



부자아빠의 진실게임 기고글 일부

s · a · y · n · o

금융지식이 부자 만들어주지 않는다
그래도 집을 사는 것이 낫다
삶의 우열은 돈으로 가려지는 것이 아니다
주식투자는 쓸 일이 없는 여유자금으로 하라
놀면서 돈을 벌 수 있다는 헛된 환상을 버려라
부자가 되려면 좁은 문으로 가라
이게 재테크인가?



금융지식이 부자 만들어주지 않는다

자본주의 사회에서 돈이 어떠한 역할을 하는가는 정도의 차이는 있겠지만 어릴 때부터 누구나 다 알게 된다. 부자 아빠가 설명하는 자산과 부채의 차이에 대한 핵심 골자는 결국 소비를 절약하고 자금을 모아야 한다는 것이다. 이것은 학교에서 줄곧 가르쳐 온 것이다.

심지어 기요사키가 가기 싫어했던 학교에서도 절약하고 검소하게 생활하라고 가르치지 흥청망청 살라고 이끌지는 않는다. 근검절약을 가르치지 않는 학교가 어디 있다는 말인가. 근검절약은 우리 부모나 친지들이 늘 강조하는 말이기도 하며 부자들이 인용했던 만고불변의 진리이다.

부자들은 낭떠러지에서 나뭇가지를 잡듯이 한번 손에 들어온 돈은 절대 내보내지 말라는 자세로 생활하라고 권유하지 않는다.

학교를 중퇴하거나 학교를 다니지 않은 사람들이 종종 성공을 거두는 이유는 그들이 이미 학교를 다닐 때부터 공부 대신 다른 쪽에 관심이 더 많았으며 특별한 쪽에서 두각을 나타냈기 때문이다. 예를 들어, 서태지가 성공한 것은 그가 음악 전 분야에 미쳐 있었기 때문이다.

그런데도 사람들은 서태지가 성공한 이후 보여주는 단면들 즉, 그의 노래와 춤에만 관심을 갖고 그렇게 흥내를 내려고 한다. 이것은 크게 잘못된 것이다. 그의 춤과 노래는 그의 노력 전체가 가시적으로 가져온 결과일 뿐이다. 즉, 그의 작곡 및 악기 연주 능력 같은 것이 그 밑바탕에 깔려 있다는 말이다.

공부를 많이 한 전문 직업인들 중 많은 수가 부자가 못 되는 이유는 그들의 금융 지수가 낮아서가 아니라 일하는 방법을 모르는 데다가 미래의 예상 수입을 근거로 한 소비 생활 수준이 언제나 앞서기 때문이라는 것이 더 정확한 표현이다.

부자들은 자녀들에게 돈에 관한 지식을 가르친다는 기요사키의 말은 엄청난 오해

를 불러 일으킨다. 부자들은 자녀에게 학교에서 가르치지 않는 일하는 법을 가르쳐 준다. 이것을 금융지식이라는 말로 표현하면 곤란하다. 금융지식이 많은 투자상당 가나 재테크 전문가가 부자인 경우를 나는 본 적이 없다.



그래도 집을 사는 것이 낫다

부자가 되려는 사람이 읽으면 마음이 바뀔 수도 있는 책자 ‘월든’의 저자인 헨리 데이비드 소로는 이렇게 말한다. “주택이라는 큰 재산을 미래에 대비한 예금으로 가지고 있어 봤자 거기서 얻는 이득이란 자기가 죽은 후 장례식 비용을 치르는 정도일 것이다.”

한때 많은 집주인들은 전세금을 월 1.3~2%의 월세로 전환시켰지만 최근 시중 금리가 떨어지자 세입자 구하기가 어려워졌다. 그래서 월세 이자율이 1~1.5%(연 12~18%)로 떨어지거나 전세금 비중이 높아지는 추세를 보이기도 했다.

수학적인 계산을 해보자. 당신에게 100이 있고 집값도 100이다. 전세금은 70이라고 하자. 그 어느 경우든지 똑같은 집에서 살고 싶어하는 것으로 가정하고 제2금융권에서 얻을 수 있는 연 이율을 세후 7%로 잡자.

①집을 사게 되면 거주 의 대가로 1년에 7을 포기하는 셈이다. ②전세를 살면 연 4.9를 포기하고 나머지 30에서 이자 2.1이 생기므로 결국 2.8을 지불하는 셈. ③보증금 10에 월세가 60에 대해 월 1~1.5% 이자를 낸다면 10에 대한 연 0.7의 손해를 포함해 연 7.9~11.5를 뺀다.

이득은 90에 대해 6.3이다. 따라서 월세 거주 의 대가로 매년 1.6~5.2를 빼앗기는 셈이 된다.

이렇게 보면 집은 안사는 것이 이득인 것처럼 보인다. 하지만 집값 상승률이 연간 4%라고 하면 얘기가 달라진다. 자기집인 경우는 3을 빼고 전세일 경우는 6.8, 월세일 경우는 5.6~9.2를 각각 빼앗기는 셈이 돼 사는 것이 가장 유리해진다.

반대로 부동산시장이 침체되고 있으면 집값이 떨어질까봐 걱정을 할 것이다. '병아리를 기르지 않으면 솔개를 두려워하지 않아도 된다'는 서양 속담처럼 차라리 언제라도 현금으로 만들 수 있는 전세나 월세를 택하는게 좋지 않겠는가 생각하기도 한다.

최종판단은 집값변동과 자금의 활용성, 삶의 지수 등등을 고려해 당신이 해야 한다. 집을 살 돈을 다른 곳에 투자하여 수익을 많이 낼 수 있다면 그렇게 해야 한다. 그러나 전세를 월세로 돌리고 주식투자를 해 쪽박을 찼다는 말은 들었어도 부자가 된 사람은 만나지 못했다.

월세를 살면서 자금을 굴리게 되면 자기가 부자 같은 착각에 빠지게 되고 돈을 쓰게 돼 결국은 빚에 쫓기게 된다.

40대 전후의 가장이고 자금이 된다면 집을 살 것을 권유한다. 한국적 상황에서는 자기 집이 없어 잃어버리게 되는 '삶의 질'도 생각해야 하기 때문이다.



삶의 우열은 돈으로 가려지는 것이 아니다

기요사키는 진짜 아버지의 경제관을 설명하면서 가난한 아버지가 "삼촌 두 분이 20년 동안의 군 복무를 마치고 퇴직한 후에 평생 연금 혜택을 받은 것에 감명을 받았다"고 표현했다. 물론 기요사키는 가난한 아버지의 '연금 선망론'보다는 부자아빠의 '재정 자립론'을 더 옹호한다.

하지만 연금 생활이 나쁘다고 할 수는 없다. 사람은 돈만 갖고 사는 것은 아니다. 느리게 사는 것도 나쁜 것은 아니라는 말이다. 미국에서도 연금 범위 내에서 재미있게 생활하는 사람들이 많다. 한국은 여러 가지로 불안정한 측면이 많아 과연 내가 연금을 제대로 받을 수 있을까 하는 불안감이 있는 것도 사실이지만 미국은 퇴직연금 시스템이 잘 갖춰져 있다.

연금으로 만족할 만한 삶이 보장된다고 할 때 과연 그 수혜자가 불행하다고 할 수 있을까? <부자 아빠, 가난한 아빠>의 가장 나쁜 요소는 돈이 없는 사람들은 야단치는 듯한 분위기를 띠고 있는 점이다. 게으름을 꾸짖는 것이 아니라 가난의 원인을 투자에 대한 무지로 몰면서 가난을 부끄럽게 여기게 하는 인상을 강하게 준다.

설령 기요사키 식의 금융지능이 없는 사람이라고 하더라도 미련하거나 열등한 삶이라고 매도할 수는 없다. 이것은 나의 철학이다. 게다가 가난의 원인은 금융지식의 부재에 있는 것이기 보다는 일을 통하여 이 세상에서 더 큰 대가를 얻어내는 방법을 모르는 무지에 있음을 알아야 한다.

덧붙여 말하자면 사람이 생을 살아가는 형태에는 여러 가지가 있다. 부자로 사는 삶만이 유일한 삶의 형태로 승배되어서는 안된다. 나처럼 부자로 살겠다고 작정을 하고 덤빈 삶도 인간의 삶이며 반대로 가난하지만 자연 속에서 절약하며 삶을 관조하며 사는 삶도 인간의 삶이고, 평생을 남을 위해 봉사하는 봉사자들의 삶도 인간의 삶이며, 자기가 좋아하는 것을 평생 하지만 가난에서 헤어나지 못하는 삶도 인간의 삶인 것이다.

즉, 삶의 형태에 우열은 없으며 모든 것은 각자가 삶을 어떻게 바라보고 있는가에 달려 있다. 기요사키의 가난한 아버지는 "우리는 그냥 가르치는 것을 좋아할 뿐이야"라고 말한다. 가르치는 게 좋아 교단 생활을 오래 한 '가난한 아버지'는 부자 아빠에 비해 결코 열등하지 않다는 점을 기억해야 한다.



주식투자는 쓸 일이 없는 여유자금으로 하라

기요사키가 말하는 투자 방법들에 매혹되는 사람들은 투자 관련 서적을 별로 접해보지 않았던 문외한들과 투자초보자일 것임이 분명하므로 언급할 필요를 느끼지 못한다. 다만 기요사키 논리의 핵심은 투자를 잘하여야 부자가 된다는 것인데 비록 투자가 중요한 것이기는 하지만 나는 다르게 말하고 싶다.

나는 우선은 일을 현명하게 잘해야 하며 그래서 이 사회에서 받는 대가를 극대화시켜 종자돈을 만들고 그 종자돈으로 투자를 하면서 한편으로는 계속 사회로부터 대가를 받아나가야 한다고 믿는다. 그래야 종자돈이 날라가도 생활에 타격을 받지 않는다.

특히 주식투자는 여유자금으로 하여야 한다는 말을 수없이 들었을 것이다. 여유자금이란 무엇인가? 6개월 후 집을 옮길 자금 같은 것이 여유자금인가? 천만의 말 씀이다. 여유자금에 대한 내 정의는 '미래의 어느 날이 와도 쓸모가 없는 자금'이다. 하지만 사람들은 '미래의 어느 날이 오면 사용하여야 할 용도가 있는 자금'을 갖고 투자를 한다. 즉, 심리적으로 시간에 쫓긴다는 말이다. 이런 투자는 90퍼센트가 실패하고 만다.

집중 투자인가 분산 투자인가 하는 문제는 위험도에 대한 개인의 태도 및 자금의 성격 그리고 자금의 크기, 투자 대상 회사나 부동산에 대한 지식 등과 관련된 것일 뿐이지 그 이상도 이하도 아니다. 어떤 것이 더 좋은지는 일률적으로 말하기 어렵다는 말이다. 하지만 나 자신은 분산투자를 신봉한다.

아주 적은 금액으로 주식투자를 직접 해 보는 것은 바람직하다. 왜냐하면 이 게임이 그렇게 만만한 것이 아니라는 사실을 조만간 배우게 될 것이기 때문이다. 그 사실을 배웠다면 일단은 한 걸음 뒤로 물러나야 할 터인데 수많은 사람들은 빗까지 내가면서 계속 투자를 시도한다.

주식 투자는 늪지와 같이 움직이면 움직일수록 계속 깊이 빠져 들어가게 하는 속성을 갖고 있다. 특히 투자 자금을 언제까지 얼마로 만들어야 한다는 목표를 갖고 있다면 틀림없이 그 자금은 큰 손들의 수중으로 흘러 들어가게 된다. 다시 한 번 명심하라. 주식투자는 경제를 보는 눈이 커졌을때 여유자금을 갖고 해야만 돈을 벌 수 있는 게임이라는 것을.



놀면서 돈을 벌 수 있다는 헛된 환상을 버려라

네트워크 마케팅은 기본적으로 휴먼 콘택트에 의지하고 있다. 어느 나라에서건 누군가 찾아와 무엇인가 상품에 대하여 설명하게 되면 그것이 필요하든 그렇지 않든 간에 구매를 거절할 수 없는 마음을 조금씩은 갖고 있다. 또 제품에 대하여 열심히 설명한 상대방의 마음을 헤아려 싫은 소리를 차마 하지 못한다. 그러다 보니 판매자는 자신이 강매를 한 것은 아니며 구매자가 정말로 필요로 하는 것을 구입하였다는 착각을 하게 되고 정말 구매자에게 필요한 정보를 주었다는 식의 자기 최면에 빠지고 만다.

그들은 구매자들이 속떡거리는 말들을 듣지 못한다.

그럼에도 불구하고 어떤 사람들은 네트워크 마케팅은 대학에서 강의까지 되고 있는 유통에 관한 새로운 아이디어라고 주장한다. 또 다른 사람에게 부담을 줄 만한 불필요한 물건이 아니라 어차피 써야 하는 생필품을 집에서 편안하게 홈쇼핑하면서, 광고를 하지 않고 유통과정을 줄임으로써 생기는 마진을 소비자에게 돌려주는 컨셉이라고 강변한다.

먼저 대학에서 강의를 되고 대학 교수들이 책을 쓴다는 것이 대단한 것은 결코 아

니다. 게다가 과연 광고비와 유통비를 줄여서 최종 소비자들에게 돌아간 것이 있는가? 시중에서 1000원에 구입할 수 있는 것을 1500원에 팔고 300원은 그 물건을 소개한 사람에게 되돌려주는 방식이 뭐가 소비자에게 유리한 컨셉이라는 말인가. 유통소비자와 최종소비자를 구분하지 않고 뭉뚱그려 하나로 묶는 것이 올바른 생각은 아니지 않은가.

네트워크 마케팅은 생활자체가 소비이면서 사업이 되는 유통혁명이요, 생활혁명이고 모두에게 이익이 되는 더불어 살아가는 자본주의를 실천하는 것이라고 말하는 사람도 있다. 물론 다른 사람에게 물건은 소개하고 판매가 되었을 때 일정 마진이 내게 주어지는 시스템은 자본주의 사회에서 지극히 당연한 것이다. 그러나 나와 전혀 상관도 없는 사람들이 구입한 물건들에 대한 마진이 그들이 내 하부 조직이기에 내게 주어진다라는 것은 결국 나의 노력이 사람 수를 늘리는데 우선 집중되도록 하게 만든다.

나를 통해 네트워크 마케팅을 알게 된 사람들이 마찬가지로 네트워크 마케팅을 하려고 할 경우 사람 수는 더 늘어나게 되어 상품은 더 팔리게 되어 있다. 즉, 핵심은 소비자에게 물건을 팔아 마진을 남기는 것이 아니라 네트워크 마케팅을 하고자 하는 사람들을 아메바가 번식을 하듯 늘림으로써 마진이 떨어지게 되어 있다는 것이다. 이러한 사실을 내가 만 원을 주고 사용해 보니 좋아서 그 정보를 다른 사람에게 주었다는 말로 미화시키지 말라는 말이다.

