

No. 31

# CFE Report

---

2008. 2. 4

## 부자 되는 법

한 동 철  
서울여대 부자학개론 담당교수  
부자학연구학회 회장

자 유 기 업 원

## 〈요약〉

부자들은 자신에게 의존하는 경향이 강하고, 자연적인 것에 자신의 창의력을 보태어서 새로운 자연-인공 결합물을 만들고, 성취한 것을 사회발전에 기꺼이 제공하는 사람들이다. 또한 부자들은 특별하고, 자기 것을 꼭 챙기는 분들이다.

부자가 되고 싶으면 부자와 비즈니스를 하여야 한다. 단순히 비즈니스를 하는 정도로는 절대로 부자에게 판매할 수 없다. 부자와 거의 동일한 감정을 느낄 수 있어야 하고 부자와 같이 식사하고, 영화보고, 부자와 같이 새로운 것도 배우는 것이 최고의 부자상대 세일즈기법이다.

부모가 부자의 길을 갈 때 자신의 체세포를 물려받은 자녀들을 부자로 만들려면 부자교육을 자녀에게 시켜야 한다.

부자가 되는데 소요되는 3가지 비용이 있다. “노력비용” “인내비용” 그리고 “행운비용”이다. 노력비용이란 부자가 되는데 드는 그들만의 노력을 의미한다. 인내비용이란 주머니에 한번 들어온 돈을 아끼는데 든 인내를 돈으로 환산한 것을 의미한다. 행운비용이란 부자가 되겠다고 행운을 찾아나서는 것을 돈으로 환산한 개념이다.

우리나라에서 부자가 되는데 드는 비용을 100이라고 하면 노력비용이 약 50~60% 정도이고, 인내비용이 35~45% 정도이고, 행운비용은 많아야 5% 정도이다.

대한민국은 자본주의 국가이다. 부자는 자본주의의 경제적 승리자를 지칭하는 표현이다. 부자는 사회적 신규가치를 창조하고 사회적 변화를 주도하고 있다.

부자들이 대한민국에 새롭게 만들어낸 가치창조의 결과가 국가를 부자국가로 만들고, 사회를 부자사회로 만들고, 회사를 부자회사로 만들고, 그리고 개인을 부자개인으로 만든다.

21세기의 대한민국의 부자들은 “가치창조”를 만들어서 부자가 되어야 한다. 남이 만들어 놓은 가치를 빼앗는 것이 아니라, 내가 스스로 새로운 가치를 만들어서 부자가 되면 그들에게 “사회적 존경”이 뒤따를 것이다.

## I. 부자철학의 확립

- 필자는 부자에 관해서 연구를 하고, 부자에게 판매를 하는 것에 관해서도 연구를 함. 부자를 철저하게 파악하여야겠다고 마음을 먹고 필자는 몇 년 전부터 준비를 해왔음.
  - 대한민국의 누구보다도 많은 부자의 행동을 알고 있음. 그중의 100분의 1 정도만을 가지고 “대한민국 최초의 부자관련 대학과목인 부자학개론”을 서울여대에 2004년 봄학기부터 개설하여 가르치고 있음.
  - 수많은 방송과 언론이 흥미를 가지고 있는 부자학개론을 가르치면서 필자는 부자들이 특성 중에서 가장 근본적인 것 중의 하나를 필자의 강의 를 듣는 350명의 여대생에게 가르치고 있음. 부자는 다른 부자들의 생활에 많은 관심을 가짐.
  - 다른 부자들은 어디에서 쇼핑을 할까? 다른 부자들은 아들을 일류대학에 얼마나 보냈을까? 이러한 궁금증이 있으나 부자들은 이것에 대한 해답을 쉽게 구하지 못함. 국내의 어느 곳에서도 부자들의 행동을 가르쳐주는 곳이 없기 때문임.
- 부자의 특성들을 집약하면 <표 1>처럼 3가지로 요약할 수 있음. 인류역사상 강한 제왕이나 거상은 모두 부자였고, 산업화시대이후에 성공한 비즈니스맨도 모두 부자였고, 금융화와 정보화시대이후에 금융투자와 정보기술벤처투자를 원활히 수행한 사람들도 모두 부자였음.

<표 1> 부자의 세 가지 특성

특 성	의 미
<ul style="list-style-type: none"> <li>• self-reliance</li> <li>• super-naturalization</li> <li>• social-support</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 자신에게 의존하는 경향이 강한 사람</li> <li>• 자연적인 것에 자신의 창의력을 보태어서 새로운 자연-인공 결합물을 만드는 사람</li> <li>• 성취한 것을 사회발전에 기꺼이 제공하는 사람</li> </ul>

- 이들은 자신에게 의존하는 경향이 강하고, 자연적인 것에 자신의 창의력을 보태어서 새로운 자연-인공 결합물을 만들고, 성취한 것을 사회발전에 기여이 제공하는 분들임. 이들이 바로 부자임.
- 부자의 세 가지 특성들을 충족시킨 뛰어난 현세의 부자는 또 다른 훌륭한 부자를 원함. 다음의 기사를 음미해 볼 필요가 있음.

버핏, 후계자로 빌 게이츠 지목했다(?)

세계 2위 갑부인 버크셔 해서웨이의 워런버핏(74) 회장이 세계 최고갑부인 빌 게이츠 마이크로소프트(MS) 회장을 후계자로 지목하는 듯한 발언을 해 화제다.

`오마하의 현인'으로 불리는 버핏은 1일 연례 주총 후 가진 기자회견에서 "빌은 훌륭한 사업가이고 사업 이상의 것에 관심이 있는 사람이다. 그가 함께 한다면 세계최고의 인물 중 하나를 얻는 것"이라며 그가 자신이 물러난 후에도 버크셔의 성공보장에 도움이 될 것이라고 말했다.

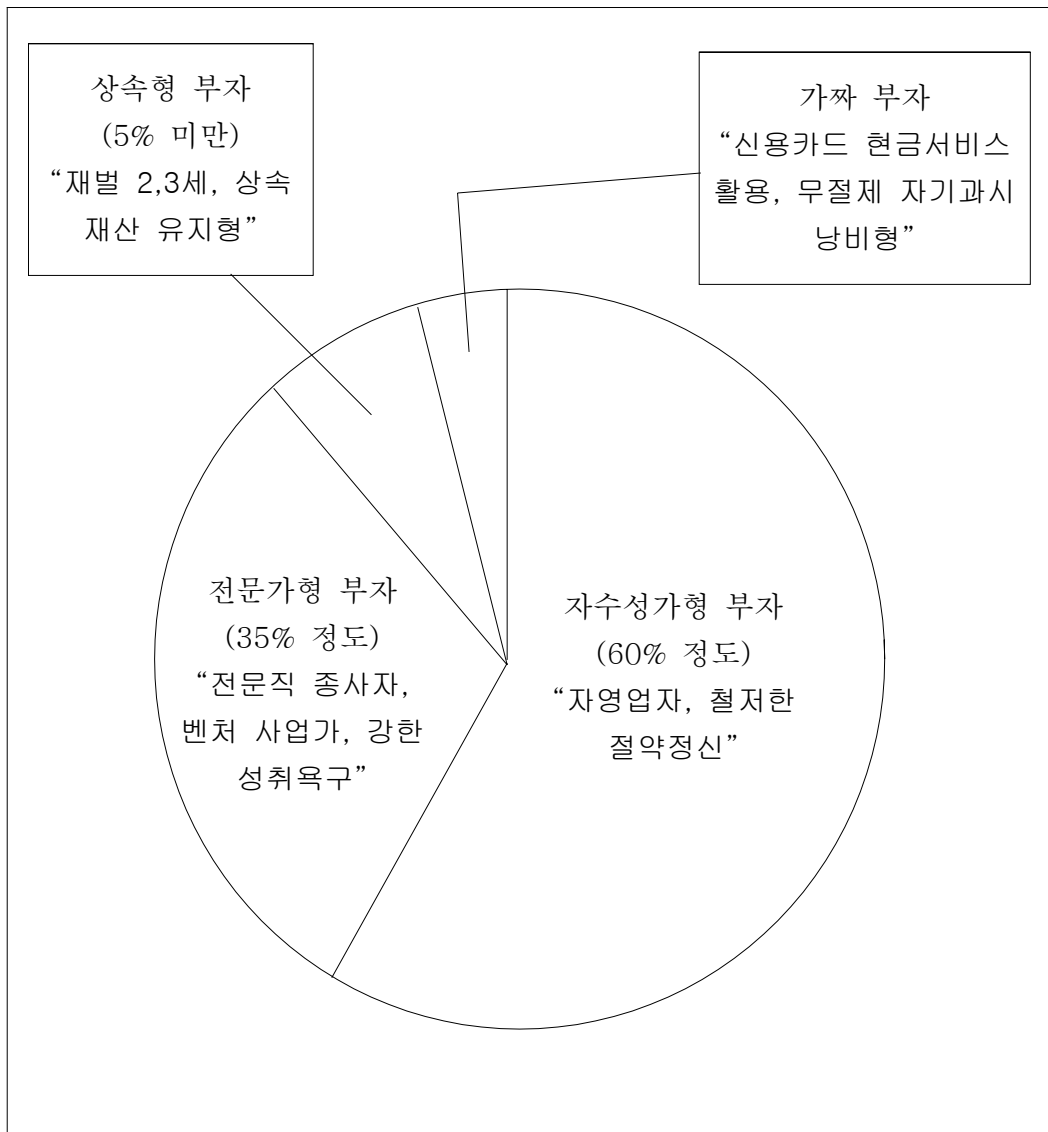
MS 창업자 겸 회장인 빌 게이츠(49)와 버핏은 모두 재산이 400억 달러가 넘는 세계 1,2위 갑부이며 두 사람은 1991년 이후 친구로 지내고 있다. 버크셔 해서웨이는 지난달 30일 열린 이번 주총에서 빌 게이츠를 이사로 선임했다. 그는 이에 앞서 지난해 말 버핏의 부인이 숨진 후 공석으로 있던 이사직에 지명됐었다.

그는 게이츠가 몹시 바쁘기 때문에 그의 시간을 빼앗을 것이 염려돼 버크셔의 이사직에 동참해달라고 얘기하기를 주저했다면서 "하지만 그(게이츠)는 '예'라고 답했다"고 말했다.

버핏은 게이츠가 장기투자과 성장을 위한 기업 인수 등 버크셔의 기업문화를 이해하고 있다며 "(그가 이사직에 동참함으로써) 버크셔 해서웨이는 내 생전에는 물론 그 이후에도 버크셔에 도움을 주고 싶어 하는 사람을 얻게 됐다"고 상찬했다. 그는 이어 게이츠를 이사로 두는 것은 믿을 수 있는 유언장 피신탁인으로 두는 것과 마찬가지로 "나에게는 버크셔가 계속 강한 기업으로 존속해나가는 것 이상으로 중요한 것은 없다"고 강조했다.

- 오마하, 美 네브래스카 AP=연합뉴스, 2005년 5월 2일, 인용

<그림 1> 물질적 재산의 획득과 관련한 부자의 네 가지 유형



자료: 한동철 (2005), 부자도 모르는 부자학개론, 33쪽.

## II. 현재 부자들의 강점

### 1. 부자들은 특별한 존재

- “돈이 많으면 사람이 달라 보일 수가 있음. 그러나 사람은 누구나 비슷하다.”라는 것이 일반적으로 부자들을 표현할 때 쓰는 말 중의 하나임. 부자는 일반인들과 다르게 보일 수도 있고, 부자는 일반인들과 동일하게 보일 수도 있음. 부자를 어떻게 보느냐의 관점의 차이에서 이와 같이 다른 의견들이 나타날 수도 있고 혹은 부자를 대하는 개인적인 경험의 차이에서 나타나는 다른 의견일 수도 있음. 중요한 것은 일반인들이 생각하기에 부자는 우리와 비슷할 수도 있고, 부자는 다를 수도 있다는 것임.
- 부자는 왜 달라 보일까? 부자는 일반인들보다 “영향력의 범위”가 훨씬 더 큼. 돈이 있기 때문에 많은 사람들을 부자들이 움직일 수 있는 것임. 부자는 죽어가는 사람들을 살리기 위해서 필요한 모든 일들을 수행할 수 있음.

◇차례 ◇연세가 많은 부자들은 보통 한달에 피를 20~30cc 정도 뽑아 내면 몸에 좋다고 믿고 있다. 1990년대 초에 죽은 북한의 김일성이 죽기 오래 전부터 피를 매월 정기적으로 뽑아냈다. 김일성이 피를 뽑는다는 사실이 알려지자 많은 부자들이 우리도 그렇게 해야겠다고 피를 뽑아냈다. 2000년대를 넘어서서는 뽑은 피를 정화해서 자신의 몸에 주입하는 것이 몸에 좋다고 믿고 있다. 그래서 피를 뽑고 다시 주입하는 과정을 겪는 부자들이 있다.

◇차례 ◇노인 부자들은 젊은 여성과 다양한 형태로 생활을 하면 노화방지가 된다고 철석같이 믿고 있다. 미국의 연세가 지극한 부자들이 해외여행을 할 적에 각종 에스코트서비스(젊은 여성이 노년의 부자를 동반하는 서비스)를 받은 적이 있다. 최근에는 인터넷이 발전하자 많은 국내의 부자들도 미국식으로 다양한 형태의 젊은 여성의 에스코트서비스를 받는 것으로 알려져 있다.

- 자신의 피를 뽑아서 정화하는 것은 개인적인 차원에서 이해가 감. 그러나 젊은 여성을 자신이 원하는 대로 동반을 시키는 것은 개인적인 차원을 넘어서서 타인에게 가해지는 영향력이 얼마나 강하느냐에 달려 있는 것임. 돈을 원하는 젊은 여성들이 이 땅에 존재하는 한 이러한 형태의 서비스는 지속적으로 발전될 것임. 자신이 소유한 돈을 젊은 여성들에게 행사함으로써 다양한 형태의 이득을 보는 부자들은 일반인들과 다르다고 할 수 있음.
- 부자들이 일반인들과 상당히 다르다는 명제 하에 필자는 많은 부자들을 만나고 이들의 생각과 행동을 분석하여왔음. 필자는 그들의 사고의 한 구석에는 일반인들과 상당히 다른 면이 존재한다는 것을 발견하였음.
  - 부자들은 자신을 위한 일들에는 상당히 적극적임, 타인을 위한 일들에는 상당히 소극적이라는 사실을 쉽게 발견할 수 있었음.
  - 왜 부자들은 일반인들에 비하여서 더 이기적일까? 이것에 대한 해답은 간단히 찾을 수 있음. 부자나 일반인이나 태어날 적에는 이기심의 폭은 거의 비슷한 것 같음. 누구나 자신이 신체적이나 정신적으로 피곤함을 원하지 않는 정도에서는 거의 비슷함. 단지 부잣집에 태어나서 부자로 자라면서 혹은 자수성가한 후에 부자가 되어서 부자로서 생활하면서 부자들은 일반인들보다 자신의 “대인관계의 영향력”과 “사회적 영향력”이 훨씬 더 크다는 것을 느끼게 됨.

