

# 다루기

## '다루기' 시리즈를 기획하며

스마트폰이 유행을 하면서 SNS(소셜 네트워크 서비스)가 실시간 소통의 도구로 큰 힘을 발휘하고 있습니다. 그동안 '지금여기'는 여러 가지 정보 위주의 기사들과 함께 종종 워크북 형태의 '연습용 기사'를 내보내기도 하였으나 그것들이 얼마나 유용하게 사용되고 있는지 확인할 길이 없었습니다. 이제 실시간으로 대화를 주고받을 수 있는 SNS를 통해 피드백과 질문대답이 가능하게 되었으니 이 기능을 잘 사용해보려고 합니다.

앞으로 다양한 '다루기'를 위한 워크북 형식의 기사들을 선정해 연재하려 하니 많은 관심 바랍니다. 그 첫 시도로 '감정다루기' 중 불안을 살펴보고자 합니다. 사용 도구로는 페이스북([facebook.com](https://www.facebook.com))이 적절하다고 여겨져 페이스북의 그룹 기능을 사용하려고 합니다. 아래의 기사를 읽고 필요한 분은 연습을 해본 후 글로서는 미흡하다고 여겨지는 부분을 질문하시면 저자가 대담으로 보완하고자 하니 많은 관심 바랍니다(질문대답을 원하시면 기사 끝에 기록된 홈페이지 주소를 통해 들어오시면 저자가 질문에 답해드립니다).



# 돈에 얽힌 감정 다루기

| 최승표 | 재무설계사 |

생각으로 아무리 '마음 먹어도' 느낌에 끌려 다니게 되는 이유를 잘 보여줍니다. 그리고 그 '느낌'을 다루는 방법도.. (편집자 주).

## 만약 돈 걱정 없이 살 수 있다면

지금부터 이어지는 글을 읽어 나가시기 전에 먼저 질문을 하나 드리려고 합니다. 빈 종이를 한 장 가져오셔서 다음 질문에 대해 편안한 마음으로 답을 한번 적어보시기 바랍니다.

지금부터 당신은 경제적으로 완전히 자유롭습니다. 생계를 위해 일을 하지 않아도 된다는 뜻입니다. 그렇다면 당신은 앞으로의 남은 시간과 주어진 충분한 돈을 가지고 무엇을 하시겠습니까?

'미래를 위해 저축을 하겠다'는 답변은 사양하겠습니다. 상상력의 나래를 활짝 펴고 마음껏 돈을 사용해 보세요.

(10분 동안 종이를 꼭 채운다는 생각으로 최대한 많이 적어 봅니다.)

어떠십니까? 종이가 모자랄 정도로 쓸 게 많으신가요? 아니면 뜻밖에 적을 것이 없어 당황스러우신가요? 저는 재무설계사로 10년 가까이 일해오고 있습니다. 저와 상담을 하는 분들이 어떤 삶의 목표를 가지고 계신지를 아는 것은 저축과 투자 포트폴리오를 짜는데 아주 중요하기

때문에 저는 고객이 바라는 바를 슬쩍 들여다 보기 위해 이 질문을 간혹 던지곤 합니다.

이 질문에 가장 먼저 적으신 것이 무엇인지 저는 알 수 있을 것 같습니다. 제가 한번 맞춰 볼까요? 혹시 ‘여행’ 아니면 ‘세계여행’이라는 단어가 목록의 가장 위에 있지는 않으신가요?

제가 사람들과 이야기를 나누며 의문을 품었던 첫 번째는 언제나 목록의 가장 선두에 등장하는 ‘여행’이라는 단어였습니다. 거의 대부분의 사람들이 돈 걱정 없이 살 수 있다면 가장 하고 싶은 일로 ‘여행’을 꼽더군요. 몇 분을 제외하고는 예외가 없었습니다. 이런 대답을 여러 사람의 입을 통해 반복해서 듣다 보니 제 머릿속에서는 자연스럽게 의문이 떠오르기 시작했습니다. ‘세상에는 즐거움을 얻을 수 있는 수많은 일들이 있는데 사람들은 왜 하나같이 여행을 가장 하고 싶다고 말하는 걸까? 사람들에게 여행은 어떤 만족을 가져다주는 것일까?’

또 하나 저를 당황하게 한 사실은 사람들이 의외로 이 질문에 답을 적어 내려가지 못한다는 것이었습니다. ‘여행 가고, 멋진 자동차를 한 대 사고, 좋은 집 하나 마련하고...

그리고... 음...’ 고작 네다섯 개 정도를 적고 나서는 적을 것이 딱히 없어 멍하니 있는 모습을 자주 보곤 했으니까요. 그나마 제가 “또 다른 건 없어요? 편하게 한번 적어보세요.”라고 추임새를 넣어주어야 한두 줄 겨우 더 적으시더군요. 어떠셨나요? 옆에서 거들어주는 사람 없이도



그림 1. '경제적 자유'라는 환상



한 스무 가지 정도는 술술 적어내려 가셨나요? 아니면 떠오르는 것이 없어 머리가 정지된 느낌이셨습니까? 그렇게 돈을 벌고 싶어서 애를 쓰면서도 그 돈이 주어졌을 때 할 일은 딱히 생각나지 않는 딜레마를 어떻게 이해해야 할까요? 그것은 ‘무언가를 하기 위한 수단으로서의 돈’에서 ‘무언가’가 빠진, 즉 돈 자체가 목적이 되어 버린 삶의 적나라한 반영이 아닐까요?

이제는 종이를 뒤집어서 다음 질문에 대한 답을 적어보시기 바랍니다.

병원에 갔더니 의사가 충격적인 소식을 전해주는군요. 당신에게 남은 시간은 이제 24시간입니다. 아무리 많은 돈이 있어도 지금은 할 수 있는 게 별로 없네요. 실제 그런 상황이 되었을 때의 느낌을 끄집어내어 먼저 충분히 느껴봅시다.

