 철 학 34

'변명증'은 반드시 고쳐야 할 병이다

성공의 가장 위협적인 킬러인 변명은 당신이 성공하는 데 치명상을 입힌다.

주위를 잘 살펴보면 성공하지 못하는 사람들이 하나같이 동일한 병에 걸려있는 사실을 발견할 수 있다. 바로 '변명증'이다. 특히 실패하는 사람들에게는 그 증세가 더욱 심각하다. 그들은 실패했을 때 항상 청산유수와 같이 변명을 늘어놓는다. 하지만 대부분의 사람들 역시 어느 정도 '변명'의 증세를 보이는 것은 마찬가지다.

사람들의 성공과정을 유심히 살펴보면 변명을 할 수 있는 상황임에도 결코 변명을 하지 않는다는 사실을 발견할 수 있다. 성공한 기업가들은 사업상 문제가 발생해도 이런 저런 변명을 늘어놓지 않는다. 루tm벨트(Roosevelt)는 하반신불수였고 트루먼(truman)은 대학을 나오지 못했지만 이를 핑계 삼지 않았다. 케네디(Kennedy)는 자신이 대통령을 하기에 너무 젊다는 변명을 하지 않았고 존슨(Johnsen)과 아이젠하워(Eisenhower)는 심장병을 핑계로 삼지 않았다.

그렇게 좋은 변명거리를 왜 이용하지 않았을까? 그것은 바로 '변명증'의 폐해를 충분히 알고 있었기 때문이다. 일단 '변명증'에 걸리면 실패를 당연한 결과로 받아들인다. 또한 다시 도전하려는 용기와 자신감도 상실한다.

'변명증' 역시 다른 병과 마찬가지로 제때에 적절한 치료를 하지 않으면 병세가 바로 악화된다. 대개 증세는 다음과 같은 순서로 나타난다. "기대에 못 미쳤는데 무슨 핑계를 댄담? 어떤 핑계가 괜찮을까? 몸이 안 좋다? 제대로 된 교육을 받지 못했다? 나이가 어리다? 운이 나빴다? 가정형편이 어렵다?" 일단 실패를 모면할 수 있는 그럴싸한 구실을 찾으면 자신의 모든 잘못과 책임을 이와 연관시켜버린다.

'변명증'은 성실하게 최선을 다하는 사람에게 가장 큰 위협요소다. 사람들은 변명을 일종의 '퇴각로'라고 생각하기 때문이다. 따라서 한번 의지하기 시작하면 더 이상 위협을 무릅쓰고 도전하지 않는다. 힘들게 노력하지 않음은 물론이다.

매번 변명거리를 찾기 시작하면 변명증은 당신도 모르게 잠재의식 속으로 침투한다. 처음에는 변명을 하는 행위가 자신을 속이고 남을 기만하는 행위라는 사실을 알기에 양심의 가책을 받는다. 하지만 변명이 반복되면 이러한 양심도 무감각해지며, 오히려 자신이 만들어낸 변명의 구실들이 정말 실패의 원인이라고 믿게 된다. 이 얼마나 무섭고 안타까운 일인가!

당뇨병 증세가 있는 척은 감기에 걸리지 않으려고 항상 미라같이 몸에 무언가를 칭칭 감고 다닌다. 누가 조금만 콧물을 훌쩍거리도 감기에 옮을까봐 멀쩡감치 피하고 힘든 일도 하지 않으려고 한다. 아직 마흔도 안 된 나이지만 할 수 있는 일이 거의 없다. 그는 대부분의 시간과 정력을 혹시나 무슨 일이 일어나지는 않을까 걱정하는 데 쏟아 붓는다. 물론 그도 주위 사람들이 성공하는 모습을 보면 부러워지기는 한다. 하지만 이윽고 자신은 건강이 나빠 일을 못하고 돈도 벌 수 없다며 변명하고 만다.

건강이 좋지 못하면 성공할 수 없는가? 절대로 그렇지 않다. 건강이 나쁘다는 사실을 실패의 구실로 삼지만 않으면 성공할 수 있다. 척은 당뇨병이 아니라 건강 핑계증 때문에 패인이 되어버렸다.

여러 차례 우승을 거둔 한 골프선수가 불행하게도 교통사고 때문에 한쪽 손을 잃었다. 하지만 1년 뒤 그는 다시 한 골프대회에서 당당하게 우승을 거두었다. 그는 이렇게 말했다. “한쪽 손밖에 없어도 양손이 멀쩡한 사람을 이길 수 있어요. 정신이 올바르기만 하다면 말예요. 이번 일로 제가 깨달은 교훈이죠.” 이 얼마나 가슴에 와 닿는 말인가!

만약 건강이 좋지 못하다는 핑계로 움츠리고 있다면 지금 당장 미련 없이 박차고 일어나라. 위의 골프선수가 한 말을 가슴에 깊이 새겨라. 이는 골프뿐만이 아니라 인생의 모든 방면에 적용되는 진리다.

'건강 변명증'을 예방하기 위한 3가지 원칙

1. 건강에 대해서 이야기하지 마라.

성공하는 사람들은 함부로 자신의 건강문제를 남에게 이야기하지 않는다. 자신의 몸 어디가 어떻게 안 좋다고 말하면 상대방부터 동정을 구할 수는 있지만 결코 존경과 신뢰는 얻을 수 없다.

2. 자신의 건강에 대한 과도한 우려는 금물

3. 지금의 건강에 항상 감사해라

몸이 불편하더라도 불평하지 마라. 현재의 건강에 기뻐하고 감사해라.

'건강 변명증' 못지않게 심각한 병이 바로 95%의 사람들이 앓고 있는 '재능 변명증'이다. 사람들은 대부분 성공하려면 반드시 재능이 필요하다고 생각한다. 하지만 자신에게는 그러한 재능이 부족하다고 여긴다. 그래서 실패의 책임을 모두 재능부족의 탓으로 돌려버린다. 이는 크게 잘못된 생각이다.

하늘이 부여한 재능의 많고 적음을 스스로 바꿀 수는 없지만 그 재능을 얼마나 잘 응용하느냐는 순전히 자신에게 달려있다 "아는 것이 힘"이라는 말은 진리가 아니다. 지식은 일종에 잠재능력에 불과하기 때문이다. 이를 잘 활용해야만 자신의 능력을 충분히 발휘할 수 있다.

'재능 변명증'의 원인은 바로 재능을 올바르게 이해하지 못하는 데 있다. 지식과 능력의 많고 적음은 성공을 추구하는 과정에서 별 문제가 안 된다. 관건은 재능과 지식을 얼마나 잘 이용할 줄 아는가이다. '재능 변명증'에 걸린 사람들은 자신의 재능을 이용하기는커녕 오히려 그 재능에 발목을 잡힌 꼴이다.

