

김옥임 교수가 쓰는 **지족의 경제학** <9>

마르크스는 자본주의 폐해의 원인을 라다아트 운동과 같이 기계에 있다고는 생각하지 않고, 자본주의의 구조에서 찾아냈다.

자본에 고용된 노동은 늘 약자의 위치에 있었고 정당한 노동의 대가를 받지 못하는 구조에 직면했다. 자본가 측에서 본다면, 노동자가 만들어 내는 상품의 가치보다 싼 임금을 지불함으로써 이윤(잉여가치)을 올릴 수 있다. 마르크스는 그것을 노동자를 짜먹는(착취) 것이라고 말했다. 본래 경제는 정당한 거래여야 하는데 자본가는 적게 주고 많이 받는다. 이래서는 불공정하다는 것이다. 나쁜 것은 자본의 힘이고, 이것이 개인의 자유로 사용되고 있기 때문에 노동자가 빈곤하게 된다는 분석이다.

그래서 마르크스는 사유재산제를 폐지해 전 인민의 공유물로서 관리한다면, 빈곤도 불행도 없는 사회가 될 수 있다고 보았다. 이 사유재산을 폐지하는 것이 '사회주의'이며, 전 인민의 공유물로서 관리하는 것이 바로 '공산주의'라는 의미였다.

그러면 거기에 이르는 길은 어떠한 것인가? 이대로 자본주의가 계속해 간다면, 노동자는 점점 가난해진다. 노동자를 가난한 그대로 둔다면 구매력이 떨어지고 상품은 팔리지 않게 되기 때문에 불행이 되지 않을 수 없다. 자본주의는 대불황으로 인해 스스로 붕괴한다고 마르크스는 생각했던 것이다.

마르크스 경제학의 또 하나의 특징은, 우리가 제창하는 불교경제학과 같이 경제학뿐만 아니라 철학이나 문화적인 사항까지도 깊은 관심을 가지고 있었던 점이다. 당시 독일의 철학은 정신의 문제에 논의를

집중해 독일관념론이 되는 일대 체계를 쌓아 올리고 있었다. 인간의 정신(관념)은 사람과 사람과의 대화를 통해 발전한다. 그렇게 만들어진 인간관계나 사회관계는 정신의 구체화이며, 그 궁극이 국가라고 생각하고 있었다. 근대국가야말로 인간정신(관념)의 최고결작이라고 주장하기에 이르렀던 것이다.

이와 같이 정신이 평가됐던 것에 대해, 마르크스는 인간은 먹는 것이 근본이기 때문에 정신이나 마음은 생활에 의해 변화되는 것이라고 주장했다. 생활이 가난하다면 마음도 가난해지지 않을 수 없다. 이제까지는 '정신이 인생을 리드한다'고 생각했지만, 마르크스주의(maxism)에서는 '경제가 인생을 리드한다'고 생각했다. 그야말로 물신(物神) 사상이다. 자본가와 노동자간에는 근본적으로 경제적 입장의 차이가 있기 때문에 당연히 인생의 가치관도 서로 다르다. 그 때문에 자본가와 노동자 간에는 대화가 성립되지 않고 힘만이 그 관계를 결정하게 된다고 한다. 마르크스는 스스로의 철학을 독일 관념론에 대해 '유물변증법'이라 불렀다.

마르크스 경제학의 생각을 요약하자면, 다음과 같다.

- (1) 자본가는 돈의 힘에 의해 상대적으로 약한 처지에 있는 노동자를 고용해 노동력이 기여한 가치보다도 적게 지불하고 많이 일하게 함으로써(착취) 이익을 올린다. 그 차액이 잉여가치(이윤)이다. 생계비 이하의 적은 임금을 받는 노동자의 구매력은 떨어지고, 결국 그것이 불경기나 공황을 발생시킨다.
- (2) 인간은 먹고 생활하는 것이 인생의 근본이 되고

탐욕과 부의 양극화, 신 빈곤층과 소비 부족 낳아

자본가와 노동자간 입장차이 대화아닌 힘만이 관계 결정

있으며, 그 생활상황이 정신 본연의 자세를 결정해 간다. 가난한 생활환경에 있는 노동자는 결국 인간성을 상실하지 않을 수 없게 된다(소외).

(3) 자본주의 경제는 성숙하면 결국은 침체한다. 그 침체와 자본의 집중이 과학적 필연성을 가지고 사회주의를 초래한다(과학적 사회주의). 인간의 선의로 새로운 이상향(utopia)을 만들고자 하더라도, 그것은 공상이며 실현 불가능하다.