◇ 사례 ◇ 어느 돈 많은 부자 남성은 자신의 여자비서에게 사무실에서 물을 떠오라고 하여서 자신의 발을 씻으라고 시킨다. 매일 같이 출근하여서 여비서가 정기적으로 하는 일 중의 하나는 자신의 사장님의 발을 씻겨 드리는 것이다. 부자사장님은 돈이 없었으면 불가능했을 일을 돈 때문에 젊은 여성의 손으로 자신의 발을 씻기라고 명령할 수 있는 것이다. 돈 때문에 이기적인 욕구를 충족시키게 되면서 자신의 이기심의 폭이 커진 것이다.

- 부자들을 잘 관찰하면 많은 분들이 “이것해라”라는 말 보다는 “이것 해주었으면 좋겠다”라는 말을 더 쓰는 경향이 있음.

- 일반인들이 다른 일반인에게 “이것 좀 해 주셨으면 좋겠습니다”하면 대부분의 경우에 상대방이 이 일을 하지 않음. 해야 할 이유가 없다고 느끼기 때문임. 그러나 자신에게 돈을 제공하는 부자가 같은 표현을 일반인에게 쓰면 일반인들은 자신이 해야 할 이유는 돈을 받기 위해서라고 직감하는 것임.
- 부자들이 일반인에게 “이것 좀 해주시면 어떨까?”하고 이야기하는 것이 일반인이 다른 일반인에게 “이것 좀 해라”고 강하게 이야기하는 것보다 더 강할 수가 있는 것임. 또 부자들을 자세히 관찰하면 많은 부자들이 직접적으로 자신의 의사를 행동으로 표현하지 않는다는 것을 알 수 있음.

◇ 사례 ◇ 어느 돈 많으신 사모님이 보석상에 정기적으로 방문을 하는데 한 번 올 적마다 적으면 수백만 원에서 많으면 수천만 원어치의 보석을 쉽게 구매한다. 사모님이 오실 때마다 매니저가 정성스럽게 대응을 하면 사모님은 결정을 하시나, 정성의 농도가 약간만 약해 보이면 그냥 나간다. 다시 올게 라든지 다시 안온다라든지 하는 이야기를 명시적으로 표현하지 않는다. 단지 그냥 나갈 뿐이다. 그분의 나가는 뒷모습을 보고서 바로 핸드폰으로 죄송하다고 아무리 떠들어보았자 지나간 일이 되는 경우가 많다.

- 부자의 이기심은 자신이 가지고 있는 돈의 크기와 그리고 돈을 가지고 있는 기간에 비례하여서 점점 커짐. 일반인들은 이기심을 가지고 있더라도 이러한 이기심을 표현할 상대방이 제한되어 있고, 또한 이러한 상대방에게 영향력을 행사할 수 있는 방법이 그다지 많지 않음. 인간관계에서 타인에게 영향력을 행사하는데 있어서 두 가지의 방법들이 있는데 그것들은 다음과 같음.
  - 첫째는 개인의 내부적인 영향력을 미칠 수 있는 것들이 있고, 둘째는 개인의 외부적인 영향력을 미칠 수 있는 것들이 있음.
  - 내부적으로 영향력을 미칠 수 있는 것들에는 “아주 높고 우아한 인격”과 “지적 우수성”들임. 어느 분이 상당히 고매한 인격을 가지고 있다고 하면 많은 사람들이 그 분을 심적으로 존중 할 수 있게 됨.



- 또한 어느 분이 상당히 높은 학식을 가지고 있다고 하면 또한 많은 분들이 그분의 학식을 존중하여서 좋아하게 됨. 그러나 이것은 장기간 동안 사람들에게 영향력을 미칠 수는 있으나 그 정도는 그다지 강하지 않음.

◇ 사례 ◇ 예를 들어서, 아주 높고 우아한 인격의 분을 뵈러 매일 같이 출근하는 사람은 거의 없다. 또한 아주 뛰어난 지적 우수성을 가진 분을 뵈러 매일 가는 분도 거의 없다. 그러나 외부적 영향력은 상당히 강하다. 외부적 영향력의 대표적인 것이 돈인데, 돈은 사람들의 행동을 직접적으로 통제하면서 영향을 미친다. 부자 앞에서 거짓 웃음을 짓어대는 사람들이나, 오우너 앞에서 무릎을 꿇고 술잔을 받는 나이 많은 사람들의 행동은 돈이 직접적으로 통제하는 것이다.

- 내부적 영향력은 인간의 사고에 영향을 주로 주는데 비하여서, 외부적 영향력은 인간의 행동에 주로 영향을 줌. 우리는 타인의 사고를 직접적으로 관찰하기 힘들므로 타인의 행동을 보고 그 행동의 원인을 추론하게 됨. 행동을 직접적으로 영향을 주는 돈을 보면서 사람들이 돈의 위력을 느끼는 것은 당연하다고 할 수 있음.

◇ 사례 ◇ 전 세계의 70억 명이 넘는 인구 중에서 최고의 부를 소유한 사람들의 위력은 상상을 초월한다. 전 세계의 100대 부자들이 가진 부를 전부 합하면 전 세계 15억 명 인구가 가지고 있는 부와 거의 동일하다. 100대 부자들의 상당수는 개인적인 경호원을 수십 명에서 수백 명까지 고용하고서 자신과 자신의 가족을 24시간 내내 보호하고 있다. 혼자서 먹는 음식상에 30여 가지의 반찬이 올라가고 이 대단한 분이 식사를 하는 것을 옆에서 면밀하게 관찰하고 기록하는 사람들이 있다. 이 사람들은 이 대단하신 분의 손길이 많이 가는 반찬은 다음부터는 그 분의 가까운 곳에 놓고, 그 분의 손길이 가지 않은 반찬은 다음에는 밥상에 올리지 않는다. 일반인의 젓가락이 얼마나 많이 가는지 면밀하게 관찰하고 그것에 맞추어서 반찬배치를 해준다는 것은 일반인으로서 상상하기 힘든 일이다.

- 부자는 이기심이 일반인들보다 훨씬 더 큼. 또한 부자는 외적 영향력이 일반인의 그것보다 훨씬 더 강함. 부자는 이런 면에서 다름.

- 부자가 일반인들과 다른 면이 또 있음. 부자는 자신이 관심이 있는 분야에서는 심혈을 기울이고 꼭 수행하려고 온갖 노력을 다함. 그러나 부자는 일반적으로 자신이 관심이 없는 분야에는 별로 신경을 쓰지 않고 적극적인 노력을 기울이지 않음.

◇ 사례 ◇ 예를 들어서, 부자들은 자신의 건강과 안전에는 엄청나게 신경을 쓴다. 자수성가한 많은 부자들이 젊어서 고생활 때의 생각들을 하면서 일반적으로는 음식을 싸구려를 먹고(예를 들어서, 오랜만에 마음먹고 손님접대를 하면서 만원을 넘지 않으려고 혈안이고), 가능하다면 택시를 타지 않고 버스를 타고(예를 들어서, 운동 삼아서 걸어 다니는 것이 몸에 좋다고 생각하면서 운동을 열심히 하려면 버스를 타고 이리 저리 다녀야 된다고 자기 확신을 심어 주고) 행동한다.

◇ 사례 ◇ 그러나 자신의 건강에 이상이 약간이라도 생긴 것을 감지하면 수많은 돈을 들여서 몸에 좋은 온갖 것들(예를 들어서, 외국에서 수입한 인간의 각종 내장들)을 먹는다. 공발바닥을 열심히 드시는 어느 돈 많은 분은 자신이 맛있게 먹었다고 판단하면 백지수표를 내놓고 음식점을 떠난다.

◇ 사례 ◇ 또한 버스를 타고 다니다가 버스의 급정거에 허리를 다치신 어느 부자는 그날 바로 1억 5천만 원짜리 외제승용차를 구매했다. 이 외제차는 다른 차와 정면충돌을 하면 차체가 수십 겹으로 접혀 들어오면서 충격을 방지해 주기 때문에 웬만해서는 중상을 당하지 않는다. 바로 이 점 때문에 주렁주렁 연결된 1천만 원짜리 현금다발 15개를 가지고 가서 1억 5천만 원짜리 수입승용차를 구매하시는 것이다.

- 필자가 “부자는 자신이 관심이 있는 분야에는 아끼지 않는다”는 이야기를 일반인들에게 하면 그들은 바로 다음과 같은 의문을 제기함. “교수님, 누구나 다 자신이 관심이 있는 분야에는 많은 돈을 들이려고 합니다.” 필자는 그러한 질문에 다음과 같이 답을 함.

◇ 사례 ◇ “일반인들도 물론 자신이 관심이 있는 것에 돈을 들이나 이 때에 돈은 자신이 꼭 필요한 것들(생활비, 교육비, 은행예금 등)을 제외 하고 나서 나머지 중에서 자신의 마음을 정해서 지불을 합니다. 따라서 그 액수가 많을 수도 없고 또한 소요되는 돈의 액수에 따라서 자신의 관심사를 축소하거나 혹은 애써 무시하기도 합니다. 일반인에게는 돈이 제한요인으로 작용하는 것입니다. 부자에게는 일단 자신이 관심을 가지는 분야에는 돈의 액수에 상관없이 지불을 합니다. 아주 탐나는 사뭇감을 구하려고 배팅을 할 적에 수억을 뿌리는 부자는 전혀 마음의 부담을 갖지 않습니다. 부자에게는 돈이 자유요인입니다.”

## 2. 자기 것을 확실히 챙기는 부자

- “우리 회장님은 자신의 것은 확실히 챙깁니다.” 어느 그룹의 여자회장님 밑에서 중역을 하였던 분이 필자에게 한 말임. 자신의 회사일과 자신의 일을 완전히 구분하시는 이 여성회장님은 자신의 기업체에서 사적으로 구매를 할 적에는 아무리 적은 액수라도(몇 천원, 몇 만원) 자신의 지갑을 열어서 꼭 지불함. 그리고 개인적으로 부모님에게 물려받은 것은 아무리 그것이 회사에 놓여있더라도 자기 것을 확실히 챙김. 부자는 자신의 재산과 자신의 소유물을 확실하게 구분함. 이것은 재산이 얼마나 많은 것과는 별 상관이 없음.
- 부자가 되는 필수조건 중에 하나가 “보증”을 서지 않는 것임. 실제로 부자들을 연구해보면 부자들은 보증에 대하여서는 질색을 함. 그런데 일반인들은 의외로 순순히 보증을 섬. 작은 경우에는 친구가 새집을 사는 경우에 은행에 보증을 서주고(그것도 순순히), 친구가 회사에서 퇴출당하여서 은행에 제때에 지불을 하지 않으면 죽일 놈이라고 함. 한의사들은 후배가 한의원을 내면 보증을 서주고는 몇 억 이상을 대신 갚는 경우도 있음.
- 그러나 부자는 거의 모든 경우에 형제가 요청을 하여도 보증을 서지 않음. 아예 마음 편하게 일정액의 재산을 그냥 주는 것이 더 좋다고 생각하고는 그렇게 함.

- 부자가 보증을 거의 서지 않는 기본적인 이유는 “그들은 돈의 무서움”을 일반인보다 훨씬 더 잘 알기 때문임. “돈은 냉정하고 감정은 그냥 온화할 뿐이다.” 타인의 아픔(직장에서 퇴출, 자녀가 암에 걸렸을 때, 사업이 망을 때)은 그것은 아픔일 뿐이지 그것에 동조를 한다고 해서 돈이 생기거나 만들어지는 것이 아님. 일반인들은 부자들보다 상당히 감정적임. 그러나 일반인들은 부자들보다 금전적으로는 상당히 문맹일 뿐임.
- 부자는 돈과 같이 커오고, 돈과 같이 발전하면서, 돈을 더 벌어들이려고 노력하면서 스스로 터득하는 사항들이 있음. 그것은 내 것과 타인의 것은 명확히 다르다는 것임.

◇ 사례 ◇ 수백억 원을 은행에 예금시켜둔 부자가 은행에서 빌려주는 비디오를 꼬박꼬박 빌려간다. 그것도 운동 삼아서 주말에 와서는 비디오를 빌려가서 열심히 보고, 그 다음 주초에 은행에 와서 반납한다. “그렇게 돈이 많은 부자가 왜 비디오를 열심히 빌려갈까?” 이해를 못하는 은행원에게 부자가 하는 말은 “동네 비디오방에서 빌리면 천 오 백 원을 주어야 한다는 것이다. 은행에 가서 무료로 빌려다보면 될 것을 구태여 돈을 들여서 비디오방에서 빌려다 보느냐는 것이다.

◇ 사례 ◇ 잠실의 사무실용 빌딩을 주인아저씨가 시키는 대로 열심히 건축한 시공사는 부자의 “너무나 엄격함”에 치를 떨은 적이 있다. 시공을 하면서 인부들이 새참을 먹는데 가끔은 부자아저씨와 인부들이 같이 먹었다. 소주잔이 돌고 흥겹게 마셔되었는데, 나중에 계산을 할 때보니 이러한 식대를 전부다 제한한 것이다. 마시고 놀 때 같이 놀았으니 당신들도 당연히 돈을 내야 하지 않겠느냐는 사고방식이었다. 물론 주인아저씨 자신이 먹은 것은 제하고 청구를 한 것이다.

- 부자는 돈에 관해서는 박사임. 우리는 보통 공부를 많이 한 분들이 박사라고 하면 사회적으로 존경을 함. 그것도 멀리 미국까지 가서 박사를 받아온 분들은 대학교수를 하면서 남들의 존경을 받음. 박사란 어려운 공부를 하고 창의적인 논문을 써서 받는 학위를 의미함. 부자들은 학벌이 그다지 좋지 않음. 대한민국의 부자 중에서 자수성가한 부자들 수십만 명은 대부분이 대학을 다니지 않았음.