루이스에게는 오래된 친구가 한명 있다. 주위 사람들 모두가 그의 총명함과 재능을 인정한다. 하지만 루이스가 생각할 때 그는 자신이 본 사람들 가운데 가장 별 볼일 없는 인간이다. 이 똑똑한 친구는 책임지는 것이 두려워 언제나 평범한

일만 해오고 있다. 돈을 잃을까봐 부동산 투자도 사업도 해본 적이 없다. 그는 자신의 재능과 총명함을 이용해 성공을 모색하기는커녕 이를 모두 실패에 대한 망상에 쏟아 붓고 있는 셈이다. 그래서 이 똑똑한 친구의 아내와 세 아이는 빈곤에 허덕이며 고생을 면치 못하고 있다. 그의 재능을 아는 사람들은 루이스에게 곧잘 이렇게 말한다. “당신 친구 말이야, 그 뛰어난 재능으로 좀 더 적극적으로 산다면 정말 성공할 텐데. 지금보다 50배는 더 벌 수 있을 걸.”

이렇듯 재능이 없다고 걱정하는 것보다 현재 가지고 있는 재능을 잘 활용하는 편이 훨씬 현명하다.

다음은 '재능 변명증'을 치료할 수 있는 간단한 3가지 방법이다.

1. 자신의 재능과 지혜를 과소평가하지도 말고 과대평가하지도 마라.
2. '마음가짐이 재능보다 더 중요하다'는 말을 명심해 모든 일을 긍정적으로 생각하라.
3. 머리를 써서 생각해라. 더 좋은 길을 찾을 수 있다. 명심해라. 기억력은 유한하지만 사고력은 무한하다.

주위에는 “너무 어려서인지 맘대로 안 되네요.”라며 나이를 핑계 삼는 사람들도 많다. 이들은 기회를 눈앞에 두고도 나이를 핑계로 움썅달싹 하지 않는다. 사실 자기 자신만 나이가 문제라고 생각하지 않는다면 이는 아무런 장애가 되지 않는다. 그러나 안타깝게도 이점을 알고 있는 사람이 거의 없다. '재능 변명증'을 앓고 있지 않는 사람들은 자신의 나이가 딱 적당하다고 여긴다.

리드(Reade)는 어느 날 친구에게 이렇게 말했다. "골치 아프게 됐어. 글썽 나보고 마케팅 책임자를 맡아서 판매원들을 관리하라는 거야." 친구가 말했다. "골치아플 게 뭐있어. 잘 됐네. 축하해!" 리드가 대답했다. "내가 관리해야 할 사람이 8명인데 그 중에 나이가 가장 많은 사람은 나보다 스무 살이나 많고, 가장 적은 사람도 나보다 일곱 살이나 많단 말이야. 어디 부담 돼서 일을 하겠어. 사양하려고." 친구가 말했다. "이 사람아. 무슨 소리야. 절대로 그러지마. 자네가 충분한 자격을 갖췄다고 생각해서 사장님도 그 자릴 맡긴 거야. 그러니 내가 말한 세 가지만 유

의해. 먼저, 나이에 대해서 신경 쓰지 마. 우리 어릴 때 어땠어? 어려도 일단 일단 제대로 해내면 나이하고 상관없이 어른 대접받았잖아. 마찬가지로. 자네가 마케팅 책임자로서 일단 제대로 해내면 나이가 어떻든 자격은 저절로 갖춰지는 거야. 다음으로, 절대로 목에 힘주면서 거만해 하지 말고 판매원들을 존중하는 태도로 대해야 해. 독불장군식이 아니라 항상 의견을 구하고 그들로 하여금 모두를 위해서 일한다는 생각이 들도록 하라고. 그러면 모두 자연스럽게 자네를 따르게 될 거야. 세 번째, 자네보다 나이 많은 사람들이 자네를 위해서 일하는 상황에 익숙해져야 해. 젊었을 때 관리자 경험은 앞으로 자네에게 큰 도움이 될 거야." 리드는 친구의 말을 듣고는 언제 그랬냐는 듯이 걱정이 사라짐과 동시에 자신감이 생겨났다. 현재 리드는 마케팅 책임자로 맹활약을 펼치고 있으며 자신의 회사를 설립하려고 계획 중이다.

건강, 재능, 나이에 대해 신경 쓰지 않고 긍정적인 마음상태를 유지하면 '나이 변명증'뿐만 아니라 '건강 변명증' 및 '재능 변명증'도 예방할 수 있다.

혹시 “난 재수가 없어.”라는 말을 입에 달고 사는가? 다른 사람이 성공했을 때 “재수가 좋아서 그런 거야.”라고 비아냥거리는가? 그렇다면 당신은 이미 ‘운수 변명증’에 걸린 것이다.

한 기계공구 제조공장의 마케팅 책임자의 이야기를 통해 ‘운수 변명증’의 심각성을 알아보자. “전 이런 병이 있는지조차 몰랐어요. 하지만 제가 마케팅 책임자 직무를 수행하면서 겪은 가장 큰 어려움 중의 하나가 바로 '운수 변명증'이었습니다. 바로 어제 회사에서 있었던 일입니다. 오후 네 시 경, 전 존이 12,000달러 상당의 주문을 체결했다는 소식을 들었어요. 마침 제 곁에는 판매실적이 가장 부진한 직원도 있었죠. 그 소식을 듣자 그가 뭐라고 말했는지 아세요? 글썸 “당신 정말 운 좋네요.”라는 게 아니겠어요? 사실 직원들은 존이 운이 좋아서가 아니라 열심히 노력해 좋은 결과를 얻었다는 사실을 모두 인정하고 있었어요. 존은 몇 개월 동안이나 끊임없이 고객을 찾아가 제품설명을 하고 얘기를 나눴죠. 게다가 고객들에게 적합한 제품을 고안해낸 뒤 엔지니어들에게 부탁해서 미리 도안을 작성해 보여주기도 했습니다. 이처럼 존은 결코 운이 아니라 인내심을 가지고 주도면밀하고 상세하게 영업 전략 펼친 덕분에 업무실적이 뛰어났던 거죠.”

위 이야기를 읽고도 여전히 '나는 운이 나빠서 실패했어.'라고 생각하는가? 만약 그렇다면 당신에게 문제가 있다.

다음은 '운수 변명증'을 고칠 수 있는 두 가지 좋은 방법이다.

1. '노력에는 반드시 결과가 있다.'고 생각하라.

당신이 말하는 타인의 '운'은 사실 준비, 계획 그리고 반드시 해내겠다는 마음이 이루어낸 결과물이며 자신의 '불운'은 바로 '운수 변명증'이 가져온 결과다.

2. 고생하지 않고 성공하겠다는 망상을 버려라. 성공은 절대로 운으로 얻을 수 없다.

세상에 돈이 열리는 나무는 없다. 승진, 재산, 승리는 절대로 운으로 얻을 수 없다. 필승의 정신으로 끝까지 분투할 때 비로소 성공을 향해 한 발씩 다가갈 수 있다.