또한, 자본주의가 발전해 간다면 자본의 집중이 진행해가기 때문에, 소수의 자본가를 제외하지만 한다면 즉각적으로 인민에 의한 관리가 가능해 진다고도 생각한 것이다. 마르크스 자신은 영국적인 의회정치가 공산국가에도 변화할 가능성도 있다고 믿었던 것

같다. 이러한 마르크스 경제학은 이론적으로는 가장 걸맞지 않는, 자본주의가 미숙한 단계에 있었던 제정(帝政)러시아에서 현실화됐다. 레닌(N. Lenin)이 주도한 노동자 폭력혁명과 독재정치가 그 후의 소비에트 연방의 운명을 결정지었다.

<자본론>에서 그린 빈곤과 불행이 없는 장밋빛의 이상 사회, 그러한 매력은 한 때 북돋이기조차 했다. 그런데, 이러한 마르크스주의는 과연, 그렇게 노동자 혁명으로 이상적인 사회가 건설될 수 있었는가?

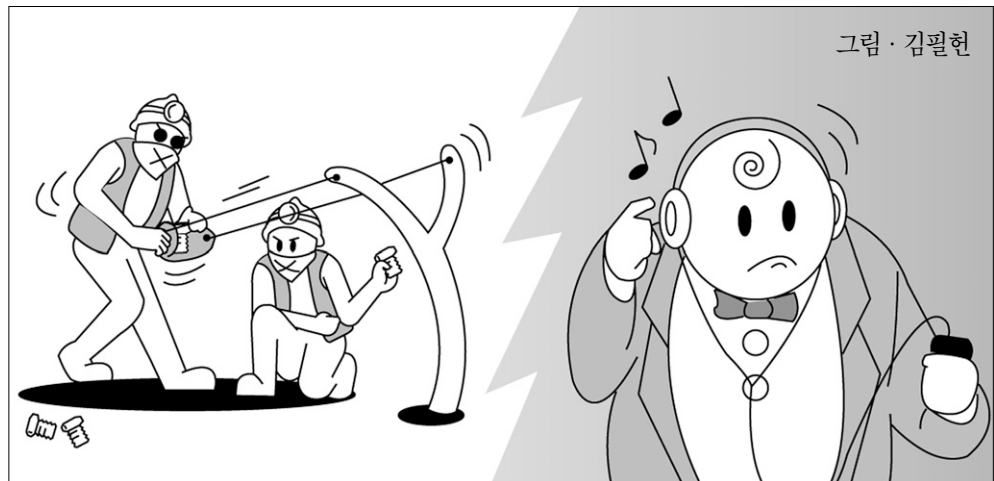
한때 세계의 절반이 사회주의 체제로 바뀌고 세상은 자본주의와 사회주의 체제 양진영이 서로 경쟁하는 시대가 도래한다. 경쟁자의 존재가 거슬러진 하

지만 경쟁자가 존재할 때 자기 자신도 슬럼프에 빠지지 않고 건강할 수 있다는 것이 진리인지도 모른다. 사회주의와의 경쟁으로 자본주의도 훨씬 활기차고 건강해지기도 했다. 어쨌든, 칼 마르크스의 <자본론>은 아담 스미스의 <국부론> 이후 자본주의 체제에 가장 영향을 많이 끼친 책이다.

마르크스주의란 경쟁자의 존재로 인해 자본주의 체제는 아주적인 탐욕을 질제하기 시작한다. 자본주의는 마침내 사회주의의 장점을 적극 흡수해 '수정(修正)자본주의' 체제로 나아간다. 한편, 유럽에선 사회민주주의가 자리 잡게 된다.

1920년대에 이르면 유럽 각국에서는 사회보장제도를 도입, 이를 통해 소득의 재분배가 이루어지는 과정을 거친다. 그에 비해 지역적으로 고립돼 있던 미국에서는 약탈 자본주의의 체제가 더 오래 지속된다. 미국은 여전히 약탈자본가들(Robber Barons)이 판을 치고 있었고, 사회계층의 양극화는 위험수위에 이르러 있었다. 그럼에도 불구하고, 사회보장제도를 도입하자거나 합리적인 조세제도를 통해 불평등한 개인적 부(富)를 재분배해야 한다는 목소리는 힘을 얻지 못했다. 1929년, 결국 대공황이 발발한다.