이 상황에서 당신에게 가장 후회스러운 일은 무엇인가요? 했어야 하는데 하지 못했던 일, 챙겨주었어야 했는데 그러지 못한 사람, 그것이 사람이건 일이건 당신에게 가장 큰 아쉬움과 후회를 남기는 것은 무엇인가요?

(10분 동안 조용히 적어봅니다.)

첫 번째 질문에 대한 답으로 적은 것들이 이번 질문에 대해서도 여전히 등장하나요? 아니면 새롭게 다른 무언가가 등장하였나요? 두 질문에 대한 답이 다르게 나왔다면 과연 어떤 것이 ‘나’에 관한 진실일까요?

저의 개인적인 상담 경험으로는 돈이 충분히 많을 때 가장 하고 싶은 일이 여행이라고 대답한 분 중에, 남은 시간이 24시간 밖에 없을

때 가장 아쉬운 것 역시 ‘여행을 충분히 다니지 못한 것’이라고 말한 분은 거의 없었습니다. 그뿐 아니라 첫 번째 질문에 대한 대답으로 적은 것들 중에 이 질문에 다시 등장하는 것이 거의 없다는 사실은 저의 의문을 더욱 증폭시켰습니다. ‘이것은 무엇을 뜻하지? 그럼 우리가 평소에 ‘나는 이것을 원해, 나는 저것을 원해’라고 생각하는 것은 뭐지? 왜 우리는 죽음을 앞두고는 그다지 아쉬워하지 않을 욕망들을 붙잡고 몸부림치는 것일까?’

두 번째 질문에 대해 흔히 등장하는 답으로는 가족과 주변 사람들에게 좀 더 따뜻하게 대해주지 못했던 것, 보다 진실되게 살지 못했던 것, 자신이 원하는 것을 주변 핑계를 대며 억누르며 살았던 것 등이었습니다. 소유(having)의 영역에 속하는 것보다는 체험(doing)의 영역에 속한

표 1.

소유(Having)	체험(Doing)	존재(Being)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 좀 더 넓은 집에서 살고 싶어.</li> <li>- 멋진 요트를 사고 싶어.</li> <li>- 프라이구팀을 사서 운영하고 싶어.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 전 세계를 마음껏 돌아다녀보고 싶어.</li> <li>- 소설을 쓰고 싶어.</li> <li>- 마라톤에 도전하고 싶어.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 가족과 주변을 좀 더 잘 챙겨주고 싶어.</li> <li>- 당당하고 솔직하게 살고 싶어.</li> <li>- 평화롭게 지내고 싶어.</li> </ul>

것들이 더 많았고, 또 그것들보다 더 많은 비중을 차지했던 것은 존재(being)의 영역에 속한 것들이었던 것입니다.

이처럼 우리의 표면의식에서 원하는 것(갖고 싶어, 하고 싶어)과 심층의식에서 보내는 메시지가 다르다는 사실을 통해 우리는 우리가 안고 있는 돈 문제를 새로운 시각에서 풀 수 있는 힌트를 얻을 수 있습니다.

실제로 이런 일련의 과정을 통해 자신에게 현재 느껴지는 부족감이



돈을 더 가지게 됨으로써 해결되는 것이 아님을 자각한 사람들은 아주 엉뚱한 방향으로 자신의 삶을 재조정하기도 합니다. 돈을 덜 벌기 위해 일하는 시간을 줄이거나, 저축을 하기로 한 돈을 자신의 능력을 개발하는데 쓰기로 결정하는 것이죠. 그동안 의심없이 받아들여왔던 ‘높은 소득=행복’이라는 공식에 의문을 제기하고 자신이 원하는 것들을 하나하나 살펴보기 시작하는 것입니다.

이와 관련해 가끔씩 신문이나 방송에 소개되고 있는 국가별 행복지수도 우리에게 의미심장한 메시지를 전해줍니다. 조사기관에 따라 다소 차이는 있지만 언제나 높은 순위를 보이는 두 부류가 있는데요. 하나는 덴마크나 스위스 같이 복지제도가 발달한 북유럽 나라들이고, 또 하나는 부탄과 같은 일부 극빈국들입니다.

북유럽국가 대부분은 굳이 분류를 하자면 사회민주주의 체제를 기반으로 국가를 운영하고 있습니다. 자본시장을 인정하고 경제구조의 근간으로 삼기는 하되 국가의 적극적인 개입으로 돈의 흐름을 통제하는 편입니다. 덴마크 사람들은 번 돈의 거의 절반 가까이를 세금으로 낸다고 하죠? 대신 병원에 갔을 때 거의 돈이 들지 않고, 대학까지의 기본 학비도 제공이 되는 등 의료와 교육 같은 기본권에 해당하는 분야에 대해서는 국가가 보다 많은 책임을 부담하는 구조입니다. 얼마 전에는 자본주의 이념을 좀 더 국가정책에 반영해서 세금을 줄이고 복지혜택도 줄이고자 하는 정부의 움직임이 있자 일부 시민들이 세금을 그대로 낼 테니 현재의 제도를 그대로 유지시켜달라는 시위를 하기도 했습니다. 세금을 한 푼이라도 덜 내려고 아우성치는 우리에게는 참으로 진풍경이었죠.

이들 나라의 국민들이 왜 상대적으로 행복한 지를 분석할 때 주로

등장하는 것이 바로 빈부격차가 적다는 점입니다. 경제적 우울감이나 열등감을 해소하기 위한 가식적인 활동에 낭비되는 에 지가 상대적으로 적은 것이죠. 이와 관련해 미국의 극작가 H.L. 멩켄이 말한 부자에 대한 정의는 매우 흥미롭습니다. “부자? 그건 처남이나 처형보다 단 100달러라도 돈을 더 버는 사람이지.” 그는 사람들이 맹목적으로 돈을 추구하는 이유를 ‘나’와 ‘남’의 분리로 인해 인간 내면에 뿌리 깊게 존재하는 비교하는 마음에서 찾은 것입니다.