이제 '변명증'이 한 사람의 성공여부에 얼마나 부정적인 영향을 끼치는지 분명히 인식했으리라 믿는다. 성공을 원한다면 '변명증'에 걸리지 말라. 즉 자기 자신에게 변명의 여지를 주지 마라. '변명'은 실패했을 때 책임을 회피하기 위한 수단에 불과하다. 언제 어디서든 성공하지 못할 이유가 없다. 수많은 성공사례들이 이를 증명하고 있다.

일단 '변명증'에 걸리면 실패를 당연한 결과로 받아들인다. 또한 다시 도전하려는 용기와 자신감도 상실한다.

십 플 철 학 35

미지에 대한 회피는 발전에 대한 거절이다

절대로 안도감이라고 하는 함정에 빠지지 말고 안일주의에 사로잡히지 마라. 그렇지 않으면 발전도 없고 성공도 없다.

이러한 이야기가 있다. 한 젊은이가 두 갈래 길 앞에 서있다. 하나는 안전하고 평탄한 길이고, 다른 하나는 아무도 가보지 못한 미지의 길이다. 이때 하나님께서 젊은이에게 다음과 같이 말씀하셨다. "신중히 생각하거라. 네가 선택한 길 위의 모든 것이 앞으로 네 인생의 전부가 될 것이다. "

젊은이는 프로스트 (Frost)의 <가지 않은 길>에 나온 시를 인용해 대답했다.

‘숲 속에 두 갈래의 산길이 있구나.
난 아무도 가본 적 없는 그 길을 선택했다네.
이 얼마나 소중한 선택인가!’

청년의 행동이 무모하다고 생각하는가? 그렇다면 당신은 대부분의 사람들과 마찬가지로 소심한 성격의 사람임에 틀림없다. 당신은 변화나 모험 없이 현상유지만 하면서 그럭저럭 지내는 편이 낫다고 생각한다. 변화는 항상 예측 불가능한 상황을 동반하기 때문이다. 미래에 대한 불확실성과 위험은 밀접하면서도 동등한 관계에 있다. 당신의 생활은 그저 이미 알고 있는 패턴을 유지하고 있을 뿐이다. 자신이 어디로 갈지 이미 다 알고 있으니 목적을 달성한들 무슨 보람을 얻을 수 있겠는가? 당신에게 모험이란, 선불리 미지의 영역에 발을 들였다가 당황해서 어찌할 바를 모르는 경솔한 사람들의 무모한 행동이다.

당신은 이와 같은 경솔한 사람을 어리석다고 여기며 역시 예측 불가능한 위험은 피하는 게 상책이라고 생각한다. 따라서 그들이 미지를 개척해 승리를 거두는 동안 당신은 하는 일 없이 시간을 흘려보낸다. 앞으로 어떤 일이 펼쳐질지 뻔히 들여다보이는 생활에 신물이 날 법도 한데 여전히 그렇게 살다가 결국 관속으로 들어가 버린다. 왜 그러한 생활을 그만두지 못할까? 바로 미련 때문이다.

예컨대 단조로운 생활이 반복된다고 해도 어쨌든 안정적인 일생을 보낼 수는 있다. 모두 익숙한 것뿐이니 놀라거나 가슴 졸이지 않아도 되며 비록 발전도 성공도 없지만 다른 사람의 뒤를 따라가기만 하면 되니 안전하기 그지없다. 즉, 예측불가능성에 대한 위험을 피함으로써 심리적으로 안도감을 얻을 수 있다.

그러나 사실 당신이 얻은 안도감은 가치 없는 신기루에 지나지 않는다. 당신이 말하는 안도감이란 앞으로 무슨 일이 일어날지 이미 아는 것으로 아무런 열정도 위험도 반대도 없음을 의미한다. 발전이 없기에 이는 곧 죽음과 같다. 설사 예측불가능에 대한 위험을 피하는 행위가 터무니없는 행위가 아니라고 하더라도 이는 역시 위험한 생활태도다. 이미 모든 것이 정해진 상황에선 더 이상의 새로움도 열정도 없다. 자신감도 용기도 점점 사라져가며 결국 더 이상 성공하거나 발전하지 못한다. 절대로 안도감이라고 하는 함정에 빠지지 말고 안일주의에 사로잡히지 마라. 그렇지 않으면 발전도 없고 성공도 없다.

카렌은 역사학과를 나오지는 않았지만 역사에 깊은 관심이 있다. "난 이미 일어난 역사적 사건을 연구하는 게 너무 재밌어." 카렌은 자주 이렇게 말한다. 하지만 카렌은 잘 모르거나 확실하지 않은 일은 두려워한다. 따라서 그녀는 확신하지 않는 일에는 절대로 손대지 않는다. 카렌은 그래야만 마음이 든든하고 안도감을 느낄 수 있고 생각한다. 하지만 그녀는 이러한 태도 때문에 더욱더 좋은 곳에서 일할 수 있는 기회를 놓치는 등 발전의 기회를 수없이 놓치고 있다. 얼마나 애석한 일인가! 당신은 왜 아직도 쳇바퀴 속 다람쥐와 같은 삶을 고수하려고 하는가? 왜 아직도 미지의 세계에 대한 도전을 꺼려하는가?

당신은 이렇게 생각할지도 모른다. '나는 너무 약해. 낯선 환경에서 새로운 일을 시작하면 어려운 일에 수없이 부딪힐 거야.' 그러나 이는 착각이다. 당신은 강하며 결코 쉽게 쓰러지지 않는다. 당신은 충분히 자신의 힘으로 어려움을 극복해낼 수 있으며 낯선 환경의 시련을 이겨낼 수 있다. 아무런 변화도 없는 무미건조한 생활 속의 권태는 정신을 병들게 한다. 고인 물처럼, 일상의 흥미를 잃는 순간 정신은 썩기 시작한다. 하지만 새로움, 변화, 약간의 두려움과 긴장 그리고 설렘을 유지한다면 언제나 활기차게 생활할 수 있다.

'천재'라고 불리는 사람들의 생활을 자세히 살펴보자. 그리고 그들의 성공비결이 무엇인지 곰곰이 생각해보라. 그들 역시 당신과 같이 평범한 사람이다. 그러나 한 가지 차이점이 있다. 절대로 미지에 대한 두려움 때문에 주어진 성공의 가능성을 피하지 않는다는 점이다. 그들은 다른 사람이 감히 발을 들여 놓지 못하는 길을 간다. 당신이 줄곧 불가능하다고 여긴 일들에 과감하게 도전한다. 이러한 자세

와 용기가 바로 당신과의 차이점이자 그들의 성공비결이다.

알버트 아인슈타인(Albert Einstein)은 일생을 미지세계를 탐구면서 보냈다. 그는 《나의 신앙》에서 이렇게 말했다. "미지의 세계는 신이 인간에게 선사하는 가장 멋진 선물이다. 이는 모든 예술과 과학의 원천이다."