지금도 그렇지만, 어찌보면 1930년대의 대공황은 시장 자체가 지니고 있는 시장 고유의 원리에서 초래된, 모순의 진화과정인 것으로 해석할 수 있다. 지난 탐욕과 부의 양극화는 필연적으로 신 빈곤층과 소비의 부족을 낳았고, 이는 경기후퇴에서 공황으로 이어질 수밖에 없는 숙명적인 요인으로 작용한 것이다. ■ 안동대 경제학과 교수



⑨ 코칭의 언어학 3 - 메시징

침묵이 경청의 일부가 되기도 하고, 강력한 질문이 되기도 하는 경우를 앞에서 들었지만, 침묵은 때로 강한 메시지가 되기도 한다.

상승부 경전에 있는 고행자 바차고타의 이야기를 읽어 보자. 그가 부처님을 찾아가 뵈고 물었다.

“고타마 현자(賢者)이시여, 내게 말씀해 주십시오. 자아(自我-sel)라는 것이 존재합니까?”

부처님께서서는 아무 대답도 하지 않으셨다. “그렇다면 당신께서는 자아가 존재한다고 생각하지 않으십니까?”

부처님께서서는 여전히 침묵을 지키셨다. 마침내 바차고타는 떠났다. 질문하는 바차고타를 언민 가득한 눈으로 바라보며 묵묵히 침묵을 지키시는 고타마 현자를 눈앞에 그려보시라. 이 대목은 ‘우리와 같은 침묵’이라는 찬탄을 받는 부처님의 자비로운 메시징 장면이다.

코칭을 받는 대상인 고객이 스스로 주제에 접근하지 못해 헤매거나, 또는 주제를 찾기는 찾았으나 그 솔루션을 찾는 과정에서 자기기만의 함정에 빠져 헤어나지 못할 때, 코치는 고객을 도와주기 위해 간결하고 중립적인 언어를 사용, 고객의 사고 전개

허달의 불교와 코칭

과정에 개인하게 되는데, 이를 메시징이라고 부른다. 올바른 메시징을 하는 데에는 몇 가지 중요한 법칙이 있다. 첫째, 메시징은 절대로 고객과의 신뢰관계 형성이 만족스러운 수준에 형성됐을 때만 사용 가능한 기법이라는 것이다. 둘째, 메시징을 하는 코치가 ‘에고가 개입하지 않은 상태 (egoless)’에 놓여 있어야 한다는 것이다. 즉, 코치가 메시징 기법을 사용해 개입할 때에는 철저히 자신의 아젠다를 놓아버리고 상대방의 아젠다에 집중해야 한다는 뜻이다.

셋째, 자신이 활용한 메시징을 고객이 받아들이지 않을 경우에 집중하지 않아야 한다는 것이다. 자신의 직관이 고객에게 공명을 일으키지 못하는 것이 느껴지면 선선히 그 직관에 의한 메시지를 건너뛰어야 한다.

하나 더 추가한다면, 메시징을 하고자 할 때는 가급적 고객에 대한 인정, 칭찬을 선행시키라는 것이다. 이것은 첫 번째 래포(Rapport) 형성과정도 일맥 상통하지만 그보다 더 적극적으로 고객의 마음의 빗장을 풀어 마음 속의 작은 울림 현상까지도 지각할 수 있도록 열어 놓아야 한다는 뜻이다.

아이들이나 부하를 꾸짖는 경우에도 이를 늘 상기하면 효과가 높아지는데, 한 마디로 아이들이나 부하를 개선시키고 육성시키려는 충정(衷情)에 조금이라도 다른 의도가 섞인다면 절대로 꾸짖기를 시도해서는 안 된다 는 말이 된다.

선어록에서 보듯 방망이로 두들기거나(棒), 뿔 소리를 지르는(囂) 행위도 자신을 있는 그대로 나타내어, 상대방이 스스로 자신의 미혹을 깨쳐도록 도우려는 간절한 마음을 내보인 것이니,

인정과 칭찬으로 고객에게 메시징하라

이들 역시 대표적인 메시징이라 하겠다. 인정·칭찬에 관해 자주 사용하는 사례이지만 되풀이 해보기로 하자.

