'처세 위한 부적' 같은 자기계발서

스펜서 존슨의 《선물》

글 | 최창호

《선물》 스펜서 존슨 지음 | 형선호 옮김 | 중앙M&B | 136쪽 | 값 8,500원

세계적인 베스트셀러 《누가 내 치즈를 옮겼을까》와 《선물》을 펴낸 스펜서 존슨은 남가주 대학에서 심리학을 전공한 심리학도였다. 심리학을 공부한 후 왕립외과대학(Royal College of Surgeons)에서 의학공부를 했고, 미네소타 주 메이오클리닉에서 수련의 과정을 수료했다. 그는 누구나 인정할 수 있는 이야기를 단순하게, 그리고 감동적인 우화를 통해 전달하는 재주를 가지고 있다. 어찌 보면 그것이 저자의 장점이자 그가 노리는 노림수이기도 하다.

저자는 우화를 통해 이 문화 저 문화에서 제멋대로 해석할 여지를 남겨놓은 채, 책의 효과가 잘 되고 못 되고는 모두 독자의 책임으로 돌린다. 구체적으로 그런 명제를 실천하기 위해서는 어떤 방법으로 어떻게 해야 하는지에 관해서는 얘기를 해주지 않으면서 철학적이고 뜬구름 잡는 얘기만 하고 있다. "빌, 정말로 그 이야기를 듣고 싶어요." 사실 빌은 늘 리즈를 좋아했고 존경했다. 그래서 이야기를 들려주기로 했다. "물론이에요. 하지만 먼저, 그 이야기에서 어떤 교훈을 얻을지는 당신에게 달려 있다는 것을 알아야 합니다."

만약 독자들이 책이 전달해 주는 내용을 잘 이해하지 못하거나 실천 방안을 찾지 못한다면 그것은 독자의 탓이요, 그것이 당신 삶에 도움이 되지 않는다면 '아니면 말구' 하는 식이다. 그렇게 책임을 피하고 있다. 어디 그뿐인가? 《선물》은 시작부터 이 책을 행운의 편지처럼 전개한다. "그리고 리즈." 빌이 잠시 말을 끊었다가 계속했다. "그 이야기에서 교훈을 얻게 되면 다른 사람들에게도 알리겠다고 약속해 줘요." 리즈가 그러마고 하자 빌은 본격적으로 이야기를 시작했다.

스펜서의 책들은 이처럼 처음부터 사람들의 심리를 자극해 다른 사람들에게 입소문을 퍼뜨리도록 선동하는 상술을 가지고 시작한다. 게다가 스펜서의 《선물》은 대부분 점술가의 점괘처럼 내용을 전개한다.

새해를 맞이하며 새해 운수를 볼 때도 그렇고, 입시를 앞두고, 입사 면접을 앞두고, 사업을 시작하기 전에, 그리고 결혼을 앞두고 사람들은 점술가를 찾는다. 게다가 요즘처럼 직장 생활이 불안정할 때는 직장 생활에 적응하고, 더 나아가 출세할 수 있는 마법과도 같은 부적을 찾는다. 그런 부적으로 가장 적합한 책들이 소위 말하는 자기계발서들이고, 그 중에 가장 대표적인 것이 바로 《선물》이다. '현실에 최선을 다하라. 그렇지 않으면 실패할 것이다.' '과거에 집착하지 마라. 과거로부터 배워서 똑같은 실수를 범하지 마라.' '미래는 불확실하지만 계획하면 모든 게 다 잘 될 거다.' 점술가들의 말처럼 《선물》이 전하는 메시지는 마치 점괘처럼 두루뭉술하다.

많은 사람들이 반신반의하면서도 점치는 것을 좋아하는 것은, 많은 사람들의 고개를 끄덕거리게 만들기 때문이다. 그렇다면 무엇이 사람들로 하여금 점을 믿게 만드는가? 그것은 점괘가 너무 일반적이어서 귀에 걸면 귀고리, 코에 걸면 코걸이 같이 누구에게

나 해당되기 때문이다. 사람들은 점술가들이 일반화시켜 말하는 것을 자신에게만 독특한 것으로 착각한다. 이렇듯 어떤 보편적인 점괘가 마치 자신을 묘사하는 것처럼 받아들여지는 현상을 '바넘 효과(Barnum effect)' 라고 한다. 유명한 서커스 흥행주였던 바넘은 '대중들은 매 순간마다 바보가 된다' 라는 말을 자주 했다. 사람들은 눈속임 마술에 속고, 서커스에 흠뻑 빠져드는 경향이 있는데, 독자들이《선물》에 빠져든 이유는 바넘 효과에 다름 아니다. 그래서《선물》을 읽는 독자들은 점술가들이 과거를 잘 맞추는 것처럼 고개를 끄떡거리고 왜 진작 이 책을 읽지 못했나 안타까워한다. 그러나 그뿐이다. "그래서 무얼 어떻게 해야 한단 말인가?" "책에서는 자화자찬으로 이 책의 우화로부터 굉장한 변화와 혁신의 원동력을 얻은 것처럼 호들갑을 떠는데 과연 나도 그런 영감과 실천 방안을 찾았는가?" "CEO가 추천한 책이니 뭔가 감동을 받아야 생존에 보탬이 되겠지 하면서 감동하고 있지는 않는가."

