

김옥임 교수가 쓰는 **지족의 경제학** <8>

<국부론>에서 아담 스미스는 '시장의 실패'에 대해 얘기 했다. 시장의 실패란 간단히 말해 '자유경쟁 시장 매커니즘'이 적절히 작동하지 않는 상태를 말한다.

"시장은 일정 부분에서 실패할 수밖에 없다. 이런 부분들에 대해서는 국가의 개입을 필요로 한다. 완전경쟁의 조건은 출발선상의 동일을 요구한다. 출발선이 동일하지 못한 사회적 약자들에 대해서는 국가의 배려가 필요하다. 경쟁에서 탈락한 사람들은 다시는 동일한 출발선에 서지 못한다. 이들에 대한 국가의 배려도 필요하다."

이와 같이 스미스는 <국부론>에서 '시장의 실패' 가능성과 '국가 개입의 필요성' 그리고 '사회보장제도의 필요성'을 이렇게 분명하게 지적하고 있다. 하지만 산업자본(부르주아) 세력들은 이 부분을 애써 모른채 했다. 그 결과는 어떻게 됐을까?

그 결과는 이른바 '약탈자본주의' 시대의 도래이다. 19세기 산업혁명 당시 공장 노동자들은 하루 18시간 까지 노동에 시달리게 된다. 그렇게 일해도 받을 수 있는 소득은 가족들이 목숨만 간신히 연명할 정도 밖에 안되는 빈궁한 생활수준 이었다. 부녀자, 노약자, 어린 아이들도 최소한의 먹을거리를 얻기 위해 동일한 노동조건에 내몰리게 되었다.

공장의 노동환경도 열악한 상태였다. 노동자들은 석탄가루를 마시고 졸린 눈을 비벼가며 심야 노동 등에 혹사당했고, 파로사(過勞死)로 노동자들은 쓰러져 갔다. 이와 같은 '빈궁의 고통'을 불경(법원주립)에서는 다음과 같이 강(講)하고 있다.

어떤 것을 고통이라 하는가, 이른바 빈궁이 바로 그것이며 어떤 고통이 가장 심한가, 이른바 빈궁의 고통이 그것이니

죽음의 고통과 빈궁의 고통 이 두 고통은 다 똑 같나니 차라리 죽음의 고통을 당해도 빈궁하게는 살지 않으리.

노동자들의 가난과 빈궁의 고통 때문에 당시 사회에서는 소요사태가 자주 벌어진다. 경찰과 군대가 동원되어 진압되곤 했으나 사회에서는 노동자들의 그림이 생겨난다. 이들이 처한 비참한 생활상은 무언가의 구조적인 왜곡(歪曲)에서 비롯했다는 인식이 시작되었지만, 칼 마르크스(K.Marx)가 등장하기 전까지 이들은 기득권 세력이 내세우는 논리에 반박할 근거를 찾지 못했다.

그보다 100년 전, 18세기에 산업자본가 역사의 전면에 등장한 신흥세력(新興勢力)인 시칠, 그들은 중상주의 시대를 배경으로 한 기득권 세력(절대왕정 + 산업자본가 + 교회의 연합세력)의 논리와 사상체계, 이를 기반으로 한 탄압에 대해 불만을 품었던 적이 있었다.

그런데 이제 세월이 흘러 산업자본가 자신들마저도 기득권세력이 된 것이다. 부처님 말씀과 같이 참으로 세상사는 제행무상(諸行無常) 그대로라 할까.