- 최근에 들어서서 대학을 나온 부자들이 생겼고, 또한 재벌 2세들이 해외 유학을 다녀와서 학벌이 좋아졌지, 과거에 스스로 돈에 대한 비법을 터득해서 부자가 된 분들은 대부분이 대학문턱에도 가지 않았음.
- 대학문턱에도 못 가보았으니 박사가 될 리는 없음. 그러나 자수성가한 부자들은 “돈”에 관한한은 박사만큼의 실력을 가지고 있음. 그들은 남이 못하는 수많은 노력과 자신만의 열의를 들여서 “돈박사”가 된 것임. 자수성가한 부자들은 눈을 뜨고 있는 하루의 시간 중에서 대부분의 시간을 돈을 생각하며, 돈을 벌며, 돈을 아끼며 보내고 있음.

◇차례 ◇조주잔을 기울이다가 옆 좌석에서 돈 되는 이야기를 하면 정신을 가다듬고 열심히 듣는다. 옆자리의 이야기가 끝나면 화장실에 가서 얼굴을 씻고는 방금 들은 이야기가 정말 돈 되는 것인지를 다시 되새긴다. 정말 돈이 되는 이야기라면 술좌석을 파하고 집으로 바로 간다. 정신을 가다듬고 새로운 돈을 벌 수 있는 방법들을 곰곰이 생각하기 위해서다.

◇차례 ◇눈을 뜨고 있을 때나 혹은 눈을 감고 사우나에 몸을 담고 있을 때도 돈만 생각한다. 하루에 적어도 15시간 이상을 돈만 생각하고 돈만 추구하는 사람이 돈을 벌지 않는다는 것은 이상한 일이다. 이와 같은 돈에 관한 체질을 본인이 스스로 만들어가는 분들이 진짜 부자들이다. 그들은 세상의 모든 것을 “돈으로 해석”을 한다. 내 딸을 돈 많은 집안에 시집을 보내야지, 이번에 산 주식이 정말 돈이 되어야지 하고 생각을 하는 그들의 머리는 항상 돈으로 가득 차 있다.

- 이와 같은 부자들의 기본적인 특성은 내 돈과 남의 돈을 확실하게 구분한다는 것임. 내 돈은 절대로 아끼고 또 아낌. 물론 그렇다고 하여서 남의 돈을 자신이 활용하겠다는 생각을 갖는 것은 아님. 단지 내 돈을 아끼는 것이고, 남이 돈을 헤프게 쓰면 속으로는 경멸하지만 겉으로는 아무런 말을 하지 않음. 내 돈이 아닌데 참견할 필요가 없음. 참견할 정신적인 여유나 시간적인 여유가 있으면 그 시간에 또 다른 더 많은 돈을 벌 생각을 하면 될 뿐임.
- 부자들은 “특별하고, 자기 것을 꼭 챙기는 분들”로 압축 가능함.

### III. 부자되는 방법

#### 1. 부자가 되는 두 가지 방법

- 대한민국 전 국토의 사유지 중에서 약 52%이상을 대한민국의 인구 중에서 약 5%가 소유하고 있음. 대한민국 전 은행예금의 약 55%이상을 대한민국 전체 인구의 약 2%가 예금하고 있음. 그들은 우리는 일반적으로 부자라고 부름. 이와 같이 막대한 토지와 금전을 소유하고 있는 부자들은 자신들이 원하는 것 중의 대부분은 손쉽게 수행함.
- 남의 감정도 통제하고, 남의 생활도 제한하고, 남의 복종도 요청을 하는 부자가 되려고 많은 사람들이 노력을 함. 이와 같이 타인의 행동, 감정, 생활을 움직이는 부자가 되는 방법에는 크게 두 가지가 있음. 하나는 부자를 상대로 하여서 부자가 되는 방법이고, 다른 하나는 일반인들을 상대로 하여서 부자가 되는 방법임.

☞ 첫 번째의 부자가 되는 방법은 부자를 상대로 하는 방법으로서 상당히 어렵다. 일단 시작을 하여서 어느 정도가 되면 훨씬 더 쉬워진다. 부자를 상대로 비즈니스를 하게 되면 일반인들보다 적어도 4~5배는 일단 힘이 든다. 성공하면 20배 이상의 이득을 보게 된다. 따라서 부자를 상대로 비즈니스를 하는 것이 부자가 되는 첩경중의 하나가 된다.

☞ 두 번째의 부자가 되는 방법은 일반인들을 상대로 하여서 비즈니스를 하여서 부자가 되는 방법이다. 대한민국 건국 이래 수많은 부자들이 일반인들을 상대로 하여서 부자가 되어 왔다. 한국의 재벌들은 전부 일반인들이 원하는 제품을 판매하여서 다수의 대중으로부터 돈을 벌어서 부자가 된 것이다. 일반인들에게 설탕을 팔아서, 여성에게 화장품을 팔아서, 남성에게 양복을 팔아서 부자가 된 것이다.

- 부자와 일반인들을 상대로 하는 비즈니스 중에서 어느 방법이 21세기에 더 적합할까? 대한민국 건국 이래 최고의 시련이었던 1997년의 IMF와 2004년 이후의 극심한 불경기를 일반인들은 맞이하고 있음.

- 그러나 부자들(은행통장에 1억 원 이상을 가지고 있는 80여만 명의 사람들, 혹은 재산세를 100만 원 이상 내는 10만 여명의 사람들, 연봉이 1억 원 이상의 대기업체 2만 2천명의 직장인과 일 년 수입이 1억 원이 넘는 수십만 명의 자영업자들)은 불경기라는 단어를 잘 느끼지 못함.
- 일반인들은 호경기에는 자녀와 소갈비 외식을 하다가, 불경기에는 돼지갈비 외식도 힘들어서 횡수를 줄임. 그러나 부자들은 불경기라는 단어가 국어사전에 있는 줄은 알고 있으나 실제로 불경기가 무엇인지 피부로 느끼지 못함. 백화점 바겐세일에는 보통 평소보다 3배 이상의 손님이 몰리나, 부자들은 발길을 딱 끊음. 북적거리는 시장장터 같은 백화점 바겐세일에 가느니 하와이나 홍콩으로 쇼핑을 가는 것이 훨씬 낫기 때문임.
- 부자가 되고 싶으면 부자를 상대로 비즈니스를 하는 것이 나음. 대한민국 전체 국민의 적으면 2%에서 많으면 10% 정도 되는 부자들은 아무리 써도(월세 500만원~1000만원씩 생활비로 써도) 절대로 줄지 않고(계속 돈이 들어오므로) 편안히 생활을 할 수 있음. 월 소득이 700만원이 안 되는 대한민국 전체 국민 중의 90%이상의 일반인들을 상대로 하는 비즈니스는 21세기에는 성공하기 힘들. 그것은 국민소득 천불에서 만불 시대에 적합함. 2004년도 대한민국 국민소득은 만 달러를 넘었음. 이제는 돈 있는 부자들을 상대로 하는 것이 부자가 되는 첩경임.

◇ 사례 ◇ 어느 호텔에서 단 한명의 고객을 상대로 패션쇼를 했다. 모델이 8명이 출연했고, 패션쇼 준비한다고 7~8명이 분주하게 움직였다. 비용은 1천만 원 정도 들었고, 손님은 5천만 원어치를 구매했다. 해볼 만한 장사라고 호텔은 느끼고 있다. 어느 백화점에서 단 두명의 고객을 상대로 패션쇼를 했다. 1억 8천만 원 매출을 하였고, 비용은 2천만 원이 안 들었다. 백화점도 2명을 상대로 하는 패션쇼를 확대하려 한다.

◇ 사례 ◇ 어느 수입자동차 매장에 가끔 들르는 어느 부자는 단 10분 만에 1억 5천만 원짜리 차를 샀다. 특이한 것은 아침에 와서 구매를 할 적에도 술에 취해 있고, 점심에 와서 2억 원짜리 차를 구매해도 술에 절어 있고, 저녁에 와도 술에 빠져있었다. 그래도 1억 원이 넘는 자동차를 구매해주는 그 부자가 반가울 뿐이다.

◇ 사례 ◇ 한 달에 2천만 원씩 붓는 십년이 넘는 종신보험을 부자에게 팔고 나면 웬만한 월급쟁이의 일 년치 연봉이 그냥 남는다. 물론 팔기는 쉽지 않다. 한 열 번 정도 접근을 하면 이리 저리 돌리고 또 돌린다. 열 한번 혹은 열두 번 정도 만나면 “내가 무엇을 도와 드릴까” 한다. 이때 종신보험을 판매하면 수천만 원이 생기는 장사이다.

◇ 사례 ◇ 최고급 수입커피를 팔면 커피값의 77% 정도가 이익이다. 대한민국에서 일반인들을 상대로 하는 비즈니스의 평균마진이 15~25% 정도이다. 그러나 부자를 상대로 하는 커피장사는 77%가 남고, 또 다른 부자를 상대로 하는 수입 옷은 더 남는다. 250만 원짜리 최고급 수입남성 정장을 사은품으로 주는 매장도 있다. 얼마짜리를 사면 250만 원짜리 남성정장을 사은품으로 받을까? 5000만 원짜리 여성정장을 구매한 고객들에게 주는 사은품이다. 얼마나 많이 남을까?

- 부자를 원하면 부자를 상대로 비즈니스를 하라. 일반인들은 이제는 잊어라. 소주값도 아끼는 아저씨에게 무엇을 팔아서 부자가 될까? 엄마화장품을 빌려 쓰는 20대 여성에게 무엇을 팔아서 부자가 될까? 일반인들이 아닌 부자를 찾고, 부자를 만나고, 부자와 사귀고, 부자에게 파는 것이 부자가 되는 가장 좋은 방법임.

<표 2> 물질적 재산에 대한 사고에 따른 부자의 세 가지 유형

금전추구형	“돈=인생” 1960~1990년대 부자 유형
자아만족형	“돈은 자신의 자존심, 우월감 충족을 위한 도구” 1990년대 후반 부자 유형
가치지향형	“돈은 새로운 가치창조의 결과” 2000년대 부자 유형

자료: 한동철 (2005), 부자도 모르는 부자학개론, 37페이지



## 2. 부자와 비즈니스를 하면 부자가 된다

- 대한민국에 단 한명이 구매한 적이 있는 80억 원짜리 자동차나 5억 6천만 원짜리 목걸이를 팔기 위해서는 부자들의 마음을 열어야 가능함. 부자들이 가장 즐겨하는 취미는 승마, 요트, 골프가 아니라 가까운 친구와 식사하면서 담소하는 것임. 이들이 그들의 인생에 중요하기 때문임. 이들의 신뢰를 얻어서 부자들의 친구로 저녁식사에 초대받을 수 있는 세일즈맨만이 최고의 세일즈맨이라고 할 수 있음.
- 필자는 미국에서 박사과정을 하면서 만난 분이 있음. 1986년에 미국에 박사공부를 하러 갔을 때 필자는 미국의 VIP마케팅의 최고의 전문가인 스탠리교수(국내에 번역된 “부자의 지갑을 열어라”의 저자)를 만났음.

◆차례 ◆필자는 유일한 한국인이었다. 한국에서는 정치가가 부자라는 필자의 말을 스탠리교수는 이해하지 못했다. 미국에서는 정치풍토가 상당히 깨끗해서 정치가가 부자가 되는 적이 거의 없다고 하였다. 물론 부잣집에서 태어나서 정치가가 된 경우는 부자일 수 있다. 그러나 일반적인 정치가는 부자가 될 수 없었다. 스탠리교수는 미국의 대부분의 부자는 세일즈맨/세일즈우먼이라고 이야기하였다. 스탠리교수는 1987년에 교수를 그만두고 부자비즈니스 컨설팅회사를 차려서 학교를 떠났다.

◆차례 ◆약 20년이 흐른 한국에서는 세일즈맨/세일즈우먼들이 부자가 되고 있다. 연봉 24억 원인 외국계 보험회사의 보험설계사(FC)는 부자이고, 1986년부터 2004년까지 약 200억 원 이상의 가전제품을 특판으로 판매해온 어느 세일즈우먼도 부자이다. 미국과 약 20년 정도의 시차가 있지만 한국에서도 부자를 상대로 비즈니스를 해온 사람들이 부자가 되는 시대가 된 것이다.

- 부자가 되고 싶으면 부자와 비즈니스를 하여야 함. 단순히 비즈니스를 하는 정도로는 절대로 부자에게 판매가 되지 않음. 부자와 거의 동일한 감정을 느낄 수 있어야 함. 부자와 같이 식사하고, 영화를 보고, 부자와 같이 새로운 것도 배우는 것이 최고의 부자상대 세일즈기법임.

◇ 사례 ◇ “저는 지난 10여년 동안 저의 제품을 사달라고 한 적이 없습니다. 그냥 부자들의 관심사를 같이 이야기하고, 부자들과 같이 식사를 하고, 부자들의 가정의 근심거리를 덜어주는 쪽으로 생각과 행동을 했을 뿐입니다. 그들은 자신들이 그냥 제 제품을 사주고 또 소개해주고 있습니다.”

- 부자를 만나라. 일반인들은 더 이상 만날 필요가 없음. 아무리 능력이 뛰어난 사람도 일년에 만명 정도 이상의 사람과 명함교환을 하기가 힘들. 그냥 수천명 정도의 사람들을 만나거나, 수백명이 고작임. 일년에 만나는 수천명의 사람들 중에서 부자가 몇 명이나 있는지를 자세히 생각해보라. 많은 사람들(부자가 안된 사람들)은 부자를 거의 만나지 못함. 부자를 만나지 못하니 부자와 비즈니스를 할 수 없음. 당연히 많이 팔 수 없고, 따라서 부자가 안됨.

◇ 사례 ◇ 하루에 눈을 뜨고 있는 시간의 대부분을 부자와 만나라. 부자를 상대로 세일즈를 해서 연봉이 10억원 넘는 분들은 하루에 아무리 적어도 부자를 서너명 이상씩 만난다. 아침에 만나는 부자회장님을 위해서는 검은 정장을 입고, 점심에 만나는 부자사모님을 위해서는 아이보리 재킷을 걸치고, 저녁에 만나는 부자이혼남을 위해서는 속이 약간 들여다 보이는 옷을 입는 세일즈우먼이 있다. 매일 같이 부자를 만나고, 매일 같이 부자와 이야기를 하고, 매일 같이 부자와 식사를 하면 부자들이 저절로 구매를 해 준다.

