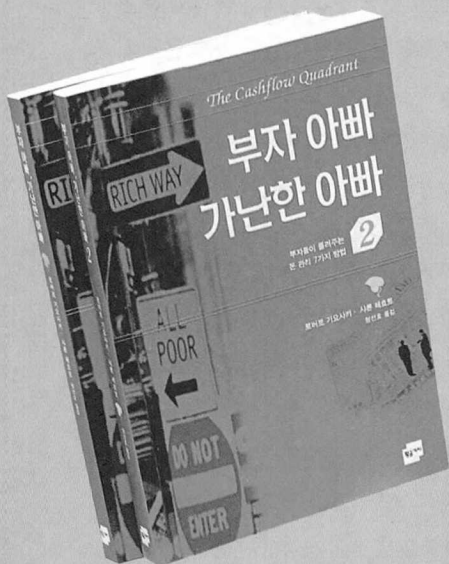


# 신분상승 꿈꾸는 대중을 유혹하는 '현대판 주술'

로버트 기요사키 외의 《부자 아빠 가난한 아빠》

진중권 | 자유기고가

“저자들이 우리를 부자로 만들어줄 수 있다고 제시하는 항목은 극히 평범한 것들이다. 하지만 저자들이 열거한 인격의 힘과 경제적 성공 사이에는 아무래도 별 인과관계가 없는 듯하다. 이런 류의 책은 한마디로 ‘현대판 주술’이다. 말하자면 이를 수 없는 소망을 잠시나마 허구적으로 실현하고, 현실의 불확실성에서 오는 두려움을 극복하게 하는 자본주의적 인간의 미신이다.”



형신호 옮김  
황금가지/A5신/286면 내외/9000원 내외

제목이 시사하는 바와 달리, 이 책은 좋은 아빠가 되려면 부자 아빠가 돼야 한다는 이야기를 하는 게 아니다. 그저 저자의 인생에 큰 영향력을 준 두 사람의 아버지, 즉 가난했던 저자의 친아버지와 부자였던 저자의 개인적 카운셀러에 관한 이야기다. 물론 책의 대부분은 가난한 아빠인 친아버지가 아니라 부자 아빠인 카운셀러에게서 주워들은 이야기들로 가득차 있다. 그 이야기인즉 부자가 되는 데는 비결이 있다는 것이다.

사실, 나는 이런 류의 책을 별로 좋아하지 않는다. 내 삶과 별로 관계가 없을 뿐더러, 이런 류의 책을 읽고 돈을 벌었다는 사람을 주위에서 별로 보지 못했기 때문이다. 그런데도 이런 류의 책은 베스트셀러가 된다. 왜 그럴까? 어쨌든 이런 류의 책이 시장에서 번번이 성공을 거두는 비결은 생각보다 간단하다. 이런 거다. 정말로 돈을 벌고 싶은가? 그 비결을 알고 싶으면 내게 편지를 보내라. 단, 나 역시 정보를 공짜로 제공할 수는 없으니 봉투에 만원 짜리 지폐를 동봉하라. 그럼 당신들은 내게서 정말로 돈을 버는 현실적 비결을 배우게 될 것이다. 내가 여러분께 보내는 편지의 내용은 간단하다. “나처럼 하시오.”

## 전문성 부족한 사업 컨설팅 책일 뿐

나는 그런 책을 쓰는 사람들이 정말로 돈을 못 버는 사람들이 안타까운 나머지 자기들만이 아는 노하우를 나눠주겠다는 숭고한 대의에서 그 책을 썼다고 믿을 만큼 순진하지 않다. 돈을 많이 번 사람들이니 집필 동기는 대단히 경제적인 성격의 것이리라. 거기에 한가지 동기가 더 있다면, 아마도 공적인 자리에서 비난받지 않고 자기들의 성공에 대한 자화자찬을 늘어놓을 수 있는 유일한 문학적 형식이 바로 그런 책일 것이기 때문이다. 나는 물론 큰 돈을 벌어본 경험이 없어서 그들처럼 목돈을 벌게 해줄 재간은 없다. 하지만 푼돈을 확실하게 벌 방법은 알고 있다. 그런 책을 사지 마시라. 그러면 당신은 그 책값 만큼 확실하게 풍요로워진다.

