

# 이긴자는 가진자에 약하다

The Winner is Weak for Influences

김자호 / (주)간심종합건축사사무소

by Kim Ja-Ho

상대방의 실력을 인정해주고 전문성을 살려서 서로간에 신뢰를 바탕으로 모든사회가 이루어져야만 하는데도 불구하고 우리사회는 내기문화에 젖어 실력보다는 요행, 요행보다는 부당함에 젖어서 서로가 도와주기 보다는 상대방을 쓰러뜨려야만 자기가 살 수 있는 시대가 되어버린 것 같다.

요즘 건축계에서 유행병처럼 번져있는 현상설계 공모에 수없이 참가하다보니 이것이야말로 가진자에게 농락당하는 이긴자들의 박해인 것 같은 느낌이 든다.

우리의 일상생활 주변에는 많은 사람들이 생활의 수단과 방법을 '내기'라는 행위를 통하여 즐겨하는 사람들이 많다.

또한 그러한 내기에 관한 습관이 어렸을때부터 자라오면서 부모나 형제 또는 사회로부터 배워와 익숙해져 있다.

요즘은 세월이 달라져서 컴퓨터시대이므로 어린이의 놀이문화도 많이 달라졌지만 우리세대의 어린시절이란 동네에 앞뒷집 등이 모여 살았으므로 1가구당 4~5인 정도 형제가 있어 동네꼬마들이 모이면 꽤 인원이 많았고 재미있었다. 그리고 내기에도 여러가지가 많았다. 구슬

치기, 딱지치기, 자치기, 술래잡기, 깡통 차기 등이 있었다. 그러나 그 시절 내기는 거의 내기라기 보다는 놀이로서 재미와 명예, 함자랑 등으로 그쳤다. 그러나 학년이 올라가면서 내기의 종류와 방법 등이 다양해지고 놀이보다는 내기로 변해지고 또 내기에는 항상 이기는 자와 지는 자가 생기게 마련이며, 결과에는 반드시 상벌 이외에 금전이 따르게 된다.

생활의 오락에서도 당구라든가, 화투, 바둑, 포커, 마작, 보울링, 경마, 빠징고 등 시대가 흐름에 따라 오락의 종류도 다양해져서 요즘에는 오락실까지도 생겨났다. 이 모든 오락이 정도를 지나치면 도박이 되고, 도박이 심해지면 부정을 낳게

되고, 부정이 심해지면 뇌물성 부정이 생기게 된다.

운동경기에서도 마찬가지인 것 같다. 아마추어 정신에 의한 운동경기에서도 이긴자는 진자보다 기분도 좋을뿐 아니라 여러가지면으로 득을 보게 된다. 엄격한 시험규칙에는 반드시 반칙이라는 것이 있다. 규칙을 어기지 말라는 것이다. 그러나 주변의 사람(부모, 형제, 선.후배, 인척, 지인 등)은 반칙을 해서라도 이기기를 바란다. 이것은 일종의 내기정신이다. 프로경기에서는 더욱 더 그렇다. 이것은 운동이 곧 직업이며 생활의 수단이기 때문이다. 그런데 요즘에는 이러한 내기에서도 그냥 내기를 하면 재미없다하여, 스폰서(후견인, 물주)라는 제도가 생겨가지고 그 내기를 더욱 더 흥미있게 하고있다. 예를들면 프로권투에서도 헤비급 타이틀전 챔피언인 타이슨의 뒤에는 돈 킹이라는 후견인이 있어 내기시합을 더욱더 재미나게 하고 장소도 무슨 호텔, 특별링에서 경기를 하여 내기의 분위기를 더욱 고조시킨다.

프로야구, 농구 등 각종 경기에서 흥미와 승부를 기대하는 경기는 모두 마찬가지이다. 또한 선수뒤에는 이긴자를 운영하는 가진자가 있는 것이 요즘 사회인 것 같다.