미지의 세계는 열정과 에너지의 원천으로 사회와 개인의 발전도 그 속에서 싹튼다.

역사 속의 위대한 발명가, 탐험가, 선구자들이 모두 당신처럼 미지의 세계를 두려워하고 피했다면 지금 이 세계는 어떤 모습이겠는가? 아마도 전 인류가 여전히 티그리스 유역 등 문명의 발상지에서 벗어나지 못하고 있을지도 모를 일이다.

아직도 미지의 세계로 용감하게 들어서지 못하겠는가? 그렇다면 우선 당신을 짊어지고 있는 두려움을 벗어던져라. 그 때문에 당신이 누리지 못하는 것이 무엇인지 알게 될 것이다. 이제 미지세계에 대한 두려움이 아닌 설렘을 느끼고 싶지 않은가. 하지만 당신은 아직 어디서부터 어떻게 시작해야 할지 모른다. 조금씩 할 필요가 전혀 없다. 아래의 세 단계 원칙에 따라 행동하기만 하면 된다. 이 세 단계 원칙은 당신이 지금까지의 소극적인 생활의 막을 내리고 열정과 자신감으로 가득 찬 새 생활을 시작할 수 있도록 도와줄 것이다.

1단계, 두려움 때문에 피했던 행동을 자세히 살펴라.

2단계, 과거의 행동을 객관적이고도 철저하게 평가하라.

3단계, 새로운 방향을 설정하고 적극적인 자세로 돌진해라. 어떤 일이든 해낼 수 있다는 믿음을 가져라.

이렇게 변화하는 과정에서 예측불가능에 대한 두려움을 다시 느낀다면, 이럴 땐 자신에게 물어라. "이처럼 두려운 미지의 세계로 들어설 경우 도대체 어떤 결과에 직면하게 될까? 정말 이렇게 두려워할 가치가 있는가?" 가만히 생각해보면 사실 별거 없다. 여태까지 당신이 예측불가의 상황에 대면하지 못한 이유는 그것이 초래할 실질적인 결과보다 막연한 두려움이 더 컸기 때문이다.

앞으로 시간이 지날수록 당신이 느꼈던 두려움과 편견이 얼마나 황당하고 우스운 것이지 알게 될 것이다. 그리고 지금까지 너무나도 많은 성공의 기회를 놓쳤다는 사실도 깨닫게 될 것이다.

당신에게 예측불가능의 상황은 이제 더 이상 공포의 대상이 아니라 탐색과 모험 그리고 도전을 요하는 설렘의 대상이다.

앞으로 시간이 지날수록 당신이 느꼈던 두려움과 편견이 얼마나 황당하고 우스운 것이지 알게 될 것이다. 그리고 지금까지 너무나도 많은 성공의 기회를 놓쳤다는 사실도 깨닫게 될 것이다.

심 플 철 학 36

'기우(杞憂)'는 판도라의 상자다

기우는 더 큰 변뇌와 고통을 초래한다. 모든 사람들이 당신의 결을 떠나고 결국 비참한 결말을 맞는다.

옛날 어떤 사람이 도끼 한 자루를 잃어버렸다. 이웃이 훔쳐갔다고 의심한 그는 이웃의 일거수일투족을 주의 깊게 관찰했다. 길을 걷는 모습부터 말투, 표정까지 아무리 봐도 그가 훔쳐간 것이 틀림없어 보였다. 그러나 얼마 지나지 않아 산속에서 잃어버렸던 도끼를 찾았다. 그 후 다시 이웃을 만났을 땐 어디를 봐도 도끼를 훔칠 사람처럼 보이지 않았다.

'도끼를 잃어버린 사람'의 심리는 바로 전형적인 기우심리다. 혹시 일상에서 '도끼를 잃어버린 사람'과 같은 실수를 범하는가? 그렇다면 당신은 이미 '기우' 바이러스에 감염됐거나 '기우'에 의해 컨트롤당하고 있는지도 모른다.

어느 누구든 일단 기우에 의해 컨트롤당하기 시작하면 심한 고독을 느끼고 신경이 예민해지며 항상 불안해한다. 두려움으로 인해 다른 사람이 자신에게 접근하지 못 하도록 함과 동시에 자신이 다른 사람에게 거절당하지는 않을까 더욱 두려

워한다. 게다가 두려움 때문에 다른 사람의 접근을 거부하면서도 ‘사람들에게 거절 당하지는 않을까?’ 두려워하는 등 모순된 행동을 보인다. 어떤 경우에는 아주 사소한 일이나 우연한 행동 또는 별 뜻 없는 말 한마디에 온갖 의심을 품으며 불안에 떠는 것이다.

예를 하나 들어보자. 동료 두 명이 당신을 등지고 앉아 수다를 떨고 있다. 당신이 다가가자 그들은 대화를 멈추거나 자기 자리로 돌아가 버렸다. 당신은 맘속으로 혹시 자기 이야기를 한 것이 아닌지 의심한다. 만약 누군가가 당신의 의견에 반대하면 혹시 그 사람이 자신에 대해 편견을 가지고 있는 건 아닌지 의심한다. 친구와 마주쳤을 때 상대가 그냥 모른 채하고 지나쳐버리면 그 순간 바로 자신에게 불만이 있는 것은 아닌가 하고 의심한다.

기우는 악성종양과 같아 조금만 주의하지 않으면 고름이 흘러나온다. 정신이 부식되기 시작하면서 이성을 잃고 시야가 좁아진다. 편협하고 고지식한 논리에 사로잡히며 결국 아무런 근거 없이 추측과 판단을 남발하는 지경에 이른다.

의심이 많은 사람은 다른 사람을 믿지 않는다. 따라서 타인을 과소평가하는 등 사람을 제대로 평가하지 못한다. 사실 타인에 대한 불신의 근원은 바로 마음 깊은 곳에 위치한 자신에 대한 불신이다. 상대를 계속 불신하면 결국 그들과 멀어질 수밖에 없다. 그들은 당신의 과민한 태도와 의심의 눈빛을 견디지 못하기 때문이다. 기우는 더 큰 번뇌와 고통을 초래한다. 모든 사람들이 당신의 곁을 떠나고 결국 비참한 결말을 맞게 된다.

기우는 인간관계의 가장 큰 장애이자 성공의 가장 큰 적이다.

쥬는 업무태도와 업무능력 등 모든 면에서 뛰어난 실력을 갖추었지만 졸업 후 4년 동안 일곱 번이나 직장을 옮겼다. 현재 어느 한 회사에 일하고 있는 쥬는 자신의 재능을 십분 발휘해 3개월 만에 판매원에서 마켓총감독으로 승진했다. 하지만 얼마 지나지 않아 그는 다시 회사를 그만두고 싶다고 말했다. 친구가 이해가 안 된다는 듯 이유를 묻자, 쥬는 흥분하며 대답했다. "난 요즘 회장님과 사이가 좋지 않아. 내가 회장님을 모니터링할 수 있는 직책에 오른 뒤부터였을 거야. 회장님

은 날 항상 의심하고 계셔. 어쩔 땐 일부러 날 골탕 먹이기까지 하시지. 동료들도 모두 날 배척하고 있어. 난 지금 사면초가의 신세에 빠진 거야. 최근엔 더 끔찍해. 회장님께서 내 수고를 덜어 주시겠다며 비서를 한 명 붙여주셨어. 말이야 그럴 듯 하지만 사실 내 업무를 감시하려는 거라고. 아니 나를 그렇게 못 믿는단 말이야! 이건 나에 대한 모욕이야! 이제 더 이상은 참을 수 없어. 그만 두겠어!"