- 필자는 수 많은 기업체의 사람들을 상대로는 부자마케팅(그냥 부자마케팅이라고하면 혹시 격이 낮아 보일까봐 필자가 영어를 부쳐서 2000년에 만든 국내 최초의 단어인 VIP마케팅)의 기법들을 가르치고 자문도 하고 또한 실제로 참여해서 수행도 함.
  - 부자 마케팅을 하시는 분들에게 필자가 가끔 이야기하는 것 중의 하나가 많은 부자들의 생활에 대하여서 알고 나서는 당신이 만나는 부자고객에게 이야기를 하면 그들이 상당한 흥미를 가질 것이라고 함. 그러나 필자의 이야기를 듣는 분 중에서 많은 분들이 그냥 듣고 넘김.

- 그리고는 다음에 만나면 부자에게 마케팅을 잘 할 수 있는 방법을 물음. 필자는 그들에게 부자의 생활에 대하여서 많이 알고 이것을 부자에게 이야기하라고 하여도 행하지 않는 분들에게는 더 이상 가르쳐주지 않음.
- 필자는 그들 스스로는 부자가 되기 힘들다고 판단함. 그들은 부자가 원하는 것들을 실제로 모르기 때문임.

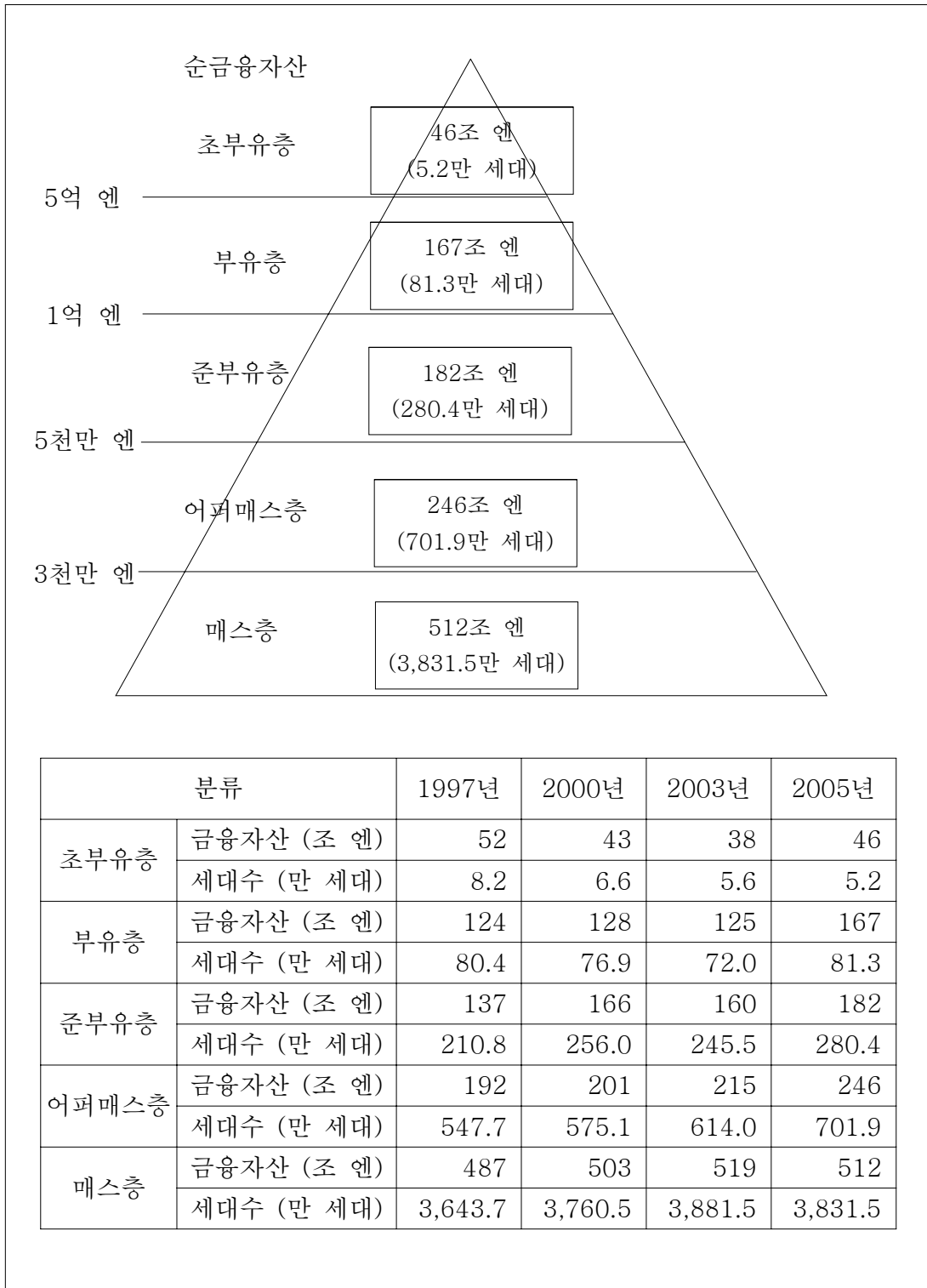
○ 필자는 대한민국의 부자들의 행동에 대하여서(일반인들이 전혀 상상을 초월할 정도의 부자이야기들을) 수만 건의 이야기를 알고 있음. 그중의 지극히 일부가 이 보고서에 쓰여 있음.

- 필자는 부자가 되기를 원하는 사람들에게 꼭 명심시키는 단어가 있음. 자신이 부자가 아니라면, 부자를 자주 만나서 부자의 삶을 배우고 그대로 따라하면서 스스로를 부자에 근접시키라는 것임.
- 부자와 같이 생각하는 습관을 들여야 부자가 됨. 자신이 정한 원칙에 부자는 엄청나게 충실함. 쓸데없는 돈은 일 년에 3번 이상 쓰지 않는다고 원칙을 정한 부자는 그대로 행동함.
- 그들이 보기에 쓸데없는 것이라는 생각이 드는 제품과 서비스는 절대로 구매하지 않음. 이러한 부자에게 아무리 좋은 제품을 권해도 그렇게 돈이 많은 부자가 절대로 움직이지 않음.

◇ 사례 ◇ 어느 부자고객이 은행에다가 수십 억 원을 입금시켜 놓고서도 은행에 들어서 불일을 보고나면 꼭 은행직원에게 버스비조로 일, 이천 원을 받아간다. 이런 일이 잦아지자 어느 날은 은행원이 일부러 자리를 피한 적이 있다. 그래도 서너 시간을 기다려서 차비를 받아서 가는 부자가 있었다. 돌아가신 후에는 자녀들이 재산싸움을 벌여서 시끄러워진 적은 있지만....

○ 이러한 부자들의 생활을 귀로 듣고, 글로 읽고, 눈으로 보고, 몸으로 겪지 않고서는 부자들과 친해질 수 없음. 부자가 되고 싶은 부자들의 생활을 배우고 여기서부터 자신의 몸에 맞는 세일즈기법을 터득하는 것이 중요함.

〈그림 2〉 2005년의 부유층 마켓

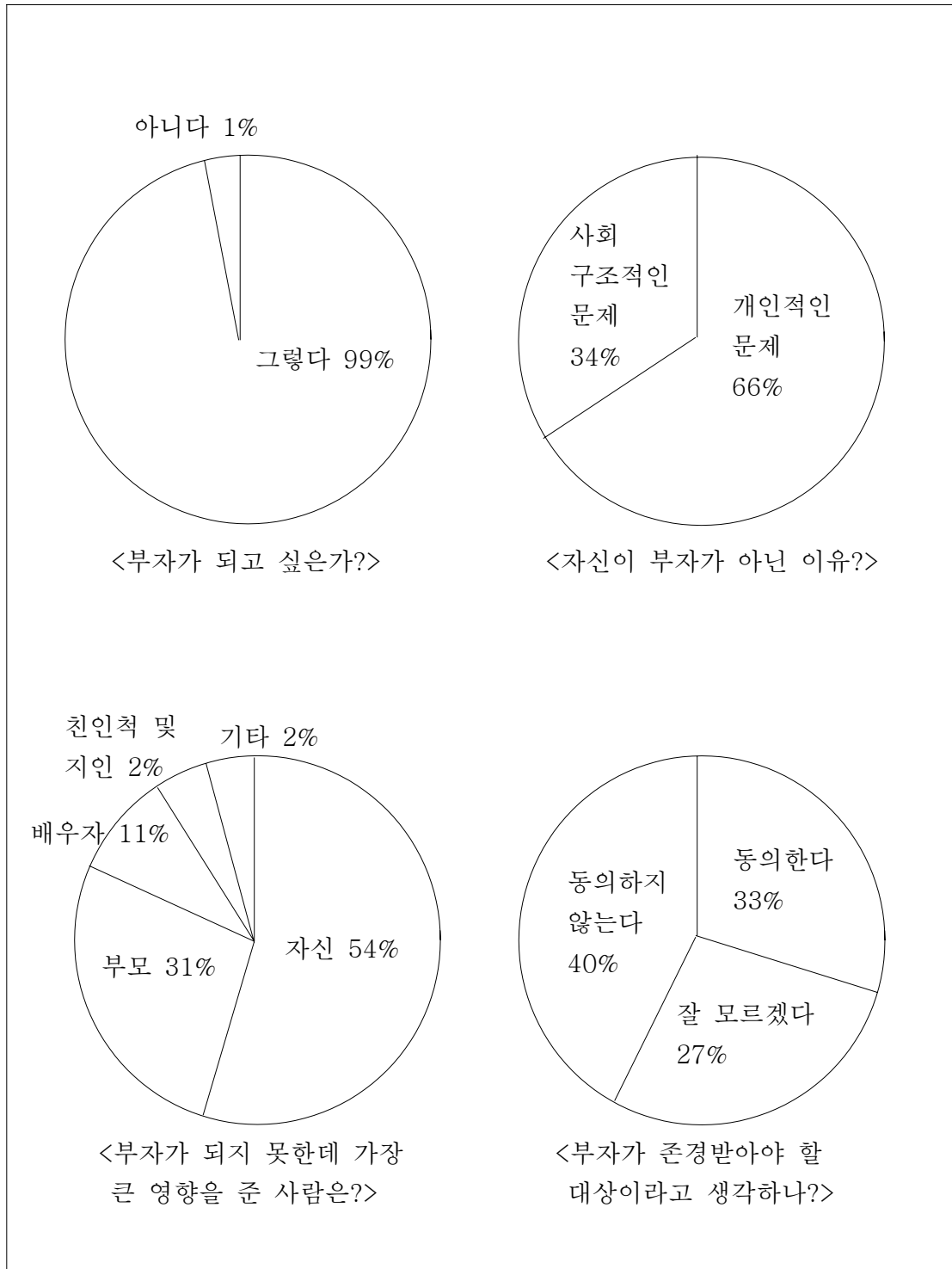


자료: 노무라종합연구소(2007), 20102 신부유층연구, 51페이지

#### IV. 일반인들을 대상으로 ‘부자되는 것’에 대한 실태조사

- 다음은 서울여대 부자연구센터에서 일반인 111명에 대하여 2007년 여름과 가을에 ‘부자되는 것’에 대한 실태조사를 한 결과임.
- 자신이 부자가 아닌 이유가 개인적인 문제라고 응답한 사람이 66%이고, 사회구조적인 문제라고 응답한 사람이 34%였음. 개인적인 문제라고 대답한 사람 중에서 재테크 지식부족이 42%로 가장 많았고, 적은 소득이 36%로 그 다음이었음.
  - 자신이 부자가 되지 못한데 가장 큰 영향을 준 사람이 자기 자신이라고 응답한 사람이 54%였고, 부모라고 응답한 사람이 31%였음.
  - 자신에게 가장 소중한 것은 가족이라고 응답한 사람이 75%였고, 돈이라고 응답한 사람은 9%였음. 부자는 바람둥이라는 의견에 동의한다고 28%였고, 동의하지 않는다고 41%였음.
  - 부자가 존경받아야 할 대상이라고 생각하느냐에는 동의한다고 33%였고, 동의하지 않는다고 40%였음. 과거에 부자들은 정당한 방법으로 부를 축적했다고 보느냐에는 동의한다고 13%였고, 동의하지 않는다고 73%였음.
  - 부자들의 경제적 공헌을 인정하십니까하는 질문에 동의한다고 47%, 동의하지 않는다고 53%였음. 부자가 되고 싶느냐는 질문에 되고 싶다가 111명의 응답자중의 110명이었고, 아니다는 단 1명이었음.
  - 당신의 자녀가 부자가 되기를 원하느냐는 질문에 그렇다가 107명이었고, 아니다가 딱 2명이고, 2명은 응답하지 않았음.
  - 앞으로 부자가 되려면 얼마나 오랜 기간이 걸리겠느냐는 질문에 10년이상~20년 미만이라는 응답이 44%였음.
- 시사점: 일반인들은 자신들이 부자가 안된 것은 자신의 개인적인 문제가 크다고 응답하였음.
- 그중에서도 자신의 재테크 지식부족이 큰 원인이고, 그 다음 원인이 자신의 적은 소득이라는 것임.
  - 다시 말해서, 부자가 되기 위한 노력부족과 가진 것이 적은 것이 큰 장애요인이라는 것을 보여주는 것임.

<그림 3> 당신은 부자가 되고 싶나?



자료: 동아일보 2007년 9월 19일 수요일 B1면 참조.

- 전 세계적으로 일정 소득이상이 되거나(우리나라의 경우에는 월 천만 원 이상) 혹은 4개 이상의 소득원(적금, 주식, 임대소득, 사업소득, 근로소득)이 있는 경우에는 부자로서 생활을 쉽게 할 수 있음.
  - 그러나 일반인들의 경우에는 월 소득액의 대부분이 기본생활비로 들어가고 그리고 자신이외에는 다른 소득원이 없는 경우가 많기 때문에 “부자의 반열”에 들어서는 것이 어려워지는 것임.
  - 일반인들이 부자가 되는 현실적인 가장 빠른 길은 배우자와 같이 맞벌이를 하고 그리고 부부가 일인당 two jobs를 가져서 근로소득과 사업소득 등으로 다양화하는 것임.
  