일상 생활에서 내가 어떤 물건을 만 원을 주고 사용해 보았더니 좋기에 다른 사람에게 추천하였다면 내 자신에게 주어지는 이득은 없고 그것을 구입한 사람에게 이득이 돌아간다. 그러나 네트워크 마케팅에서는 나에게 떨어지는 이득이 있다. 때문에 필연적으로 피라미드 형태를 구축하는 데만 열중하도록 유도하게 된다.

어느 네트워크 마케팅 회사이건 간에 공통점이 있다. 네트워크들의 90% 이상은 수입이 신통치 않지만 회사는 돈을 번다는 것이다. 그것도 일반 회사들보다 더 높

은 수익률을 기록한다. 결국 그것은 사람들을 영업사원으로 부속품화시키는 구조일 뿐이다. 전쟁으로 치면 총알받이로 사용하는 것이나 다름없다. 나는 이런 식의 사업구조를 좋게 생각하지 않는다.

게다가 많은 사람들은 자기 일에서 최선을 다하여 몸값을 올릴 생각을 하지 않고 양다리를 걸치고 네트워크 마케팅을 부업으로 생각한다. 그러니 본업에서는 절대 프로가 되지 못한다. 대다수의 네트워크 마케팅 회사들은 판매자들에게 놀면서 부자로 사는 사람들을 보여준다. 해외휴양에 데리고 가서 좀 더 열심히 팔라고 은연중에 자극한다. 나는 그게 싫다. 놀면서 돈 번다는 그런 꿈을 사람들에게 주는 것이 참 싫다는 말이다.



부자가 되려면 좁은 문으로 가라

부자가 되는 길은 경쟁이 치열한 곳에 있지 않다. 인터넷 관련 벤처 비즈니스가 인기라고? 조개구이점이 성황이라고? 호프집이 잘 된다고? 주식에서 대박이 터진다고? 의사나 판검사가 대우도 좋고 존경도 받는다고? 부자가 되고 싶다면 그런 것은 하지 마라. 갑들이 갑순이 모두 다 덤벼드는 쪽은 가능하면 피하는 것이 좋다. 성경에서도 좁은 문으로 들어가라고 하면서 넓은 문은 멸망으로 이끈다고 했다.

사람들이 가기 싫어하는 좁은 문에는 어떤 것들이 있을까? 더럽고 위험하고 힘들고 썩이 안 나는 것들이다. 바로 그런 것을 해라. 그러면 돈을 번다. 경쟁자가 적으므로.

당신 주변의 부자들을 보라. 인터넷 벤처기업 사장들의 재산이 수백억 원이니 어찌니 하지만 주식 평가액이 그렇다는 것이다. 실제 현금이나 부동산을 많이 갖고

있는 부자들은 대부분 남들이 천하게 여기는 배추장사, 생선장사, 새우젓장사, 쌀장사, 뭐 이런 것들로 돈을 벌었다. 폼 나는 게 없다. 그들이 남들 보기에든 멋있어 보이는 일을 한 것은 기반을 닦고 나서부터이다.

아니 왜 미국에 가서는 슈퍼에서 야채도 다듬고, 밭아라 삼천리(재봉일을 이렇게 표현한다)도 하고, 택시도 몰고, 수영장 청소도 하러 다니면서 한국에서는 체면을 앞세우며 그런 일들을 안 하려는 것인지 도무지 모르겠다. 그런 일은 한국에서도 돈을 벌 수 있는 일이다. 가난한 시절 나도 미국으로 이민 갈 생각을 했는데 미국에 가면 시체 닦는 일을 하려고 했다. 아무도 하지 않으려는 일여서 돈을 많이 받는다고 들었기 때문이다.

대학을 다닐 때는 아르바이트로 번역을 했는데 신학 전문이었다. 그게 제일 번역료가 비쌌고 경쟁자가 별로 없었으니까. 나는 남들이 8비트 컴퓨터만 알고 있을 때 16비트 컴퓨터를 팔아 돈을 좀 벌었다. 금성사에서 마이콤이라는 16비트 컴퓨터를 만들어 대통령 표창을 받았던 옛날 이야기이다. PC는 1990년대초에 손을 떼었다. 경쟁이 치열해지면서 이득이 적어졌기 때문이다.

지금 직장을 구하는 사람들은 좁은 문의 법칙을 명심해야 한다. 인기 있는 멋진 회사들은 경쟁이 치열하다. 차라리 이름도 들어 보지 못한 중소기업을 두드려라. 게다가 대기업에서 당신이 배우는 것은 언제나 피자 한 조각일 뿐이지만 중소기업에서는 그 피자 전체를 어떻게 만들어 파는지를 배울 수가 있다. 즉, 홀로서기를 할 때는 중소기업에서의 경험이 훨씬 더 실용적이다. 보편적으로 말해서 대기업에서 나오면 다른 대기업으로 가지 않는 한 정말 써먹을 곳이 적다.

요즘은 이공계 지망생이 적다고 한다. 하지만 바로 그렇기 때문에 지금이 이공계를 지원해야 할 절호의 기회이다. 지금 당장을 생각하지 말고 10년 후, 20년 후의 경쟁을 생각하라는 말이다.

문이 넓은 문으로 가고 싶다면 남들보다 크게 월등한 기술이 있거나 정말 탁월한

능력이 있어야 한다. 그렇지 않다면 한시라도 빨리 좁은 문으로 가는 것이 더 빨리 부자가 되는 길이라는 것을 깨닫기 바란다.



이게 재테크인가?

부자들은 투자금에 대한 수익률에 대단히 민감하다. 재테크에 박사들이며 절세하는 방법들에 있어서도 타의 추종을 불허한다. 그러니 우리도 그렇게 해야 부자가 된다. 아마도 대부분의 재테크 전문가들은 그렇게 말을 할 것이고 비과세상품에 대해 장황하게 설명하면서 2천만 원을 이렇게 굴리면 얼마가 되고 저렇게 굴리면 얼마가 되므로 어떻게 해야 한다고 권유한다.

내 생각은 전혀 그렇지 않다. 부자들이 재테크에 민감한 것은 이미 돈이 있기 때문이고 1%의 차이가 엄청난 액수의 차이를 가져오기 때문이다. 이른바 부자인 내가 1천만 원을 처음 모았을 때부터 재테크를 했다고 믿는가? 물론 이자를 한푼이라도 더 주는 곳을 찾아다닌 것은 사실이다. 하지만 그래서 내가 부자가 되었다고 생각하는가? 천만의 말씀이다. 1천만 원을 갖고 아무리 재테크에 능하다 할지라도 1년에 남들보다 더 벌어들일 수 있는 돈은 기껏해야 몇 십만 원에 불과하다.

주식에서 대박이 터져 두 배가 될 수도 있다는 등의 말은 하지도 마라. 부자들은 부자가 된 이후에 주식에 손을 대는 경우가 훨씬 더 많다. 왜? 주식시장은 판돈이 넉넉해야 낚을 수 있는 게임이기 때문이다.

재테크를 열심히 공부하는 사람들은 목돈 1천만 원에 1년에 10만 원이라도 더 이자를 받으려고 애를 쓴다. 연말정산에서 한푼이라도 더 절세하려고 영수증을 챙긴다. 올바른 태도라고 믿는다. 하지만 그렇게 재테크를 한다는 사람들이 소파를 살

때는 100만 원을 쓰고, 결혼을 할 때는 전세집에서 출발하면서도 신혼살림 장만에 혈안이 되고, 예물도 다이아몬드 아니면 안 된다고 믿으며, 물건은 모두 신품으로만 사고, 도배는 돈을 주고 남들에게 시키며, 휴가철에는 자동차까지 끌고 놀러 가며, 술집에서는 양주를 시키고, 집을 살 때는 부동산 잡지 하나 안보고 중개업소 말만 듣고 500만원도 못 깎고, 등기는 법무사에게 맡긴다. 그러면서도 시장에서 콩나물을 살 때 500원 깎았고, 남자양복은 다 거기서 거긴데도 유명상표를 백화점 세일 때 카드로 현금가 6개월 할부로 샀으니 스스로를 알뜰살뜰 산다고 믿는다. 이게 재테크인가?

특히 대부분의 한국 남성들은 귀하신 몸들 같다. 자동차가 고장나면 그건 배터리 가게 기술자가 해야 할 일이다. 집에 수도꼭지가 고장 나 사람이 와도 그저 안방에 앉아서 TV나 본다. 고귀한 몸이기에 이사집 싸는 것도 남들한테 시키고 몇 십만 원을 지불한다. 그러면서 은행금리를 비교한다. 이게 재테크인가?

사람들은 재테크를 한다고 하면서도 남들에게 돈을 지불하는 일에는 대단히 너그럽다. 자기 스스로 배워 직접 해보려는 생각은 없고 가구 하나 스스로 만들어 보려고 하지 않는다. 진짜 재테크는 그런 것이 아니다. 나는 별 걸 다 직접 몸으로 수행하면서 돈을 아꼈다. 1~2년 전까지만 하더라도 나는 집의 수도꼭지를 직접 고쳤다. 그러니 돈이 나가지 않았다.

지금도 그 버릇은 여전히 남아 있다. 진짜 재테크의 일 단계는 남들에게 돈을 주고 일을 시키지 말고 당신이 직접 몸으로 하는 것이다. 외식? 남편이 집에서 음식을 차리고 설거지를 하는 것도 아내와 아이들에게는 외식이다. 고귀하게 품위를 유지하고 싶다면 부자가 된 뒤에나 그렇게 하라.



동아일보 기고글 일부

s · a · y · n · o

인터넷은 놀이터가 아니다
승자는 적어, 패자는 친구가 많다
내가 신문에 글을 쓰는 이유
일터와 가까운 곳에 살아라
집 쉽게 팔려면 여심을 잡아라
10분 이상 고민하지 말라
당신의 가족부터 만족시켜라
말이 통하지 않을 땐 침묵하라



인터넷은 놀이터가 아니다

내가 미래를 보는 눈이 있어 컴퓨터의 중요성을 일찍 깨달은 천재는 아니다.

그저 워드프로세서라는 것이 편리하고 인건비를 절약할 수 있을 것 같아서 80년대에 속도는 4MHz급(요즘 컴퓨터는 그 300배 수준이다), 하드디스크는 20MB, 12인치 흑백 모니터, 130칼럼 도트 프린터를 거금 600만원이나 주고 구입했고 그 돈이 아까워 혼자서 MS-DOS를 배우다보니 알게 됐을 뿐이다.

속도 300bps짜리 모뎀을 몇십만원에 사서 세계최대 데이터베이스 DIALOG에 접속해 본 것도 그때였다.

▼엑셀 정도는 할줄 알아야▼

예전의 부자들은 컴퓨터를 몰라도 됐지만 지금은 컴퓨터 활용능력이 매우 중요하다.

그러나 채팅 게임 e메일 교환을 하는 수준이면서도 자신을 컴퓨터 활용자로 착각하는 사람들이 많다.

이런 사람들일수록 하드웨어 사양은 최고를 찾지만 윈도우에서 제어판의 내용도 이해하지 못하며 화면보호기의 그림을 바꾸는 따위의 잔재주에만 밝다.

부자가 되려면 엑셀을 반드시 배워라. 직장인들 중에는 회사에서 만들어 놓은 프로그램에 숫자만 입력하면 되는 경우들이 많아 엑셀의 필요성을 느끼지 못하는 경우가 적지 않지만 부자가 되려면 숫자 관리를 직접 할 줄 알아야 한다. 경영이나 투자에서 숫자로 표시될 수 없는 것이 있다면 그것은 주먹구구라는 말이며 돈이 새고 있다는 뜻이다. 숫자 관리에는 엑셀이 최고다. 고작 더하기와 빼기 곱하기 나누기 평균 구하기 따위 정도나 하라는 것이 아니다. 그 이상의 활용 능력을 갖춰라.

외국어 사용능력을 장점으로 삼으려는 사람이라면 MS-WORD를 사용하라. 전

세계가 그걸 쓴다. 모든 기능을 다 익혀라.

외국인 회사에 영문 이력서를 아래아 한글 파일로 보내는 사람들을 많이 보았는데 도대체 외국인들이 그 파일을 어떻게 볼 수 있다는 말인가.

글로벌 시대에 필요한 컴퓨터 지식은 신토불이가 아니다.

파워포인트 역시 배워라. 이때 야하타 히로시의 ‘프리젠테이션 박사’ 를 반드시 읽어라.

정보를 찾아내고 사용하는 법도 제대로 익혀두어라. 인터넷을 정보의 바다라고 하지만 그 바다 속에는 쓰레기들도 너무나 많다.

필요한 정보를 재빨리 골라 내는 능력은 정말 아무리 강조해도 지나치지 않다. 그러나 대부분은 놀기 위한 사이트나 공짜로 뭘 준다는 그런 사이트만 찾아 다닌다.

비슷한 키의 도토리들만 모여있다면 커뮤니티 역시 큰 도움은 못된다.

▼필요한 정보 찾아 활용을▼

대부분의 사람들이 이러한 능력 계발을 등한시하는 이유는 지금 당장은 써 먹을 곳이 없다고 생각하기 때문이다. 하지만 그들은 컴퓨터에 대해서만 그렇게 생각하는 것이 아니다.

다른 지식들도 지금은 배워보았자 쓸모가 없다고 믿는다. 지금은 쓸모없게 여겨지는 것들을 지금 배워두는 것, 그것이 성공을 준비하는 태도임을 기억하라.

컴퓨터는 직원들에게 시키면 된다고? 당신이 모르는 일을 하는 사람의 생산성을 무슨 수로 평가할 수 있단 말인가?



승자는 적어, 패자는 친구가 많다

당신에게 아군은 없다. 나는 동종업계에 있는 사람들을 아군으로 생각해본 적이 없다. 친구가 되려고 한 적도 없으며 단합을 꾀한 적도 없다. 그저 안면이 있는 정도의 적군이였다. 내가 적과의 동침을 한다면 내게 독침이나 비수가 있다는 뜻이였다. 그러나 증상모략이나 비겁한 행동을 한 적은 전혀 없었다. 비방을 하거나 상대방을 깎아 내리는 언행도 하지 않았다.

나의 무기는 가격과 품질 서비스 올바른 경영이었으며 아울러 직원 개개인이 자기계발을 하여 스스로 미래를 구축하도록 강제적으로 공부시키는 것 등이였다.

이것이 내게는 적을 죽이고 부상을 입힐 수 있는 지뢰와 수류탄이었고 독침이였다.

같은 업종에 종사하는 사람들과의 공존의 법칙? 나는 그런 것을 믿지 않는다. 물론 나도 어떤 협회에 가입한 적이 딱 한번 있다. 정부지원이 그 협회를 통해 이루어졌기 때문인데 서로 싸고 나눠먹는 곳이였다. 결국 나는 그 협회에서 탈퇴했고 관련 비즈니스를 그만뒀다. 그런 사업에서는 접대와 돈봉투가 무기가 되기 때문이다.

