

유대인의 商慣習에 관한 研究

A Study on the Commercial Custom of the Jewish

황 정 봉 *

(Jeong-Bong, Hwang)

— 목 차 —

- I. 서 론
- II. 세계 유대인 분포 현황
- III. 유대인(Jewish)의 特性
- IV. 유대인의 經營原則
- V. 유대인의 商慣習
- VI. 결 론

I. 서 론

지구상에서 순수 유대인은 1천5백만에서 1천7백만 명으로 추산된다. 유대인임을 드러내지 않고 각자 소속한 나라의 시민으로 살고 있는 숫자까지 감안하더라도 2천3백만 여명 정도라는 게 인구통계 전문가들의 분석이다. 세계 인구의 0.3%에도 못 미치는 수치다. 이 처럼 숫자 상으로는 미미하기 그지없는 유대인이 10억이 넘는 이슬람권과 상대하고, 나아가 60억 세계 인구를 '지배'하고 있다.

'지배'라는 표현이 가능한 까닭은 유대인이 세계 유일의 부국이라고 할 수 있는 미국을 '움직이고' 있기 때문이다. 미국 내에서 유대인은 인구의 2.5%(700만 명)도 안 되지만 정치·경제·언론·학계 등에서 가장 강력한 파워 엘리트층을 형성하고 있다. 포천지 선정 1백대 기업 소유

* 제주대학교 경상대학 무역학과 교수

주의 3분의 1가량, 상원의원의 10%, 백만장자의 20%, 아이비리그 대학교수의 60%가 유대인이라는 수치도 나온다.

이 같은 상황은 러시아도 비슷하다. 개방 이후, 숫자로 따지면 전체 러시아 인구의 1%(150만 명)밖에 안 되는 "유대계 러시아인"들이 정치·경제·언론·학계를 지배하고 있다는 것이다. 최근 경제 주범으로 몰린 러시아의 7대 신흥 재벌 중 6명이 유대계 출신이다. 이들은 지하경제를 맡다가 소련 붕괴 후, 세계 곳곳에 흩어져 있는 유대인들의 자금 지원을 받았다는 공통점을 갖는다.

이쯤하면 "세계는 유대인들이 지배 한다"는, 유대인들이 가장 싫어한다는 말이 나올 만도 하다. 미국을 포함한, 이민국 정착 초기에 '백인 속 흑인'이란 인종적 편견에 시달리면서 '유대인'이란 꼬리표를 애써 감추려 했다. Diaspora(다이에스퍼라; 국외 이산한 유대인) 생활 '2천여 년 간 나라 없이 떠돌면서 생긴 피해 의식', '아랍, 구소련 등에 남아 있는 반유대주의 재발 우려'등이 이유일 수도 있다. 하지만 최근 "나는 유대인"이라는 목소리가 밖으로 나오고 있다. 더 이상 감출 필요가 없을 정도로 세계시장을 휘어잡았다.

적은 인구 0.25%가 실질적으로 세계를 움직이는 거대한 부의 영향력이 25%를 갖게 되었다. 금융·언론 같은 일부 분야에선, 유대인이라 밝혀야 오히려 출세하는 분위기라고도 한다.

여기서, 세계를 이끌어 가는 유대인들을 거론해 본다면, 올부라이트 전 국무·로버트 루빈 전 재무·윌리엄 코언 전 국방장관 등 3명이 몇년전 미정부 핵심 포스트에 포진해 있었고, 헨리 키신저 전 국무장관 또한 유대인이다.

재계에는 헝가리 출신의 억만 장자 베레조 조지 소르스 권텀펀드 회장·시그렘사 에드러 브로프만 회장 등이 있고, 문화계에는 인도 출신의 세계적 지휘자 주빈 메타와 '홍행의 천재' 스티븐 스피버그 등이 있다. 특히 언론계에선 뉴욕 타임스 발행인 아서 슬츠버그와 월 스트리트 저널 발행인 피터 칸 등 많은 유대인이 활약하며 여론을 친유대 성향으로 유도하고 있다. CNN·타임·포천·라이프 등을 계열사로 거느린 세계 최대의 미디어-엔터테인먼트 그룹 타임워너의 제럴드 레빈 회장은 한때 랍비(율법박사)가 되려고 했던 독실한 유대인이다.

그 외 유명 인물들을 살펴보면 상대성 이론으로 우주의 신비에 접근한 아인슈타인, 중세시대의 과학자 갈릴레이 갈릴레오, 발명왕 토머스 에디슨, 정신분석의 거성 프로이드, 제3의 물결로 미래사회를 예견한 엘빈토플러, 미술사를 빛낸 화가 샤갈, 풍부한 감성으로 오늘날까지 사랑을 받는 음악가 멘델스존, 외교의 귀재 키신저, 경제계에서 유럽을 장악한 금융왕 암셀로스차일드 등 실제적으로 너무나 많은 유대인들이 있어 열거하기가 힘들 정도이다.