- 또한 일반인들은 “가족과의 사랑”이 가장 큰 가치이고, “돈에 대한 욕구”는 그다지 크지 않다고 스스로들 응답하였음.
  - 돈에 대한 불타는 욕구(burning desire)로 눈동자를 굴리는 부자들과는 커다란 시각차를 보여주는 것임. 일반인들이 부자가 안 되는 가장 큰 이유는 “부자에 대한 의식의 부족”이라고 유추가 가능함.
  
- 부자들의 경제적인 공헌을 인정하는 것보다 존경한다는 비율이 적은 것은 부자들의 탓임.
  - 부자들이 경제적인 가치창출을 한 이후에 이의 열과를 자기 자신이 받아먹고는 이의 근원이 된 사회에 돌려주는 “feedback system”이 작동되지 않았기 때문임.
  - 수전노로 손가락질 받는 것보다는 풍부한 자산에 상당한 존경심을 받는 것이 더 윤택한 부자생활이라는 것을 우리나라의 부자들이 깨닫기 바람.
  
- 111명의 응답자 중에서 부자가 되고 싶지 않다는 사람이 딱 한명이고, 자신의 자녀가 부자가 되지 않기를 바란다는 사람이 딱 2명이라는 것은 “부자에 대한 인간의 기본적인 동경”을 보여주는 것임.
  - 너무나 솔직한 응답임. 왜 우리 사회에는 부자라고하면 죽일 놈이라고 손가락질하는 사람들이 그렇게나 많은지....

## V. 자녀를 부자로 만드는 방법

☞ 부모가 부자가 되는 방법을 두 가지로 압축하면, 하나는 부자와 비즈니스를 하여 부자가 되는 것이고, 또 다른 하나는 일반인과 비즈니스를 하여 부자가 되는 것이다. 부모가 부자의 길을 갈 때 자신의 체세포를 물려받은 자녀들을 부자로 만들려면 부자교육을 자녀에게 시켜야 한다.

### 1. 정신적인 트레이너(mental trainer)로서의 부모

- 부자부모는 자녀에게 “이 세상은 험난하다. 쉬지 말고 노력하고 전쟁 같은 인생을 살아야 부자가 된다는 것을 끊임없이 주입한다.” 부자집의 자녀가 가장 영향을 많이 받는 것이 가정임. 태어나서 유치원 때까지 그리고 초, 중, 고등학교까지 심지어는 대학에 가서도 부모의 영향을 가장 많이 받음. 부모에게서 배우고 느낀 것이 자녀의 일생에 엄청난 영향을 미침.
- 부자집의 부모가 자녀에게 정신적인 트레이너로서 올바른 길을 가르쳐주는 것이 절대적으로 중요함. 우리는 세상에서 이야기하는 것처럼 “마구잡이 부자가 아님. 부동산투기를 한 더러운 부자도 아니다.”라는 것을 자녀들에게 자신의 마음과 행동으로 보여주는 것이 올바른 부모임. 그러한 부자부모들이 많아질수록 대한민국은 밝은 세상에 창의적인 국가로 발돋움함. 서울여대 학생이 만나 본 부자 중에서 “자신의 자녀에게 살아있는 교육을 하는 부모의 실제 육성을 들어보자.”

◆ 사례 ◆ “우리 아이들은 어릴 때부터 책을 많이 읽었지. 도서관에서 빌려서 보고 사줘서 읽고 이리저리 하루에 동화책 한 권씩은 어릴 때 읽었고 크고 나서는 알아서 책을 읽고 그러더라고. 부모가 처음에 시작은 하게 할 수 있는데 그걸 지속적으로 끌고 갈 수는 없잖아. 애가 읽는 건데 무턱대고 너 이거 꼭 읽어. 안 읽으면 안 돼.라고 할 수는 없잖아. 애가 읽는 건데. 만약 그러면 애가 안 읽고서도 읽었다고 거짓말은 하게 되는 거지. 거짓말은 하면 안돼. 내가 거짓말을 되게 싫어해서 아이에게도 거짓말을 하지 말라고 가르쳤어. 거짓말이 사람을 속이고 안 좋은 거



잖아. 세살버릇 여든까지 간다고 어릴 때부터 거짓말을 하게 되면 어른이 되어서도 하고 그렇게 되잖아. 그래서 나는 아이가 아주 조그만 일로 거짓말을 하더라도 혼냈어. 다른 일로 잘못을 하고 그러면 좋게 말로 넘어갈 수 있고 그런데 거짓말을 안 하더라고. 아. 그리고 어릴 적에 태권도 학원에 보내고 중학교 입학했을 때 애들이 학원에 다닌다고 저도 다니겠다고 해서 그러라고 그랬지. 그런데 몇 달 하다가 자기 성격에 맞지 않았는지 그만두겠다고 하더라고 그래서 그만두라고 했지. 어릴 적부터 백과사전은 사줄지언정 전과는 사주지 않았었어. 어릴 때부터 정답만 보고 그것만 알면 애들 창의력이랑 상상력이 줄어들게 되잖아. 그래서 전과 같은 건 절대 사주지 않았지. 그래서 애는 학교에서 숙제를 내줘도 틀리든 말든 자기가 알아서 해서 학교에 가야했어. 그게 그렇게 되니까 애가 모르는 게 있으면 백과사전도 찾아보고 그러더라고. 예전에 웃으면서 이야기 했는데 선생님이 어떤 질문에 대해서 물었는데. 그런데 다른 애들은 다 뭐요 뭐요 하면서 되게 정답을 이야기하는데 애는 이걸 모르니까 나름대로 생각을 해서 대답을 했나봐 그랬더니 선생님이 애한테 어떻게 그런 생각을 했냐고 칭찬을 해줬더라고 하더라고. 애들 상상력이나 창의력 같은 건 어릴 적부터 그렇게 짓밟으면 안 된다고 생각해 어릴 적부터 꿈이라도 꺾어야지.”

- 우리나라 부잣집의 부모들 중에서 약 80% 정도는 자녀에게 “건강한 정신훈련”을 계속시킴.
  - 그렇지 않은 가정들이 일부 있는데 몇 가지 이유가 있음. 부잣집 부모의 법적인 이혼은 별로 많지 않으나(사회적 이목이 있어서 실제로 법적분리는 잘하지 않음), 부모의 사실적인 이혼은 상당히 많음. 미국에서는 부자 남편의 바람기가 주요 원인이고, 한국에서도 그런 것으로 추산되고 있음.
  - 부모의 실질적인 이혼 때문에 부잣집 자녀들에게 어느 한쪽의 왜곡된 교육이 명시적으로 그리고 암묵적으로 수행되는 경향이 농후함. 이런 경우에는 자신이 자신의 과거 부인이나 남편에게 대한 “적대적인 증오”를 자녀에게 “노골적으로 전파하는 것”이 발생함.
  - 부모의 어느 한쪽의 입과 행동에서 나오는 다른 부모의 한쪽에 대한 증오적인 감정은 부잣집 자녀의 하루하루를 지옥보다 더 슬프게 만듦.

- 또 다른 이유로는 부모가 부에 대한 정상적인 판단력이 없어서, 자녀에게 정상적인 세상의 이치를 가르치는 것이 아니라 돈으로 가지고 온갖 편법을 수행하는 것을 가르침.

◇ 사례 ◇ 어머니가 학교에 왔다가 태도가 확 바뀌는 학교 선생님의 “이중적인 태도”를 상당히 좋아하면서도 “돈의 행사”에 대한 비정상적인 사고를 자녀는 가지게 된다. 부잣집 아버지가 자신의 자동차기사에게 “온갖 푸대접을 하는 것을 보고 자란 부잣집 자녀는 비정상적인 성인”이 된다. 미국에서 처절한 가치창조를 통하여 부를 이룬 집안에서 절대로 자신의 집에서 일을 보아주는 온갖 도우미에게 함부로 하지 못하게 한다.

- 우리나라에서도 전통적인 부자나 정상적인 현대식 부자는 절대로 비정상적인 방법들을 사용하지 않음. 그러나 부자가 자신의 돈만 믿고 함부로 처신하는 경우에는 자녀가 부모의 비정상적인 행태를 보면서 뼈뿔어진 인생 성장을 하는 것임.
  - 어느 날 아침에 아빠의 회사에 갔다가 아빠가 사장실에 양발을 세숫대야에 담고 있고, 여비서 두 명이 아버지의 양발을 손으로 씻어주는 것을 본 부자의 자녀는 성장하여서 어떠한 행동을 할까?
  - “목사님. 뒷머리가 너무 많이 자랐는데....”하는 돈 많은 힘센 수석장로인 아버지의 말에 다음 주에 바로 머리를 깎고 오는 목사님의 설교를 듣는 부잣집 자녀는 은혜를 받을까

## 2. 금전적인 트레이너(money trainer)로서의 부모

⇒ 구체적인 용돈관리와 금전획득에 대한 방법의 교육

- 부자는 새로운 가치를 만든 결과로서 돈이 생겨서 됨. 따라서 정상적으로 부를 축적한 부모들은 자녀들에게 “새로운 가치를 만드는 것에 대한 훈련”을 지속적으로 시킴. 그 결과 자녀가 스스로 어려운 일을 수행하면서 남들이 못하는 것을 하게 만듦. 그러나 이와 반대로 부자가 쉽게 된 분들(상속형의 일부 혹은 행운형 부자들)은 자녀들에게 새로운 가치를 만드는 것을 전혀 가르치지 않고(대부분의 경우에 자신이 부자가 그렇게 된다는 것을 모르고) 자녀가 필요로 할 때마다 돈을 제공해줌.

- 부모가 일흔이고 여든이 넘어서 이 세상을 하직하고 난 후에 자녀들의 부자로서의 생성기간은 부모에게 어떠한 훈련과 간접경험을 전수 받았느냐에 따라서 달라짐. 부모에게 엄격한 부자경제교육을 받은 자녀들은 자신들의 노력으로서 항상 새로운 가치를 만들려고 하면서 오랫동안 장수하는 부자가 됨. 반면에 쉽게 부모의 돈을 물려받은 자녀들은 돈을 헤프게 쓰면서(가치를 잃어가면서) 낭비하다가 곧 자신이 가진 부를 잃게 됨.
- 돈에 대한 부모의 엄격한 교육은 상당히 중요함. 미국에서는 자녀가 어렸을 때부터 엄격하게 금전에 관한 통제교육을 시킴.

◇사례 ◇어느 미국의 부자는 자녀가 어렸을 때 통장에다가 상당한 금액(우리로 치면 몇 억원 정도)을 입금해 준다. 그 대신 성인이 되어서 대학을 다닐 때까지 그 돈으로 쓰라고 한다. 더 이상은 돈을 주기 않겠다는 것이다. 실제로 이러한 집안에서는 자녀가 대학을 졸업할 때까지 더 이상의 돈을 주지 않았다. 어렸을 때부터 부모의 엄중한 훈계를 명심한 자녀는 아끼고 또 아껴서 쓰고서는 대학등록금까지 내고는 돈을 어느 정도 남겼다. 이런 자녀에게는 부모가 상속을 기꺼이 해준다. 그러나 대학 다니는 동안에 준 돈을 모두 허비한 자녀에게는 상속이란 한 푼도 없다.

- 물론 미국은 우리나라와 달리 상속세의 비중이 상당히 큼. 미국에는 천만장자(우리 돈으로 100억 이상의 부자)가 40만 명이 넘음. 뉴욕에만도 4만 명이 넘게 거주함. 이러한 천만장자들의 자녀에게 대한 상속재산이 꽤 큼. 돈에 대한 부모의 사전교육이 얼마나 치밀한지를 보여줌.

- 우리나라의 부자부모들 중에도 비슷한 경우가 있음.

◇사례 ◇어느 부자도 자녀가 중학교 들어갔을 때 자녀 이름으로 통장을 만들어주고 일년치를 다 입금해 주었다. 물론 상당히 큰 금액이다. 일반인들의 중학 1학년 자녀에게 주는 금액의 다섯 배가 넘는 금액이다. 그러나 헤프게 쓰는 중학 1학년은 이 돈을 금방 다 쓴다. 이 자녀는 멀리 내다보는 아버지의 눈밖에 벗어난다. 나중에 성인이 되어서 아버지의 재산을 물려받지 못하게 된다. 반면에 아버지에게서 받은 돈은 몽땅 모아두고서 아버지의 회사에 토요일과 일요일에 와서 청소아르바이트를 해서 돈을 벌어 용돈으로 쓰는 아들은 부자아버지의 눈에 쏙 든다.

- 돈은 어린 자녀들의 생활에 아주 중요한 것임.

◇ 사례 ◇ 어느 부자부모가 돈에 대하여서 이야기하는 것이다. “나는 가난은 저주라고 생각한다. 가난은 무엇인가? 남에게 구걸하고 남의 것을 자꾸 빌리게 되는 것이다. 가난의 반대는 축복이다. 나도 내 자녀가 축복받은 삶을 살길 바란다. 그러나 돈은 잘못 쓰면 악의 뿌리가 되는 것이기에 나는 돈을 다스릴 줄 아는 사람이 되기를 가르친다. 그래서 절제에 대해서 가르친다. 용돈을 주어도 절제 있게 잘 쓰도록, 사고 싶은 것을 사줄 때에도 오랫동안 생각하고 필요한지 아닌지 알아서 절제하도록 가르쳤다.”

- 돈에 대하여서는 엄격하게 가르치는 것이 자녀의 미래생활에 아주 도움이 됨.

◇ 사례 ◇ 어느 부자부모가 자녀에게 수행한 금전교육이다. “나는 자녀들에게 필요한 것과 갖고 싶은 것을 구분할 수 있는 능력을 키워주려고 한다. 나의 자녀들이 어떤 물건을 요구할 때마다 다음과 같이 물어본다. 네가 원하는 물건이 지금 갖고 있는 다른 물건으로 대체 할 수는 없는 것이니? 혹은 그 물건이 없으면 지내기 어렵냐? 또는 그 물건을 사는 대신 다른 물건을 사면 (살 수 있는 물건을 알려 주고) 더 행복하지는 않을까? 내가 생각하기에는 어려서 이런 훈련이 제대로 이루어지면 어른이 된 뒤에도 가지고 싶은 것은 어떻게든 가지려고 안간힘을 쓰거나 거대한 욕망을 조절하지 못해서 낭패를 겪는 일은 없게 된다.”

- 자녀에게 부모의 금전교육을 잘 시키는 것이 중요함. 부자의 유형에 따라서 다음과 같이 갈라지는 것 같음.