어떤 사업이나 장사를 할 때 당신이 아군이라고 생각하는 사람들이 사실은 적군이다. 그 적군의 총알에 당신은 언제라도 죽을 수 있다. 문제는 그 총알이 박혀도 그 자리에서 죽는 법은 거의 없다는 것이다. 모르는 사이에 아주 서서히 죽어간다.

그러다가 어느날 아침 깨어보면 몸을 움직이지도 못하는 자신을 발견하게 된다. 그러나 때는 이미 늦었다. 적군은 이미 당신 무덤에 보낼 조화를 주문해 놓은 뒤일 것이며 당신 무덤 앞에서 슬픈 표정을 짓겠지만 돌아서서는 축배의 노래를 부를 것이다. 당신에게는 업계에 친구가 많다고? 적이 없다고? 그것을 자랑하지 말라. 그것은 곧 모든 사람들이 당신을 대단치 않게 여긴다는 뜻일 수도 있다.

내가 어느 직원을 “사람 하나 좋다”고 말한다면 그가 일은 지독히 못한다는 뜻이다. 76세 고령의 경영자 호리바 마사오 역시 “일 잘하는 사람, 일 못하는 사람”(일

어보라)에서 적이 없는 사람을 ‘무능의 대명사’로 부른다. 예수에게도 적이 무수히 많았다. 승자에게는 적이 많고 패자에게는 친구가 많은 법이다. 갈등이 없던 것은 아니다. 우리가 토머스 홉스의 ‘만인의 만인에 대한 투쟁’을 답습하거나 나 이외의 모든 사람을 적으로 간주하기만 한다면 인류는 곧 멸망할 것이다. 적자생존이라고 하지만 인류가 생존해 온 것은 원시시대부터 협력하는 삶을 살았으며 약자를 배려하여 왔기 때문이 아닌가.

그래서 나는 적어도 조직 내에서 만큼은 호모 사피엔스로서 모두가 협동하고 하나되게 하려고 노력했다. 때문에 동료들과 협동하는 것이 아니라 동료를 지배하려는 직원을 나는 좋아하지 않는다. 팀웍을 깨기 때문이다.

일본 외상 다나카 마키코는 말한다. “인간은 세 종류뿐이다. 가족과 피고용인, 그리고 적이다. 피고용인은 나를 충실히 따라라.” 그가 말한 피고용인은 외무성 간부들을 의미한다.



내가 신문에 글을 쓰는 이유

나는 왜 신문에 기고하나

10여 년 전부터 직원 교육용으로 써놓았던 메모들이 정리돼 동아일보에 벌써 7개월째 실리고 있다. ‘부자아빠 만들기’라는 제목이지만 나는 재테크 상담가는 아니며 그런 일을 할 생각도 없다. 나는 그저 일과 사업과 투자로 돈을 번 사람일 뿐이다. 인세를 받고자 글을 쓰는 것도 아니다.

유명해지고 싶은 마음도 없다. 만일 그랬다면 TV에도 얼굴을 내밀고 실명을 사용했을 것이다. 나는 프라이버시가 주는 자유로움이 더 좋다.

나는 대단한 애국자도 아니고 검소하지도 않으며 사는 모습도 이른바 ‘국민정서’ 하고는 거리가 먼 사람이다.

그런 내가 글을 쓰는 이유는 삶의 방향을 설정하는데 어려움을 겪는 사람들에게 치열한 실전을 치뤘 온 경험자로서 구체적인 길을 알려주기 위함이다.

그것도 일종의 ‘노블레스 오블리제’ 라고 믿으며 내게는 큰 기쁨이다.

외환위기가 왔던 97년말 일부 사람들이 나같은 외제 자동차 소유자들에게 보인 적대적 언행에 대해 느꼈던 답답한 마음을 글을 통해 해소하려는 욕심도 있다.

글을 쓰면서 많은 이메일들을 받았다. 많은 사람들은 “학연과 지연, 혈연, 돈, 배경 등이 없어 최선을 다 해도 소용없다”고 하면서 물만 부으면 되는 컵라면 같은 ‘인스턴트 재테크’ 를 찾는다. 하지만 자기 위치에서 최대의 노력을 하지도 않은 채 큰 돈을 쉽게 버는 마술이 있을 것이라고 생각하는 순간 가난의 그림자는 드리운다.

체념에 대한 자기 합리화와 핑계는 가난의 영원한 친구다.

나는 경제적 자유를 원하는 사람들에게 마음가짐부터 가다듬을 것을 권유한다.

그 어떤 재테크보다도 먼저 자신의 삶과 세상을 직시해야 성공할 수 있고 돈도 벌 수 있다고 믿기 때문이다.

나에게서 가슴을 따뜻하게 하는 이야기나 희망찬 덕담 혹은 재미를 기대하면 안 된다. 내 글은 차갑고 싸늘한 내용들이고 독자의 삶을 찌르려는 바늘이다. 그 바늘에 찔려 독자들이 피와 땀과 눈물을 흘릴 때 비로소 내가 말하는 재테크가 도움을 줄 것이다. 때문에 나는 독자들이 나에게 대한 호기심 보다는 글의 내용에만 관심을 갖기 바란다. 나의 글은 이 정글 같은 사회와 돈과 일과 사람에 대한 경험적 지식이며 냉혹한 묘사이기 때문이다. 판단은 독자에게 달려있으나 독자를 논쟁에 초대하는 것은 아니다. 다만 나의 필명 ‘세이노’는 일본어가 아니라 사람들이 믿고 있는 상식에 대하여 “‘노’ 라고 말하라(Say No)”는 뜻임을 알기 바란다.

여러 주제들을 뒤섞어 쓰는 이유는 독자층이 너무나 광범위하기 때문이다.

언론매체라는 특성으로 인해 나의 생각을 그대로 쏟아내지 못하는 아쉬움도 종종 느낀다. 연재를 언제 끝내게 될지는 모르지만 앞으로 월,목요일에 글을 쓰기로 했다. 격려해주시는 독자들에게 감사드린다.



일터와 가까운 곳에 살아라

스테판 M 몰란과 마크 레빈은 공저 ‘다쓰고 죽어라’에서 처음 집을 장만하려는 사람들에게 “두번째 살 집을 처음에 사라”고 말하면서 “그렇게 할 돈을 마련하는데 오랜 시간이 걸린다면 기다려라”고 권유한다. 나중에 방이 더 필요해 사게 될 집을 지금 구입하지 못한다면 지금은 임대해 살라는 말이다. 나 역시 그들의 의견에 공감한다. 당신이 30대 중반이전의 보통 사람이라면 빚을 내서 집을 사기 보다는 집을 빌리는게 좋을 것이다. 이때 중요한 것은 전세든 구입이든 최대한 일터와 가까운 곳에 살아야 한다는 점이다. 30대 중반까지는 자기 투자를 할 여유 시간이 충분히 확보돼야 하기 때문이다. 맞벌이 부부는 부부중 경제활동의 대가와 미래 발전가능성이 큰 쪽의 직장 근처로 이사를 하는게 좋겠다. 일터는 도심에 있는데 가격이 싸고 평수도 넓다고 해서 멀리 떨어진 곳에서 살면 출퇴근에만 하루 2, 3시간을 소비하게 돼 자기투자를 할 여유가 없다. 출퇴근 시간에 외국어 등을 공부하겠다는 생각은 사실 실천하기 쉽지 않다. 차 안에서는 쉬고 싶어지기 때문이다.

퇴근후에는 퇴근하느라 지쳐 또 쉬게 된다. 일주일을 출퇴근에 시달렸으니 일요일에도 쉬게 된다. 그러니 책 한권 제대로 볼 시간이 없다. 대중교통 이용이 불편하다는 이유로 자가용을 사지만 도로는 여전히 막혀 짜증만 난다.

자가용이 있으니 주말에는 놀러 가기가 좋고 결국 돈 쓸 일만 생긴다.

돈이 모이지 않으니 점점 더 싼 지역으로 이사가게 되고 자기에겐 투자를 할 시간은 갈수록 줄어드는 악순환에 빠진다. 그러면서도 “나는 성실하게 살고 있는데 세상이 불공평하다”고 생각한다. 나는 집이 먼 직원들에게는 회사 근처 독서실이나 고시원에서 살라고 요구하곤 했다. 회사 일을 하라는 것이 결코 아니다.

생생한 지식을 축적해 내일이라도 당장 뛰쳐나가 이 정글 속에서 우뚝 홀로서기를 할 수 있는 힘을 갖추라는 뜻이다. 일터가 도심 가까이에 있으면 아마도 집의 크기는 작아지겠지만 집이 작으니 쓸데없는 것들을 사지도 못하게 돼 소비도 줄어든다. 소파 대신 방석만 사용해도 된다. 친구들 사는 것과 비교하지 말라. 목돈이 만들어질 때까지는 내일 ‘피난’을 간다고 생각하고 살림살이를 줄여서 갖추라.

돈은 새끼를 치고 기회를 주지만 살림살이는 고물이 된다. 게다가 대다수 상품값은 날이 갈수록 싸진다. 나는 20대에는 시간도 돈도 아까워 아예 TV를 사지도 않았고 보지도 않았다. 그렇게 사는 것이 사람답게 사는 거냐고 말할지도 모른다. 줄부는 운이 좋으면 되지만 진짜 부자는 그래서 아무나 되는게 아니다.



집 쉽게 팔려면 女心을 잡아라

집은 사는 것도 중요하지만 팔고 싶을 때 제 값을 받고 파는 것도 못지 않게 중요하다. 집을 사고자 하는 사람들은 대부분 중개업소의 말에 의존한다.

그러므로 당신이 팔고자 하는 집이 우선은 중개업자들에게 매혹적인 것이 되어야 한다. 수수료를 10만원이라도 더 주겠다고 말하는 것이 좋다는 말이다.

아무도 구경을 오지 않는다면 두서너 정거장 거리가 떨어진 다른 중개업소들에도 집을 내놓아라. 인터넷 사이트들에도 올려 놓아라. 그러나 아파트인 경우에는 근처

중개업소에만 내놓아도 되고 평상시에 매매가격을 충분히 파악하고 있어야 한다. 중형 이하인 경우에는 장기 용자가 있으면 판매에 유리할 것이나 대형인 경우에는 별 의미가 없다. 집을 구경하러 오는 사람들은 99%가 여성(주부)들이다. 남편들은 남북문제나 지역갈등 같은 큰 일만 생각하는지 집을 사는 것 같은 사소한(?) 일에는 관심을 두지 않는 대범한 분들이 많다. 그 점을 노려라. 여자들 마음에 들어야 쉽게 팔린다. 주부들은 대부분 친구들의 부엌과 욕실을 자기 집과 비교한다. 주부가 많은 시간을 보내는 곳이 부엌이며 옷을 벗는 곳이 욕실이다. 그 두 곳이 편리하고 멋 있어야 한다. 보다 더 예쁜 부엌과 욕실을 위해 500만원을 투자하면 1000만원 아니 그 이상을 더 받을 수 있다. 그러므로 평상시에 인테리어 잡지를 보아야 한다. 여성 잡지마다 실리는 인테리어 사진이나 방법에 대해서도 눈여겨 보면 도움이 많이 된다. 인테리어 전문지를 몇 권만 보게 되면 실내 장식 재료가 어떤 것이 있으며 어디서 파는지도 알 수 있다. 가끔은 업체에 전화를 해 평당 가격이 얼마나 가는지 물어보고 주택관련 전시회들을 열심히 찾아 다니며 물어보라. 조명에 대해서도 생각하라. 조명은 집의 분위기를 효과적으로 바꿔놓는다. DIY(Do It Yourself) 상점들도 자주 구경가라. 부엌가구는 문짝만 바꾸거나 무늬 시트지를 붙이기만 해도 멋 있어진다. 그렇게 하면서 틈틈이 집을 고쳐 나가면 살면서 기분도 좋아진다. 서구인들은 자기가 직접 칠을 하고 고쳐나가면서 집값을 올려 놓는데 우리는 인테리어 업자에게 모든 것을 맡기고 팔 때는 그 비용을 절반도 건지지 못한다. 집을 사려는 사람들은 소품에 의해 느낌이 좌우된다는 점도 잊지 말고 소파 같은 덩치큰 가구들은 가능하면 치워 놓아라. 그래야 집이 넓어 보인다. 모텔 하우스들에서도 그렇게 하지 않는가. 아울러 팔고자 하는 가격에 너무 집착하면 오히려 불리하다. 평창동의 어느 고급 주택은 3년전부터 신문 광고까지 하며 팔려고 하는데 죽 지켜보니 최근에야 처음 가격에서 20%를 낮췄다. 대부분의 경우 1000만원을 더 받기 위해 1년을 기다리는 것보다는 지금 500만원 싸게 파는 것이 더 현명하다.



10분 이상 고민하지 말라

어니 J 젤린스키의 ‘느리게 사는 즐거움(Don't Hurry, Be Happy)’에 이런 말이 나온다. “우리가 하는 걱정거리의 40%는 절대 일어나지 않을 사건들에 대한 것이고 30%는 이미 일어난 사건들, 22%는 사소한 사건들, 4%는 우리가 바꿀 수 없는 사건들에 대한 것들이다. 나머지 4%만이 우리가 대처할 수 있는 진짜 사건이다. 즉 96%의 걱정거리가 쓸데없는 것이다.” 나는 고민거리를 오직 두 가지로 나눈다. 내가 걱정해 해결할 수 있는 고민과 해결할 수 없는 고민이다. 내일 비가 오면 어떻게 하나? 우산을 준비하면 된다. 비를 멈추게 하는 것은 당신 능력의 한계를 벗어난다. 그것은 신의 영역이다. 신의 영역에 속하는 문제는 신에게 맡겨라. 그리고 오직 당신이 걱정해 풀 수 있는 문제들만 고민하고 해결책을 찾아라. 나는 낙관론자도 아니고 비관론자도 아니다. 그저 고민의 핵심을 정확히 스스로 파악해 문제를 해결하는 데만 노력하는 쪽이다. 당신에게 어떤 고민이 있다고 치자. 머리를 싸매고 며칠 누워 있으면서 걱정을 하면 문제가 해결되는가? 조용한 바닷가로 가서 며칠을 쉬면 방법이 생각나는가? 전혀 그렇지 않다. 어떤 문제에 대해 우리가 생각할 수 있는 시간은 10분도 안된다. 무슨 걱정거리가 있건 그것을 종이에 적어보라. 틀림 없이 서너 줄에 지나지 않는다. 그 몇 줄 안되는 문제에 대해 10분 안에 해답이 나오지 않으면 그것은 당신으로서는 해결할 수 있는 고민이 아니다. 그런데도 그 10분을 당신은 질질 고무줄처럼 늘려가면서 하루를 허비하고 한달을 죽이며 1년을 망쳐 버린다. 머리가 복잡하다고 하면서 말이다. 하지만 사실은 해결방안도 알고 있으면서 행동에 옮기는 것을 두려워 하는 경우가 대부분이다. 실직을 당한 친구가 있었다. 살아갈 길이 막막하다고 몇 개월을 고민하고 술에 취해 있는 모습을 보았다. 고민의 핵심은 간단하다. 취직이 안된다는 것이다. 왜 안될까? 경제가 어려워서? 천만의 말씀이다. 핑계를 외부에서 찾지말라. 채용할 만한 사람이 아니기 때문

이다. 그렇다면 해결책이 나온다. 채용할 만한 사람으로 탈바꿈해야 한다.