주식에 투자한 돈이 한 푼도 없는 사람은 주가지수가 오른다고 해도 감정이 잘 움직이지 않습니다. 그런데 주변에 있는 사람이 주식으로 돈을 벌었다고 하면 애기가 달라집니다. 평소에는 길바닥에 떨어져 있는 돌맹이를 보듯 무덤덤하게 대하던 주가지수의 움직임에 따라 나의 마음도 덩달아 춤을 추기 시작합니다. 그렇기 때문에 자신의 내면에 존재하는 ‘남보다 더’ 잘 살고자 하는 마음을 발견하지 못하는 사람은 끊임없는 비교를 통해 우울감과 열등감을 반복하게 되고, 투자자의 그러한 감정의 흐름을 동력으로 삼아 움직이는 주식시장의 희생자가 되고 맙니다.

가난한 나라의 국민들에게서 나타나는 상대적으로 높은 행복감도 “높은 소득=행복”이라는 우리의 믿음을 흔들여 줍니다. 부탄은 북한보다도 GDP가 낮을 정도로 소위 말해 ‘찢어지게’ 가난한 나라입니다. 그런데도 전 세계에서 이 나라 사람들보다 행복한 국민은 별로 없습니다. 부탄은 외국의 투자나 이민 같은 것을 거의 받지 않는다고 하는군요. 모두가 글로벌을 외치고 소셜 네트워크라는 말을 사용하지 않으면 외제인 취급을 받는 현대 사회에서 용납이 되지 않는 사회구조를 유지하고 있는 편입니다. 평균수명도 그다지 길지 않아 인구의 대부분이 60세 이전에 생을 마감합니다. 부탄보다 평균수명이 20년 넘게 길고, 소득도 10배



이상 많은 우리나라 국민들은 그 남는 시간과 돈을 가지고 무엇을 하길래, 해외여행 한번 못해보고 온갖 질병에 대한 치료도 제대로 못 받는 부탄사람들보다 삶이 힘겹다고 느끼는 걸까요?

부탄과 우리나라를 비교해 보더라도, 많은 것을 할 수 있다는 것이 그만큼 더 삶을 자유롭게 한다는 것에 의문을 가지게 합니다. 자신에게 일어나는 감정이나 욕구를 분명히 알아차리고, 삶 전체를 관통하는 맥락에서 그것을 사용하는 법을 배우지 못한 대부분의 사람들에게 돈이 제공하는 선택의 자유라고 하는 것은 마실수록 더욱 찾게 되는 바닷물과 같은 것일지도 모릅니다.

무의식적으로 이런 저런 욕구에 끌려 다니다가 자신에게 ‘선택의 자유’가 있음을 망각하는 모습을 보여주는 상징적인 장소가 바로 뷔페식당일 것입니다. 취향에 맞는 음식을 ‘골라’ 조금씩 맛을 즐기기 위해 찾는 뷔페식당이지만, ‘기왕 온 거 이것저것 많이 먹고 가야지’라는 생각에 사로잡힌 사람에게 선택의 자유는 메뉴에만 존재할 뿐입니다. 어느 순간부터 선택은 ‘그’가 하는 것이 아니라 자신이 좋아하는 음식에 대해 프로그래밍되어 있는 ‘욕구’가 하게 되는 것이지요. 식당 문을 열고 나올 때 배를

움켜쥐며 ‘왜 이렇게 많이 먹은 거야?’라며 후회하곤 하지만 이미 자신의 의식과 몸은 바로 그 불편한 포만감에 길들여져 있다는 것을 모르는 것입니다. 자신에게



그림 2



일어나는 감정이나 욕구를 인식하지 못하는 사람에게 ‘다음부터는 적당히 먹어야지’라는 다짐이나 결심이 효과를 발휘하기는 어렵습니다. 그의 의식과 몸은 그런 결심이 아니라 느낌의 차원에서 과거의 기억, 경험 등과 교묘히 연결된 자동화된 패턴에 따라 반응하기 때문입니다.

하루가 멀다 하고 우리의 감각을 자극하는 새로운 일들이 벌어지는 세상입니다. 우리에게 일어나는 감정이나 욕구에 자동으로 반응하지 않고 의도적인 선택을 하기 위해서는 그러한 것들이 일어나는 과정을 이해할 필요가 있습니다. 그렇지 않으면 우리는 감정과 욕구의 노예가 되어 ‘기왕 사는 거 남들 하는 거 다 해보고 죽어야지’라는 생각에 사로잡혀 버는 돈과 상관없이 언제나 부족감을 느끼게 될 것입니다.

## 돈이 나가는 느낌이 없네?

얼마 전, 강의를 마치고 나오는데 강의를 주최한 측에서 나온 분이 겸연쩍은 표정으로 강사료를 주겠다고 봉투를 주시더군요. 고맙다는 인사를 하고 나와 봉투를 꺼내 돈을 만져보는데 순간 아주 낯설은 느낌이 들었습니다. 보통 강의료는 계좌로 입금이 되고, 또 요즘은 월급도 거의 대부분 현금이 아닌 계좌를 통해 받기 때문에 직접 그렇게 돈을 셀 일은 없는 편이죠. ‘아, 내가 일한 대가로 받은 돈이로군. 이런 느낌 참 오랜만이네. 이거 참 신기한데?’ 웬지 그때 받은 돈이 다른 어떤 돈보다 소중하게 느껴졌습니다.

그 후로 돈이 들어오고 나갈 때의 느낌을 조금씩 살펴보기 시작했습니다. 분명히 현금이 나갈 때의 느낌은 카드를 긁을 때의 느낌과는 분명히 다르더군요. 요즘은 현금을 내는 경우가 거의 없기 때문에 돈이 지갑에서 나갈 때의 느낌을 점점 잊어버리고 있다는



생각이 불현듯 들었습니다. 온갖 상품구매는 대부분 카드로 이루어지고, 나머지 거래들도 거의 인터넷뱅킹이나 ATM 등으로 일어나기 때문에 실제 돈을 만질 기회가 거의 없어지고 있지요. 어쩌다 가끔 통장을 찍어보거나 PC화면을 들여다보며 돈이 어떻게 들어오고 나가는지 확인할 뿐입니다.