'국가 개입 필요성' 외면 '약탈자본주의' 형성

산업자본이 금융자본에 예속된 불안한 세계 경제 지속

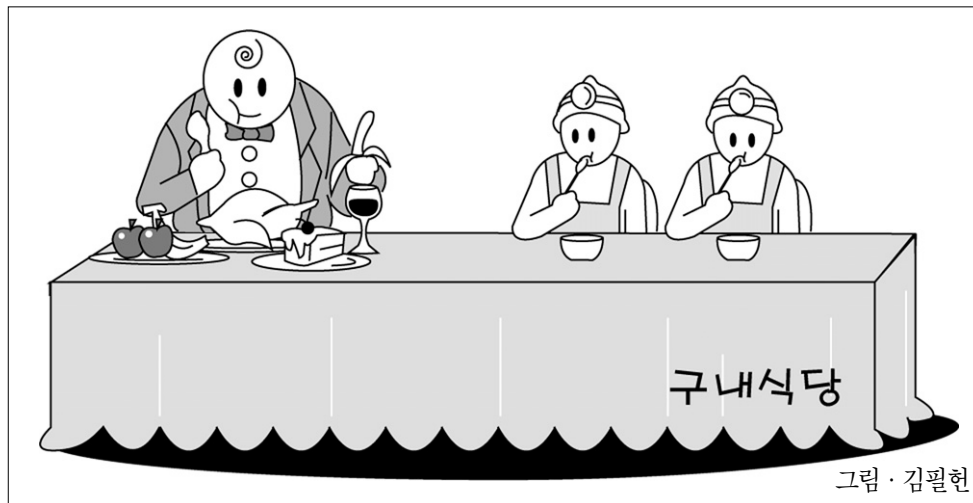


그림 · 김필현

'비합리적인 사람은 자신에 맞추어 세상을 바꾸려 들고 합리적인 사람은 세상에 맞추어 자신을 바꾼다'고 한다. 그런데, 도저히 당시의 세상을 받아들일 수 없었던 비합리적인 한 사내(男)가 대영제국의 무료 도서관에서 비참한 각오로 집필작업에 몰입하게 된다. 가난해서 책 한권 살 여유도 없었던 그에 의해 <자본론>은 그렇게 세상에 태어났다.

이 책에서 마르크스는 자본주의 경제체제의 내적 구조와 운동법칙을 자세히 서술하고 이 체제의 내적 붕괴의 경향을 도출하고 있다. 2, 3권은 그의 사후에 절친한 동료인 프리드리히 엥겔스에 의해 편집, 출간되었다. <자본론>은 기본적으로 노동의 잉여가치

생산과 그것을 전유하는 자본가와 노동자간의 갈등관계, 즉 착취를 둘러싸고 일어나는 자본주의의 모순을 묘사하고 있다.

칼 마르크스는 독일에서 태어나 만년을 영국에서 보내고 거기서 생애를 마쳤다. 그는 고국인 독일에 서도, 자본주의의 모국인 영국에 있어서도 빈부격차가 확대되어 가는 현실과 곤궁한 노동자들의 생활상을 생생히 볼 수 있었다. 이러한 시대적인 환경 속에서 그토록 비참한 노동자들에 대한 연민의 정과 정의의 감이 <자본론> 집필의 초발심이 되었던 것이다. 이 점은 아무리 마르크스 경제학을 싫어하는 사람일지라도 부정할 수 없는 요소일 것이다.

스미스(A. Smith)와 리카도(E. Ricardo)의 학설과 같이 '모든 가치의 원천'이 노동(labor)에 있다고 한다면, 노동의 종사자가 노동의 모든 결과를 가져야 하며, 지대(地代)가 불로소득(不勞所得)일 뿐만 아니라 이윤(利潤) 또한 불로소득이라는 것이다. 그러나 오늘날의 실제경제 현실은 이와 다르다. 생산물의 총부가가치의 몫은 대부분 자본가의 수중에 들어가 버린다. 경제사회조직에서 노동자가 얻는 임금은 극히 적은 일부분에 불과하다.

그에 의하면, 이는 불공정한 부의 분배이다. 이와 같은 결과에 이른 것은 사유재산제도와 과당경쟁이 존재하기 때문이다. 그러므로 토지 기계 등의 고정 자본의 사유화를 금지하여 사회의 공유로 할 것을 역설한다. 그리고 그는, 헤겔(Hegel, G. W. F)의 '변증법' 철학에 근거를 두고 영구적 원리를 부인하여 자본주의적 사회조직은 역사적 산물에 불과하며, "자본주의 시장경제는 그 자체의 모순으로 인해 필연적으로 붕괴하게 된다"고 주장한다.

그런데 그의 예언대로 영국과 미국에서 계속 금융공황이 발생한다. 계속된 금융공황으로 인해 자본주의 체제 내에 본질적인 변화가 생겨났는데, 그것은 수차례 반복된 금융공황으로 인해 산업자본이 금융자본에 예속되어 버렸다는 사실이다.