2002년 월드컵 축구 포르투갈전에서 결승골을 성공시킨 박지성 선수가 골 세레모니를 하는 대신 곧바로 히딩크 감독에게 달려가 온몸으로 안기는 장면을 TV에서 몇 번이고 되풀이 해 보면서 눈시울을 붉힌 축구 팬들이 많았을 것이다. 도대체, 히딩크가 코치로서 박지성에게 어떻게 했기에 이런 장면이 연출된 것일까? 또 어떤 히딩크의 방법이 작용해, 그때까지만 해도 별로 각광 받지 못하던 선수 박지성이 마침내 영국 프리미어 리그(EPL)에 이름을 떨치는 대선수로 성장하게 됐던 것일까?

월드컵 준비를 위한 합숙 훈련 시절, 연습을 마친 박지성이 락커 룸에 혼자 앉아 쉬고 있을 때 히딩크 감독이 다가와 어깨를 치며 던진 다음 한 마디가 오늘의 박지성을 만들었다고 하는 것이 통설이다.

“지성, 너는 정신력만큼은 세계 최고인 선수이다.” 히딩크가 짊어져서 세계최고라고 인정해준 정신력이야말로 박지성이 스스로 가장 자랑스럽게 여기는 역량이었던 것이다. 칭찬과 인정은 어떻게 다른가? 칭찬은 행동과 그 결과(doing)에 대해 하는 찬사임에 비해, 인정은 그러한 행동과 결과가 있게 한 상대방의 본질과 덕목(being)에 관한 찬사이다. ■ 한국코칭센터 고문

사)대승불교 조계종 부산교구 범음, 범패 의식 불교대학 제1기 학인 모집 안내

◆ 교육 과정 ◆

이론교육 : 본 중단 총무원장 한파스님 직강
실기교육 : 본 중단 강주 교육부장 성각스님

1. 기본과정 : 각단, 각청 불교제반의식
2. 49재 및 천도재 의식
범음범패, 상단권공 및 대령, 관육, 시식 천수바라무, 오공양 작법무

○영남 의식을 기준으로 함.

◆ 개강일 : 양, 8월 21일 금요일
◆ 수강일정 : 매주 화, 수, 금요일
◆ 수강시간 : 오후 3시
◆ 교육비 : 개강일로부터 1개월 무료
◆ 타 중단 스님도 환영합니다.
◆ 범음대학 : 흥은사 대응전
부산시 서구 서대신동 3가 31-153번지

◆ 문의 및 접수처 : 흥은사 (051)243-3165
본 총무원 (051)527-7733

중단홈페이지 <http://dsbuddha.org> 참조 인터넷 검색사이트 (다음, 네이버) 에 대승불교조계종 을 입력하시면 됩니다.

부산교구 범음범패 불교대학 학장 유초 합창

한국불교전통조계종

중생구제와 자비실천을 함께하실 스님, 포교사, 법사님을 모집합니다

중정대행 총무원장 월산 혜봉

※ 준비서류 및 서류 발급

- ◆ 중단 입중신청서, 이력서, 주민등록등본 1통, 반명함판 사진 3장
- ◆ 입중하시면 사찰등록증, 주지 임명장, 승려증, 법사증, 포교사증 발급

※ 각 지역별 간부직 소임자를 우선 모집합니다. 연락바랍니다.

한국불교전통조계종 총무원 연봉사

경북, 포항시 북구 흥해읍 매산리 556-1번지
전화 054)262-5060 / 팩스 054)262-0067
혜봉스님 직통 011-545-5060

한방 (韓方)치료로

간경화, 간질

갑상선항진증, 결핵성 임파선염

백납, 뇌수종

산후풍, 수족냉증

불임, 갱년기(울화)병

한솔한의원

031)555-7780

경기도 구리시 수택동 847번지 타워크리닉 3층
대한한의학회 의료광고심의필 제090423-중-5041호

과일의 왕 두리안

제일 맛이 좋은 시기에 수확하여 들여왔습니다.

두개 6.5KG 이상 **55,000** 원
한박스 14KG 이상 **100,000** 원

Sale!

주문하시면 즉시 택배로 배송되며 받아보실 때는 영하 40도로 급냉해 보관된 두리안이 딱기 좋은 상태로 배송이 되어 있습니다

인터넷에서 주문하셔도 됩니다. 한글로 두리안샵 **www.durianshop.com**

판매 및 문의
불지가 운영합니다
대표전화 ☎ 031-882-1357/031-797-1357
Fax 031-881-1350 긴급전화 : 011-474-1345
입금구좌 : 농협 100023-56-156761(조명숙)