‘돈이 들어오고 나가는 느낌’이 점점 잊혀지고 있다는 것은 무엇을 의미할까요? 어느 순간 자신의 마이 스톱 통장이 꽉 차 있는 것을 발견한 사람이 두 주먹을 불끈 쥐며 다짐을 합니다. ‘그래, 이제 계획적인 소비를 하는 거야! 앞으로 한 달에 50만원만 쓰겠어!’ 이런 결심은 얼마나 효과를 발휘할까요? ‘돈이 들어오고 나가는 느낌’은 점점 잊혀져 가고, ‘사고 싶고, 먹고 싶은 느낌’에는 자기도 모르게 끌려가며 오랜 기간을 살아온 그가 단지 결심만으로 얻을 수 있는 것은 많지 않을 것입니다. 오히려 후회와 자책으로 자신의 행동패턴을 본인의 의도와는 관계없이 끊임없이 강화시켜 나갈 가능성이 크죠.

결심이나 다짐이 맥없이 무 지는 모습을 보여주는 대표적인 공간이 바로 주식시장일 것입니다. 나름대로는 주식에 투자하면서 저마다의 원칙을 세워놓습니다. ‘이번에는 꼭 3년 동안 팔지 않고 가지고 있어야지. 20%만 오르면 욕심내지 않고 팔아야지.’ 하지만 수많은 뉴스와 주가의 출렁거림을 지켜보면서 자신의 투자기간을 지키는 사람은 거의 없습니다. 주가가 가파르게 오르고 있는 상황에서 자신의 주식을 팔라고 하는 것은 참으로 고문일 수밖에 없습니다. “어제처럼 오늘도 오른다면 하루 만에 100만원을 벌 수 있는데 팔라구? 미쳤어?” 이렇게 돈이 불어날 것에 대한 ‘기대감과 욕심’, 돈을 까먹을지도 모른다는 ‘불안감이나 두려움’ 앞에 그가 세워놓은 원칙이라고 하는 것은 강물 위에

주인 없이 떠다니는 빈 배와 다름없습니다. 그가 세운 원칙은 욕심과 두려움이 주는 ‘느낌’ 속에서 방향을 잃고 떠다닐 뿐입니다. 그가 이 상황에서 자신의 투자원칙을 지켜 주식을 팔기 위해서는 우선 자신이 어떤 감정의 흐름 속에 빠져 있는지를 인식할 수 있어야 할 것입니다. 그런 후에라야 강물 속에 빠져 있을 때는 미처 보지 못했던 자신이 띄워 놓은 배를 볼 수 있을 테니까요. 그때야 비로소 그는 선택할 수 있는 위치에 있게 되는 것입니다. 배에 올라타 자신의 원칙에 따라 행동할 지 아니면 그냥 강물의 흐름에 따라 흘러갈 지 결정하면 되는 것이죠.

### 정말 ‘생각대로’ 하면 삶이 바뀔까?

바꾸고 싶은 현재의 모습.  
새로운 다짐이나 결심.  
돈을 벌어도 남는 게 없어.  
저축을 하면 꼭 만기가 되기 전에 깬단 말이야.  
이렇게 손해 보기 전에 미리 팔았어야 하는데.  
마트에서 이것저것 담다 보면 너무 많이 사게 돼.  
나이 들어 경제적으로 어려워질까 불안해.  
한 달에 50만원만 쓰고 가계부도 적어야지.  
이번엔 절대로 5년 동안 찾지 않을 거야.  
10% 손해 보면 바로 손절매할 거야.  
아무거나 사지 말고 꼭 필요한 것만 사와야지.  
노후대비로 연금도 붓고 저축도 좀 해야겠어

돈과 관련해 바꾸고 싶은 현재의 모습이 있을 때 우리는 위와 같은



방식으로 ‘생각의 힘’을 이용하면 원하는 대로 자신의 삶을 변화시킬 수 있다고 믿어왔습니다. 마음에 들지 않는 생각이 있으면 그와 반대되는 다른 생각을 끄집어내 다짐하고 결심하면 변화를 가져올 수 있다는 것입니다.

하지만 다짐과 결심으로 포장된 새로운 생각은 몸과 의식에 뿌리 깊게 자리 잡고 있는 습관적인 행동패턴 앞에서 무기력해지기 쉽습니다. 그래서 우리는 ‘의지’라고 하는 또 하나의 ‘생각’을 끄집어내곤 합니다. 하지만 ‘의지’라고 하는 것 역시 다짐이나 결심과 다를 바 없는 하나의 ‘생각’에 불과하기 때문에 의식과 몸에 각인된 습관적인 행동패턴을 뒤집기에는 역부족인 것이죠.

‘생각’은 정말 또 다른 ‘생각’을 없앨 만큼 강력한 힘을 가지고 있는 걸까요? 시어머니가 며느리에게 자주 하는 말 중 하나가 바로 “나를 친 엄마처럼 ‘생각’해라”일 것입니다. 이 말을 들은 며느리, 정말로 시어머니를 친 엄마처럼 ‘생각’하려고 노력합니다. 하지만 시어머니에게서 친 엄마의 ‘느낌’을 발견할 수 없는 며느리는 엄마를 대하듯 그렇게 편하게 시어머니를 마주 하지는 못합니다. 이삼 십년 동안 살며 온갖 투정을 다 받아주고, 힘들 때는 마음 편히 품에 안겨 눈물도 흘리고, 때로는

실수도 모르는 척 눈감아 주곤 했던 엄마의 ‘느낌’을 시어머니에게서는 느낄 수 없기 때문이죠.

회사의 사장님은 ‘가족 같은 회사’를



그림 3.

부르짖으며 직원들을 산으로 끌고 가 파이팅을 우렁차게 외치게 하고, 텔레마케터들은 애교있는 목소리로 “사랑합니다. 고객님”을 이야기하지만 가족과 사랑에 대한 ‘느낌’이 공명되지 않는 한 그것은 허공으로 흩어져 사라지는 말의 잔치일 뿐입니다.