오늘날 글로벌 자본주의의 종주국인 미국에서 대규모 제조업체 소유자의 대부분은 은행자본이며, 은행자본이 세계 경제 파탄의 주역이 되고 있는 점을 볼 때, 그 점 만큼은 마르크스의 예언적 해언에 놀라지 않을 수 없게 된다. ■ 안동대 경제학과 교수

⑧ 코칭의 언어학 2 - 질문

2004년 오스카 상을 휩쓴 클린트 이스트우드 감독 주연의 <밀리언 달러 베이비>라는 영화는 매기라는 여자 복서와 프랭키라는 코치의 이야기이다. 향후 선수생활을 좌우하는 중요한 경기에 일한 매기가, 적어도 두 번 상대방의 강타를 허용한 힘든 라운드를 싸우고 코너에 돌아와 스텝 위에 주저앉아, 코치와의 사이에 다음과 같은 대화가 진행된다.

매기: (상대가) 너무 강해요. 파고들길 못하겠어. 펀치를 먹일 거리까지 접근이 안돼요.

프랭키: 웬지 알아?

매기: 왜죠?

프랭키: 상대가 너보다 나은 선수이기 때문이지. 너보다 젊고, 너보다 세고, 경험도 많아. (잠시 침묵) 자, 이제 어떻게 할래?

공이 울리고 다음 라운드가 시작되자, 매기는 몇 초 지나지 않아 상대방을 매트 위에 쓰러뜨리고 승리한다.

권투 코치 프랭키가 이 장면에서 한 이야기를 기법이라는 측면에서 고찰한다면, 이 기법은 열린질문(Open Questions)이라는 코칭 기법이다. 열린 질문은 발견질문이라고도 하며 상대방을 생각하게 만드는 질문을 말하는데, 쉽게 얘기하면 "예", "아니오"로 대답할 수 없는 질문을 던지는 것을 말한다.

허달의 불교와 코칭

코치가 공감적 반응과 경청을 통해 고객의 신뢰를 얻고 그의 마음을 열게 만들면 고객의 질문에 대답할 마음의 상태를 갖추게 되는데, 이런 때 코치는 열린질문을 활용하여 고객의 생각하는 기능이 풀 가동하도록 돕는 것이다.

스스로 행동하게 하는 강력한 질문 '효과적'

앞의 예에서 프랭키가 여는 코치처럼, "왼쪽 가드를 올리고 오른쪽으로 돌아" 라든지 하는 기술적 조언을 할 수도 있었을 것이다. 그러나 프랭키는 달랐다. "자! 이제 어떻게 할래?" 라는 강력한 질문이 매기의 존재(Being)에 작용하여 두뇌 회전을 가동시키고 경기의 패러다임을 두뇌를 가진 복서와 두뇌를 갖지 않은 복서의 싸움으로 전환시키도록 도운 것이다.

코칭에는 20/80의 룰이 있다. 코치와 고객의 대화 비율이 정량적으로 20/80을 넘어서는 안 된다는 것인데, 그 20을 이루는

코치의 대화내용이 간결하고 열린 질문, 강력한 질문 등이어서 20/80의 비율이 성취된다고 하는 것이 올바른 표현일 것이다.

그러므로 열린 질문은 멋진 질문이 아니고 가장 보편적인 질문들이다. 고객이 사용하는 언어가 코치의 언어와 다른 경우가 자주 있는데, 유의해야 할 점은 가급적 고객의 언어를 사용해야 한다는 것이다. 고객이 사용하는 말에서 실마리를 얻어 여기에 의문부사를 적절히 붙여 질문을 만들면 훌륭한 열린 질문이 된다.

예컨대 프랭키의 "자! 이제 어떻게 할래?" 라는 질문을 받았을 때 매기가 대답할 시간적 여유가 있어서, "오른 쪽을 열어서 상대방의 강타를 막아줄래 보겠어요" 라고 했다면 다음에는 "그것 외에 또 어떤 시도를 할 수 있지?" 라는 질문이 평범하지만 강력한 질문이 된다. 이처럼 질문은 상대방의 마음을 열고, 생각

을 자극하여, 스스로 답을 발견, 실행하게 하는 힘을 갖고 있다.