그는 무엇 때문에 이렇게 직장에서 어려움을 겪고 있을까? 무엇이 그로 하여금 계속해서 좌절하고 여러 직장을 전전하게 만들었을까? 그것은 바로 다른 아닌 조의 기우심리다. 쓸데없는 의심이 그의 성공에 그림자를 드리운 것이다. 경쟁이 치열한 직장 생활 속에서 많은 사람들이 조와 유사한 문제에 직면한다. 업무실적이 뛰어나거나 높은 자리로 승진했을 때 누군가가 등 뒤에서 당신을 노려보고 있다는 느낌이 들게 된다. 마치 "난 너를 믿지 않아!"라고 말하고 있는 듯하다. 이는 당신의 상사일 수도 있고 당신 곁의 동료일 수도 있다. 그러면 상대와 충돌하거나 그들과의 관계가 불편해지기도 한다. 이 때문에 큰 상처를 입으면 답답해하며 '누구도 믿을 수 없어'라는 생각에 불안함과 두려움을 느낄 수도 있다. 이러한 상황이 더 발전되면 강한 분노와 배척감을 느끼게 되고 결국에는 다른 곳으로 떠나버리고 만다.

이렇듯 기우심리는 아주 심각한 결과를 초래한다. 기우는 당신이 꿈꾸는 성공 인생의 크나큰 장애물이다. 한 가지 다행인 점은 기우가 불치병이 아니라는 사실이다. 아래의 방법을 시도해보라. 겨울을 끝내고 인생의 새로운 봄을 맞이할 수 있을 것이다.

당신의 마음속에서 의심의 꿈틀거림이 시작됐을 때 먼저 냉정함을 유지해라. 그리고 자신의 의심이 정말로 근거가 있는지를 세심하게 따져봐라. '내가 너무 민감한 건 아닐까?', '어쩌면 내 흥을 보는 게 아닐지도……', '어쩌면 잠시 좀 기분 안 좋아서 자기도 모르게 나한테 화를 낸 건지도 몰라.'라고 말이다.

'믿음'으로 '의심'을 대신하고 '이성과 지혜'로 '의심의 증폭'을 자제하도록 시도해 보라. 처음에는 큰 변화가 없을 것이다. 하지만 시간이 지나면 과거 자신의 '기우'가 사실 당신이 만들어낸 상상에 불과하다는 사실을 깨닫게 될 것이다. 어떠한

상황에서도 '믿음'을 버리지 않는다면 타인에 대한 의심은 자연스럽게 사라진다. 동시에 이와 함께 더욱더 강해진 자신감으로 우정과 성공을 되찾을 수 있다.

기우는 악성종양과 같아 조금만 주의하지 않으면 고름이 흘러나온다. 정신이 부식되기 시작하면서 이성을 잃고 시야가 좁아진다. 편협하고 고지식한 논리에 사로잡히며 결국 아무런 근거 없이 추측과 판단을 남발하는 지경에 이른다.

심 플 철 학 37

절대로 늦었다고 말하지 마라

성공한 사람들은 말한다. "내 사전에 늦었다는 말은 없으며 있어서도 안 된다."

오늘 날 남녀노소를 막론하고 모두가 개인의 자유와 발전을 추구함과 동시에 사회의 흐름을 좇으며 멋진 인생을 펼쳐나간다.

하지만 안타깝게도 많은 사람들이 그렇지 못하다. 그들은 마치 세뇌당한 사람처럼 놓쳐버린 성공과 배움의 기회, 나이 들어감을 더 이상 어쩔 수 없다고 믿는다. 따라서 지식 습득과 성공의 꿈을 포기하고 스스로 실패를 자처한다.

만약 그들에게 “다시 도전하고 싶지 않습니까?”, “성공해서 만년을 멋지게 보내고 싶지 않나요?”라고 물으면 그들은 한 숨을 내쉬며 이렇게 말한다. "당연히 그러고 싶죠. 하지만 너무 늦은걸요." 얼마나 가련한 생각인가!

한 농부가 소문난 게으름뱅이한테서 밭을 샀다. 때는 이미 5월 하순, 게으름뱅이는 봄에 제때 파종을 하지 못해 그저 몇 가지 야채만 심어 놓았다. 주변 이웃들이 밭을 사들인 농부에게 말했다. "봄은 이미 지나갔고 다시 파종을 하기엔 늦었구려. 채소나 몇 가지 더 심어보구려!" 하지만 농부는 수확시기가 비교적 늦은 곡물은 지금 심어도 늦지 않다고 생각했다. 따라서 그는 열심히 밭을 갈고 씨앗을 뿌리며 혼신을 다했다. 그 결과 농부는 봄에 파종을 한 이웃들보다 더 풍성한 수확을 거둬들였다. 이렇듯 당신에게 씨앗을 뿌릴 마음만 있다면 언제든지 수확은 가능하다.

배움도 마찬가지다. 사람은 누구나 세상을 떠나는 그 순간까지 평생 배우면서 살아간다. 이는 언제 어디서나 적용된다. 이러한 마음을 가지면 누구든 항상 발전할 수 있다.

모스(Moss) 할머니는 80세가 돼서야 그림을 그리기 시작했고, 그로브 맥스(Grove Max)는 65세 때 TV사회자로서 새로운 인생을 시작했다. 한 만화가는 82세부터 스스로 자수(刺繡)기술을 습득한 후 사업을 펼쳐 큰 성공을 거두었다. 이러한 예들은 너무나 많아 일일이 열거할 수가 없을 정도다.

그들이 성공할 수 있었던 이유는 나이와 정년퇴직 같은 이유로 자신의 미래에 마침표를 찍기 원하지 않았기 때문이다. 만약 지금이라도 배우지 못했던 지식과 기술을 습득해 인생의 신화를 창조하고 싶다면 먼저 자신을 새롭게 인식하고 인생의 남은 시간을 세심하게 살피는 방법부터 배워야 한다. 이는 모든 개인이 성장과 성공하는 데 반드시 필요한 과정이다. 만약 당신의 사전에 '이미 늦었다'는 등의 말이 있다면 지워버려라. 지워지지 않는가? 그렇다면 찢어버려라.