- 자수성가형 부자는 자녀들에게 자기가 돈이 어려운 것이라는 것을 알려주기 위해서 자녀에게 초등학교때 부터 용돈기입장을 쓰게 함. 그리고 자녀들이 쓰는 돈을 엄밀하게 체크함. 초등학교를 입학할 때 만들어준 통장을 대학생이 되어서도 관리하게 함.
- 그러나 상속형 부자는 아들 딸 들에게 이쁘고, 좋고, 멋진 것들을 기회가 되면 사줌. 자녀가 원할 때마다 자녀에게 최고로 구찌니 루이비통이니 기분 나는 대로 사줌.

- 아끼고 사랑스러운 자녀일수록 돈에 대하여서는 엄격하게 관리하는 것이 좋음. 기회가 되는대로 자녀에게 용돈기입장도 강요하고, 일년치의 용돈 사용계획을 입안하도록 요구도 해 보는 것이 좋음.
  - 또한 자녀들에게 꼭 돈을 써야 할 때는 적어도 세 번씩 “그 돈을 내가 꼭 써야하는가?”를 자신에게 물어보라는 것도 좋은 방법임. “내가 이 돈을 꼭 써야할까?” “내가 이 돈을 꼭 써야할까?” “내가 이 돈을 꼭 써야 할까?”라고 세 번 물어 보는 사이에 자녀의 마음속에 답이 잡히게 됨.
- 부자부모가 머니트레이너로서 자녀에 대한 기본적인 교육의 원칙은 “자녀에게 돈에 대한 엄격성의 의미를 크게 가르쳐주고, 자녀 스스로 판단하게 하라.”는 것임.
  - 자녀교육에서 가장 중요한 것이 “자녀 스스로 노력하는 것”임. 이것은 자녀의 학업성취에도 관련되고, 이것은 자녀의 금전교육에도 역시 연결됨.
  - 자녀에게 스스로 돈에 대한 엄격한 통제를 시키고 자발적으로 돈의 사용을 할 수 있도록 훈련시키는 것이 올바른 부자의 자녀에 대한 금전교육임.

### 3. 인생의 트레이너(life trainer)로서의 부모

⇒ 향기있는 부자로서의 삶에 대한 인생의 방식에 대한 수양

- 부자란 인생을 아주 멋있게 살 수 있는 좋은 조건을 갖추고 있음. 자신이 소유한 수많은 재산을 개인적으로 원하면서 사회적으로 바람직한 면에 사용한다면 향기 있는 부자의 인생을 살 수 있음.
  - 우리나라의 부자들에 대한 반부자정서가 21세기에 들어서면서 상당히 완화되어가는 면이 있음. 젊은 세대들에게는 부자가 되고 싶다는 욕망이 폭발하면서 멋있고 행복한 부자로서의 삶을 영위하려는 현상이 크게 나타나고 있음.
- 부자부모는 자라나는 자신의 자녀들에게 미래의 향기 있는 인생을 살 수 있도록 다양한 측면의 것들을 가르칠 필요가 있음. 이것과 관련하여서 가장 중요한 것 중의 하나가 “자녀의 미래 목표설정(goal-setting)”임.

- 부잣집에서 자녀의 미래관에 대한 것을 잘 심어주는 것이 필요함. 이와 관련하여서 실제로 우리나라의 어느 부자가 자녀에게 이야기하는 인생의 중요한 면은 다음과 같음.

◇ 사례 ◇ “지금의 나의 모습이나 형편은 10년 전부터 내가 생각한 것이 나타난 결과물이나 마찬가지로 지금 이 순간이 너무나도 중요하다. 10년 후 어느 날 아침 지금의 나를 회상하며 후회하지 않을 수 있는 마지막 기회는 바로 지금이다라고 생각하고 주어진 시간을 무의미하게 허비하지 않도록 했으면 한다. 흔히 생각이 팔자라는 말이 있듯이 생각을 바꾸면 행동이 바뀌고, 행동이 바뀌면 습관이 바뀌고, 습관을 바꾸면 자신의 운명까지도 바뀐다는 말이 있듯이 모든 일에 적극적이고 긍정적인 마음을 가지는 것이 중요하다.”

- 인생의 긍정적인 측면에 대한 적극적인 사고방식을 심어주는 것은 자녀를 도전적이고 진취적인 사람으로 육성시켜줌. 우리나라의 대부분의 부자들을 만나보면 금방 그들의 욕망이 상당히 크다는 것을 알 수 있음.

◇ 사례 ◇ “아파트가 3채이고, 빌딩도 하나가지고 계시면서 부동산을 더 모으고 싶으세요?”라고 물어보면 대부분의 부잣집 사모님들은 “당연하죠”라고 대답한다. 내 대학동창은 빌딩이 3개인데, 나는 하나뿐인데 라는 상대적인 열등감을 느끼는 부자부인(자신은 물론 수십억대의 부자이면서)은 더 많은 것을 사고 싶어 한다. 현찰만 120억 원을 은행에 쌓아두고 어느 새로운 사업거리만 찾던 필자가 아는 어느 재벌 3세도 “돈을 더 벌고 싶냐?”고 물어보면 “얼마든지요”라고 대답한다.

- 대부분의 우리나라 부자들은 더 많고 더 큰 부에 대한 욕구를 가지고 있음. 아니 다시 말해서, 부의 대규모 집적에 대한 꿈을 가지고 있음. 미국에서 나온 목표설정이론(goal-setting theory)에 의하면 목표가 더 크면 클수록 그 결과가 좋다는 것임.
- 이것을 우리나라의 부자들의 목표설정에 적용하면 거의 비슷한 결과가 나옴. 우리나라의 부자들의 어법과 행동양식을 면밀히 분석하면 “우리나라의 부자들도 꿈이 크면 더 큰 부자가 된다.”는 것이 결론임.

- 이것을 잘 아는 부자부모들은 자신의 자녀에게 되도록이면 자신보다 더 큰 부를 이룰 수 있는 꿈을 가지도록 적극 권장함. “아버지보다 더 뛰어난 부자가 되는 것을 원한다.”
- 인생의 목표를 정하고 열심히 매진하는 사람이 성공함. 이에 관한 우리나라 어느 부자의 생생한 목소리를 들어보자.

◇“사례 ◇”부모는 자녀가 어릴 때에는 다들 자신의 자식은 천재인 줄 알지만 조금씩 자라면서 그들에게 좌절하고 실망하는 부모를 주위에서 흔히 볼 수 있지? 목표라는 것은 본인이 진정으로 원하는 것, 그것이 바로 목표이다. 명확한 목표 없이 살아가는 것은 짙은 안개 속을 운전하는 것과 같다고 하지. 하지만 자신의 능력과 너무나 먼 달성이 어려운 목표를 수립하기보단 실현가능한 것을 우선적으로 수립해야해. 대개 실패하는 일의 가장 큰 원인은 목표가 없기 때문이야. 설정된 목표를 자신이 먼저 할 수 있다고 스스로 동의를 해주고, 자신의 행동도 그 목표에 일치할 수 있게 해야 하는 거지. 그래야만 목표를 달성한 성취감을 얻게 될 것이야.”

- 부잣집 자녀들의 커다란 꿈에 대한 것과 관련하여서 우리들이 주위에서 흔히 볼 수 있는 것이 자녀들을 해외유학 보내는 것임.

◇“사례 ◇”어렸을 때 집안에서 피아노와 영어를 가르치다가 자녀가 원하면 “특공무술”에 “마술”까지 가르치는 부잣집 부모들이 있다. 되도록이면 많은 것을 가르치면 자녀의 숨은 잠재력이 활짝 필 것이라고 믿는 부자의 결정이다. 초등학교 고학년이 되면 조기유학을 보내고, 대학에 입학만하면 또 해외유학을 보내는 것은 부잣집 부모들이 자신의 자녀가 해외에서 좋은 시설과 좋은 선생님들 밑에서 많은 것을 배울 것이라고 믿고 있는 것이다. 우리나라에서는 대부분의 부자부모들에게는 어느 정도 “확립된 사실(established fact)”이다.

- 어느 부잣집의 아버지가 자녀의 유학에 관하여서 다음과 같이 생각하고 있음.

◇차례 ◇유학은 자녀가 원한다면 가는 것이 당연하다. 사실, 한국이 그리워 망고생을 많이 하는 딸아이가 안쓰러울 때도 많았다. 밤에 전화 해서 울기도 하고, 다 때려 치고 한국에 가고 싶다는 말도 하고 그럴 때 마다 유학을 괜히 보냈다 싶기도 했지만 아니었다. 그 아이는 자신의 삶에 만족하고 더 열심히 하려고 노력한다. 내가 그 아이를 타이르지 않고 한국으로 돌아오게 했다면 후회했을 것이다. 유학을 가는 것이 좋다고는 말하지 못하겠지만 나쁘지는 않다. 한국의 교육은 아직 아이들에게 더 큰 시야를 갖게 하기에는 부족한 점이 많기 때문이다.”

○ 어느 부잣집 어머니가 자녀의 유학에 대하여 다음과 같이 이야기함.

◇차례 ◇나는 자녀에게 유학가라고 시킨 적이 없다. 늘 아이들이 내게 와서 유학을 가려고 하는데 허락해 달라고 요청하는 것이었다. 그러면 나는 네가 하고 싶은 것이면 하라고 했고, 아이들이 자신이 하고 싶었던 것인 만큼 열심히 잘 했다. 큰 딸이 유학을 간다고 했을 때에도 작은 딸이 그림을 그리러 나가겠다고 했을 때에도 나는 망설임 없이 그러라고 했다. 무엇을 하든 나는 너희를 후원해 줄 수 있으니 원하는 것을 마음껏 해보라는 마음이었다. 그것이 남들 보기에는 너무 아이들을 풀어 놓는 것이 아니냐 싶을 수도 있었겠지만, 나는 내가 아이들에게 했던 방식이 잘못되었다고 생각하지 않는다. 물론 결론적으로 다들 잘되기도 했지만 말이다.”

○ 자녀가 원하는 것을 해주겠다는 부모의 마음은 자녀의 자발적인 노력을 이끌어내겠다는 것임.

- 자신이 어렸을 때부터 자발적인 노력을 하여서 새로운 가치들을 만들면서 부자의 길로 걸어온 부모들은 자신의 이런 소중한 경험들을 되도록이면 많이 자녀들에게 물려주고 싶어 함.
- 부모는 자녀에게 자신의 체세포를 물려주었음. 자녀는 부모의 영육의 후계자임. 부모가 동등하게 물려주신 체세포로 탄생한 자녀는 부모의 육체적인 후계자임. 또한 부자로서 수많은 경험을 하였던 정신적인 경험들을 자녀에게 명시적으로 가르쳐주거나 혹은 암시적으로 자녀를 그러한 방향으로 유도하면서 자녀는 부모의 정신적인 후계자가 됨.



- 부자부모는 자신들이 이 땅에서 영원히 존재하고 싶어 함.
- 내가 죽으면 나의 재산은 나의 육체적인 후계자인 아들과 딸들이 물려받고 번창시킴. 또한 내가 죽으면 나의 경험은 나의 정신적인 후계자인 딸과 아들들이 물려받고 번성시킴. 부자인 나는 영원히 이 땅에 존재한다는 것임.
  - 그런 측면에서 나의 자녀들을 보다 더 큰 세상에 유학 보내서 보다 더 큰 것을 보고 느끼도록 하겠다는 측면에서 우리나라의 부자들 중의 상당수가 자녀를 조기유학 보내는데 혈안이 되어있고, 기업체를 운영하는 부자들은 우리나라에서 대학졸업 후에 자녀들을 미국에 경영학석사(MBA) 과정에 유학 보내는데 매진하고 있는 것임.
- 물론 자녀를 실제로 유학 보냈다가 별로 유쾌하지 못한 경험을 한 부자도 있음. 이러한 부자아빠의 목소리를 들어보자. 요새 많은 학생들이 유학가는 것에 대한 어느 부자부모의 자체평가임.

◇ 사례 ◇ “나의 자녀들은 아내와 약 1년간 호주로 유학을 갔었다. 호주에서 공부를 하게 하려는 생각이었는데 자녀들이 타국생활에 적응을 하지 못해서 돌아오게 되었다. 유학을 보냈던 동안 느낀 것은 떨어져 있지 않는 것이 아이들에게 좋은 것이라는 것이다. 1년도 안되는 시간이었지만, 아버지 없이 타국에 있는 것이 아이들에게 좋은 것은 아니었고 역시 부모는 자식과 같이 살면서 몸소 가르치는 것이 가장 좋다.”

## VI. 진짜 부자로 사는 법

### 1. 존경받는 부자로서 살아야 할 필요

- 한국의 진짜 부자들은 아주 자유로움. 그들의 생활에는 아무런 거리낌이 없고 그들의 마음에도 아무런 거리낌이 없음. 그들의 땀과 희생과 노력의 대가로 벌어들인 돈을 그들은 자유롭게 사용할 수 있는 권한이 있음. 부자를 정확히 이해하는 가장 좋은 방법은 부자와 같이 생활을 하고, 부자와 같이 호흡을 하고, 부자와 같이 생각을 하는 것임.
- 필자의 부자학 개론을 수강하는 학생들이 진정으로 부자가 되어서(자신이 되거나, 남편을 부자로 만들거나, 자녀를 부자로 만들거나, 혹은 시집안가고 평생을 먹지 않으면서 부자가 되거나) 생활을 하고 싶으면 눈을 뜨고 있는 시간의 약 절반은 “어떻게 하면 부자가 될 수 있나”를 궁리하고 나머지 절반은 “어떻게 하면 진정한 부자로 살 수 있는가”를 궁리하면서 보내기를 바람. 그들이 부자가 되는데 조금이라도 도움이 된다면 필자는 학교에서 정년퇴직하는 날까지 부자학 개론을 계속 가르치려 함.
- 부자마케팅을 하는 분들에게 필자가 가장 편하게 그러면서 가장 진실하게 하는 말은 “부자와 생활하라”는 것임.
- 부자와 같이 밥을 먹고, 부자와 같이 사우나를 가고, 부자와 같이 골프를 하고, 부자와 같이 열차여행을 하면서 그들과 계속적으로 대화하고 호흡하고 생활을 하라는 것임.
- 많은 부자마케팅 실무자들이 부자고객을 위한 골프프로그램을 만든다고 하는데 실제로 그들은 골프를 치지 못함. 그들에게 골프프로그램을 만들기 전에 먼저 골프부터 배워서 부자와 같이 치라고 권유하지만 실제로 이를 실행에 옮기는 실무자는 별로 없음. 시간도 없고, 돈도 없다는 것이 그들의 항변임. 그들은 분명히 부자마케팅을 잘하기는 힘들 것임.
- 필자가 국내최초로 대학에 개설된 “부자학개론”을 서울여대생들에게 가르치고, 국내유일의 VIP마케팅 전문교수로서 수많은 기업체의 업무에 강의와 자문으로 관여하면서 만든 개념 중에 다음과 같은 두 가지가 있음.