제가 일하고 있는 재무설계 분야도 수많은 생각과 감정의 파도가 넘실거리는 곳이라고 할 수 있을 것입니다. 고객과 상담을 하고 금융상품을 팔아야 하는 재무설계사들이 가장 힘들어하는 것은 다름 아닌 거절에 대한 두려움입니다. ‘전화를 했는데 부담스러워 하면 어떡하지? 이렇게 힘들게 자료를 준비했는데 듣고 나서 안 한다고 하면 어떡하나?’ 이런 두려움들을 관심을 가지고 바라보는 금융회사는 없습니다. 그런 감정을 조금이라도 내비치려 하면 이내 등장하는 것이 열정과 목표이구요. 괜히 해병대 캠프에 끌려가 통나무 들고 갯벌에서 구르지 않으려면 나약한 모습은 금물입니다. 그래서 스스로 이런 저런 다짐을 하며 실적에 대한 목표도 적어보고 구체적인 계획도 세워가며 나아가 보지만 한번 등장한 감정은 비슷한 상황에 직면할 때마다 계속해서 나타나기 마련입니다. 오히려 계속되는 다짐과 결심이 별다른 성과를 얻지 못할 때 후회와 자책감만 키우는 결과를 초래해 ‘결심-후회’의 악순환을 낳을 수도 있습니다. 캐나다 워털루 대학의 조앤 우드(Joanne Wood) 교수는 ‘자아 존중감이 낮은 사람들이 긍정적 자기주장(self-statements)을 하게 되면 오히려 더 나쁜 기분을 느끼게 된다. 긍정적 자기주장이 현재의 자신에 대한 인식과 갈등을 일으켜 오히려 현재의 부정적 인식을 강화시킨다.’고 말합니다. 자신의 입으로 “내가 왜 이러지? 내 이럴 줄 알았어! 내가 하는 일이 그렇지 뭐...” 이런 푸념을 한번이라도 내뱉어본 경험이 있는 분이라면 이 말을 그냥 흘려보내기



어려우실 겁니다.

## 느낌 맛보기

이제 한번 새로운 접근방법을 취해보는 것은 어떨까요? 돈에 관해 바꾸고 싶은 현실이 있을 때 무작정 그로부터 빠져나올 방법을 찾거나 원하는 미래를 그려보기 전에 먼저 그와 같은 못마땅한 현실이 주는 ‘느낌’을 자세히 들여다보는 것입니다. 이것은 새로운 그림을 그리기 전에 먼저 깨끗한 종이를 준비하는 작업이라고 볼 수 있습니다. 아무리 멋진 그림을 그리려고 해도 이미 종이 위에 다른 것들이 덕지덕지 그려져 있다면 아무 소용이 없기 때문입니다. ‘앞으로는 조금씩만 써야지’라고 다짐하기 전에 먼저 무엇이 나오 하여금 돈을 쓰게 만드는지 가만히 살펴보는 것입니다. ‘은퇴할 때를 생각하면 왠지 불안하니까 펀드를 좀 가입해야겠어’라고 결정하기 전에 그 불안감이 무엇인지 가만히 들여다보는 것입니다.

이것은 우리에게 아주 낯설고 생뚱맞게 느껴질 수 있습니다. 왜냐하면 우리 대부분은 원치 않는 느낌, 생각, 감정을 똑바로 바라보며 그것의 정체가 무엇인지 탐구하는 법을 거의 배운 적이 없기 때문입니다. 우리의 합리적이고 논리적인 마음은 그런 것이 발견될 때 그것을 들여다보려고 하기 보다는 피하거나 없애기 위해 즉각적으로 방법을 찾아 나섭니다.

예를 들어, 충동적인 소비로 인해 애를 먹고 있는 사람에게 사회는 몇 가지 방법을 제시합니다. 가계부를 쓰라거나, 먼저 저축을 하고 남은 돈을 쓰라거나, 신용카드 대신 체크카드를 쓰라든지 하는 등의 지극히 이성적이고 합리적인 조언을 합니다. 책을 보고 TV를 봐도

이것 이상 이야기하는 경우는 거의 없습니다. 가끔 이런 처방이 효과를 발휘하는 것처럼 보이지만 시간이 이내 두세 달 정도 지나가 버리면 다시 원래의 소비패턴으로 돌아오는 모습을 저는 많이 보게 되더군요. 구매욕이 일어나는 순간부터 지갑에서 카드를 꺼내 계산을 하는 전체 과정이 마치 청룡열차가 지나가는 것처럼 순식간에 벌어지기 때문에 어떻게 손을 쓸 방법이 없는 것입니다.

우리는 우리가 어떤 ‘생각을 해서’ 그에 따른 행동을 한다고 굳게 믿고 있습니다. 2008년 스위스의 과학자 헤인스(Heynes) 박사는 피험자에게 본인 스스로 오른손을 들든 왼손을 들든, 마음대로 결정해서 손을 들도록 하고, 그 상태에서 기능성 MRI(fMRI)로 그 사람의 두뇌를 측정했습니다. 오른손을 들기로 한 결정은 전두엽에서 이루어지고, 실제 팔을 들게끔 신호를 보내는 것은 운동중추의 활성화로 이어지기 때문에 ‘내가 결정했다’고 말할 수 있으려면 전두엽이 먼저 활성화되고 이어서 운동중추가 작동을 해야 합니다.

그런데 놀랍게도 실제 측정을 한 결과 전두엽에 앞서 운동영역에서 먼저 신호가 잡히는 것을 확인할 수 있었습니다. ‘오른손을 들어야지’라는 결정 이전에 이미 오른손은 움직이기 시작했다는 것입니다. 미국 스탠포드 대학의 리벳(Libet) 교수는 그 시간차까지 측정을 했는데, 의식적인 결정이 내려지기 500msec 전에 무의식적인 준비전위가 발생한다고 밝혀냈습니다. 우리가 ‘어떤 생각을



그림 4.