모스 할머니와 그로브 맥스처럼 당신도 나이와 상관없이 새로운 인생을 시작할 수 있다. 배움과 성공을 추구하고 과감하게 도전함으로써 말이다. '늙어 세상을 떠날 때까지 배움은 끝나지 않는다.'라는 말도 있잖은가. 하고자 하는 마음만 있다면 배움도, 성공을 위한 노력도 나이와는 아무런 상관이 없다. '난 이미 늦었어.'라는 생각에 인생이나 성공의 꿈을 적당히 접으려 하는가? 짬을 내 배움의 전당의 문을 두드려보라. 더욱 즐겁고 충실한 삶을 살 수 있다.

사람은 나이가 들면서 그 어느 때보다 뛰어난 판단력과 성숙함을 갖춘다. 어느 연령대보다 지혜롭고 능숙하게 배움과 성공을 실현할 수 있다. 많은 젊은이들이 한창 공부할 시절에 노력하지 않고 시간을 낭비해 제대로 지식을 배우지 못한다. 하지만 점점 철이 들어가면서 또 사회생활 속에서 필요에 의해 부족한 내용을 다시 공부하게 된다. 그중 정말 열심히 하는 사람들은 상상도 못한 엄청난 성과를 거두기도 한다.

당신 역시 보통 사람들과 마찬가지로 대학교육을 아주 중요시 하는가. 경제사정이 어렵거나 건강이 좋지 못한 사정 등으로 대학을 나오지 못한 경우 사람들은 어떤 방법을 통해서도 이를 만회할 수 없다고 생각한다. 대부분의 사람들은 독학에 한계가 있기 때문에 대학에서와 같은 효과를 얻을 수 없다고 여긴다. 하지만 수많은 석학들이 대학문턱에조차 가보지 못했으며 심지어 일부는 중학교도 나오지 않았다.

절대 포기하지 않는 자세로 틈틈이 그리고 꾸준히 배우고 습득하라. 수많은 성공을 이루는 데 필요한 튼튼한 버팀목이 될 것이다.

심플 철학 38

그의 장점과 나의 단점을 볼 수 있는 안목을 길러라

잘난 체하는 행동은 백해무익할 뿐이다.

세상에는 아주 특별한 재능을 갖춘 사람들이 있다. 이들은 무엇이든 간에 조금이라도 들어본 적이 있다 싶으면 허풍을 떠다. 내용이 맞든 틀리든 마치 전문가인 양 사람들을 현혹시킨다. 우리는 이러한 사람들을 “잘난 체 한다.”고 표현한다.

당신은 절대 위와 같은 행동을 하지 않았다고 생각하는가? 선부른 단정은 금물이다. 생각해보지도 않고 심지어는 확신하지 않으면서도 자신의 생각인 것처럼 이야기한 적이 한 번도 없는가? 그냥 어디서 한 번 읽어본 내용을 다 알고 있는 것처럼 둘러댄 적은 없는가? 자신의 의견을 주장하기 위해 사실과 다르게 과장하고 그럴듯하게 꾸며서 이야기한 적이 한 번도 없는가? 사람이라면 누구나 이러한 경험이 한 번쯤은 있을 것이다. 만약 평소에 제대로 알지 못하거나 또는 완전히 문외한이면서 마치 모든 것을 아는 것처럼 말하고 다닌다면 당신 역시 잘난 체하는 사람 중의 하나다.

당신의 과장과 허풍이 모든 사람을 언제나 우롱할 수는 없지만 적지 않은 상황 속에서 몇몇 사람들을 감쪽같이 속일 수 있다. 왜냐하면 실제로 잘난 체하는 행위가 어느 정도는 사람의 주의를 끌기 때문이다.

투자에 일가견이 있는 디나는 관련 연구에 많은 시간과 노력을 쏟았다. 하지만 매년 회의를 주도하는 사람은 따로 있다. 리오는 기금에 대해서 여러 가지 의견을 내놓고 있지만 사실 이는 모두 헛소리에 불과하다. 리오는 사람들의 주목을 끌기 위해 끊임없이 떠벌린다. 그가 한 번 말을 하기 시작하면 누구도 말리지 못한다.

"리오!" 디나가 그의 말을 막으며 바로 반론을 제기한다. "이 주식은 말이죠……아, 과거의 기록들을 살펴보면……." 디나가 자료를 제시해가며 그를 막아보려고 하지만 소용이 없다. 리오는 단 몇 초의 틈도 주지 않고 그녀에게 쏘아댄다. "디나, 무슨 문제가 있으면 언제든 나에게 도움을 요청해. 언제든지 말이야!" 그러고는 다시 사람들에게 말을 퍼붓기 시작한다. "여러분! 저는 여러분이 무엇을 원하는지 잘 알고 있습니다. 올바른 투자선택 때문에 걱정 많으시죠! 제게 맡겨 주세요. 식은 죽 먹기랍니다. 제 뛰어난 투자분석 능력으로 여러분을 부자로 만들어 드리겠습니다. 이 주식은 제가 몇 년 동안이나 계속해서 주시해오던 종목입니다. 기가 막힙니다. 대박입니다. 대박! 저만 믿어주십시오!" 디나는 리오의 말을 듣고 그가 이 주식에 관해 아무것도 모른다는 것을 금방 눈치 챘다. 하지만 사람들은 그의 허풍장단에 맞춰 어깨를 덩실거리고 있으니 정말 답답할 노릇이었다.

여타 잘난 체하는 사람들과 마찬가지로 리오는 다른 사람들에게 주목받고 싶은 허영심 때문에 허풍을 떠는 것이다. 사람들이 자신의 말에 관심을 보이지 않을 때면 리오는 더 과장된 내용과 그럴싸한 연기로 사람들의 주의를 끈다. 아무렇지도 않은 듯 다른 사람의 말을 자르고 참견하는 행위는 이들의 주특기다.

당신이 잘난 체하는 사람이라면 다른 사람의 의견을 받아들이기 힘들 것이다. 당신은 다른 사람이 모두 당신 생각에 동의한다고 여긴다. 때문에 상대와 아주 쉽게 의견일치를 이루어낸다고 믿는다. 하지만 사실 이는 당신의 착각이다.

잘난 체하는 행동은 백해무익할 뿐이다. 사람들이 당신의 허풍을 모르고 있다고 가정하자. 처음 그들은 당신의 말에 큰 관심을 보이며 철석같이 믿는다. 하지만 시간이 흐르면 곧 당신이 허풍쟁이에 불과하다는 사실을 알게 된다. 이때는 아무

리 노력을 하고 무슨 말을 해도 사람들의 호응을 얻을 수 없다. 뿐만 아니라 다음에 당신이 정말로 진실한 이야기를 하더라도 사람들의 믿음을 얻을 수 없다.