앤드루 매터스는 '마음가는 대로 해라' 에서 이렇게 말한다. “새벽에 일어나서 운동도 하고 공부를 하고 사람들을 사귀면서 최대한으로 노력하고 있는데도 인생에서 좋은 일은 전혀 일어나지 않는다고 말하는 사람을 나는 여태껏 본 적이 없다.”

나는 올빼미 체질이어서 늦게 자기에 새벽에 일어나지는 않지만 그의 말을 믿는다.

고민이 많다고 해서 한숨 쉬지 마라. 고민은 당신의 영혼을 갉아먹는다. 문제의 핵심을 정확히 파악하고 해결책을 찾아 그대로 실행하라. 해결책이 보이지 않으면 무시하라. 고민하나 안하나 결과는 똑같지 않은가. 그러므로 고민은 10분만 하라.

당신의 가족부터 만족시켜라

어제는 젊은이들 사이에서 남자가 여자에게 선물을 하는 ‘화이트데이’ 였다고 한다. ‘십이야’ 라는 홍콩 영화는 두 남녀의 사랑 이야기이다. 남자는 심야에 일을 하면서도 여자를 보고 싶어 한다. 그래서 몇번이나 “보고 싶다”고 전화를 하고 새벽에 여자 집으로 차를 몰지만 타이어가 펑크난다. 결국 아침이 다 돼서야 여자집에 도착해 겨우 얼굴을 보게된다. 몇 개월 뒤 이제는 새벽에 여자가 남자에게 “아직도 일하는 중이냐”고 계속 전화를 걸어댄다. 남자는 여자의 지나친 관심에 오히려 피곤해 하면서 부담을 느낀다. 당연히 두 사람의 관계는 엉망이 된다.

누구나 한번은 겪었을 것 같은 이야기 아닌가. 처녀들에게 인기있는 신랑감 후보는 아마도 능력있는 남자일 것이다. 그러나 결혼후 남편이 일에 미치면 아내는 이렇게 묻는다. “자기는 일이 좋아, 내가 좋아? 그렇게 일이 좋으면 일하고 결혼하지 왜 나하고 결혼했어?” 남편이 책을 읽을 때 “책이 좋아, 내가 좋아”라고 묻기도 한

다. 아내가 진정 바라는 것은 남편과 함께 하는 시간일까? 꼭 그렇지만은 않다고 생각한다. 아내는 남편이 자기를 사랑한다는 확신만 있다면 지옥불이라도 참아낼 것이다. 그래서 아내는 수없이 “자기, 나 사랑해?”라고 묻는다. 사랑의 증거를 찾기 위해서이다. 그 증거만 확고하게 제공된다면 아내는 남편을 자유롭게 놓아둘 수 있다. 그렇지 않기 때문에 물리적으로라도 시간을 함께 하고 싶어하는 것이다.

‘솔직히 말해서 나는 돈이 좋다’의 저자 오숙희씨가 여성들이 받고 싶은 선물 목록을 적어보게 했더니 ‘향수, 꽃, 립스틱, 부부커피잔세트, 식기세척기, TV’라고 한다. 최근에 어느 60대의 경영자와 저녁을 함께 한 뒤 꽃집에 갔다. 꽃을 좀 사서 사모님에게 갖다 드리라고 했더니 “평생 그런 일은 해본 적이 없어 쑥스럽다”고 하시며 거절하셨다. 그때 나는 이렇게 말했다. “경영자에게 아내는 가장 가까운 고객입니다. 그 고객이 가장 원하는 것을 해주지 않으면서 어떻게 다른 고객을 감동시킨다는 말입니까?” 그 다음날 그 사모님은 온 주변 사람들에게 전화를 해 남편이 결혼생활 40여년만에 처음으로 꽃을 사다 주었다는 사실을 자랑했다고 한다.

아내는 자신이 이 세상 어떤 여자보다도 더 큰 사랑을 받고 있다는 확신만 가지면 무엇이든 참아낸다. 작은 꽃, 전화 한 통, 손수건 하나, 카드 한 장, 향수 한 병 ... 이런 것이 아내를 기쁘게 하는 이유는 남편이 그것을 사려고 시간을 내고, 아내를 생각하고 있었다는 증거이기 때문이다. 부자가 되고 싶다면 가장 가까운 고객인 가족부터 만족시켜라. 그래야 마음 놓고 일에 미칠 수 있다.



말이 통하지 않을 땐 침묵하라

말이 통하지 않는 사람이 있음을 인정하라

살다 보면 여러가지 갈등으로 인해 마주치기조차 싫은 사람들이 주변에 생기게 마련이다. 이런 경우 서로가 마음을 열고 대화를 해야 한다고 말하지만 아무리 얘기를 나눠도 매듭이 풀리지 않거나 대화 자체가 이루어 질 수 없는 경우가 발생한다. 왜 이런 상황이 발생하는 것일까? 인간관계에서 갈등이 생겼을 때 사람들의 반응을 나는 4 가지 유형으로 구분한다.

첫째, 갈등이란 있을 수 없다고 생각하는 형. 문제 자체를 없었던 것으로 하자고 하면서 좋은게 좋은 거 아니냐는 식으로 덮어버리려고 한다. 대부분의 문제를 사소하다고 여기고 보다 더 큰 명분, 이를테면 화합 사랑 애국 같은 명제 밑에 모이라고 한다. 싸운 학생들을 억지로 악수하게 하는 선생도 이 경우에 속한다. 부모는 자식들간의 갈등을 주로 이런 식으로 해결하려고 한다. 표면적으로는 갈등을 제거한 듯 보이지만 안에서는 계속 끓어 간다.

둘째, 문제의 본질과는 상관없는 권위나 지위에 의존하는 형. 문제를 일으킨 사람이 윗사람일 경우 주로 "나이가 몇살이냐, 어떻게 대들 수 있느냐"는 식으로 말한다. 아랫 사람이 잘못을 저질러 윗사람에게 야단을 맞았을 때 "어떻게 그렇게 비인간적으로 야단 칠 수 있느냐"는 식으로 윗사람을 오히려 비난하는 경우 역시 이 부류에 속한다. 여자와 싸우다가 "여자가 왜 그래"라며 으박지르는 남자들도 이 부류이다.

셋째, 다른 사람들에게 호소하는 형. 이런 사람들은 평상시에는 당사자에게 태연

하게 행동하면서도 다른 사람들에게 자기 하소연을 늘어 놓는데 오해 과장 축소 은폐 모함이 따른다. 그러나 나중에 무슨 말을 했었는지도 제대로 기억을 못하거나 딱 잡아뗐다. 당사자와 직접 이야기하는 경우는 드물며 오해가 풀어져도 사과하거나 반성하지 않는다. 다중인격적인 면모를 갖고 있으며 가장 멀리 해야 할 대상에 속한다.

넷째, 책임을 밝히려고 하는 형. 보통사람들은 입으로 직접 거론하기 힘들어하는 것들도 거침없이 끄집어 내어 밝히고자 한다. 연장자들을 당황하게 만들며 상대방에게 서운함 혹은 괄씸함을 안겨주기도 한다. 자기주관에 따른 이분법적 사고가 강하다. 자식에게 "우리 대화하자"고 해 놓고 자식이 무슨 말을 하면 오히려 야단을 치고 그래서 자식이 침묵하면 이제는 말을 안한다고 야단치는 부모도 이 유형에 속한다. 이러한 유형들은 누구에게나 조금씩 섞여 있으나 갈등이 발생하게 되면 어느 한 유형이 집중적으로 표출된다. 갈등에 대한 유형들이 서로 다를 경우 어느 한 쪽이 백기를 들어야 화해가 이루어지지만 표면적인 것에 불과하다.

누군가와 갈등이 있다면 자신과 상대방의 논리유형을 파악하라. 서로 다른 유형이라면 차라리 더 이상 만나지 말거나 그것이 어려우면 침묵하는 것이 서로를 위해 좋다. 당신에게는 당연한 말이 상대에게는 전혀 그렇지 않기 때문이다. 말이 통하지 않는 사람이 있음을 인정하며 살자는 말이다.



번외 글

s · a · y · n · o

세이노의 성공담

세이노 선생님의 구인글

sbs '그것이 알고싶다' 311회 인터뷰

2008년 12월 19일, '운영자와의 식사자리' 어록

2009년 11월 15일, '온야스(onyas) 모임' 어록

“반드시 읽어라”고 언급하신 책 목록



세이노의 성공담

즐부 흥내내지 말고 먼저 목돈부터 ... 지식 배양 게을리 말라

동아일보 지면에 '세이노의 부자 아빠 만들기' 칼럼을 연재하고 있는 세이노(sayno·필명)씨는 그 자신을 “학력도 남다르지 않고 머리도 좋지 않은 아주 평범한 사람”이라고 말한다. 그래도 엄청난 부자가 되었다. 그는 “돈버는 데 굳이 똑똑한 사람들과 경쟁할 필요가 없다”며 “아주 평범한 사람들보다 약간 생각만 달리하면 큰 부자가 될 수 있다”고 말한다.

그가 굳이 필명을 고집하고 자신을 드러내지 않는 것은 “IMF 사태 직후 모 언론에 당당하게 외제차를 몰고 다닌다고 말한 이후 온갖 협박 전화를 받고 아이들 학교에서도 문제가 됐기 때문”이라며 “사람들의 의식부터 바뀌어야 돈을 벌 수 있고 사회 풍토가 바뀌어야 부자 나라가 될 수 있다”고 강조한다.

돈 버는 노하우가 언제 어떻게 해서 보이기 시작했는가.

“처음에는 그저 돈만 좇아다녔다. 사람들을 만나면 그저 내 호주머니를 불러줄 수단으로 생각했다. 그것이 잘못이었다. 나부터도 나를 어떤 수단으로만 보는 장사꾼에게 물건을 살 마음은 생기지 않으니까. 돈을 번다는 것은 다른 사람들의 호주머니 속에 있는 돈이 그 사람의 자발적인 의사로 내 호주머니로 옮겨지는 것이다. 그러기 위해서는 먼저 고객의 불편함을 파악하고 정말로 섬기는 자세가 필요하다. 양반 정신을 버리고 머슴 정신을 가지면 된다. 사람들이 돈을 벌지 못하는 이유는 머슴 정신이 없기 때문이다.

아울러 철저한 신용을 다져나가고 약속을 이행했다. 약속을 지키느라 손해를 본 적이 한두 번이 아니다. 강의용 음향기기 설치 사업을 시작했을 때의 일이다. 사업

시작 첫해에 손해가 났다. 다른 사람들 같으면 천재지변이므로 책임이 면제된다고 주장하겠지만, 나는 무료로 다 수리해주거나 신품으로 바꾸어주었다. 몇천만원의 손해가 났지만 바로 이 고객들이 모두 나의 영업사원처럼 선전을 해주는 바람에 일 년 후에는 수익원을 벌 수 있었다.

또 품질을 남들보다 10%만 더 좋게 하면 가격은 몇 십 % 더 받을 수 있다. 국산 만년필과 몽블랑 만년필을 비교해 보라. 품질이 100배 더 좋아서 가격이 100배 더 비싼 것은 아니다. 아울러 경쟁이 치열한 쪽에는 전혀 가지 않았다. 이른바 멋있고 폼나는 분야에는 똑똑한 사람들이 많이 들어와 같이 싸우기 때문에 보통사람들은 언제나 패자가 되고 만다. 그러나 경쟁이 약한 분야에 가게 되면 그저 나같은 보통사람들이 들어오는 경우가 많으므로 그들보다 조금만 노력하면 이길 수 있었다.”

여러 번 사업에 실패했다는데 어떻게 재기했는가.

“나는 정말 빈손으로 시작했다. 처음에는 보따리 장사부터 시작했고 28세에 집도 샀지만 2년 후 몽땅 말아먹고 다시 빈털터리가 됐다. 하지만 원래부터 가진 것이 없었기 때문에 잃은 것도 없다고 생각하고 다시 시작했다. 영어를 조금 했기에 하루에 15시간씩 번역일을 하면서 생활비를 모았고, 그 이전에 닦아놓은 신용을 근거로 자금을 모았다. 내게 돈을 빌려준 사람은 친척이나 친구가 아니라 모두 사회에서 만난 사람이다. 담보 없이 돈을 빌릴 정도로 내 신용은 철저했다.

나는 남들이 잘 모르거나 불편해하는 것을 찾아다닌다. 그것들이 돈이 된다. 나는 남들이 모르거나 불편해하는 것을 해소해 주고 대가를 받는 구조체를 만드는데 열중했다. 내가 아는 영어지식이 85년부터 나타난 16비트 컴퓨터와 연결되니까 그것이 무역으로 연계되고, 나중에는 유통까지 연계됐다. 모든 사업은 3년이 고비라는 것을 그때 알았다. 3년만 몰두하면 내가 몰두하지 않아도 돈이 들어오는 구조체

의 뼈대는 완성된다. 그러나 사람들은 보통 2년을 못 견디고 넘어지는데 배수의 진을 치지 않기 때문이다. 나는 어떤 일을 하든지 배수의 진을 치고 죽기 아니면 까무러치기로 덤벼든다.”

재기 이후 큰 돈은 어떻게 벌었으며 어떻게 유지하고 있나.

“정보를 가공하는 일을 통해 큰 돈을 만지기 시작했다. 컴퓨터 음향기기 무역 유통을 통해서도 돈을 벌었고, 그것을 다른 사람들처럼 재테크를 통해 불려왔다. 이때 나는 나보다 더 부자인 사람들의 말만 믿었다. 재테크 전문가라고 해도 나보다 부자가 아니면 반신반의했다. 부동산 경매도 내가 직접 공부하고 직접 결정했다. 증권도 마찬가지다. 전문가들 의견은 그저 참고하는 정도다. 지금도 공부는 계속하지만 습관일 뿐이고, 더 부자가 되고 싶은 마음은 없다. 그런데도 자꾸 돈이 불어나는 것은 다른 사람들이 몰리는 길에는 잘 가지 않기 때문인 듯하다. 사람들이 코스닥에 몰릴 때 나는 얼씬도 하지 않았다.”

평범한 사람들이 부자가 될 수 있는 가장 중요한 방법과 마인드는 무엇인가.