해서' 그에 따른 행동을 하는 것이 아니라 행동을 일으키는 무언가가(느낌이) 먼저 일어나고 그것이 '생각을 일으키고' 행동으로 이어진다는 것이죠. '저 옷을 사야지'라고 결정하기 전에 우리가 미처 인식하지 못하고 있는 무언가가 일어난 것입니다.

고객의 지갑을 여는 것은 생각이 아니라 느낌이라는 사실을 비즈니스세계에 있는 세일즈맨들은 이미 본능적으로 알고 있습니다. 최고의 자동차 영업사원은 엔진과 배기량을 주절주절 설명하는 대신에 고객을 운전석에 앉혀 핸들을 잡아보게 권합니다. 새 차가 풍기는 미묘한 느낌에 매료된 고객은 방어적인 자세를 취하던 처음과는 달리 시운전을 하고 차 문을 열고 나오는 순간 할부금을 어떻게 마련해야 할지 계산하게 됩니다. 노련한 부동산 중개인은 집을 보러 온 사람을 데리고 집과 가까운 잘 꾸며진 공원을 산책하며 여유 있는 삶의 느낌을 체험시킵니다. '아, 주말에 아이들과 나와 산책도 하고 뛰어 놀면 좋겠네'라는 생각이 떠오를 때 '얼마 이상 되는 집은 절대 구하지 않을 거야'라는 사전의 다짐은 힘을 잃고 사라집니다.

이렇듯 느낌으로부터 시작해 실제 구매 행동으로 이어지는 자동화된 프로세스로부터 빠져나오기 위해서는 '사고 싶다'라는 감정이 일어나기 전에 어떤 느낌이 일어나는 지 알아차릴 수 있어야 합니다. 무엇이 자신에게 '사고 싶다'라는 생각을 불러일으키는지, 그 '느낌'을 세심하게 들여다보는 것입니다. 일어난 생각이나 감정에 대해 싫다고 뿌리치거나, 끌린다고 따라가지 말고 가만히 한번 맛을 보는 것이죠. 돈을 쓸 때의 느낌, 늘 무언가 부족한 듯한 느낌, 사고 싶은 물건이 발견되었을 때의 느낌, '괜찮은 옷이네?'라는 생각이 떠올랐다가 '이 옷을 사야 할 것 같아'라는 강렬한 감정으로 변할 때의



느낌 등을 처음 보는 음식을 대하듯 가만히 맛을 보는 것입니다. 그것은 몸의 특정한 부위에서 어떤 자극으로 나타날 수도 있고, 말로는 표현할 수 없는 어떤 미묘한 의식적 느낌으로 나에게 인식될 수도 있습니다.

간단하게 예를 들면,

- 1) 지금 한번 자신이 습관적으로 자주 사는 것을 한번 떠올려 보세요. 옷도 좋고, 술이나 책 같은 뭔가 구매욕을 불러일으키는 것을 한번 상상하면서
- 2) 그것이 주는 느낌을 한번 음미해 보시기 바랍니다.
- 3) 그런 다음 자신 앞에 놓인 아무 사물이나 보면서
- 4) 한번 그 느낌을 살펴보세요. 전화기나 방석 등 무엇이든 좋습니다. 느낌의 차이가 발견되시나요?

저녁 식사에는 웬지 술을 한잔 곁들여야 할 것 같은 ‘느낌’이 있습니다. 그런 느낌이 없다면 우리는 ‘술 한 잔 하자’는 말을 꺼내지 않을 것입니다. 일요일의 하늘과 공기는 분명 월요일의 그것과 다르게 ‘느껴’집니다. ‘담배를 피워야지’라는 ‘생각’이 아니라 담배를 피워야 할 것 같은 ‘느낌’ 때문에 우리는 담배에서 벗어나지 못합니다. 이렇듯 어찌 보면 우리는 느낌이라고 하는 거대한 네트워크에 의해 프로그래밍된 존재라고 볼 수 있습니다. 그렇기 때문에 그러한 느낌들에 무의식적으로 자동 반응하지 않기 위해서는 그것을 스스로 인식할 수 있어야 되는 것입니다.

## 생각과 느낌을 구분해 보는 연습

물론 이런 작업들은 말은 그럴 듯하지만 실제로 쉽게 이루어지지는



않을 수도 있습니다. 우리는 너무나도 오랜 세월을 느낌의 차원을 벗어나 생각과 감정의 세계에 파묻혀 살아왔기 때문입니다. 실제 어떤 생각이나 감정에 빠져 있을 때는 그것을 알아차려서 느낌을 맛보기가 쉽지 않기 때문에 평소에 그런 상황을 떠올려 가며 연습을 해보는 것이 도움이 될 것입니다.

느낌을 맛보기 위해서는 먼저 느낌이 생각과 어떻게 구분되는지 명확해질 필요가 있겠죠? 아래에 돈과 관련된 몇 가지 표현을 적어드릴 테니 그 느낌을 한번 살펴보기 바랍니다. 그것은 몸의 특정한 부위에서 어떤 자극으로 나타날 수도 있고, 말로는 표현할 수 없는 어떤 에지의 움직임으로 나에게 인식될 수도 있습니다. 만약 보자마자 ‘좋아’ 라든가 ‘싫어’ 라는 말이 떠오른다면, 왠지 끌리거나 피하고 싶은 마음이 일어난다면 그것은 느낌이 아니라 이미 생각으로 진행이 되었다고 보시면 됩니다. 우리가 흔히 ‘느낌이 좋은데? 느낌이 별로야!’라고 이야기할 때 역시 느낌이 아니라 생각으로 휩쓸려 들어갔다고 볼 수 있습니다. 여기서 우리가 맛보고자 하는 느낌은 이렇게 우리에게 좋고 싫음의 감정을 일으키기 전의 느낌, 말로는 표현하기 어렵지만 분명히 존재하는 어떤 움직임이라고 이해하시면 되겠습니다.

- 부자
- 가게부를 쓴다.
- 10억을 모은다.
- 구세군 냄비에 돈을 넣는다.
- 내 집을 마련한다.
- 아이들을 교육시킨다.