만약 당신이 잘난 체하는 사람이라면 가슴에 손을 얹고 자신에게 물어보라. 잘난 체하는 사람으로서 세상을 살아가는 것이 결코 순탄치 않다고 생각할 것이다. 왜냐하면 항상 잘난 체 하는 모습을 유지하기 위해서 끊임없이 신경 쓰고 긴장하고 불안을 느끼기 때문이다. 이뿐인가 자신이 한 거짓말이 들통 나지 않도록 하려고 거짓말을 반복한다. 그러다가 자신이 파놓은 함정에 빠지기도 한다. 만약 이런 꼴을 당하고 싶지 않다면 지금 얼마나 멀리 비껴가 있던 온갖 방법을 동원해서 자신을 올바른 위치로 돌려놓아라. 자신의 무지를 인정하고 "모르는 것을 모른다!"고 용기 있게 말하라. 그렇게 허풍쟁이 이미지를 지워나가라. 어쩌면 긴 시간이 걸리지도 모른다. 하지만 노력할 가치가 있는 일이다.

끝까지 잘난 체하는 사람의 결말은 고립과 실패뿐이다.

심 플 철 학 39

심령의 거미줄, 죄책감

죄책감을 극복하고 용기와 자신감을 가져라.

죄책감은 '양심'이라는 속삭임 때문에 생겨난다. 죄책감은 결코 어떤 특정인에게만 존재하는 심리가 아니다. 품성이 선하든 악하든 당신은 세상을 살아가는 동안 시시각각으로 죄책감을 느낀다.

죄책감을 느끼는 것이 반드시 나쁜 것만은 아니다. 주동적이고 긍정적인 태도로 이를 받아들이면 자신의 잘못을 반성하고 올바른 생각과 행동을 할 수 있다. 하지만 죄책감이 언제나 좋은 결과만 안겨주는 것은 아니다. 밀려드는 죄책감을 주동적이고 긍정적인 태도로 잘 처리하지 못하면 아주 무서운 결과를 초래할 수 있다.

저명한 심리학자인 프로이트(Freud)가 말했다. "정신병 환자들의 생활에 대한

인식과 연구가 깊어질수록 새로운 두 가지 심리에 더욱더 주목하게 되었습니다. 이 두 가지 새로운 심리는 모두 “나는 병에 걸려야 해.” 또는 “나는 고생해야 해.” 등의 말로 종합할 수 있습니다……. 이 두 가지의 새로운 심리는 바로 죄책감이며…….”

이는 결코 틀린 말이 아니다. 죄책감은 언제나 악마처럼 다가온다. 그리고는 과거에 저지른 모든 범죄행위를 속죄하도록 독촉하며, 자신을 학대하고 생명을 파괴하도록 유혹한다.

문명과 첨단과학기술이 하루가 다르게 발전하는 오늘날, 죄책감이 한 개인의 심신을 직접적으로 파괴하는 사례는 그다지 많지 않다. 단 부정할 수 없는 한 가지는 죄책감이 야기 시키는 잠재의식은 여전히 사람의 내면 깊은 곳에 잠복해 있으며 시시각각으로 튀어나와 당신의 생각과 행동을 조종한다는 사실이다. 이러한 잠재의식은 정상적인 의식에 맞먹는 힘을 지니고 있다. 만약 주동적이고 적극적인 태도로 죄책감을 처리하지 않으면 계속해서 죄여오는 잠재의식에 당신은 결국 스스로를 상처 입히게 된다.

사람을 죽인 한 청년이 있다. 술에 취해 행패 부리던 상대를 총으로 쏜 것이다. 하지만 엄연한 정당방위였고 그에게는 아무런 잘못이 없다. 하지만 그는 자기 때문에 과부가 되어버린 한 여인과 아버지를 잃게 된 한 아이를 생각하면 끊임없이 밀려드는 죄책감에 견딜 수가 없었다. 청년은 결국 괴로움에 견디다 못해 3년도 채 되지 않아 세상을 떠나고 말았다.

죄책감을 극복하고 용기와 자신감을 가져라. 그래야 정신과 영혼이 마비되는 비극을 막을 수 있다. 그렇지 않으면 영원히 뿔뿔하게 가슴을 찢지 못한 채 살아가야 한다. 심지어 위의 청년처럼 비극적 결말을 맞을 수도 있다.

앤디는 대학시절 '남의 물건을 훔치지 마라'고 하는 계율을 어기고 말았다. 92.74달러를 훔친 뒤 비행기를 타고 플로리다 주로 날아가 권총강도행각을 벌이다가 감옥에 갇혔다. 얼마 후 그는 사면으로 풀려난 뒤 군에 입대했다. 하지만 그는 여전히 도벽을 끊지 못하고 군대에서도 수차례 절도행위를 벌였다. 앤디는 이렇게

계속해서 어두운 인생으로 빠져들어 갔다. 그럴수록 그의 죄책감도 커져 갔다. 처음 물건을 훔칠 때는 죄책감이 그렇게 크지 않았다. 하지만 그 자신도 모르게 잠재의식 속에 죄책감이 줄곧 쌓여왔다.

앤디는 영창에서 풀려 나와 결혼을 했고 캘리포니아 주로 이사를 했다. 그는 그곳에서 가전제품 매장을 열었다. 하지만 불행하게도 얼마 지나지 않아 그는 다시 범죄조직에 빠져들었다. 그는 조직으로부터 받은 돈으로 9천 달러가 넘는 차를 구입했고 도시외곽에 고급 별장을 샀다. 앤디의 아내는 돈의 출처를 의심했고 이 때문에 말다툼이 벌어졌다. 하지만 앤디는 끝까지 말하지 않았고 아내는 크게 상심했다.

앤디는 아내를 달래기 위해 차를 타고 함께 해변으로 드라이브를 나갔다. 차가 밀리는 바람에 어쩔 수 없이 차를 한 곳에 주차시켜 놓고 일단 주변을 돌아보기로 했다. 앤디의 아내가 말했다. "저기 좀 봐요! 그레이엄이 연설을 하고 있네요. 뭐라고 하는지 가서 들어봐요. 아주 재밌을 것 같아요." 앤디는 아내와 함께 같이 건너가 연설을 들었다. 하지만 앤디는 얼마 지나지 않아 마음이 불안해지기 시작했다. 마치 자신에게 들으라고 하는 말 같았다.

그레이엄이 말했다. "은 천하를 얻는다고 해도 자신의 영혼을 잃어버리면 무슨 소용이 있겠습니까? 지금 여기 한 사람이 있습니다. 이 말을 들은 그는 양심을 가책을 느껴 과거의 잘못을 반성하고 새로운 삶을 시작하려고 합니다. 하지만 쉽게 결정을 내리지 못하고 있습니다. 이는 그에게 마지막 기회가 될 것입니다." "마지막 기회입니다!"라는 마지막 말에 앤디는 깜짝 놀랐다. 그레이엄은 어떤 의도에서 이와 같은 연설을 했던 말인가?

앤디는 아내에게 말했다. "여보. 그만 갑시다." 한두 발짝 움직였을까? 앤디는 주차장 방향을 따라 차가 있는 쪽으로 걸어가는 아내의 팔을 잡아당기며 말했다. "그쪽이 아냐, 연설을 끝까지 듣자고……."