이 책은 자기들이 ‘부자 아버지’라 부르는 어느 상담자의 도움으로 돈을 벌게 됐으며, 그 상담자가 자기들에게 해줬다는 충고를 해설하는 형식으로 이뤄져 있다. 인간을 봉급생활자(Employee), 자영업자(Self-employed), 사업가(Business owner), 투자자(Investor)로 나뉘 이를 사분면에 배치한 후, E영역(봉급생활자)이나 S영역(자영업자)에 있는 사람들이 B(사업가) 혹은 I(투자자)의 사분면으로

가는데 필요한 노하우를 소개하고 있다. 사업가는 사람을 부리고, 투자가는 돈을 부리고, 이때 인간은 경제적으로 자유로울 수 있다는 것이다. 어떻게 보면 일종의 사업 컨설팅에 관한 책이라고 볼 수도 있겠지만, 그러기에는 전문성이 좀 부족한 것 같다. 게다가 나는 이 책의 주요 독자들이 정말로 진지하게 사업을 시작하려는 사람들이라고 보지 않는다. 이 책의 효용은 사분면의 오른쪽, 왼쪽으로 갈라진 자본주의 사회의 계층구조 속에서 계층상승을 바라는 대중들의 욕구를 허구적으로 충족시켜주는 데 있을 것이다.

내게 관심이 있는 것은 이런 책에서 흔히 사용하는 어떤 어법이다. 가령 이 책에서는 “사람들이 부자가 되지 못하는 이유”로 두려움, 냉소주의, 게으름, 나쁜 습관, 거만함을 든다. 그런데 문제는 이런 것이다. 가령 어느 사람이 특정분야에 과감하게 투자를 해서 성공했을 때 그것은 ‘결단력’이라 부르고, 실패했을 경우에는 ‘무모함’이라 부른다. 반면, 어떤 사람이 특정분야에 투자를 하지 않았는데 그 분야가 사양길로 접어들 경우 그것은 ‘신중함’이라 상찬되고, 마침 그 분야가 갑자기 각광받을 경우 거기에 배팅하지 않은 것은 ‘두려움’ ‘소심함’ 혹은 ‘결단력 부족’이 된다. 문제는 똑같은 행위가 어떤 술어로 기술될지는 일이 벌어지기 전에는 결코 알 수 없다는 데 있다. 우리가 흔히 예언서라고 알고 있는 것들이 실은 미래가 아니라 대부분 과거를 예언하는 내용으로 채워져 있는 것과 같은 원리다.

### 자본주의적 인간의 미신

대개 사회적으로 성공을 거둔 사람들은 그 성공이 자기들의 노력, 능력 혹은 타고난 소질의 결과라고 믿고 싶어한다. 여기에 경제적 차이는 전적으로 개인들 사이의 능력차에서 비롯된다고 보는 미국식 자유주의 이데올로기가 가미된다. 그런데 실은 그렇지 않다. 대개의 경우 경제적 차이는 세습된다. 이 책의 저자도 인정하듯이 자수성가한 사람이 드문 것은 대부분의 사람들이 “두려움, 냉소주의, 게으름, 나쁜 습관, 거만함”을 갖고 있어서 그런 것은 아닐 게다. 게다가 시장은 우연에 의해 좌우된다. 경제학이란 “과거에 했던 예언이 오늘 틀린 것을 확인하고 내일 수정하는 작업”이라는 이야기가 있다. 그리하여 종종 세계적 석학이라는 사람들도 바로 앞의 경제를 읽지 못해 실수를 하곤 한다. 이런 불확실성이야말로 계획경제와는 다른 시장경제의 본질을 이루는 것이다. 하지만 이런 류의 책은 마치 자본주의적 시장을 개인의 특정한 태도 변화에 의해 바꿀 수 있다는 듯이 이야기하곤 한다. 하긴, 그렇지 않으면 이 책은 존재할 이유가 없어질 것이다.