## 느낌 맛보기 프로세스

맛을 본다는 것은 ‘이것이 무슨 맛일까?’ 이렇게 호기심을 가지고 젓가락을 드는 것입니다. 이미 그 맛을 알고 있다면 ‘맛본다’는 표현을 쓰지 않을 것입니다. 맛을 알고 있다고 믿는 마음은 ‘좋아하는 음식’과 ‘싫어하는 음식’으로 구분해 놓습니다. 좋아하거나 싫어하는 마음으로는 있는 그대로의 느낌을 맛보기가 어렵겠죠? 가끔 늘 먹는 음식인데도 ‘이게 이런 맛이었어?’라는 느낌을 주었던 순간을 한번 떠올려 보세요. ‘난 이걸 좋아하고, 저걸 싫어해’라는 마음이 잠시 싹 때 문득문득 우리는 이런 경험을 하곤 합니다.

### ① 생각이나 감정을 불러온다.

맛을 보려면 먼저 음식을 주문해야겠죠? 돈에 관해 나에게 일어나는 생각이나 감정을 가볍게 주문해서 불러옵니다. 늘 나를 감싸고 있는 듯한 만성적인 부족감도 좋고, 지금 당장 나를 힘들게 하고 있는 투자손실로 인한 불안감도 좋습니다. 그것이 무엇이든 주문을 해서 내 앞에 갖다 놓습니다.

### ② 그것의 느낌을 맛본다.

‘이 음식 진짜 맛있어. 너도 먹어봐.’ ‘난 별로던데?’ 이런 말들에 귀를 막고 직접 젓가락을 들어 맛을 봅니다. ‘맛있어. 맛없어. 끝내줘. 별로야’ 이런 말들은 맛 그 자체가 아니라 맛에 대한 우리의 생각입니다. 음식의 맛을 보기 위해 조심스레 혀와 입을 움직이듯 불러일으킨 생각이나 감정에서 감지되는 느낌을 가만히 살펴봅니다. 어디에서 느껴지나요? 몸에서? 머리말에서? 생각이 어디서 느껴지는 지 가만히 지켜봅니다.



‘월급은 뻘한데 다른 방법이 없잖아. 너무 답답하고 불안해’ 이렇게 생각 속으로 빠져 들어가기 전의 느낌에 주목해 보세요. 원치 않는 생각이라고 해서 그것을 없애고자 하는 의도가 자리 잡게 되면 순수한 맛보기 작업을 방해하게 됩니다. 오히려 없애려고 하는 의도가 원치 않는 생각이나 감정을 더욱 증폭시킬 가능성이 큼니다. 어린 아이에게 먹기 싫은 음식을 억지로 먹이려고 하면 점점 더 거부감만 커지죠. 여기서 우리의 목적은 그것을 없애기 위함이 아니라 ‘실제로’ 어떻게 느껴지는지 살펴보는 것입니다.

### ③ 느낌을 경계 짓고 구별한다.

우리는 자장면의 맛과 짬뽕의 맛을 구별할 수 있습니다. 구별할 수 있기 때문에 우리는 자장면을 먹을지, 짬뽕을 먹을지 선택할 수 있습니다. 우리가 주도적으로 선택을 못하는 것은 대개 그것의 느낌을 구분하지 못하기 때문일 가능성이 큼니다. 느낌에 자동 반응하는 것이 아니라 느낌으로부터 떨어져 나와 선택을 할 수 있기 위해서는 먼저 느낌을 분명히 구별할 수 있어야 할 것입니다.

구별한다는 것은 달리 말하면 경계를 인식하는 것이라고 볼 수도 있습니다. 어떤 생각을 떠올렸을 때 그것의 느낌이 감지되었다면 그 느낌 속으로 조금 더 구체적으로 파고들어가 관찰해 봅니다. 그것이 어느 정도 범위에서, 얼마나 강렬하게 느껴지는지 경계를 지어보는 것입니다. 그것이 몸의 느낌이든 의식에 감지된 미묘한 에지의 움직임이든 모든 일어난 느낌에는 그 경계가 있습니다. 즉 끝이 있다는 말이죠. 우리가 그 느낌들에 관심을 가지고 충분히 맛을 보려고 하지 않기 때문에 그 끝을 보지 못하고, 결국에는 여러 다양한 느낌들을 구별하지 못해 휘둘리게 되는 것입니다. ‘내 집이 있어야 마음이 놓일 것 같은데’라는 생각과 ‘꼭 내 집이 아니면 어때?’라는

생각이 어떻게 구별되는지, 각각의 생각이 품고 있는 느낌을 그 끝이 인식될 때까지 충분히 느껴봅니다.

#### ④ 선택한다.

구별이 되었다면 이제 비로소 선택할 수 있게 됩니다. 어떤 느낌이 ‘일어나서’ 그에 따른 행동을 할 수도 있습니다. 때로는 어떤 느낌이 ‘일어났지만’ 그 느낌에 따라 행동하지 않을 수도 있습니다. 이전에는 무의식적으로 느낌에 사로잡혀 행동했다면 이제는 느낌을 사용할 수 있게 된 것입니다. ‘미래에 대한 불안감’에 사로잡혀 발만 동동 구르면서 매일같이 신세한탄을 하며 보낼 수도 있고, 그 불안감을 건강한 연료로 삼아 불안감을 해소하기 위한 활동으로 전환할 수도 있습니다. 자신의 재능을 보다 발전시키기 위해 공부를 할 수도 있으며, 막연한 불안감에서 벗어나기 위해 재무상담을 받을 수도 있습니다.

사실 우리에게 일어나는 모든 감정은 우리에게 어떤 행동을 취할 것을 알려주는 신호라고 생각됩니다. 차가 맹렬한 속도로 다가오는데 두려움을 느끼지 않는다면 우리는 생명을 유지할 수 없겠죠? 이웃나라에서 지진으로 신음하고 있는 요즈음, 우리가 아무런 슬픔이나 연민을 느낄 수 없다면 이렇게 그들을 돕기 위해 자신이 힘들게 번 돈을 내놓지는 않을 것입니다.

