

‘甲’과 ‘乙’, 으뜸과 버금



정두환

서울경제신문 건설부동산부 부장

갑(甲). 새싹이 트이면서 아직 씨앗 껍질을 뒤집어 쓰고 있는 모양을 본뜬 글자다. 천간(天干)의 첫째 글자로 쓰이면서 으뜸이라는 의미를 지니고 있기도 하다.

을(乙). 역시 이른봄 초목의 싹이 트이기 직전 추위때문에 움크리고 있는 모양이니 갑(甲)과도 비슷한 의미이다. 천간의 둘째 글자이다. 순서로는 '갑' 다음이긴 하지만 단어의 의미로 본다면 '갑'과 견줘도 손색없다. 이 때문에 섬유업체로 한때 잘나가던 한 지방업체는 이 '갑을'을 사명으로 쓰기까지 했을까.

금전과 재화가 오가는 계약서에서 갑과 을은 한편으로는 채무자요 또다른 측면에서는 채권자라는 이중적 의미를 내포하고 있다. 물건을 주고 돈을 받는 관계를 보자. 물건을 사기 위해 돈을 내는 사람은 한편으로는 돈을 줬으니 물건을 받을 권리가 있지만 다른 한편으로는 물건을 받게 되니 돈을 주는 의무를 가지기도 한다. 갑을은 채권과 채무가 공존하는 관계인 셈이다.

그런데 이 갑을(甲乙)이 요즘 화두다. 갑의 횡포에 버티다 못한 을이 이에 맞서는 과정에서 갑은 국민의 공분을 사 비판받다 못해 대국민 사과라는 것까지 하게 되는 사태가 벌어지는가 하면, 어느 기업에

서는 을인 고용자가 자살을 하면서 온 나라가 시끌벅적하다.

사실 불균형한 갑을 관계는 거래뿐 아니라 모든 인간관계에 존재한다. 필자만 해도 직장 내에서 부원들에게는 갑이지만 상사에게는 또 을이요, 퇴근 후 집으로 돌아가서도 아내, 그리고 두 아들들과의 관계에서 때로는 갑이었다가 때로는 또 을의 지위로 떨어져 버리기도 한다. 오죽하면 최근 한 공중파 개그 프로그램에서 모호한 갑을 관계를 소재로 삼기까지 했을까.

비뚤어진 갑을 관계는 힘있는 당사자, 즉 갑이 을에 대해 우월적 지위를 이용해 상대방 을과 불균형한 관계를 강요하는데서 비롯된다. 평등한 갑을 관계가 성립하려면 두 주체가 힘의 균형을 이뤄야 하는데 사실 경제 활동에서 쌍방의 힘이 균형을 이루는 경우는 이례적이다. 오히려 크든 작든 거의 모든 경제활동에서 이 불균형은 존재한다.

상황이 이렇게까지 번지면서 정부까지 잘못된 갑을 문화를 고치겠다고 나서기까지 했다.

그러면서 앞으로 계약서에서 '갑과 을'이라는 표현을 없애기로 했다는 소식이 들린다. 그 소식을 접한 필자는 헛웃음이 나왔다. 갑을이란 표현을 없앤다고

“ 여기서 생각해 봐야 할 것은 ‘을’ 없는 ‘갑’은 존재할 수 없다는 점이다. 동반자적 관계이든 억압적 관계이든 무수히 많은 을은 갑이 있게 한 원천이요 기반이기 때문이다. ‘을이 내 발전의 원동력이요 파트너’라는 인식의 전환이 이뤄졌을 때 비로소 변화를 기대할 수 있다.

갑과 을은 고착화된 관계가 아니다. 근본적으로 을이 갑을 극복하기 위한 가장 확실한 방법은 ‘강한 을’, ‘갑’에 버금가는 ‘을’이 되는 것 뿐이다. ”

거래 당사자간 힘의 불균형이 없어진다고 생각했던 것일까.

단어를 하나씩 나눠 보면 어느 하나 나쁜게 없는 이 ‘갑’과 ‘을’이 어찌다 이렇게 됐을까. 계약서 상에 거래 당사자의 의미로 잘못 쓰인게 죄라면 죄일까.

사실 갑을관계란 것은 우리만의 문화는 아니다. 애플이 ‘아이폰’으로 매년 천문학적인 규모의 이익을 남기는 것도 결국 따지고 보면 글로벌 시장에서 엄청난 바이오파워를 갖춘 부품 구매자라는 갑의 지위를 십분 활용했기 때문이다. 사람 사는 세상에서는 기업과 기업, 기업과 개인, 개인과 개인 등 어디서나 갑을 관계는 존재할 수 밖에 없는게 이치다.

이 때문에 비뚤어진 갑을관계를 해결하기란 쉽지 않다. 약육강식의 논리가 지배하는 시장경제이다 보니 힘있는 자는 그 힘을 쉽게 포기할 수 없는 탓이다.

시스템이 불균형한 갑을관계를 어느 정도 보완해 줄 수는 있다. 정부가 최근 ‘동반성장’에 대한 관심을 높이고 ‘경제민주화’를 강조하고 있는 것도 따지고 보면 시스템을 통해 잘못된 갑을 문화를 바꾸겠다는 의지의 표현이다.

정부가 추진중인 공공공사에 대해 분리발주 시스템 도입 역시 한 예다. 수주산업이라는 특성 탓에 발주자-원청-하청으로 이어지는 수직적 관계로 연결된 건설산업에 뿌리깊게 자리잡아온 갑을 관계를 개선하겠다는 것이 분리발주 도입의 배경이다.

하지만 비뚤어진 갑을 관계는 인위적인 제도만으

로 해결될 수 있는 문제는 아니다. 갑의 인식이 변하지 않는 한 쉽게 개선되지 않는다. 그리고 안타깝게도 대부분의 갑은 더 많은 이득을 보장해주는 갑으로서의 우월적 지위를 쉽게 포기하려 하지 않는다.

여기서 생각해 봐야 할 것은 ‘을’ 없는 ‘갑’은 존재할 수 없다는 점이다. 동반자적 관계이든 억압적 관계이든 무수히 많은 을은 갑이 있게 한 원천이요 기반이기 때문이다. ‘을이 내 발전의 원동력이요 파트너’라는 인식의 전환이 이뤄졌을 때 비로소 변화를 기대할 수 있다.

매맛을 소리일지는 모르겠지만 억압적, 약탈적 갑을 관계는 갑의 힘에서도 비롯되지만 능력 없는 을이 이를 더욱 부추기기도 한다. 물건을 만들어도 이를 사줄 거래처가 단 한곳 뿐이라면 그 기업은 철저히 을의 지위에 놓일 수 밖에 없기 때문이다.

때로 우리는 강한 을이 상식적인 갑을 관계를 뒤집는 경우도 심심치 않게 보게 된다. 독보적인 기술력을 갖춘 을이 대표적인 경우다.

며칠전 출근길 차안 라디오에서 흘러나온 말이 떠오른다.

‘피해자들은 가해자를 원망하고 분노하면서 정작 변화하지 않으려 한다. 그래서 피해자는 늘 피해자로 머문다. 피해자의 위치에서 벗어나려면 당당히 변해야 한다.’

갑과 을은 고착화된 관계가 아니다. 근본적으로 을이 갑을 극복하기 위한 가장 확실한 방법은 ‘강한 을’, ‘갑’에 버금가는 ‘을’이 되는 것 뿐이다. 