“줄부 흥내를 내지 마라. 기름값이 조금만 올라도 허리띠를 졸라매야 하는 상황이라면 기름값이 쌀 때 미리 졸라매며 살아야 한다. 그렇게 목돈을 만들어 놓아야 한다. 전쟁이 났다고 생각하고 철저하게 생존능력을 배양해라. 결국은 지식을 배양해야 한다. 고민이 있다면 10분 이상 하지 마라. 어떤 고민도 사실상 10분 이상 하지 못한다. 그런데도 많은 사람들은 걱정에 빠져 산다. 오로지 문제 해결 방안만 찾아라. 부자가 되는 것은 천재들이 아니라, 바로 다른 보통사람들과 경쟁하는 것임을 잊지 마라. 미리 겁먹을 필요가 없다.”



세이노 선생님의 구인글

이런 공고를 올릴 수 있는 것으로 들었기에 한번 올려 봅니다만
게시기간이 너무 짧군요.T_T
하지만 전자과 전공자가 어떠한지 하는지를 가르쳐 주는 내용이기도 하므로
세이노의 가르침에 올릴 수 있을지도 모르겠는데
운영자님이 판단하셔서 결정하세요.

세이노가 전자과를 전공한 경력 직원을 급히 구합니다.:

- *공고 이상의 학력을 갖고 있어야 합니다.
- *일류 대학교 출신인지는 중요시되지 않습니다.
- *전공과목만큼은 성적이 좋아야 합니다.
- *영어실력이 객관적으로 입증된다면 연봉책정시 반영됩니다.
- *기본적으로 전자회로를 구성하는 것과 잔재주를 피우는 것을 좋아하여야 합니다.
- *전자회로와 관련된 자신만의 블로그 등이 있는 경우, 유리합니다.
- *용산전자부품상가나 청계천부품상가의 지리에 이미 익숙한 사람이 좋습니다.
- *PIC나AVR 같은 마이콤 콘트롤러 경험이 있어야 합니다.
- *다룰 수 있는 프로그램 언어가 있어야 합니다.
- *운전가능자이어야 합니다.
- *영업 같은 건 몰라도 되지만 호기심이 많아야 합니다.
- *개인적으로 꾸며본 회로들이 많으면 유리합니다.
- *기본적으로 “박박길” 생각을 갖고 있어야 합니다.
- *개인적으로 외아들에 대한 선호도가 아주 낮습니다만 예외도 있을 것으로 믿습니다.

*군대경험이 있으면 좋겠습니다.

*세이노에 대한 비밀유지 계약 보증인이 반드시 필요합니다.

*이상의 여러 조건들 중 해당사항이 많으면 지원하여주시기 바랍니다.

다음과 같은 사람은 안됩니다.

*학교에서 해본 실습이 경험의 전부인 자는 안됩니다.

*대기업 근무 경험만 있는 자는 절대 안됩니다.

*빨리 돈을 벌고 빨리 성공하여야 하는 분은 안됩니다.

*다음 회사들이 뭘 하는 회사인지 모르는 사람은 안됩니다. --컴파일테크놀로지, ic114, eleparts, 디바이스마트, 퍼티키트

*조루증 환자는 안됩니다.

*프로젝터 매니저 역할에 능숙하거나 그렇게 되고자 하는 사람은 절대 안됩니다.

*개인적으로 납땜 인두+페이스트+테스터도 갖고 있지 않은 분은 사양합니다.

나와 같이 일을 하면서 배울 수 있는 것

*로우테크에서 어떻게 사업체를 만들고, 최소한의 영업활동으로 돈을 벌 수 있는가

*그러나 그 비결을 배운다고 하여도 모든 엔지니어가 사업가적 기질을 갖고 있는 것은 아닙니다. 참모형 엔지니어들도 있기 때문입니다. 이런 경우는 사업 파트너로 참가할 수도 있습니다.

하게 되는 일

*별 것도 아닌 것을 만들어 느긋하게 세상에 내놓게 됩니다. 세이노의 취미생활도 많이 거들게 됩니다. 종종 '박박기어야' 합니다. 영어실력이 있는 경우 해외출장도 다녀야 합니다. 그 어느 경우에서건 영업 수익에 쫓기지 않습니다.

근무처 : 처음 6~12개월은 한남동 [대중교통 아주 불편함],
그 다음은 아마도 분당 수내동 [대중교통 아주 편리함]



2004년 10월 02일 sbs [그것이 알고싶다] 311회 세이노선생님의 인터뷰 내용

어떤 사람은 돈을 벌고 어떤 사람은 돈을 못 버느냐는 거예요.
그러면 그 차이가 어디 있냐는 거예요.
재테크를 잘해서요? 천만의 말씀입니다.
일단은 종자돈이 있어야 되고, 여유자금으로 할 수 있는 자금이 있어야 됩니다.
여유자금이 없게 되면 투자를 하더라도 시간에 쫓기게 됩니다.
모든 투자에서 시간에 쫓기지 않습니까?
그러면 그 투자는 망하고 맙니다.
누구한테 돈을 기증하는 셈이 되느냐,
저 같이 여유자금으로 투자하는 이른바 큰 손들이 전부 그 돈을 노립니다.
빛을 내서 한 것은, 이것은 재산이 아니에요 이걸 빛입니다.



2008년12월19일, “운영자와의 식사자리”어록

안녕하세요. 김 용희입니다.

이 글을 쓰려고 하니 당시의 흥분감이 다시 살아나 마음이 흔들리네요.

며칠전, 세이노 님을 직접 만나뵙고 왔습니다.

카페글을 통해서만 접하던 세이노 선생님의, 탄복을 자아내게 하던 그 뜨거운 말씀들이 선생님의 육성을 통해 제 귀로 직접 들어오고, 참부자의 화려하고 여유로운 삶이 제 눈 앞에 펼쳐지는, 대단히 흥분되고, 긴장되는, 아찔한 경험이었습니다.

선생님의 말씀 도중에 ‘베푸시려는 마음’ 과 그 ‘진정성’ 이 느껴져 갑자기 눈물이 날 뻔한 적도 있고, 어처구니가 없다고 느껴질 정도의 ‘기발함’ 에 저도 모르게 그만, 선생님 앞에서 배를 잡고 웃은 적도 있습니다.ㅎ

실은 올 해 봄 쯤, ‘밥 한 끼 사주신다.’ 는 내용의 메일을 받았습시다.

‘내가 가진 생각들을 세상에 퍼트리는데 도움이 되주어서 고맙다.’ 는 이유라고 하셨습니다.

그렇게 만난 세이노 님에 대한 제 개인적인 느낌이나 이런저런 소소한 사실들, 그리고, 선생님 말씀내용의 일부들을 최대한 객관적으로 아래에 작성하였습니다. (제 기억이 확실치 않은 부분은 그 불분명함을 표현해 두었으니 참고해주시기 바랍니다.)

제가 이렇게 카페에 공개하는 이유는, ‘세이노 님이 일본인이거나 혹은, 실존 인물이 아니라’ 는 일부 회원님들의 의혹을 불식시키기 위함이며, ‘내가 이렇게 실제로 살아 움직이는 인물이라는 것을 자네가 후기로 써서 남겨주었으면 좋겠다.’ 고 하신 말씀이 있었기 때문입니다.

1. 세이노 님의 첫모습은 생각보다 통통(?)하셨고, 목소리는 ‘그것이 알고싶다’ 에

서의 그것보다 굵고 힘찬 목소리이셨습니다.

2. 모든 행동에서 자연스러움과 소탈함, 시원시원함 등이 느껴졌고, 확신에 찬 자신감이 물씬 배어나왔으며, 상대를 향한 배려심도 강하게 느낄 수 있었습니다.

3. 말씀은 간결하면서도 논리적이라 이해하기가 쉬웠으며, 말의 막힘이 거의 없는 달변이셨습니다. 말씀 중간중간에 잘 웃으시고, 운영자를 톡톡 쳐가면서 말씀을 하셨는데, 그 모든 것이 '세이노 님은 대단히 날카로와 보일 것'이라는 운영자의 예상을 뒤엎게 만드는 따뜻한 느낌의 그것이었습니다. 반면, 진지하게 말씀을 하실 때에는 상당한 무게감, 진지함, 진정성, 그리고 힘이 느껴지곤 했습니다.

4. 최고급 모 외제 브랜드의 스포츠 오픈카를 직접 운전하고 오셔서 차 안에서 음악도 잠시 아주 크게 들을 수 있었습니다. 대부분의 음악을 좋아하시지만, 특히 락 계열의 음악과 클래식을 좋아하신다고 하셨습니다. 재즈만 별로라고 하셨구요.

5. 선생님의 개인적인 꿈이었던 그 개인 건축물('캐슬' 수준이라고 표현하셨음.)의 공사가 많이 진척되었고, 내년 후반기 쯤이면 현재 수행 중이신 프로젝트도 거의 마무리될 것 같으므로 그 이후부터는 카페에도 종종 들러 주신다는 말씀도 하셨습니다.

6. '주식이나 펀드'가 알고보면 재미있는 사실들이 많은데, 거기에 관한 내용들을 훗날 기고하실 것이라 말씀하셨습니다.

7. 담배를 예상보다 많이 태우시는 편이시며, 담배와 라이타는 던힐 담배와 일회용 라이타를 사용하셨습니다.

8. '준비된 사람들' 에겐 지금이 경매에 참여할 시점이며, 약 이년정도면 찬스가 사라질 것이라 예상하고 있다 말씀하셨습니다.

9. 카페 회원님들과의 만남의 자리도 언젠가는 이루어질지도 모르겠습니다.

카페 대문 동영상제작을 지원해주셨던 회원님들과의 만남의 자리는 확실해 보입니다. 만일, 회원님들과의 모임이 있게 된다면 일인당 5만원 정도의 회비를 걷을

것인데, 그 전액을 선생님께서 지정하시는 곳에 기부하는 조건으로 만남의 자리가 이루어질 것 같다고 말씀하셨습니다.

10. 요즘은 두개의 신문을 주로 보시고 계신데, ‘매경’과 ‘중앙’을 보신다고 말씀하셨습니다. 절대 신문기사를 다 믿지 말라고도 하셨습니다.

11. 다양한 종교에 대해 공부해보셨다고도 하셨습니다.

신문도 마찬가지로지만 다양성을 바탕으로 균형잡힌 시각을 얻기 위함이라고 하신 것으로 기억합니다.

저는 그 어딜가도, 그 누구와 있어도 주눅들거나 위축되는 일이 거의 없는 성격인데도 불구하고, 그렇게도 존경하고 뵙고 싶었던 세이노 선생님이 바로 눈 앞에서 한마디 한마디를 하시는 상황 그 자체가 자꾸 머리 속을 혼란하게 하고, 긴장하게 만들어 대화의 초반에는 집중을 하지 못하고, 말씀의 몇마디를 놓쳐버리는 실수를 하였습니다.(세상에나! 세이노 님과 독대를 하다니!)

하지만, 분명한 것은 세이노 선생님의 한말씀 한말씀 전부가 어록(?)수준의 대단한 것들이었는데, 카페에 이미 글로 기록된 말씀내용들과 운영자의 개인적 조언들에 대한 답변말씀의 일부, 그리고, 세이노 선생님과 두 따님의 개인신상에 관한 일부 말씀내용은 생략하고,

지금도 눈을 감으면 생생히 기억나는 선생님 말씀의 조각들을 구어체 형식으로 적어봅니다.

1. ‘내가 이십대때 참~ 힘들었어. 그 때 영어를 좀 공부해서 과외선생을 했었는데, 화곡동의 어떤 애를 가르친 적이 있지. 열심히 가르쳤어. 근데, 어디서 돈을 2만원 더 쳐줄테니까 자기 애를 가르쳐달라는 제안이 온거야. 별 생각없이 그냥 옮겼어. 그 2만원이 탐나서...’,

‘가르키던 애와 헤어지는 데, 떠나는 날 배웅나온 그 애랑 어머니가 한없이 슬픈 눈으로 날 바라보는데... 그때 그 두사람의 네개의 흔들리는 눈빛...곧장 눈물이 비치더라구.’,

‘그때는 잠시 ‘에이~ 기분 더럽네.’ 하는 생각만 했을 뿐 그게 가슴에 전혀, 정말 전혀, 남지 않았는데 30대 중반이 되면서 여유를 갖게 되면서는 되게 가슴에 맺히기 시작하는거야. 특히라면 생각이 나더라구. 그때부터 가르치는데 돈을 받지 않는게 철칙이 된거야.’

2. ‘원래는 딱 6주만 연재하기로 동아일보랑 얘기된거 였는데, 계속 늘어나게 되더라구...흐흐~’

3.(대형차로 업그레이드하려는 욕구가 자꾸 생긴다는 운영자의 하소연에)

‘대형차? 그래봤자 그렌저아냐...그치? 그러지말고... 좀 더 높은 곳에서 내려다 볼줄 알아야되... 부자가 될려면 말야...폼 잡지마. 명심해. 남들한테 허술하게 보여야되.’

4.(식사자리에 놓인 최고급 음식들을 운영자가 잘 먹지 않자)

‘왜? 음식이 맘에 안드니? 부자가 되고 싶으면 부자들이 먹는 음식들도 먹어봐야 할거 아니야?그치?’

5.(결혼과 연애문제로 혼란스럽다는 운영자의 질문에)

‘그건 결혼하고 싶다가 보다는 자고 싶단거야. 정말 부자가 되고 싶어서 노력하고 있는거면 그런 생각할 시간조차 없어.’,

‘여잔말야. 안고 싶단 생각이 드는 여자를 만나야 하는 법이고, 그 답엔 경제관념이 나랑 맞는 여자! 이 두 개가 가장 중요한거야.’

‘여자란 동물은 말야. 기본적으로 비교의 동물이야. 친구들 보다 자기가 더 행복하다는 증거를 마련하는데 안달이 나 있는 경우가 많아. 그렇지 않은 여자를 찾아봐. 그럼 결혼에 성공한거야.’

‘부랄 두쪽차고 있다고 으시대는 남자들보다 훨~씬 나은 여자들이 많아. 이쁜 외모, 섹시한 몸매? say no!’

6. ‘내가 카페에서도 말했었지? 수컷의 본능을 활용할 줄 알아야된다구.

압구정에서 학원사업 시작할때 말야. 내가 직접 거리로 나가서 이쁘장하게 생긴 여자애들한테 말했어. 솔직하게 얘기했어.

‘너 되게 이쁘다. 난 학원운영하는 아저씨인데 우리 학원으로 오면 넌 공짜로 가르쳐주고 싶은데 생각해보겠니?’ 하구...’

‘자! 그 여자아이가 학원에 오잖니? 그러면 남자애들 서너명은 자연스레 따라오게 되있어. 재밌는건 그 남자애들끼리 경쟁이 붙는다는거야. 여자애한테 공부로 잘 보일려구.’,

‘호프집도 마찬가지로야. 자네같으면 명퇴당한것 같은 아저씨가 서빙하는 데랑, 미니스커트 입은 늘씬한 아가씨가 서빙하는 데랑 어디를 가겠니? 그치?’