- 하나는 “money overload effect”라는 것이고, 또 다른 하나는 ”money deficiency effect”라는 것임. 모두 필자가 만든 개념임.
- money overload effect란 필자가 부산과 서울강남의 몇몇 부자아주머니들과 이야기를 하면서 깨달은 것으로 돈이 많으면 이를 정상적인 방법으로 소비를 하기가 너무나 힘들어서, 정상적인 소비보다는 비정상적인 소비에 부자들이 더 신경을 쓴다는 개념임.
  - 부자들을 자세히 관찰해보라. 모르는 전화가 오면 가슴이 뜨끔해지는 부자는 정상적인 소비를 하는 것이 고역임. 아니 고역을 넘어서서 고문에 가까움. 5000만 원짜리 옷 하나 사고, 250만 원짜리 남편 옷을 사은품으로 받았다고 며칠 후에 언론에서 보도가 나가지 않을지, 세상이 원망스러울 때가 한두 번이 아님.
  - 그러나 비정상적인 방법으로 쓰는 것은 소문도 나지 않고 항상 편함. 비정상적인 곳에서는 신용카드를 내밀어도 절대로 남의 입에 오르내리지 않게 알아서 처리해 줌. 쓸데없이 수입품 라벨을 국산 라벨로 바꿀 필요도 없음. 비정상적으로 돈을 쓰는 방법을 강구해야만 하는 사회일수록 사회의 발전이 더디어 짐. 부자들의 비정상적인 생활이 타인들의 부러움의 대상이 되는 사회일수록 정상적인 사회발전이 안되는 경우가 태반임.
- money deficiency effect란 돈의 괴로움보다는 돈의 순간적인 쾌락을 쫓는 층에서 생기는 것임. 자신들이 좋아하는 것과 실제 구매력을 혼동하게 되면, 좋아하는 제품이면 전부 구매를 함. 신용카드의 확산으로 생긴 신용할부와 현금서비스가 이들이 좋아하는 것과 실제 구매가 가능한지를 헷갈리게 만들었음. 남의 돈도 자신의 돈인 줄로 착각을 하는 현상이 나타났고, 무엇이건 마음에 들면 신용카드를 열심히 긁었음. 이것은 착시적인 비정상적인 소비의 일면임.
  - money란 자본주의가 만든 가장 기본적인 개념이자, 인간 내면적 욕구의 가장 기본적인 면을 반영하는 개념임. 돈 앞에 무릎을 꿇지 않는 인격이 없고, 돈 앞에 부서지는 미모가 많고, 돈 앞에 웃음을 짓는 가증이 사회에 포화상태가 되어 있음. 이것은 나쁜 현상도 아니고 좋은 현상도 아님. 단지 그것일 뿐임. 돈의 속성에는 쾌락과 고통이 항상 같이 있다는 것을 잠시 착각하고, 고통을 잊어버린 많은 사람들의 사회적 착시일 뿐임.

## 2. 세상에 내가 가진 것을 돌려주어야 진짜부자

- 필자는 부자학개론을 학생들에게 강의하면서 350여명의 서울여대생들이 작성한 레포트를 읽어보니 상당수는 필자가 한 이야기를 이해하였음.
  - 필자는 부자학개론을 가르치면서 학생들에게 두 가지의 과제를 내 주었음. 하나는 “부자이해하기”로서 부자를 실제로 만나보고서 부자의 실상을 이해하라는 것이었음. 다른 하나는 “부자생활하기”로서 대학 졸업 후에 10년 동안 열심히 벌어서 10년 후에 부자가 되었다고 가정하고 그 이후 자신의 생활을 부자로서 어떻게 살 것인지를 구상해 보라는 것임.
  - 상당수의 학생들이 부자학개론을 배우면서 부자들에 대한 인식이 많이 변했고, 부자들이 노력을 해서 부자가 되었다는 것을 이해할 수 있게 되었음. 부자라는 목표를 향해서 열심히 살아야겠다는 것을 적었음.
- 필자가 “부자비용”이라는 개념을 만들었음. 이 세상의 어떠한 사람도 언급을 한 적이 없는 필자가 만든 부자학적 개념임. 필자는 3가지의 비용이 부자가 되는데 소요된다고 믿음. 그것들은 필자가 부친 용어로서 “노력비용” “인내비용” 그리고 “행운비용”임.
- “노력비용”이란 부자가 되는데 드는 그들만의 노력을 의미함. 노력의 댓가가 돈으로 되돌아와서 그들은 부자가 된 것임. 부자들은 어떠한 노력을 할까? 부자들의 노력은 일반인들이 상상하기 힘들 정도임.

◇ 사례 ◇ 교수님. 제가 장사를 해서 부자가 되었는데 무지 무지한 노력을 했습니다. 촌에서 자라서 대학을 못 갔고 서울 와서 수많은 일들을 하면서 장사에 관한 것을 배우려고 너무나 많은 노력을 했습니다. 돈이 없어서 장사에 관한 책을 사서 보지도 못하고 그냥 책방에서 보고는 그냥 외우려고 노력했습니다. 한교수님의 소매관리도 수 없이 읽어서 거의 외울 정도가 되었습니다. 여러 번 들어 먹었다가 몇 년 전부터 성공해서 이제는 한 밀천 잡았습니다.” 그분이 한 밀천 잡았다는 것에 필자는 궁금해서 자세하게 물어 보았다. “얼마나 되십니까?” “그냥 서울의 몇 군데에 빌딩이 한 열개쯤 있습니다.” 필자는 대충 짐작해서 100억 원이 훨씬 넘을 것이라고 추산하고는 그분이 어떠한 노력들을 했는지를 파악하려고 노력하였다.

- “인내비용”이란 주머니에 한번 들어온 돈을 아끼는데 든 인내를 돈으로 환산한 것을 의미함. 어떠한 인내들을 할까?

◇차례 ◇교수님. 정말 부자는 지독하데요. 제가 아는 분인데 어마어마한 부자인데도 화장실에 가서 볼일보고는 수세식변기의 물을 내리면 난리가 납니다.” “워라고. 그럼. 물을 안 내리고 어떻게 하나?” 필자가 물어보자 학생의 대답은 다음과 같다. “한분이 쓰고 그냥 나오고, 또 다음사람이 쓰고. 이렇게 해서 몇 분이 화장실을 사용하고 나면 그때야 한번 물을 내립니다.” 필자는 수세식화장실의 물을 아끼는 부자의 이야기를 듣고서는 필자가 창안한 “인내비용”의 개념이 정확하다고 혼자서 기뻐한 적이 있다. 또 다른 부자의 인내를 아는 분이 필자에게 한 이야기이다. “이북에서 넘어와서 부자가 된 분들이 고향 분들하고 저녁을 한다고 해서 허름한 음식점에 모였습니다. 술잔이 몇 번 돌자 기분들이 좋아서 와이셔츠를 벗었습니다. 그런데 재산이 수백억이 넘는 회장님의 런닝셔츠가 께매어 입은 것이었습니다. 저는 제 눈을 의심했는데, 그 옆의 또 다른 부자회장님도 기운 런닝셔츠를 입고 계셨습니다.” 요새 런닝을 께매어 입고 다니는 일반인도 그렇게 많지 않은데 부잣집 회장님께서.....

- “행운비용”이란 부자가 되겠다고 행운을 찾아나서는 것을 돈으로 환산한 개념임.

◇차례 ◇필자에게 로또를 권유하는 분들이 계셔서 필자는 두 번 정도 사 본 적이 있다. 떨어졌고, 관심도 없었고 지금도 없다. 최근에 마지막 남은 기회라고 용산의 아파트추첨에 응하라고 수많은 곳에서 필자에게 권유를 하였으나 필자는 그 시간에 부자학개론을 어떻게 가르칠까 공부를 하였다. 로또를 맞추겠다고 엄청나게 머리를 굴리는 분들이나, 아파트 당첨되면 한건 할 수 있다고 행운을 찾아나서는 사람들은 부자가 될 소질이 있는 것이다. 부자가 되겠다고 수많은 일들을 모색하다보면 저절로 행운이 찾아와서 부자가 되는 경우가 있다. 이렇게 부자가 되려고 들이는 노력을 돈으로 계산하면 행운비용이 된다.

- 우리나라의 부자가 되는데 드는 “노력비용” “인내비용” 그리고 “행운비용”, 이 3가지는 얼마나 중요할까?

- 필자의 개인적인 생각으로는 우리나라에서 부자가 되는데 드는 것을 100이라고 하면 노력비용이 약 50~60% 정도이고, 인내비용이 35~45% 정도이고, 행운비용은 많아야 5% 정도임.
  - 다시 말해서, 노력이 제일 중요하고 그 다음이 인내이고 그리고 나서 행운을 기다려야 한다는 것임.
- 자신의 노력과 인내의 결과로서 찾아오는 부는 자신의 것이라고 볼 수 있음.
- 그러나 대한민국의 수많은 부자들은 그 정도가 크고 작고의 정도의 차이는 있지만 대부분이 행운을 통해서 부자가 되고 있음. 행운이 전혀 없이 부자가 된 한국인은 필자의 생각으로는 거의 없다고 보여 짐.
  - 자신이 아무리 노력을 하고 인내를 하였다고 하더라도 행운의 측면을 완전히 배제한 사람은 거의 없다는 것은 부자들이 사회와 국가에 빚을 지고 있다는 것을 의미함.
- 행운을 가져다 준 것은 대한민국 사회이고, 대한민국 국가 그 자체임.
- 땅투기에 관한 정보를 우연히 취득하여서 돈을 벌었을 경우에는 땅투기를 가능하게 한 정보를 제공한 것은 대한민국 정부이고 이를 활용해서 부자가 된 사람이 있을 뿐임.
  - 그 사람은 대한민국 정부에 고마움을 표시해야 함. 많은 사람들의 눈을 살짝 가리고 저가의 제품을 고가라고 속여서 팔고 부자가 된 분은 대한민국의 사회에 감사해야 함.
  - 대한민국 사회의 어수룩함이 그분이 부자가 되는 행운을 차지 할 수 있게 기회를 제공하였기 때문임. 로또는 다른 사람들의 돈을 로또당첨자가 가지는 것이므로 로또구매자들에게 고마움을 표시해야 함.
- 행운비용의 결과로서 부자가 된 사람들은 자신의 재산중의 일부를 사회와 국가에 돌려주어야 함.
- 정당한 부자로서 사는 방법 중에 제일 좋은 것은 자신이 행운이라고 판단되는 액수만큼을 사회에 다양한 방법으로 돌려주는 것임. 그 방법은 얼마든지 있으나, 현재까지는 잘 되지 않을 뿐임.

### 3. 부자는 죽는 것이 너무 두렵다

- 자신이 가지고 있는 재산이 너무 많으면 이것을 어떻게든지 처분을 하여야 눈을 편안히 감을 수 있음. 그런데 이것을 처분을 못하면 눈을 감을 수 있을까?
  - 부자가 아닌 일반인들도 내 돈을 남에게 빌려주고 받지를 못하거나 혹은 내 돈이 남의 손아래에서 어떻게 될지 모르는 상황이 되면 어떠할까? 잠이 안 올 것임.
  - 내 돈을 수천만 원을 남에게 빌려준 상태에서 돈을 빌려간 사람이 암에 걸렸다는 소문이 들리면 일반인들은 어떠한 행동을 하는가? 암에 걸린 사람을 병문안가서는 안되었다고 하고는 내 돈을 돌려달라고 호소도하고 압박도 함. 수천만 원이 아니고 수억 원이 되면 어떨까? 잠이 몇 주씩 안오는 것은 보통임.
- 수백억 원 혹은 수천억 원을 가지고 있는 분이 죽음을 눈앞에 두면 어떠한 생각이 들까? 그 분은 눈을 감을 수 없음. 내 돈을 내 자식이 잘 관리할까? 다른 놈들이 내 돈을 노리지 않을까? 수많은 추측과 걱정 때문에 편안히 죽음을 맞이하기 힘들.
- 인간의 행복중의 하나가 죽음을 편안히 맞이하는 것임.

◆ 사례 ◆ 종교를 믿는 분들 중에서 하는 이야기가 있다. 필자가 미국에서 유학생생활을 할 적에 만난 어느 신학생이 필자에게 한 이야기이다. 미국의 한인교회에서 목사님과 장로님들 사이에 불화가 심해지고 경우에 따라서는 장로님들이 목사님을 내 보내는 경우가 종종 있다는 것이었다. 그런데 목사님을 (그 신학생의 표현에 의하면 기름부음을 받은 자를) 내 보낸 장로들은 전부 엄청나게 불행한 죽음을 맞는다는 것이다. 거리에서 처절하게 죽어가는 사람도 있었다는 것이 그 신학생의 표현이다.

- 종교적인 이유로 불행한 죽음을 맞는 사람은 불행함. 금전적인 이유로 불행한 죽음을 맞는 사람도 불행함.