코칭이 컨설팅이나 멘토링 등과 다른 점은 이와 같이 코치의 질문을 통하여 고객에게 전달되는 관심사가 일(doing)이나 솔루션에 연결되어 있기 보다 그 존재(being)에 연결되어 있다는 점이다. 코치는 고객의 잠재력이 무한함을 신뢰하고 있기 때문에 그의 존재에 다가가서 그 작동기제를 건드려주지만 하면 고객 스스로가 솔루션을 창출해 낼 것을 굳게 믿는다.

코칭의 언어 중 질문에 버금 가는 중요한 역할을 하는 것이 침묵이다. 공감적 반응과 경청의 기술에서도 침묵을 활용하는 것에 대한 짧은 언급이 있었지만, 열린 질문을 하는 코치가고객이 생각하는 충분한 시간적 공간을 확보해 주기 위하여, 또한 발견 질문의 구동력이 정점에 도달하도록 타이밍을 맞추기 위하여 '강력한 침묵'을 구사하는 예를 많이 볼 수 있다. 이러한 때에는 코치는 고객의 내면에 일어나는 변화를 응시하는 성실성과 연민의 태도를 유지해야 한다.

"수보리아, 네 뜻에 어떠하나? 여래가 위 없는 완전한 깨달음을 얻었느냐? 또한 여래가 내린 가르침이 있었더냐?" 경(經)에 수록된 바, 금강과 같은 지혜를 여는 질문들은 모두 언어의 길이 끊어진 중도에 이르는 길을 안내하는 손가락이요 멍텅구리 하겠다. 이들이 중생계의 눈높이에 맞는 열린 질문과 강력한 침묵으로 구성되어 있음을 한번 눈여겨 볼만 하다.

■ 한국코칭센터 교수

진시황제가 비밀시 활용하던 천비술서! 금쇄옥약시의 귀신뱀은 신통술!

백초귀장술

찾아온 시간과 모습의 점책으로
왜 왔는지, 무슨 귀신이 붙었는지
상대방마음을 꿰뚫어 보는 비법!

- * 귀장술 12신궁으로 신년운세 보는 법
- * 귀장술 12신궁의 직장취업운 보는 법
- * 귀장술 12신궁의 시험합격운 보는 법
- * 귀장술 12신궁의 매매 · 이동운 보는 법
- * 매물로 내놓으면 매매가 되겠는가, 안 되겠는가?
- * 언제쯤 매매가 성사 되겠는가?
- * 귀장술 12신궁의 금전재물은 보는 법
- * 받을 돈이 있는데 받을 수 있겠는가?
- * 이 사업을 해서 돈을 벌겠습니까?
- * 사업을 확장할까? 다른 사업으로 바꿀까?
- * 동업을 해도 괜찮을까?

- * 부부인연인緣에 낀 액운厄運암시록
- * 집안 동토귀신 알아내는 법
- * 자녀액운 차귀탈 정단법
- * 취직시험 · 승진시험의 합격 판단법
- * 선거 후보당선 벼슬하는 여부 판단법
- * 관청 · 공무원 빈자리 입관가능여부
- * 소송 · 관재사의 승패 판단법
- * 보고싶은사람, 기다리는 사람 소식가능일
- * 가출자가 언제쯤 집에 돌아올까?
- * 잃어버린 분실물 위치 추정법
- * 도주 · 도망간 사람이 어느쪽으로 갔을까?

- * 12신궁 숨어있는 조상원귀뱀
- * 12신궁에 암장된 악령귀신
- * 귀장술歸藏術로 보는 前生투시법
- * 前生의 夫婦인연 원침살이 現生에 미치는현상
- * 귀장술歸藏術로 뽑은 빙의착귀신론
- * 귀장술歸藏術로 뽑은 사후死後환생 귀신착해론
- * 산소 · 무덤에 관해서 [음택법]
- * 무덤안 유골의 현재상태 알아내는법

글 · 백초스님
상 · 하권/720면/정가 각20,000

**심자성 래정비법
전수생모집**

사주를 뽑지않고,
자신이 갖고 들어온
점책으로 쉽게 푸는 법

1:1 강의 저자 백초스님 직강

지방에 계신분들을 위한
1일(8시간) 속성반 인기 교육중
(떨어 예약가능)

百超律歷學堂

입금 계좌

농협 023-02-500940 임현주
신한 010-6413-4443 임현주

비법전수중

(02) 3667-4446
010-3813-4443