스펜서는 한 신문과의 이메일 인터뷰에서 이 책을 쓰기 위해 무척 고뇌했다고 말했다. "내 책들은 짧지만 여러 해 동안 고민한 결과다. 내가 실수에서 배운 것이 있다면, 책에 쓸 내용을 직접 경험해 보지 않고 글을 쓰면 독자들에게 도움이 안 된다는 것이다. '선물' 의 초고는 1978년에 썼는데, 좀더 완전한 형태로 마무리한 것은 2003년이다."

그러나 현재에 충실하라며 그가 주장한 얘기는 이미 공자가 한 말이요, 실존주의 철학자와 인본주의 심리학자들이 지금 여기서(here & now)의 삶에 충실하라는 이론에서 한 발짝도 나아가지 못한다. 공자의 제자 자로가 어느 날 스승에게 물었다. "죽음에 대해 알고 싶습니다." "삶도 아직 다 모르는데 어찌 죽음을 말하겠느냐." 자로가 다시 물었다. "귀신 섬기는 법을 말씀해 주십시오." "사람도 다 못 섬기는데 어찌 귀신을 말하겠느냐." 과거에 집착하지 말고, 과거로부터 배워라. 그 또한 불교철학의 논리와 심리학의 학습 원리에서 벗어나지 못한 이야기다.

미래에 관한 얘기도 그렇다. '누구도 미래를 통제하거나 예측할 수는 없다. 그러나 앞으로 원하는 것에 더 많은 계획을 세울수록 현재의 걱정과 불안이 줄어든다. 그리고 미래를 더 잘 알 수 있다.' 미래를 통제하거나 예측할 수도 없는데 계획은 무슨 계획이며, 통제와 예측이 안 되는데 걱정과 불안이 어떻게 줄어든단 말인가? 모순투성이다. 뿐만 아니라《누가 내 치즈를 옮겼을까》에서는 변화를 추구하라고 해놓고서는《선물》에서는 현실에 충실하고 감사하라는 것이 핵심이니 도대체 무얼 말하고 싶은 것인가? 스스로는 일맥이 통한다고 주장하지만, 그저 저자의 주장일 뿐이다.

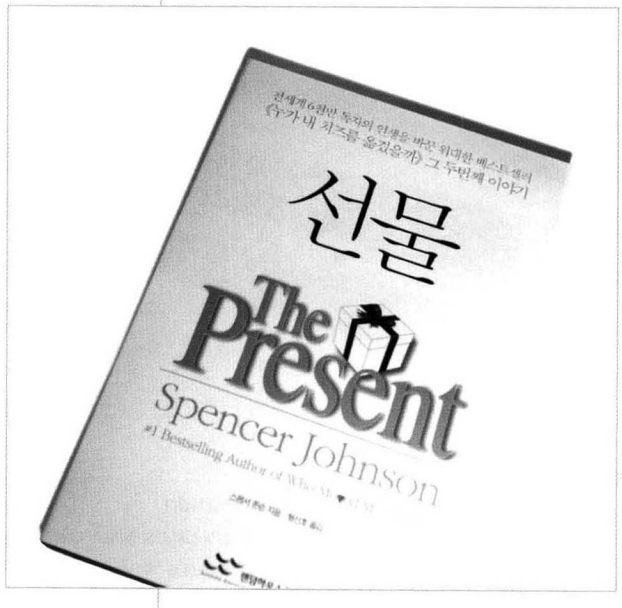
결국《선물》이 '내일 일은 난 몰라요, 하루하루 살아요' 라는 복음성가보다 더 나은 메시지를 전달했다고 할 수 있는가? 아니면 아이들의 대화보다 나은 오늘의 삶을 강조했다고 할 수 있는가?

다섯 살짜리 동생이 일곱 살짜리 형에게 물었다. "형 내일이 뭐야?" "내일은 하룻밤을 자야 오는 거란다." 하룻밤을 잔 동생이 "형 오늘이 진짜 내일이야?" 그러자 형이 말했다. "동생아! 우리에게 내일은 없단다."

◉

이 글을 쓴 최창호는

사회심리학 박사로서 한국창의성인력개발원 대표로 있다. 저서로는《21세기를 빛낸 심리학자》《사이코 시험실》등이 있다.

필자 추천도서

《Flow》 미하이 칙센트미하이 지음 | 최인수 옮김 | 한울림 | 544쪽 | 값 25,000원
《프로는 세상을 탓하지 않는다》 리 실버 지음 | 이영주 옮김 | 예영커뮤니케이션 | 584쪽 | 값 25,000원