이렇듯 우리에게 일어나는 감정을 필요에 맞게 잘 사용하면서 삶을 다채롭게 즐기기 위해서는 우선 그것을 일으키는 느낌을 잘 구분해서 선택할 수 있어야 합니다.

요약해 보면 이렇게 되겠군요.

① 생각이나 감정을 불러온다.



- ② 그것의 느낌을 맞본다.
- ③ 느낌을 경계 짓고 구분한다.
- ④ 선택한다.

어떤 감정이 심하게 올라올 때는 그 감정에 대해 이름을 붙여가며 혼잣말을 해보는 것도 도움이 됩니다. 미국의 임상심리학자인 크리스토퍼 거머 박사의 뇌과학 연구에 따르면 어떤 감정이 일어날 때 그 감정에 해당하는 이름을 붙여주는 것만으로도 그 감정을 일으키는 뇌의 해당부위가 활성화되는 것을 막아준다고 합니다. 이를테면 무언가 사고 싶은 감정이 올라올 때 ‘지금 저걸 사고 싶어 하는군’ 하면서 자신의 감정을 표현하는 것입니다. 자신이 느끼는 감정을 말로 표현한다는 것 자체가 일단 그 감정으로부터 어느 정도는 떨어져 나왔다는 것을 의미하기 때문에 이 방법은 의외로 효과가 있습니다. 그렇게 ‘사고 싶다’라는 맹렬한 감정으로부터 일단 떨어져 나와야 그 느낌을 맞보는 것이 가능해 집니다. 또한 전체적인 관점에서 지금 이것을 사는 것이 도움이 되는지 아닌지를 판단할 수 있는 여유를 갖게 되는 것입니다.

### **그것은 바로 나의 인색함이었군...**

저의 경우 느낌을 맞보려는 의도, 살펴보려는 의도를 계속 가져가다 보니 예기치 못한 순간을 가끔씩 경험하곤 했습니다. 그런 의도가 무의식에 일정한 패턴이 되어 하나의 관성으로 작용하기 시작하면서 살펴보는 힘이 끌려가거나 밀쳐내는 힘보다 조금씩 강해져 이전에는 미처 빠져 나오지 못했던 생각이나 감정으로부터 떨어져 나오는 자신을 발견하게 된 것입니다.

어찌 보면 느낌을 맞본다는 것은 우리가 사용하는 의식의 범위를 넓히는 작업이라는 생각이 듭니다. 의식의 수면 아래에 작용하고 있는 거대한 무의식을 파헤치는 탐사선 역할을 하는 것이죠. 맛보고 살펴보려는 힘이 하나의 단단한 그물망으로 자리 잡기 시작하면 그 동안 그물의 힘이 형편없어서 잡히지 않았던 자신의 내면에 있는 수많은 월척들(믿음들)이 드러나기 시작합니다.

저의 경우에는 인색한 사람에 대한 알 수 없는 분노 같은 것이 아주 컸었습니다. ‘사람이라면 누구나 주변을 챙기고 베풀면서 살아야지’라는 생각이 강했기 때문에 그렇지 못한 모습을 보이는 사람을 보게 되면 저도 모르게 분노와 경멸감이 치밀어 올랐습니다. 밥값은 어지간하면 먼저 계산하려고 허세를 부렸고, 어떻게든 그릇이 큰 사람으로 보이고 싶어 몸부림을 쳤었습니다. 그러다가 어느 순간 혼자 밥을 먹으려고 식당에 들어가 메뉴를 보고 있는데 제 안에 커다랗게 자리 잡고 있는 스스로에 대한 인색함이 느껴졌습니다. 저만을 위해 돈을 쓴다는 것이 잘 용납이 되질 않았기 때문에 저는 혼자 밥을 먹을 때는 언제나 메뉴 중에 가급적 싼 것을 골라 시키곤 했습니다. 너무나 오랜 세월 동안 그런 선택을 해왔지만 ‘나에게 이렇게 큰 인색함이 자리 잡고 있군’하고 의식적으로 느껴진 것은 그때가 처음이었습니다. 인색한 사람에 대해 일어난 분노는 다름 아닌 저의 내면에 자리 잡고 있는 저의 인색함이 그 사람을 통해 투사된 것에 불과했던 것입니다. 아직도 오랜 세월 동안 쌓인 관성이 남아 있어 혼자 밥을 먹을 일이 있으면 여전히 가격을 먼저 보게 됩니다. 하지만 지금은 그 인색함이 ‘느껴지고’ 그것으로부터 떨어져 나올 수 있기 때문에 필요할 때는 과감하게 고급 식사를 시킬 수 있게 되었다고나 할까요?

저의 글은 여기까지입니다. 수많은 생각과 감정들로 얼룩져 어찌할



바를 모르고 방황하던 시절에 저에게 일어나는 모든 느낌, 생각, 감정이 모두 대상일 뿐임을 일깨워 준 대화를 소개하며 마칠까 합니다.

“힘드네요.”

“힘들어?”

“네, 힘들어요.”

“힘든 게 느껴져?”

“네, 느껴져요.”

“저 컵 보여?”

“네, 보이죠.”


“저 컵이 있다는 것이 느껴져?”

“네, 느껴지죠.”

“저 컵이 나아?”

“.....”

“아닙니다!”

위의 내용을 참조하여 돈에 대한 감정 다루기를 연습하시면서 궁금한 점이 있는 분께서는 페이스북 사이트(<http://www.facebook.com>)에 오셔서 가입하시고, 검색창에 ‘지금여기’를 검색하여 들어오신 후 ‘돈에 대한 감정다루기’ 게시판에 글을 남기시면 필자가 답변해 드릴 예정입니다. (다음 호에 계속) 

• 이 글은 미내사의 허락없이 무단 전재나 재배포를 할 수 없습니다.

저자 | 최승표 | 재무설계사(Financial 라이프플래닝 연구소)