- 부자는 금전적으로 충분한 사람들이므로 그들이 자신의 재산을 사회나 국가에 기부하는 것 이외에는 금전적으로 충분한 것에서 불충분한 것으로 돌아가는 길은 없음.
  - 물론 모든 부자가 다 불행한 죽음을 맞는 것은 아님. 그것은 심리적인 원인에서 오는 것이므로 자신의 부에 대해서 부끄럽지 않고 떳떳한 부자는 전혀 죽음을 두려워하지 않아도 됨.
- 최근에 필자가 아는 어느 부자전문기자가 “당당한 부자”들이 우리나라에 많이 나왔으면 좋겠다고 필자와 점심을 하는 자리에서 한 이야기임. 필자는 일리 있는 이야기라고 동의를 표하면서 그 기자와 이야기를 한 적이 있음.
- 미국의 부자들은 부의 생성과정이 상당히 투명하고, 또한 자신의 재산중의 상당수를 사회와 국가로 돌리면서 당당한 부자가 되고 있음.
  - 우리나라에서는 사회자체가 당당한 부자를 아직 받아들이지 않고, 그냥 천민자본주의에서 한탕한 사람들이 부자라고 공격을 하고 있는 현상임.
- 필자는 대한민국의 사회시스템이 당당한 부자를 양성할 수 있는 방향으로 흘러가기를 바랍. 미국의 부자들도 당당하지 않았으나, 미국의 자본주의적인 풍토와 국가정치적인 풍토가 미국의 부자들을 “존경의 대상”으로 만들어 놓았음. 우리나라는 아직도 사농공상의 전통주의적인 의식이 있어서 상행위를 천하고 보고, 돈에 대하여서 언급하는 것을 낮게 봄. “내가 부자다”라고 길거리에서 떠들고 다니다가는 “경멸의 대상”이 됨.
- 그리고 대한민국의 시스템이 아직도 수준이 낮아서 부자들이 정상적으로 부를 사회에 돌려놓게 하는 방안들이 별로 없음. 기껏해야 재산세나 상속세율을 올린다는 것뿐임. 부자들이 자신들의 재산을 정상적으로 부풀리면서 이득의 일부를 사회나 국가로 돌릴 수 있는 제도장치를 만들지 않고 그냥 부자를 “천한 돈 밖에 모르는 인간”이라고 겉으로는 비웃으나 “나도 저렇게 되어서 원 없이 돈을 써봤으면”하고 속으로 부러워하는 사람들이 너무나 많음.
- 대한민국 부자는 죽기도 편하지 않음. 그들의 잘못 뿐일까?



#### 4. 존경받는 부자로 새로운 인생을 시작하는 법

- 필자가 창조한 “부자학(affluent study)”을 설명할 때, 가장 많이 받는 질문이 "올바른 부자는 누구인가?"임.
  - 올바른 부자란 사회적으로 바람직하고 개인적으로 깨끗한 물질 양심과 도덕적 순결을 보유한 사람이라고 이야기를 하면 "어떻게 깨끗하게 부를 만들고 도덕적으로 추앙을 받는 부자가 어디에 있느냐"는 것임.
- 그래서 쉽게 만든 개념이 “WAR”임. "wealthy and respected"를 줄인 말이라고 설명함. 21세기에는 물질적으로 풍요로우면서도, 사회적으로 존경받는 부자들이 ”한반도의 어디에서든지 쉽게 찾아볼 수 있게 되었으면“하고 바라봄.
- 몇 년 전에 대학생들에게 “부자를 좋아하냐? 싫어하냐”라는 단답형의 설문을 하였더니, 싫어한다는 답이 절반이 훨씬 넘었음. 이어서 “부자가 되고 싶냐? 안되고 싶냐?”라는 또 다른 단답형의 설문에는 절반을 훨씬 넘는 대학생들이 부자가 되고 싶다고 노골적으로 표현하였음.
  - 필자는 이것을 보면서 “사회적 이중성”이라는 개념을 만들었음. 대한민국에 그런 개념이 다른 곳에서 쓰였는지는 모르겠지만,,,필자가 창학한 “부자학”에서는 처음 쓰이는 용어임.
  - 속으로는 되고 싶으면서, 겉으로는 비웃는 것을 표현한 것임. 반부자정서가 너무나 만연되어 있으나, 실제로는 친금전욕구도 또한 많은 것이 21세기에 우리가 두 발을 디딘고 있는 조국의 현실임.

◇ 사례 ◇ 우리나라의 어느 부자가 돌아가시기 직전에 자녀들에게 “내가 간 이후에 50억 원 정도의 주식을 모 사회단체에 기부해라.” 지정받은 기부단체는 자녀들이 어떻게 나올까 궁금하였는데,,,그 분의 자녀들이 전부 인감 찍어서 가지고 오더니 “아버님의 유지를 받들겠습니다.”하고서 기부하였다고 한다.

◇ 사례 ◇ 또 다른 부잣집에서는 아버지부자가 “생전에 자신이 졸업한 고등학교의 100주년기념사업비로 3억 원을 약정”하였다고 한다. 생전에 1억을 내셨는데,,,막상 아버님이 하직하시자,,,자녀들은 나 몰라라 하였다. 막상 2억 원을 받으려고 찾아갔던 아버지의 고교 동창 분들이 “아버지의 유언을 저버리는 집안”이라고 이야기를 한다.

- 내 돈 벌었는데 왜 쓸데없이 남에게 주나? 기부를 하시라는 것이죠? 기부는 남에게 주는 것 아닌가, 마찬가지로? 라는 의문에 “선생님이 부자가 된 것은 사회의 수많은 분들이 도와주셔서 된 것입니다. 그분들의 도움이 없었으면...선생님도 부자가 되기 힘들었을 것입니다. 따라서 선생님이 가지신 것중의 일부는 원래의 주인인 타인들에게 돌려주시는 것이 어 떠냐는 것입니다.”라고 말함.

◇ 사례 ◇ 60조 원 정도를 가진 세계최고의 부자인 멕시코의 카를로스 슬림은 멕시코 유선전화의 90%이상을 그리고 무선전화의 70%이상을 가지고 있다. Mr. 슬림이 부자가 된 것은 멕시코 인들이 전화 한 통화 할 때마다 얼마씩 슬림의 통장으로 입금한 것과 마찬가지이다. 멕시코 사람들이 전화를 많이 한 덕택에 2007년 여름에 세계 최고의 부자가 되었다. 56조 원 정도를 가진 세계2위의 부자인 미국의 빌 게이츠는 전 세계 사람들이 윈도우즈 살 때마다 조금씩 Mr. 게이츠의 통장에 입금해 준 것과 동일하다. 그래서 10 여 년 동안 세계 최고의 부자였었다.

- 부자가 되는 것은 “부자가 아닌 사람들이 유형/무형으로 도와준 결과”임. 타인의 도움이 없이 스스로 부자가 되는 길은 이 세상에 존재하지 않음.
- 물론 그 타인을 일일이 기억할 필요는 없으나, 내가 부자가 되기 때문에 누군가는 밥을 굶었고, 누군가는 눈물을 흘렸고, 누군가는 사업에 실패하였고, 누군가는 경쟁에서 져서 생을 마감하였다는 “확립된 사실 그 자체 (established fact, itself)”를 잊지 말아야함.
- 교수님. 인류역사상에 가장 큰 부자는 누구입니까? 역사를 통 털어서... “예수님” 그 다음은 “부처님”. 이유는요?

- 인류역사상 가장 많이 팔린 성경의 인세가 천국은행(Bank of Heaven)으로 입금되었다면 세계 최고일 것입니다. 부처님은요? 세상 곳곳의 절의 실제소유주가 부처님이시므로 “재산권행사”에 들어가시면 ....
- 그런데 이 분들은 어떻게 부자가 되었는가? 일요일마다 열리는 전 세계 수십 만개의 교회에서 “새로운 삶의 목소리를 목사님을 통해서 듣는 기꺼이 기부하시는 현금” 때문에 부자가 되었음. “극락의 깨달음”을 스님을 통해서 전수받는 불자들이 헌신적으로 기부하시는 현금 때문에 부자가 되었음. 두 분도 타인들의 도움으로 부자가 되었음.
- “내가 부자가 된 것은 타인들의 헌신적인 도움”이라는 것을 알게 되면 “무자로 통한 소득세탈루” “개발정보 빼내어서 부동산투기” “부정직하게 일구어 놓 재산을 상속세 축소로 상속”이라는 개념을 생각할 수도 없음.
- 그냥 떼떼하게 벌어서 깨끗하게 나누어주고 그래도 남는 수백억 아니 수십억 원의 돈으로 절약하면서 살면 “사회적 인정(social recognition)”을 받으면서 존경받는 부자의 길로 들어설 수 있음.

◇차례 ◇한남동에 가면 우리나라에 유일한 100억 원짜리 자동차를 소유하신 어느 부자가 사신다. 그 분의 집에는 문패가 없다. 그 분의 장모님은 성북동에 천평짜리 저택을 2채나 소유하고 계신다. 그 집에도 문패가 없기는 마찬가지이다. 문패를 내 걸기 힘든 것은 “존경을 못 받아서인가” 아니면 “존경받는데 내 집이 알려지면 쓸데없이 기부하라고 찾아오는 사람들이 많은 것을 싫어서인가?” 국내유일의 정통파 부자학교수라고 남들이 부르는 필자의 대답은 “두가지이다.” 부자가 사회적 존경을 획득하지 못한 것이 한가지 이유이고, 또 다른 이유는 사회적 존경을 받았어도 새롭게 존경받는 행동을 하기에는 제한이 너무나 많은 사회적 제약 때문이다.

- 대한민국은 자본주의 국가임. 부자는 자본주의의 경제적승리자(economic winner of capitalism)을 지칭하는 표현임. 부자는 사회적 신규가치를 창조하고(value creator) 사회적 변화를 주도하고(change agent)있음.
- 따라서 그들이 대한민국에 새롭게 만들어낸 가치창조의 결과가 국가를 부자국가로 만들고, 사회를 부자사회로 만들고, 회사를 부자회사로 만들고, 그리고 개인을 부자개인으로 만듦.

- 21세기의 대한민국의 부자들은 “가치창조”를 만들어서 부자가 되어야함. 남이 만들어 놓은 가치를 빼앗는 것이 아니라, 내가 스스로 새로운 가치를 만들어서 부자가 되면 그들에게 “사회적 존경(social respect)”이 감.

◇ 사례 ◇ 몇 년 전에 어느 부자가 돌아가시고 그 집안에서 상속세로 1,200억 원 정도 납부하였다고 들었다. 필자는 바로 그 집안이 사는 구에서 걷힌 구세가 얼마나 되는지를 찾아보았더니 일 년에 약 1,200억 원 정도였다고 한다. 그 구에는 50만 명 정도가 살았다. 어느 부잣집이 낸 상속세는 50만 명의 사람들이 낸 전체세금과 동일하다. 우리는 어떻게 하여야하나? 그 집안의 사람들을 보면 “고맙습니다”라고 인사를 하여야 할 것이다. 물론 그 집안의 부의 원천(source of wealth)이 깨끗한 가치창조의 결과라는 절대적 가정하에서이다.

- 부자는 철저한 자기수양의 길을 겪어야함. 사회적 가치창조에 매진하고, 개인적인 욕구충족(성희롱, 세금탈루, 자녀군대회피)에서 벗어나야함.
  - 전 세계에서 올바른 부자들의 대부분이 종교인이라는 것은 “영적인 소생을 통하여서 물질에 대한 안목의 변화”에서 생긴다는 것을 명심해야함.
  - 그래야 잠을 편안하게 잘 수 있고, 대문에다 문패를 자신 있게 달 수 있고, “제가 부자입니다”하고 명함 파서 돌아다닐 수 있을 것임.
- 사회적인 몰가치적인 비평(소위 반부자정서라고 불리는)은 TV드라마가 만든 “허황되고 조작된 이미지”임.

◇ 사례 ◇ 부자학을 수강한 학생들이 “일인당 2명의 실제부자를 인터뷰하기”라는 과제를 내는데, 그들이 부자를 만나기전에는 대부분이 “부자란 죽일 놈”이었으나, 부자를 실제로 만나고 난 이후에는 “부자가 꼭 되고 싶은 사람”으로 바뀌었다. 교수님. TV에서 본 것과는 전혀 다른데요....뽕 달린 부자는 없어요. 아랫 여자 마구 겁탈하는 부자는 없어요. 침 함부로 뺏는 부자는 없어요. “저도 부자가 될래요.”

- 반부자정서라는 표현을 쓰는 사람들에게 “돈이 없으면 좋겠습니까”하면 절대로 대답을 하지 않음.

- 사회적 허구의 핵우산 속에서 우리는 너무나 이상한 뇌의 세뇌과정을 겪어왔음. 이제는 바뀔 때임. 사회의 지도자인 부자가 먼저 앞장서서 내가 가진 것의 일부를 나를 부자로 만들어준 사람들에게 돌려주었으면 함.
  - 정부가 기부금공제를 20%로 늘린다는 뉴스를 듣고 필자는 앞으로 더 늘리라고 적극 제안하고 싶음.
- 미국에서 일반인들이 평균적으로 연소득의 2%정도를 기부하고, 부자는 7%정도를 기부한다고 함.
- 물론 미국의 세제가 그런 방향으로 유도를 하고 있기 때문임. 빠르면 10년 늦어도 20년 이내에 “현재의 주가 2천이, 만 포인트로 올라갈 것임.”
  - 현재 총재산 30~50억 원 정도인 부자가 약 20~30만명이라고 추산되는데, 그때에는 100만 명을 넘어설 것임. 국부의 증대와 더불어서 부자의 과감한 기부문화의 확산이 절실히 필요함.

◇ 사례 ◇ 한의원을 수십 년 해서 상당한 재산을 일군 원장님이 생을 마감하기 며칠 전 “한의원의 외상장부 3천개를 다 불태워라”라고 하였다. 자녀들은 아버지 사후에 다 받아야지 했는데....왜 태웁니까? 내가 떠나고 나면 너희들이 분명히 한의원 값 안낸 것 받으러 다닐 것이다. 그리고 부자가 죽어서도 돈 벌려고 환장한다는 소리를 들을 터니..그냥 태워버려라....할 수 없이 다 태웠다. 장례를 마친 후에 3천 명 중의 딱 한 명이 찾아왔다고 한다. 그것도 갚아야할 돈의 일부만 들고는...2,999명이 떼먹은 돈보다는 또 다른 수만 명이 우리에게 준 돈이 더 많으니 내가 세상을 하직하면서 큰 선물을 주겠다는 “존경받을 만한 부자의 마지막 말씀”이었다.

◇ 사례 ◇ 또 다른 부자는 은행에 수백억 원을 예금해두고서, 은행에 오면 은행원에게 꼭 차비를 받아갔다. 담당직원이 자리를 비우면 돌아올 때까지 기다렸다 차비를 받아 가는 지독한 부자가 있었다. 이 부자가 세상을 하직하자, 그 집의 자녀들이 전부 은행에 찾아와서는 우리 아버지 돈을 전부 나에게 주라고,,,자녀들 간에 혈전이 벌어졌고...결국 그 집안은 돈 다 날리고 몰락하였다. 대한민국에서 실제로 일어난 사례다.

여러분 모두 부자되세요~