7.(헬기를 타고 에버랜드에 놀러가신 부분을 여쭙자)

‘애들이 어릴 때 어린이날이었어. 내가 그랬지.

‘애들아. 지금 차로 에버랜드를 가서 세네시간 걸려서 겨우겨우 삼사분 놀이기구 타는거랑, 남들 안갈때 한가로이 놀러가서 놀이기구 실~컷 타는 거랑, 어떤 걸 택할래?’

답은 후자였지. 대신 난 헬기 태워서 다녀온거고. 흐흐~’

8. ‘이명박 정권에 대한 판단은 시간이 좀더 필요해. 참고로 나랑 와이프는 노무현을 찍었어. 개혁해주리라 믿었거든. 결국 못했지만...더 개판이었지 뭐.’,

‘소고기 촛불집회, 그거 골때리는 거였어. 완전 정치꾼들의 선동에 놀아난다니까. 히틀러에 휘둘린 독일인들이나 오십보 백보잖니.’

9. ‘내가 공무원 상대하는 법에 대해 글 올린다고 했었지? 근데 그걸 올리면 공무원들이 대응책을 마련할거란 말야.

그래서 좀 망설이고 있어.흐흐~ 카페회원 중에도 공무원들이 얼마나 많은데~’

10. ‘내가 먼저 복치고 장구쳐본 다음에 직원들 교육한다고 했지?’

(손톱 밑의 속살이 새빨갳게 다치신 손가락 하나를 보여주시면서)

‘이게 복치고 장구치다가 그런거야.흐흐~’

11.(말씀 중간중간에 자주 사용하시던 두가지 영어표현말씀)

‘say no!’ , ‘so what?’

이 글을 써내려가는 도중에도, 제가 직접 목격한, 선생님의 손목에 선명하게 남아있는, ‘홍조를 띤 굵은 두개의 선’ 이 문득문득 기억이 납니다. 일종의 훈장 같은 것이라고도 하셨습니다.

세이노 선생님은 분명히 존경할만한 참부자의 모습이셨고, 보유재산의 정도를 떠나서 인간적인 매력이 물씬 느껴지는 어르신이셨으며, 인생의 지혜가 흘러 넘치는 선배님이시자, 실전경험으로 무장하고 저 높은 곳에 우뚝 선 스승님이셨습니다.

선생님과 헤어지던 순간, 준비해간 감사패를 전달하였습니다.

김용희 개인으로서 전달하려는 마음보다는 카페전체회원님들을 대신하여 운영자로서 무언가를 전달해 드리고 싶은 마음이 더욱 강했기에 아래와 같은 내용의 문구를 준비해갔으며, 시간관계 상, 문구내용을 회원님들과 상의하지 못하고 전달하게 된점, 양해를 구합니다.

흔쾌히 이해해 주시리라 믿습니다.

선생님께 드린 감사패의 내용을 마지막으로 글을 마무리하겠습니다.

모두 각자의 위치에서 열심히 사셔서 좋은 결과 얻으셨으면 좋겠습니다.

좋은 하루 만드세요.

멋진 인생 만드세요.

감사합니다.

‘존경’ 과 ‘감사’ 의 ‘참 의미’ 를 알게해주신 선생님께 이 패를 바칩니다.

꼭꼭 건강하세요.

-다음카페 제자일동



2009년11월15일,“온야스(onyas)모임”어록

1. 세이노 선생님 만남 후기... (작성자 : doordie_2009. 11. 19)

안녕하세요..

저는 카페 아이디 doordie 이고, 38세이고, 아이가 둘입니다.

지난 11월 15일 오후에 서울에 있는 고급호텔 식당에서 존경하는, 실존하는, 일본사람이 아닌 세이노 선생님을 직접뵈었습니다.

카페 모든 회원분들이 궁금해 하실테이고, 선생님을 직접뵈는 행운을 얻은 자로서 회원분들께 간단하게나마 선생님을 뵈었던 말씀을 드려야 될것같아서 먼저 글을 올려봅니다.

제가 메모를 아주 꼼꼼히 하지를 못해서...

선생님께서 하셨던 말씀들을 올려보겠습니다.

1). 아이들의 교육에서는 부모가 먼저 책을 읽는 모습을 보이는게 우선이다.

선생님께서 직접 학원 사업을 해보셨고, 직접 과외를 해본적이있어. 고액과외니 이런것보다는 우선은 공부는 엉덩이 싸움이다.

2). 장사를 하는 상대가 내게 우선 권하는 물건은

첫째, 자기 마진이 높은 물건이거나, 재고가 많은 물건일 확율이 높지 않겠는가 ?

3). 예전에 운영자님의 후기에서 언급하셨듯, 언론을 액면 그대로 믿어서는 안된

다. 누군가가 자신의 이익을 위해 의도적으로 내는 기사도 있다.

4). 최근에 재미있게 보신 영화는 District 9 이었고, 국내서 영화 음악 사운드트랙을 구할 수없어서, 아마존에서 비싼 운송료를 내고 직접 구매하셨다고 합니다.

5). 그리고, 제 3자가 불편해 하는 일을 해결해 주는 사업이나 장사는 돈이 된다.

6). 선생님 자신이 경험한 바로 어떤 장사든 비즈니스든..

처음 1년은 적자를 각오하고 오직 고객만족에 중점을 두고 해나가고, 그리 하다 보면 그후 1년에는 찾아오는 고객이 늘어서 본전을 할 수 있을것이고,

그 다음 3년차부터 돈을 벌수있다

7). 영업에 대하여는. 선생님께서 ()표시로 카페에 올리신 글을 다시 한 번 말씀 하셨습니다.

대개의 회사 의사 결정권자의 연령대는 40/50대이고, 그들은 외로운 사람이다.

그들에게 동생이 되어야한다. 그 방법으로는 자신이 고민과 자신을 까발리는 것이다.

제 생각입니다만, 우린 자신을 드러내 보이는데 익숙치 않지요. 자신의 공적과 자랑을 내세우기는 쉬워도, 자신의 단점과 고민을 말하기는 쉽지 않은 듯합니다. 그래서 저도 참 많이 생각합니다. 아... 솔직하게 살고싶다..” 제생각입니다. 선생님 말씀이 아니고.

8). 돈은 신뢰의 댓가이다..

9). 여기를 가면 틀림없어, 그런데 비싸...-- 이런곳은 장사가 된답니다. 고객들이 돈을 낸다는 것.

10). 그리고 Panic은 기회이다.

11). 자녀들에게 조립하는 장난감을 추천하셨습니다.

설명서를 보고 이해하는 능력이 중요하며, 제일 고액의 연봉을 받는 사람들은 모두 서류 해독자들이다.

즉, 남이 써놓은 것은 이해하고 풀이하는 사람.

조립하는 장난감의 설명서들이 남이 써놓은 것을 보고, 이해하는 능력을 키워준 다라는 뜻 같습니다.

선생님은 실존하는 분이시고, 남을 일깨우는 일이 즐거움이라 하시었습니다.

그리고, 제가 느끼는 것인데,, 선생님을 직접뵙고 말도 하고 조언도 듣고 싶고 한 데, 역시 본인의 길은 본인이 찾아가는 것 같습니다.

그러던 중에 만나는 문제에 대해 선생님께 조언을 구할수 있을것도 같고요.

그리고, 선생님이 직접 하신 모든 말씀들은 모두... 카페에 기고 하신 내용의 글들과 일치합니다.

카페의 글을 열심히 매일 읽는다면, 매일 선생님을 만나는 것과 같습니다.

제가 이렇게 후기를 남기는 것이, 선생님을 직접 만난 행운을 누린자로서 카페 독자분들에게 “세이노 선생님은 실존하는 분이시고, 저희 모든 독자들에게 진실한 마음으로 글을 써주신다”는것에 증거가 되어야 하지 않을까하는 마음에 후기를 남겨봅니다.

그리고, 여담으로 ... 선생님과 식사를 한 곳이 부자들이 주로 음식을 먹는 곳일 텐데... 부자들 먹는 음식이 맛있습니다... 그런데 양은 왜 이리 적은지...???

감사합니다.

2. doordie 님의 글에 이어서,,,(작성자 : 行動家 2009. 11. 19)

회원님들께.

안녕하세요? 저는 “세이노의 가르침”의 行動家라는 회원입니다.

지난번 세이노 스승님을 뵈었던 후기를 작성하고 있습니다.

doordie 님께서 올려주신 글에 이어서, 제가 기록한 부분을 올리고자 합니다.

4만명 이상의 회원님들 중에 소수만이 기회를 받아, 다른 회원님들께 송구한 마

음이 있습니다.

미약하나마 후기로 같음하고자 합니다.

회원님들의 건승을 기원합니다. - 行動家 올림

1-1. 스승님께서 지난날 아쉬운 부분 : 가족여행에도 기사가 운전하므로, 차안에서 가족들과 얘기를 나누지 못함.

신혼여행에서 택시를 탄 것도 얼른 와서 일을 해야겠기에 시간을 아끼기 위해서였음.

해외여행에서도 팩스 50장을 받으면서, 핸드폰 통화하면서 업무 처리

1-2. 그럼에도 불구하고 삶의 균형을 맞추기는 어렵다. 두 마리 토끼를 잡지 마라. 한쪽으로 치우칠 수밖에 없고, 어느 한쪽을 포기해야 한다.

단, 물질적인 부분에 치우친다고 해도, 1주일에 하루 정도는 가족을 위해서 시간을 낸다.

1-3. 여자는 취미 생활이 확실해야 좋다. 남편만 바라보는 여자는 발목을 잡을 수 있다.

함께하는 시간을 원하므로 남편이 공부할 시간이 없게 된다.

영화, 연주회, 일주일에 한번은 외식(단, 부자가 된 후에,,, 그 전에는 일주일에 한번 직접 집에서 요리를 해준다.)

카드, 선물을 미리 준비해서 감춰두었다가, 때가 되면 보낸다.

2. 장사를 하면서

1년째 : 적자 각오 - 남들보다 싸게, 남들 6시간 잘 때, 3시간 잔다.

2년째 : 푹푹

3년째 : 수익 기미 - 다른 식당들이 떨어져 나가므로,

4년째 : 돈을 쓸어 담아

3. 예금자보호법 이용하여서 이율 높은 곳에 분산 예금

- 그러다가 패닉(IMF, 9.11, 작년 글로벌 금융위기)이 오면 기회로 활용.
 (IMF - 다른나라 예시 공부, 9.11 - 미국 대공황 관련 책 공부)
 기회를 조급하게 생각하면, “이 땅 한 번 사보세요”라는 말에 귀가 솔깃할 뿐이다.
 그렇게 좋은 땅을 누가 남에게 추천하겠나? 자기가 사지.
4. 신문의 기사는 대부분 회사, 업체에서 보낸 보도자료를 그대로 신는다.
 예를 들어 A, B, C, D, E 모든 신문에 나온 기사는 모두 보도자료다.
 만약, A신문에만 기사가 나왔다면, 그것이 기자가 직접 발로 뚫 기사다.
- 5-1. 직원 중에 한 명에게는 월급 팍! 팍! 줘서 심복을 만들어라.
 직원들은 미래의 금송아지보다는 현재의 넉넉한 봉급을 좋아한다.
- 5-2. 예를 들어 4명의 직원이 있다. 1명을 승진시켜야하는 데, 오너는 누구를
 승진시킬까?
 똑똑한 사람이 아닌, 나에게 잘한 사람.
- 5-3. 나 혼자 잘났다. 그러면 직장에서는 탈락되기 쉽다.
 그러나, 기업오너는 다르다.
- 5-4. 직원 중에 눈의 띄었던 직원 : 사장실에서 나오면서 휴지를 줍는 직원
6. 전문직, 공무원 등 자신을 알리려면 책을 써라.
 주변인에게 줄 때 절대 비매품, 증정품을 주지 말라.
 표지를 아주 좋게 만들어라.
7. 최종소비자가 항상 중요한 것은 아니다. 돈을 지불하는 사람이 중요하다.
 치즈를 먹는 것은 아이들이지만, 돈을 지불하는 것은 엄마들이다.
8. 젊은 사람들은 닥치는 대로 배워라. 이걸 배워서, 이걸 해서 뭐하나라는 생각
 은 절대 하지 마라.
9. 이 세상에는 나쁜놈과 나빠질 놈이 있다. 나빠질 놈을 대비하라.
 나빠질 놈 : 친구니깐 돈을 빌려달라.

나빠질 놈이 아닌 경우 : 담보를 잡히며 돈을 빌려달라는 친구.

10. 기본적으로 경기가 나빠도 사치하고자 하는 욕망 - 작은 사치.

3.세이노 선생님과 식사 후기입니다.(작성자 : 한번의 삶_2009. 11. 21)

안녕하세요? 이번에 세이노선생님을 만나뵈었습니다.

이제야 후기를 쓸 짬이 나네요.

DO OR DIE 님과, 행동가님께서 올리신글을 참고하여 몇가지를 추가 작성 합니다.

늦게올려 대단히 죄송합니다.(__)

1. “기부” 방법에 대한 선생님의 말씀.

선생님께서 기부를 하실때는 사회복지공동기금을 통해 하신다고 하셨습니다.

이 기금의 장점으로는 “기부할 대상을 선정할 수 있다” 라는 것입니다.

그렇다고 하면, 그 대상을 선정한 이유는 소년소녀 가장과 같이 이미 혜택을 받을 수 있는 아이들 말고 실질적으로 사회에서 도움을 못받는 사람들을 도와주기 위함이라고 하셨습니다.

예) 59세의 할아버지와 어린 꼬마가 있다고 하면 현행 법상 도와줄 수 없다고 합니다. (기억이 가물하네요?..)

59세의 할아버지는 노동력을 인정받아 정부에서 혜택을 받지 못하기 때문이지요. 하지만 그 할아버지가 알콜중독자에 애들을 때린다면? 전혀 돈을 벌지 못하는 상황.

이러한 상황을 알 수 있는건 사회복지사들이라고 합니다.

사회복지사에게 “인원을 뽑아주세요”, 라고 했을때, 제도권 밖에 있는 아이들에게 혜택을 주어 도움을 줄 수 있다고 합니다.

(기억으로 적은거라 정확하진 않지만 비슷할겁니다.)

*여담으로,

정말 바쁘지만 나중에 책을 쓸 시간이 된다면

그래서 책을 판다고 하면, 서점에서 책을 사는 방식이 아닌 “사회복지공동기금”에 기부를 하고 기부한 영수증으로 서점에서 책과 교환하는 방식을 생각해봤다. 라고 말씀해주셨습니다.

2. 가장 인상 깊었던 말씀.

정말 너무나 공감이 가고 멋지다고 생각했던 말씀 중

내가 지금 욕하는 사람이 미래의 내가 되지 않기위해 노력했다 라는 말씀. 몇가지 예를 들어주셨는데.. 와..(□)

정말 이미 다 작성하신 글중에 녹아있던 내용들이었습니다.