이것은 자본주의 사회에서는 모두가 마찬가지이며 정도의 차이가 좋은 쪽으로 가느냐, 부정적인 쪽이 많은냐의 차이인 것 같다. 우리나라의 역사적 배경을 보더라도 그 시대의 내기 방법이 심했느냐, 적정하였느냐 차이인 것 같다. 예를 들면 과거 20년을 통치했던 공화국에서 그 공화국이 운영하는 정치시합에 기업의 후견인과 시합을 판정하는 공무원, 이 3박자가 국민이라는 관중앞에서 얼마나 옳은 정당한 내기시합을 하였느냐에 대한 판정이 요즘 전직대통령까지 참석한 심판대에서 심판을 기다리고 있다.

기억이 어렴풋하지만 어느 지면에서 읽은 이야기이다. 유럽에서 내기를 무척이나 좋아하는 한 가진자가 관중을 모아놓고 내기를 걸었다.

내기의 내용인즉은 한우리안에 밀림의 맹수들인 사자, 호랑이, 표범,

꿈, 늑대 그리고 성격이 온순한 말을 같이 들여보내 놓고 싸우게 하여 이 한판 승부에서 누가 잘 싸워서 살아 남는가에 내기를 거는 것이었다. 내기를 좋아하는 사람들이야 당연히 가능성과 확률이 높은 쪽을 걸기 마련인 것이다. 밀림에서야 당연히 백수의 왕자인 호랑이 쪽이 우세한 것이므로 모두가 호랑이쪽에 상당량의 돈을 걸었다. 싸움이 시작되어 판세를 보니 자기보다 힘이 약한 쪽은 나중에라도 처치할 수 있으니 강한쪽부터 싸움이 시작되었다. 늑대, 사자, 곰, 표범, 호랑이는 말은 상대도 안하고 자기네끼리 맹렬히 죽기 살기로 싸웠다. 결과는 호랑이가 최후 승리자가 되었는데, 승리하는 순간에는 이미 기운을 다써버려 기진맥진한 상태라서 더이상 싸울 수 없게 되어버렸다. 그런데 주위를 살펴보니 아직 말이 남아있는 것이다. 할 수 없이 말쪽으로 다가가니 이제까지 겁에 질려 한쪽구석에 쭈구리고 있던 말이 놀라 뒷발질을 해대 이 뒷발질에 기운빠진 호랑이는 턱을 채여 그만 죽어버리고 말았다. 마지막 최후의 이긴자는 말이 되고 내기에서의 결과는 기대하였던 반대가 되어 버렸다.

이 이야기에서 우리는 많은 것을 배우는 것 같다.

내기를 주선하였던 물주인 가진자가 좋은지 힘이 세어 모두를 죽였던 호랑이의 강자가 좋은지, 힘이 모자랐던 약자이지만 최후의 이긴자가 되어버린 말이 좋은지는 여러분의 판단에 맡길것이지만 이 이야기는 자기를 어느쪽에 놓고 해석하느냐의 차이에서 모두 다를 것이다. 물론 세상사는 모두 자기가 불리한쪽 보다는 유리한쪽으로 생각과 행동하게 마련인 것이다.

기업의 수명은 대체적으로 어느정도 생각하는가. 보통 30년을 본다.

성장하는데 10년, 유지발전하는데 10년, 연구하고 대체해 나가지 않으면 남은 10년은 그냥 유지하다 수명을 다하는 것이다.

필자도 사무소를 운영하고 건축활동을 한지 개략 15년이 되었으니 지금이 한창 왕성하게 일하고 연구 발전할 연령이라고 생각된다. 그런데 요즘 시대적 배경으로 보면 회사운영에 있어서 투자하고 연구하고 노력하기 보다는 앞에서 이야기 하였듯이 이야기속의 '말'이 되는 수도 있고 때로는 '호랑이'가 뺏다가 죽는 경우도 많은 것 같다.