어쨌든 저자들이 우리를 부자로 만들어줄 수 있다고 제시하는 항목은 지극히 평범한 것들이다. 정신의 힘, 선택의 힘, 협조의 힘, 배움의 힘, 자기통제의 힘, 좋은 조언의 힘, 공짜로 무언가를 얻는 힘, 초점의 힘, 신화의 힘, 주는 것의 힘. 사실 이런 일반적 잡동사니들은 굳이 경제적 성공이 아니라 대부분의 성공 스토리에서 흔

히 거론되는 항목들이기도 하다. 한가지 차이가 있다면 저자는 여기에 자기들이 겪었던 경험담을, 저 일반적 명제들을 경제학적 명제로 전화시키기 위해 슬쩍 덧붙였다는 것뿐이다. 하지만 저자들이 열거한 인격의 힘과 경제적 성공 사이에는 내가 보기에 아무래도 별 인과관계가 없는 듯하다. 이런 류의 책은 한마디로 ‘현대판 주술’이다. 말하자면 이룰 수 없는 소망을 잠시나마 허구적으로 실현하고, 현실의 불확실성에서 오는 두려움을 극복하게 해 주는 자본주의적 인간의 미신이다. 물론 이 책을 읽고 실제로 도움을 받는 사람도 있을 것이라고 반박하는 사람도 있을지 모르겠다. 그 경우 나는 이렇게 말하겠다. 주술도 아주 가끔은 사람들을 돕는다고.

### 두 부류로 나뉘는 처세술 책

소위 ‘처세술’에 관한 책들이 있다. 크게 보면 두가지로 분류된다. 하나는 주로 E와 S에 속하는 사람들이 타인과의 경쟁에서 이겨 끝없이 위로 진급하는데 필요한 행동방식의 체계를 다룬 것이다. 이런 책에서는 대개 대인관계 속에서 주위 사람들을 활용하는 방법이 다뤄진다. 또 하나는 이 책과 같이 사업가와 투자가로 진출하는 방법을 다룬 책이다. 이런 차이가 있지만 어느 경우에도 숫자로 환원될 수 있는 가치의 위계질서 속에서 돈과 권력의 크기를 불러나가는 기술을 논한다는 점에서는 마찬가지다. 여기에서 인생의 목표는 묻지 않고도 자동적으로 “90퍼센트”의 군중이 아닌 “10퍼센트”의 경제적 상류층에 속하는 것으로 상정된다. 이 책의 저자들 역시 이 소수에 속하기를 거부하는 사람들의 목소리를 간단히 “변명”이라 잘라 말한다. 인간이 자기 생을 조직하는데 사용하는 다양한 가치들이 간단히 숫자로 바뀔 수 있는 경제적 부의 크기로 환원돼버리는 것이다.

고대 그리스인들은 삶을 미적으로 조직했다. 즉 자신의 삶을 작품으로 가꾸어 완성시키는 것을 생의 목적으로 봤던 것이다. 고대 그리스인들이 갖고 있었던 이 존재미학이 오늘날에는 한갓 ‘처세술’로 전략해버린 것이다. 나는 이것을 현대사회의 하나의 징후로 본다. 물론 경제적 자유는 인간 행동의 자유를 넓혀준다. 하지만 자본주의 사회에서 정말로 부가 인간에게 자유를 가져다 주는지는 지극히 의심스럽다. 왜냐하면 내 주위의 부자들은 그 경제적 자유를 지키느라 부자유스러운 시간을 보내며 살고 있기 때문이다. 이 책의 저자들은 여러분들을 부자로 만들어준다고 약속한다. 하지만 진리는 그 반대다. 실은 이 책을 사서 읽는 여러분들이야말로 저자를 부자로 만들어주고 있는 것이다.●