3. 선생님이 보셨던 TV프로 소개

TV를 켜져서 보진 않지만 재미있게 봤던 프로들은 대부분 BBC방송이었다고 합니다.

기억에 남는건 BBC방송 “서바이벌” 프로랑, “사기하는 현장을 직접 취재하는 영상?” 에 대해 설명해주셨습니다.

지나가느이야기..

1. 전세계에서 메일이 온다고 하셨습니다.

2. 약 5시간동안 말씀을 들을 수 있었고, 정말로 쿨 하시고 따뜻함이 느껴졌습니다. 글속에 묻어나는 차가운 느낌은 찾아볼 수 없었으며 정말 동네 아저씨같이 편안했습니다.

마지막에 악수하고 헤어질땐 “손씻지 말아야지~!” 했는데 집에오자마자 까먹고 손씻고나서.. 후회가 -_-

3. 그날 먹은 음식.

많은 음식이 나왔었는데.. 적어둔 메뉴는 “오룡해삼” 이 있네요..한 6가지 음식은 나온듯 하군요.

4. ONYAS 늦은 후기입니다.(작성자 : crossroad_2009. 11. 24)

안녕하세요.

제가 마지막에 후기를 올리는 듯 합니다. 먼저 올리고 싶었는데 시간도 내기가 힘들고 내용이 정리가 잘 안되어 있다보니 늦어지게 되어서 더 늘어질까봐 오늘 좀 늦게 자더라도 올리고 가야겠습니다.

일요일에 있었던 스승님과의 자리에서 각자 많은 도움이 되었을 것 같습니다. 저도 마찬가지로요. 가볍게 즐기다 오신 분들도 있겠지만 전 아직 여러가지로 미약하기에 메모를 나름대로 열심히 했습니다. 사실 저도 메모는 안하고 김용희님이나 다른 분이 올려주시는 후기 보면 되겠다는 생각을 했다가 아무래도 안되겠다 싶어서 메모를 하게 되었습니다. 녹음을 했으면 좋았겠지만 금지당해서 어쩔 수 없었습니다. 그래서 처음 부분은 메모가 안되어 있습니다. 키워드만 메모를 해놓아서 나름대로 문장을 만들었으니, 문장 구성보다는 내용을 읽어주시길 부탁드립니다.

이 내용 저 내용 왔다갔다 하면서 많은 이야기를 하셨고 겹쳐지는 내용도 많지만, 비슷한 주제끼리 나름대로 모아서 작성 하겠습니다. 다른 회원님들께서 이미 올리신 내용은 제외하였습니다. 내용은 스승님을 1인칭으로 작성하였습니다.

〈1. 언론〉

1) 경제를 보는 눈을 키워야 한다. 그것은 신문에서 얻을 수 있다. IMF가 터졌을 때 나는 무엇을 했었느냐? 일단 서점에 가서 멕시코 같은 다른 나라의 사례를 먼저 찾아보았다. 그리고 반드시 극복 된다는 것을 알았다. 그래서 투자를 했다. 911때도 대공황이 일어나면 어떻게 되는지 지난 사례를 찾아보고 결과를 연구했다.

2) TV프로그램 중에도 좋은 프로그램이 많다. 요새는 와이프가 선덕여왕을 열심히 보길래 재미있냐고 물은 적이 있다. 와이프는 원래 연속극을 보지 않는데, 선덕여왕은 재미도 있고 배울 점이 많아서(?) 본다고 했다. 물론 이런 드라마에서 삶의

교훈이나 여러가지를 배울 수도 있다. 삼국지 같은 고전도 마찬가지이다. 하지만 효율이 형편없으므로 시간이 많이 들게 된다.

〈2. 리빙과 라이프의 밸런스〉

1) 라이프와 리빙의 밸런스에서 정답은 없는 것 같다. 라이프에 지나치게 치중하면 생활이 피곤해진다. 조화가 필요하지만, 같이 보내는 시간과 행복의 크기가 비례하는 것은 아니라고 생각한다. 관심을 가지고 있고 생각을 했다는 증표가 필요한 것이다. 그래서 선물같은 것은 시간 날 때 미리 준비를 해두었다. 생일 때에는 이상하게 바빠지기 때문에 때맞춰서 사기가 힘들기 때문이다. 꽃은 미리 준비하기가 힘들지만, 선물 같은 것은 가능하다.

2) 일주일에 하루 정도는 시간을 내는 것이 좋을 것 같다. 그럴 때 아이들에게 좋은 것은 책보는 습관을 들이는 것이다. 이때 부모가 TV를 보면서 자식들에게 책을 보라고 말하는 것은 효과가 없다. 아이들은 부모가 하는 행동을 본받기 때문이다.

3) 내가 라이프와 리빙에서 놓쳤다고 생각하는 점이 있다. 나는 운전면허를 딴지 얼마 되지 않았으므로 아이들이 어렸을 때에는 기사가 운전을 했다. 기사가 운전을 하면 난 조수석에 앉아서 무게를 잡아야만 했다. 기사 앞에서 가족들과 있을 때처럼 편한 분위기를 만들기는 힘들었다. 그리고 바쁘기도 했다. 가족들과 여행을 가서 가족들은 조용히 시키고 전화만 한참 하기도 했다.

4) 출장을 가면 공항에서 회의를 하고 바로 이동하기도 했다. 지도상으로 보면 점만 찍으며 이동을 한 것이다. 공항에 도착하면 FAX가 50~60장씩 도착해 있기도 했다. 한창 바쁠 때에는 타고 간 비행기에 있던 승무원들을 올 때 그대로 만난 적도 있었다. 그들은 도착지에서 2~3일 체류하므로 그만큼 바쁘게 돌아다녔던 것이다.

5) 바쁜 생활을 계속하다 뭔가 놓치는 것 같아서 2000년 부터는 사업을 줄였다. 와이프가 생기는건 돈밖에 없다 라는 말을 하기도 했었다.

6) 난 솔직히 웬만한 자연에서 감동을 받지 못한다. 그랜드 캐년도 경비행기로 관

광을 하고, 알래스카도 가고, 희망봉에서 일출도 보고 나니 왜만한 곳에서는 감동을 받지 못한다. 200억을 내고 우주여행을 가는 부자의 심정이 이해가 간다.

7) 부자의 안 좋은 습성은 자꾸 자연을 끌어온다는 것이다. 내가 아는 부자중에는 중국에 여행을 갔다가 분재 가게를 아예 통째로 사버리는 사람도 보았다.

〈3. 돈〉

1) 돈은 벌려고 해서 벌리는 것은 아닌 것 같다. 운도 어느 정도는 필요하다. 그리고 종잣돈이 있어야 한다. 그래서 나는 처음에는 무조건 미련하게 모으라고 말한다. 언론에서 이야기하는 수익률에는 사기가 많다. 경매 투자 모임도 마찬가지다. 사십이 들어가기 때문이다. 친구가 돈 좀 벌자며 나에게 좋은 땅좀 소개시켜 달라고 하는 경우라면 내가 땅을 소개시켜 주겠는가? 좋은 땅이면 내가 사서 내가 돈을 벌어야 한다. 물론 작은 규모(억대 미만)는 직원에게 소개를 시켜줄 수도 있다. 하지만 큰 규모라면 친구에게 소개시켜줘서 수익을 나눌 필요가 없다. 친구니까? No.

2) 주식 같은 경우는 사라고 권유하는 것들은 거의 그 사람이 소유한 주식이다.

3) 출장을 갈 때 지역마다 옷차림이 바뀌어야 한다. 남미를 갈 때는 금으로 도배하고 간다. 일본을 갈 때는 명품으로 도배를 하고 간다. 유럽이나 미국을 갈 때는 그냥 간다.

4) 나는 딸만 둘이므로 아들을 키워 본 경험은 없다. 다만 내가 아들을 키우게 된다면 운동보다는 모형물을 조립하는 취미를 권하고 싶다. 물론 딸에게도 마찬가지이다. 이 사회에서 보수를 많이 받는 직종은 남이 써놓은 것을 이해하고 풀이하는 사람이다. 나는 이런 직종을 서류해독자라고 부르며 이들은 서류만으로 문제를 이해하고 해결하는 일을 한다. 이런 종류에는 대표적으로 CEO가 있다. 변호사나 판사도 포함될 수 있을 것이다.

서류해독 능력을 키우기 위해서 나는 아카데미 같은 곳에서 나오는 모형물 조립

을 권한다. 거기에는 조립 설명서가 포함되어 있다. 가장 쉬운 종류의 서류이지만 처음부터 이해하는것이 쉽지는 않다. 엔지니어가 작성한 것이기 때문이다. 그들은 제작자이므로 세세한 다 알고 있기 때문에 그들의 입장에서 작성한 서류는 남이 알아보기가 힘든 것이다. 이런 문제점은 휴대폰이나 기타 전자기기 설명서에서도 나타난다.

〈4. 미국〉

1) 나는 미국에서 거주한다거나 이민 가는 것을 별로 좋게 생각하지 않는다. 내가 예전에 국제회의를 참석했는데 한 미국인이 나에게 오더니 불어로 뭐라고 말을 걸었다. 내가 대답을 못하고 있자 그는 그냥 다른 곳으로 가버렸다. 그래서 알아본 결과 미국 상류층은 불어에 대한 동경이 있다는 것을 알게 되었고, 불어로 메뉴라도 말할 줄 알아야 하나 하는 생각도 했으나... 영어도 벅찬데.. ㅎㅎ

2) 이런 일도 있었다. 미국에서 맥주 집에 일본인들과 간 적이 있다. 맞은 편 테이블에서 미국인들이 맥주를 4가지 주문하자 그들에게 맥주잔을 4잔씩 주었다. 그런데 우리가 6가지 맥주를 주문하자 각자 한잔씩만 주는 것이었다. 이 때문에 나는 대판 싸웠으며 나는 이런 종류의 차별을 참지 못한다. 미국에는 이런 차별들이 엄연히 존재하고 있다.

〈5. 기타〉

1) 의료 업계는 의사가 아니더라도 병원을 개업할 수 있도록 하는 것에 찬성하며, 영국 같은 의료보험 제도가 좋은 것 같다. 한국의 의료제도는 모두를 평등하게 만족시키려고 하는데 문제가 있다. 프리미엄 시장이 필요하다는 것이다. 의사들은 아직 부자들 주머니속에서 돈이 자발적으로 나오도록 하는 방법을 모른다. 의사들은 환자 위에 있으면 안된다. 환자와 눈높이를 맞추며 환자에게로 내려가야 한다.

〈6. 옷차림〉

1) 30대 초 까지는 정형화된 차림새를 하는 것이 좋다. 나도 그랬으며 30후반부

터는 자유롭게 입었다. 남자는 정장차림이 좋다.

〈7. 여자〉

1) 여자가 성공하기는 우리나라와 일본을 비교할 때 일본이 더 어렵다. 사회적 인식이 더 보수적이기 때문이다. 그곳에서 미스터 피자로 성공한 여자가 있다. 그 여자가 여자로서 성공하기 위한 방법으로 3가지를 이야기 했다. 첫째는 개처럼 일하라는 것이다. 힘든 일이다. 남자가 열심히 일하면 일에 미쳤다고 하지만 여자가 그러면 독하다는 소리를 듣는다. 둘째는 여자처럼 행동하라는 것이다. 여자가 똑똑하더라도 남자와 논리적으로 대립하면 안 된다. 싸움이 날 뿐이다. 논리적으로 지더라도 엉뚱한 것으로 트집을 잡는다. 여자가 왜 그러냐느니, 암탉이 울면 어찌구 ... 말을 할 때도 직접적으로 비난하기 보다는 당신이 이리이러해서 이렇게 되지 않았느냐 하는 식으로 돌려 말하는 것이 필요하다. 옷차림도 여성스럽게 입는 것이 좋다. 한마디로 말하면 여우가 되라는 것과 비슷하다. 세번째는 남자처럼 행동하라는 것이다. 남자 머리 위에 있게 되면 겉으로는 아니더라도 경계심을 품고 대하게 되기 때문이다.

〈8. 일〉

1) 가장 말단 직원들의 관리를 잘 해야 한다. 경비나 주차요원들은 손님을 가장 처음 맞이하는 자리이기 때문이다. 이들이 핵심이다. CCTV를 경비실 머리 위에 설치하고 고객이 찾아왔는데도 고개도 돌리지 않고 맞이하는 경비가 보인다면 당장 해고다. 아무리 어린 손님이 오더라도 공손하게 맞이해야 한다.

2) 명품과 명품이 아닌 것의 차이는 미약하다. 승자의 패자의 차이는 미약하다는 말이다. 그래서 윗사람에게 잘 해야 한다. 똑똑한 것도 좋지만 충성이 필요하다.

3) 프로가 되려면 아마추어를 능가해야 한다. 하지만 우리나라에는 아마추어가 너무 많이 장사를 한다.

4) 과외를 한다면 내가 잘 아는 것 만으로는 안된다. 아이들 머리속에 집어 넣어

줘야 한다. 한달 뒤에 임금 협상을 해 보아라. 50%인상을 요구해서 받아들여 진다면 성공한 것이다. 부모가 꺼리더라도 학생이 잡게 된다. (농담→)다만 능력에 자신이 없다면 선불리 시도하지는 마라. 일자리를 잃게 된다.

5) 고액과외를 가게 되면 구두를 좋은 것을 신어야 한다. 학생방에 들어가게 되면 학부모가 보는 것은 남겨진 구두 뿐이기 때문이다. 이처럼 과외도 이미지 싸움이 다. 좋은 차를 타고 방문할 여건이 안된다면 차라리 대중교통을 이용해라.

6) 일을 잘하는 지는 금방 나타난다. 하찮은 실수를 하는 자들치고 일 잘하는 놈이 없다. 일을 잘해야 프로다.

7) 똑같은 물건을 판다면 형 동생의 물건을 살 것이다. 고객의 형 동생이 되어라. 고민을 상담하되 솔직하고 진실되게 해라. 그럼 그들이 인생 선배로써 조언도 해주고 밥도 사줄 것이다. 봐라 여기도 내가 사잖아? <-내용은 중복되지만 멘트가 기억나서 다시 적어보았습니다^^

8) 광고의 효과는 잡지나 신문은 효과가 없다. TV도 별로고 차라리 라디오가 낫다. 하지만 최고의 광고 수단은 입소문이다. 입소문은 신뢰의 대가로 퍼지게 된다. 좋지만 비싼 상품을 팔아라. 같지만 비싼 상품을 팔려 하면 망하게 된다.

9) 같은 상품이라도 뭔가 복잡하고 의식이 있는 상품이 좋다. 오렌지 주스에 얼음을 담아 팔더라도, 고객이 직접 얼음에 주스를 부어 먹는 상품이 더 로맨틱하다. 고객에게는 뭔가 복잡한걸 보여줘야 하는 것이다. 다만 쓰잘데기 없는 것을 보여주면 안된다.