그 후 앤디는 완전히 새사람으로 태어났다. 앤디가 죄책감을 이겨낼 수 있었던 이유는 바로 아래의 방법에 따라 행동했기 때문이다.

먼저, 당신으로 하여금 죄책감을 불러일으키는 충고든 연설이든 이를 피하지 말고 집중해서 들어라. 그리고 나면 진심으로 과거의 잘못에 대해 부끄러움을 느껴 마음으로부터 회개할 수 있게 된다. 즉, 새로운 인생을 위해서는 반드시 이 첫발을 내딛어야 한다. 이는 과거에 대한 잘못을 정리하고 새로운 삶을 시작하겠다는 선포와 같다. 앤디 역시 이 첫발을 내딛은 후 과거의 잘못을 진심으로 회개했고 현재는 새로운 인생을 준비하고 있다.

그러면 다음으로 두 번째 발걸음을 내딛을 차례다. 이제는 과거 잘못에 묶여 이렇지도 저렇지도 못하는 죄책감의 고통에서 벗어나라. 지금부터 당신의 모든 잘못을 하나씩 고쳐나가라.

만약 지금 당신이 잘못에 대한 고뇌와 죄책감으로 인해 당당하고 자유로운 삶을 살지 못하고 있다면 앤디의 방법을 실제 생활 속에서 실천해보라. 양심이 바라는 대로 행동하도록 이끌어줌과 동시에 더 이상 죄책감을 느끼지 않도록 해줄 것이다. 물론 성공에도 한 발짝 더 가까이 다가설 수 있다.

제 3 장 결 론

통번역 대학원의 수학과정을 거쳤다고 하더라도 아주 난해한 전문분야의 내용에 대한 통역과 번역을 할 경우 상당한 곤란을 겪는다. 그러데한 가지 흥미로운 점은 동화, 동요 또는 초등학교 산수 등 아주 기초적인 내용들 역시 통역과 번역에 있어 상당한 곤란을 겪게 된다는 사실이다. 즉, 모국어가 아닌 외국어인 경우엔 접해보지 않는 이상 해당분야의

어휘습득과 표현방법의 숙달이 아주 힘들다.

이미 서론에서 밝혔듯이 통번역 대학원은 그 특성과 시간적 제한으로 인해 수업시간에 접할 수 있는 분야가 자연스럽게 정치, 경제, IT, 과학, 기계 및 법률 등 통번역 시장에서 수요가 가장 큰 분야로 집중될 수밖에 없는 실정이다.

그러나 통번역 시장에는 다양한 수요가 존재하며 이 모든 수요를 만족시키기 위해서는 항상 다양한 분야의 내용을 접해야 한다. 수요가 적다고 해서 이를 거부하거나 만족시키지 못하는 일이 발생해서는 안 된다.

국내의 경우 아직까지 통번역의 역사가 얼마 되지 않았고 영어를 제외한 언어의 경우 여전히 시장의 규모화가 이루어지지 않은 상태다. 그러나 인터넷 정보통신의 급속한 발전과 경제글로벌화 및 지역경제체제의 가속화로 전 세계의 모든 국가가 전방위적인 교류를 실시하게 되면, 앞으로 모든 언어의 통번역 시장 규모화는 시간문제일 뿐이다. 일단 시장이 규모를 갖추게 되면 더욱더 많은 분야의 통번역 수요가 생겨나게 되며 이를 만족시키기 위해선 현재의 통번역 교육 시스템 전반에 걸친 대대적 개혁이 불가피하다.

비록 미숙하지만 통번역 업계의 한 부분을 책임져나갈 한 사람으로서 앞으로 통번역 업계의 모든 종사자들이 여러 관심 받지 못하는 분야에 대해 끊임없이 도전함으로써 앞으로 맞이하게 될 통번역 르네상스 시대에 착오 없이 대비해 나갈 수 있기를 희망한다.

감사의 글

지금까지 인생을 살아오면서 정말 이처럼 무언가에 미쳐본 적도 없었던 것 같습니다. 또한 이처럼 극도의 긴장감과 압박감 속에서 지낸 적도 없었던 것 같습니다.

통번역 대학원에 입학해 처음 1년은 마치 브레이크가 고장 난 자동차를 몰고 황량하게 펼쳐지는 사막을 질주하듯이 보냈습니다. 방향이 확실하든 불확실하든 멈추면 죽는다는 생각에 무조건 달렸습니다. 박재연 교수님, 전기정 교수님, 이상덕 교수님, 이후일 교수님, 박기현 선생님, 조연정 선생님, 김선경 선생님, 한정은 선생님, 장지원 선생님 그리고 김혜경 선생님, 한 분 한 분께서 저를 올바른 방향으로 이끌어 주셨습니다. 정말 감사드립니다.

나머지 1년은 황량한 사막을 벗어나 산, 들, 숲, 나무, 강, 바다..... 어쨌든 뭔가가 보이기 시작했고 그 보이는 곳을 향해 달렸습니다. 이미 사막을 통과하느라 힘을 많이 소비해버렸는지 지치기도 했습니다. 하지만 목적지 한 곳 한 곳에 도착하면서 보람과 기쁨을 느낄 수 있었고 이를 통해 계속해서 다음 목적지를 향해 달리 수 있었습니다. 모든 교수님과 강사님들께서 제가 목적지에 도착할 때마다 한 분 한 분께서 반갑게 맞아 주셨습니다. 정말 감사드립니다.

아영이 누나, 용균이 누나 그리고 동식이, 2년을 함께 했지만 너무나 벅차고 숨 가쁜 시간이었기에 또한 너무나 힘들고 고통스러운 시간이었기에 늘 시공간을 함께 하면서도 관심 가져주지 못하고 힘이 되어주지 못했습니다. 이 기회를 빌어서 말합니다. 정말 미안합니다. 우리 모두에게 아름다운 미래가 펼쳐

지기를 간절히 소망합니다.

마지막으로 아버지와 어머니 두 분께 비록 보잘 것 없지만 제 스물여덟, 스물아홉 청춘을 바쳐 얻은 2년 동안의 모든 보람과 영광을 돌려드립니다. 진심으로 감사드립니다.

참고문헌

● 한국어 사전

고려대학교민족문화연구소 <고려대 한중·중한사전> (한국 : 고려대학교민족문화연구회 출판사, 2003)

● 중국어 사전

中国社会科学院语言研究所词典编辑室 著《现代汉语词典》(中国 : 商务印书馆, 2001)

● 한국어 사이트

세이차이나 : <http://www.saychina.co.kr/index.php>

네이버 : <http://www.naver.com/>

● 중국어 사이트

中国google : <http://www.google.com/intl/zh-CN/>

新浪 : <http://www.sina.com.cn/>

中国雅虎 : <http://cn.yahoo.com/>

词霸搜查 : <http://cb.kingsoft.com/>