상대방의 실력을 인정해주고 전문성을 살려서 서로간에 신뢰를 바탕으로 모든사회가 이루어져야만 하는데도 불구하고 우리사회는 내기문화에 젖어 실력보다는 요행, 요행보다는 부당함에 젖어서 서로가 도와주기 보다는 상대방을 쓰러뜨려야만 자기가 살 수 있는 시대가 되어버린 것 같다.

요즘 건축계에서 유행병처럼 번져있는 현상설계공모에 수없이 참가하다보니 이것이야말로 가진자에게 농락당하는 이긴자들의 박해인 것 같은 느낌이 든다.

오해받기 싫고, 결정하기 곤란하고, 확실한 사업지침도 없고 모든것이 불확실한 상태에서 똥개들 훈련시키기에 안성맞춤인 내기가 바로 현상설계공모인 것 같다. 물론 현상설계의 장점도 많다. 그리고 이 제도가 어제, 오늘에 있었던 것도 아니다. 그러나 이러한 제도가 시대적 흐름에서 건전한 방향으로 흘러가고 있다면야 우리 같은 기술집단에서는 너무나 좋은 방법이 아니겠는가. 그러나 현실은 막상 그러한 것 같지 않다. 현상내기에서 '호랑이'가 되었든 '말'이 되었든 이긴자는 분명하다.

그러나 이긴자의 비에는 당선되고 나면서부터 다시 약자로 돌아간다.

목구멍이 포도청이라 아니면 서비스업이라서 그러한지 가진자의 갖가지 횡포에 도마위에 올라가서 좋은 횡감이 되기가 일쑤이다.

말도 안되는 가진자의 무리한 요구에 큰소리 몇번하고 작가의지가 어땡고 대들다가는 결국은 자기와의 타협에서 절충하는 것이 너무나도 싫어진다. 어떤 가진자는 싫으면 참가도 안하고 하지 않으면 될 것 아니냐고 빈정거리지만 이러한 내기에 참가하여 무엇인가 올바른 정의 사회를 구현하도록 노력하는 것이 우리들의 책임과 의무라고 생각한다.

우리는 항상 사회에서는 건축가의 대우가 형편없다느니, 외국은 그렇지 않다는니 하며 불평을 하지만, 우리 스스로가 이러한 대우를 받도록 하였으니, 우리 스스로가 다시 분투하여 「약자는 강자에게 강하다」하고 할 수 있는 위치를 찾지 않으면 영원히 언제나 이긴자는 가진자에게 약할 수 밖에 없을 것이다.

우리가 가진자에 강하게 행사할 수 있는 방법을 찾아 보면 몇가지 있을법도 하다. 우선 우리가 하고있는 업무의 형태가 과거와는 다른 것이 아니지만 보다 더 능률을 올릴 수 있는 첫째 조건으로 조직적인 시간관리가 필요할 것이다.

두번째로는 우리들이 갖고있는 지식관리이며, 세번째는 각종 정보관리일 것이다. 이 3가지 조건을 모두 능률을 올리면 바로 생산원가의 절감요인이 될 것이며 생산원가가 절감되므로 경쟁력이 생기고 나아가서는 국제경쟁력도 자연히 생길것이 아닌가 하고 생각해보면 또한 이것을 실천에 옮기려고 노력하고 있다.

또한 같은 선의의 경쟁자 이긴자끼리 협력하여 사이 좋게 한우리안에 살며 있어야지만 각자의 특성을 살릴 수 있지 않을까. 절대로 같은 경쟁자를 없애 버리면 버릴수록 뜻하지 않은 '말' 들만 많이 생겨 항상 약자로만 남게 될 것이다.

우리는 같은 이긴자끼리 Net Work를 결성하여 서로를 도와주고 격려하여 경쟁력있는 이긴자로 약자가 강자에게 강할 수 있는 이긴자가 가진자에 강하여질 수 있는 내기를 해야 할 것이다.