10) 고객들이 중간 과정을 알 수 없는 의심업종(?)에서는 투명하게 밝히는 것이 잘 팔리게 된다. 고객이 의심하지 않도록 모든 것을 보여주어야 한다. 신뢰는 곧 돈이기 때문이다. 돈이 결부되면 사람들은 믿지 않는다. 세이노를 사람들이 믿는 것은 세이노가 글을 통해서 돈을 벌지 않기 때문이다. 신뢰를 얻기 위해서는 투명하게 까발려야 한다. 때로는 고객을 감탄시키기 위해 쇼를 해야 하기도 한다. 다만 쇼

를 통해 고객의 신뢰를 얻은 뒤에는 노력한 만큼 얻게 될 것이다.

11) 직원들은 좋게 타일러서는 기억하지 못한다. 물건을 던지고 난리를 핀 일은 오래 기억하지만 가볍게 넘어간 일은 기억을 하지 못한다는 것을 경험으로 안다.

〈9. 부자〉

1) 큰 부자들은 사기를 치거나 속이지 않는다. 이는 작은 부자들이나 하는 것이다. 언론에 부자들이 그런 모습으로 비치는 것은 나쁜 놈들만 뉴스에 나오기 때문이다. 반대로 뉴스에 나오는 가난한 자들이 저지르는 범죄를 보면 가난한 자들은 모두 나쁜 놈이라는 말도 성립하게 된다. 언론에 나오는 부자들과 실제 큰 부자들은 다르다.

2) 부자 2세들은 두가지 유형이 있다. 첫번째 유형은 그냥 흥청망청 쓰며 물려받은 사업이나 돈을 말아먹는 유형이다. 여자를 돈으로 사 왔기에 신랑감으로는 빵점이다. 두번째 유형은 1세의 재산에 손을 대지 않고 물려받은 만큼 물려주려는 이들이다. 이런 사람들은 근검절약하며 돈을 아껴쓴다. 물려받은 재산을 돈으로 환산하여 원금에는 손을 대지 않는 자존심을 가진 사람들이다.

〈10. 기부〉

1) 기부는 대상을 지정할 수 있는 단체를 선호하는데 법적으로 보호받는 소년소녀가장 같은 사람들은 절대 굶어 죽을 리가 없기 때문이다. 호적상으로 부모는 있는데 그 부모가 술꾼이라던가, 장애인인 아닌 환자라던가, 아니면 부모가 둘 다 가출하였던가 하는 상황에 처한 아이들은 법적으로 보호를 받지 못하기 때문이다.

2) 우리나라 법은 기부에 대한 혜택이 적은데 이유는 우리나라는 남을 돕는 일은 국가가 알아서 해야 한다는 생각이고, 외국은 나눠서 같이 도와주자는 생각이기 때문이다.

〈맺음말〉

내가 카페에 글을 올리는 것은, 글을 올리다 보면 다른 이들이 그 내용에 덧붙여

서 점점 전파가 될 것이고, 그러다 보면 위선들에 제재가 가해질 것이다. 그러다 보면 세상이 아름다워 지지 않겠느냐 하는 생각에서 이다. 나는 이런 것들에서 보람을 느낀다.

나의 실체를 알아달라. 나는 허상이 아니다. 나는 어차피 평생 다 쓰지 못할 돈을 벌었다. 와이프도 알고 나도 안다. 이제는 좋은 일이 하고 싶다. (이 부분은 메모를 하지 못해서 기억에 의존해서 쓴 내용이라 문장이 이어지질 않습니다. 중요한 마무리였는데 어설픔게 작문하기보다 기억나는 내용만 적는 것이 나올 것 같았습니다.)

<모임에 대한 개인적 감상>

아직도 그때 기억이 생생합니다. 제가 좀 나중에 들어갔는데 저를 향해 미소를 지으시며 손을 살짝 들어주시던 모습이 아직도 눈앞에 선명 합니다. 스승님에 대한 첫 인상은 전혀 부자처럼 보이지 않았다는 것입니다. 헤어스타일도 그 또래의 분들과는 전혀 달랐습니다. 다만 글에서 느껴지시는 차가움이 느껴지는 이미지가 아닌 너무나 따뜻하고 편안하신 분이셨습니다. 내용을 떠나 저희들에게 글을 써주실 수 있다는 것 자체가 스승님의 따뜻함을 나타내는 것이 아닐까 합니다.

함께 오셨던 여러분들도 정말 반가웠습니다.



“반드시 읽어라”고 언급하신 책 목록 전부(09.8.25 Update!)

(작성자 : 아인바이피_2006. 12. 29)

세이노 선생님 말씀처럼 당장 읽을 시간없어도 구입부터 먼저 해두시는게 좋겠습니다.

한번 절판되면 구하기 어려울 수 있습니다.

절판된 책을 구입하려고 할 때 좋은 헌책방 통합검색 사이트로는

고고북 <http://gogobook.net> 북코아 <http://www.bookoa.com> 등이 있습니다.

한편, 세이노 선생님의 말씀 중, '내가 나의 글에서 인용만 하고 읽으라는 말을 하지 않는 책들은 안 읽어도 되는 책들이라고 보면 된다.'

(- 일의 대가는 질로 따져라 중 발췌) 라는 말씀이 있으므로, 참고바랍니다.



1. 부자아빠의 진실게임

_이진 저

세이노 선생님의 원고가 들어있는 책.

2009년 8월 현재 절판 상태.



2. 나는 희망의 증거가 되고싶다

_서진규 저

가장 먼저 읽어야할 부류인 삶의 자세에 관한 책.



3. 노르웨이 라면왕 미스터 리 이야기 Be Happy!

_이철호 저

삶의 자세에 관한 책

2009년 8월 현재 절판 상태.



4. 성공하는 사람들의 7가지 습관

_스티븐 코비 저/김경섭 역

부자아빠의 진실게임에서 언급하신 삶의 자세에 관한 책.



5. 정상에서 만납시다

_지그 지글러 저/이은정 역

삶의 자세에 관한 책.



6. 그대, 스스로를 고용하라

_구본형 저

삶의 자세에 관한 책. 2009년 8월 현재 절판 상태.



7. 마음 가는대로 해라

_앤드류 매투스 글,그림/노혜숙 역

삶의 자세에 관한 책. 절판 상태였다가 재출간됨.

◀ 절판중이었다가 이번에 새로 출간된 개정 양장판

마음 가는 대로 해라 1 _노혜숙 역

마음 가는 대로 해라 2 _노혜숙 역

절판중이었던 기존판▶



8. 신입사원이 알아야 할 A부터 Z까지

_조용문 저

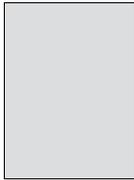
두번째 읽어야 할 부류인 일 잘하는 방법에 관한 책.



9. 입사 1년 이내에 일류사원이 되자

_사카가와 사키오 저/김도형 역

일 잘하는 방법에 관한 책.



10. 이런 직원들이 문제 직원들이다

_김광경 저

일 잘하는 방법에 관한 책. 2009년 8월 현재 절판 상태.



11. 일 잘하는 사람 일 못하는 사람

_호리바 마사오 저/은미경 역

일 잘하는 방법에 관한 책.

불황에 강한 CEO를 만드는 경영기술

_호리바 마사오 저/은미경 역

일 잘하는 사람 일 못하는 사람 2의 개정판



12. 먹어라, 그렇지 않으면 먹힌다

_필 포터 저/최인자 역

직장 내 파워 게임의 희생양이 되지 않으려면 몰래 읽으라 하심.

‘직장생활백서’로 재출간.



13. 이웃집 백만장자

_토마스 J. 스탠리, 윌리엄 D. 덴코 공저/홍정희 역

“반드시 읽어라”라고 강조하심.



14. 돈 버는 사람은 분명 따로 있다

_이상건 저

세이노 선생님이 처음 추천사라는 것을 써준 책.



15. 부자는 20대에 결정된다

_요코다 하마오 저/장미화 역

금융기관이나 재테크의 “기본 조차 모르고 있다면” 나이와 상관없이 읽어보라 언급



16. 보보스

_데이비드 브룩스 저/형선호 역

부자들을 이해하려면 반드시 읽어보라 언급.



17. 주켄 사람들

_마츠우라 모토오 저/왕현철 역

경영자를 희망하는 이는 반드시 읽어보라 언급.



18. 프리젠테이션 박사

_야하타 히로시 저/나상익 역

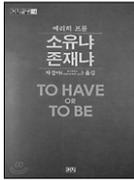
파워포인트를 배우면서 함께 읽으라고 언급.



19. 소비의 사회

_장 보드리야르 저

남들이 만들어 놓은 탓에서 벗어나 주체적 삶을 살고자 원한다면 반드시 읽어보라 언급



20. 소유냐 존재냐

_에리히 프롬 저/차경아 역

참부자 되려면 읽어보라 언급.



21. 클릭! 미래 속으로

_페이스 팝콘 등저

눈치에 대해 배우고싶으면 읽으라고 상담자료에서 언급.

2009년 8월 현재 절판 상태.



22. 합법적으로 세금안내는 110가지 방법

_신방수 저

동아일보 컬럼에서 언급.



합법적으로 세금 안 내는 110가지 방법 (개인편)

세금을 알아야 부자가 될 수 있다



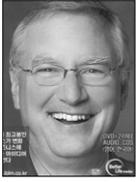
합법적으로 세금 안 내는 110가지 방법 (기업편)

세금을 알아야 사업을 할 수 있다!



합법적으로 세금 안 내는 110가지 방법 (환급편)

10원의 세금도 약착같이 돌려받자!



23. 톰 피터스의 모든 책

경영자를 희망하는 사람은 톰 피터스의 모든 책을 읽으라 언급.



24. 협상의 법칙 1, 2

여러번 언급하신 책

협상의 법칙 1

_허브 코헨 저/강문희 역



협상의 법칙 2

_허브 코헨 저/안진환 역



25. 비즈니스 협상론

_김병국 저

훌륭한 책이라 평하심.



26. 개인과 회사를 살리는 변화와 혁신의 원칙

_김찬배 저

'접대를 받지 말라' 중 언급



27. 이긴 자가 전부 가지는 사회

_로버트 프랭크, 필립 쿡 공저/권영경, 김양미 공역

전반부만 읽어보라 하셨음. ('승자독식사회' 로 재출간)

세이노는 누구인가?

55년생으로 지난 5년간 매년 평균 10억원씩을 소득세로 냈다.

일가친척이 전혀 없는 가운데 부모를 일찍 여의고, 가난 때문에 고교를 4년만에 졸업했다.

고교 3학년때 친구 아버님들의 돈을 빌려 광고대행업을 하였으나 망하였다.

고교졸업후 공군사병으로 복무하면서 부동산 관리 업무와 도서관 관장을 했다.

제대후 3번의 자살 시도가 있었다.

그 뒤 미8군내 메릴랜드 대학 분교에서 공부를 하면서 보따리 장사부터 시작하였고, 평균 3년마다 주력업종을 바꿔가며 입시영어학원, 번역업, 의류업, 정보처리, 컴퓨터, 음향기기, 유통업, 무역업 등에 손대면서, 사업, 부동산, 증권 등으로 수백억대의 재산을 학연, 혈연, 지연, 정치적 배경 없이 홀로 이룩하였다.

세계적 다국적 기업의 아시아 지역 부사장직도 겸임하였다.

사업상 지금까지 70여개국을 여행했다.

국내에서 경영하였던 회사들은 500만불 수출탑과 석탑산업훈장을 받았으며, 인재경영대상후보로 오르기도 했다.

39세에 은퇴시도를 했으나 실패하였고, 개인적으로 굴리는 순수 현금투자 자금은 100억원대이다.

사업과 투자를 위해 수많은 국내 종합지와 경제지 경제주간지 3종씩을 구독하고 해외 경제지 2종, 해외잡지 3종을 읽고 있다.

연평균 독서량은 25권정도.

필명 세이노는 현재까지 믿고 있는 것들에 대해 No라고 말하라(Say No)는 뜻이다.

가장 좋아하는 것은 사람을 가르치고 깨우치는 일이며, 가장 싫어하는 것은 접대 술자리, 기업정치가들.

끝

(위의 사실은 2000년 11월 현재이며, 2001년부터는 소득세를 수억대 수준으로 낮추었음)

- 지 은 이 : 세이노(SayNo)
- 기 획 : 다음 카페 '세이노의 가르침'
- 표지 디자인 : vanillasky, 슷슷, 조셉씨
- 편 집 : 고래심줄*(조용현)
- 교정, 진행 : 김용희
- 진행 협조 : _Acult_(김정효), 맑은비(김민재), 눈웃음(정유진), 그렇게(허세현), 나우시카(손장환)
그레이(최규원), 사리불존자(이상래), 성장하자(조규표), choice(박봉수), 김미미(홍지혜)
- 교정 협조 : 맑은비(김민재), gori, 호호, luckymoon(만월), 리틀케이, 오짱구(최영민), 쫘명^^(최혜선)
choice(박봉수), 김미미(홍지혜), 그렇게(허세현), tototutu(엄태현), aeji724, Lr애리(조미선)
- 자원 봉사 : luckymoon(만월), surgeon(문진영), 짱보고(박태영), 루이(Ruy/윤정원), 사티어, 웅이, gori, 에스~~
리틀케이, ROKTM, 밤하늘에 별처럼, 드라마..., 린텍(제영진), 즐겨자당(박헌종)
NamuBe(이승이), Kapwa(김보람), tang(김태영), believe, 하니되는 걸, 꿈의극장
ccraziro(김주영), bjork(윤희), knightrmk(김승구), 오짱구(최영민), Lr애리(조미선)
데프(박시홍), 피콜로1, 쫘명^^(최혜선), aeji724, 에스디, presdepaul, 아자자자
'지금부터 끝까지'(모성훈), 시나브로~~, 시간을달리는소녀, 관악옥동자, 용오벳뷰
greenolive, 케이진, 조종석(조종석), 현재의성공, 청빈학생병사, 초심으로돌아가자(장정민)
tototutu(엄태현), 빨간머리앤
- PDF파일제작일 : 2010.06.07
- 상기 제작자 명단은 카페 닉네임을 기재한 것이며, 희망자에 한해 실명을 추가로 기재하였습니다.
- 본 파일은 비매품입니다.
- 본 파일의 복사, 내려받기 등을 누구에게나 허가하지만, 판매 목적의 도서와 같은 이윤 창출에 이용하는 경우에는 사전 동의가 반드시 필요합니다. 본 파일 및 파일의 인쇄물 등을 무단 사용 시에는 반드시 법적 책임을 물을 것입니다.
(저작권 관련 문의 - 필명 세이노 : sayno@korea.com / 카페 운영자 : yonghee79@daum.net)
- 더욱 자세한 내용은 다음 카페 '세이노의 가르침'을 참고해 주시기 바랍니다.
(<http://cafe.daum.net/saynolove>)