역사적인 발명과 지리상의 발견은 물론 민주주의 시장경제를 발전시킨 것도 유대인이요,

프롤레타리아 독재와 사회주의를 창안하고 개념화 한 것도 유대인이며, 핵무기 개발과 평화주의 운동도 유대인의 주도 하에 이루어져왔고 또 주도되고 있다. 역대 노벨상 수상자의 30%가 유럽계 유대인이다. 경제 65%, 의학 23%, 물리 22%, 화학 12%, 문학 8%가 유대인이다. 부자들 상위 40가족 중 24%, 최상위 40가족 중 42%를 유대인이 차지한다. 메트로 뉴욕(뉴욕, 뉴저지, 코네티컷 등 3개주)에 유대인이 250만 명 이상이 살고 있다. 이중 70%가 대졸자이며 40%가 석사, 박사 들이다. 이쯤만 해도 유대인의 우월성은 충분히 설명될 것이다.

어째서 세계 부자들 중에 유대인이 많을까? 유대인에게 있어서 돈과 상관습은 우리가 상상하는 것 이상의 가치를 지닌다. 그만큼 부와 관련된 유대인 상관습에서 소중한 지혜와 노하우를 연구할 가치를 느낄 수 있다.

국제사회에서 경제 무역 등 여러 분야에서 우수하게 앞서가는 유대인에 대한 정확한 정보와 상관습 무역관습 등을 연구하여 우리나라 경제와 무역에 촉진제가 되고, 세계화시대에 유용한 지침이 필요한 것이다.

끝없는 고난과 위기를 극복하고 성공의 정점에 오른 유대인, 그 성공의 힘은 어디에서 나오며, 숨어 있는 상관습은 무엇이며, 오늘날 우리는 유대인으로 부터 무엇을 배우고 연구할 것인가에 본 연구의 목적과 필요성이 있다.

II. 세계 유대인 분포 현황

2.1. 유대인의 세계 분포 실태

2002년 현재 세계 전체 유대인의 수는 약 1,300만 명이 넘는 것으로 집계되고 있다. 해외의 유대인들이 자신이 유대인임을 공개적으로 밝히지 않는 경향이 강하기 때문에 정확한 인구통계는 없다. 따라서 여기에서의 통계는 유대인 커뮤니티가 작성한 인구 통계 자료를 토대로 그들의 세계분포 실태를 분류하였다.

유대인들이 가장 많이 거주하고 있는 나라는 미국이다. 이스라엘 거주 유대인 510만 명(2000기준)보다도 미국 거주 유대인이 더 많다. 미국과 이스라엘은 유대인 생활의 양대 거점 역할을 하고 있다. 즉, 이스라엘은 유대인 독립국가로서 주권을 행사하며 전통을 보존해나가고 있는 반면, 미국은 해외에서 이스라엘과 전 세계 유대인을 지원하고 있다.

반세기 이전에 약 1,000만 명이 살고 있던 구소련 권과 유럽 대륙에는 전 세계 유대인의

17%만이 거주할 뿐이다. 그나마 1980년대 말부터 구소련 권 유대인들이 계속 이스라엘로 귀환하고 있는 상황이다. 따라서 2차 세계대전 직전에 45만 명이 살고 있던 이스라엘의 유대인 인구는 반세기만에 10배 이상 증가했다. 해외 유대인들이 지속적인 귀환에 크게 힘입어 이스라엘의 인구는 계속 늘어날 것으로 전망되고 있다.

우리나라에 거주하는 유대인 150명의 통계는 서울에 파견 나온 이스라엘인들과 그 가족 그리고 주한미군 소속의 유대인과 비 이스라엘 국적의 유대인 체류자들이다. 이들 유대인은 Diaspora라의 중심인 미국과 조상의 땅인 이스라엘을 축으로 세계무대의 각 분야에서 맹활약을 하고 있으며, 그들의 위력은 대단한 것으로 알려져 있다. 그래서 어떠한 분야에서든지 국제무대의 정상에 이르려면 유대인과의 직 간접적인 접촉이 불가피하다는 말까지 있다.

이는 그들이 국제금융, 언론, 정보, 정치, 학계, 부동산, 등의 다방면에서 주도적인 역할을 하고 있기 때문인 것으로 평가된다. 유대인으로서 인류사에 큰 발자취를 남긴 인사들을 보더라도 그들의 영향력을 쉽사리 알 수 있다. 즉, 아인슈타인, 프로이드, 칼 막스, 스피노자, 유럽의 재벌 로스차일드, 미국의 재벌 록펠러, 트로츠키, 경제학자 데이비드 리카르도와 사무엘슨, 헨리 키신저, 영화감독 스피버그, 배우 엘리자베스 테일러, 코미디언 채플린 등이 바로 유대인이다.

유대인이 없었다면 기독교나 이슬람이 어떻게 존재하고, 자본주의와 공산주의 대결은 어떠했으며, 정신분석학이나 원자력은 어떻게 활용이 가능했겠는가? 4,000년의 역사를 통하여 세계 각지에서 인류 문명에 기여한 그들의 공헌을 부인할 사람은 없을 것이다.

2.2. 국별 (순수)유대인 인구현황

국 명	유대인 인구	국 명	유대인 인구	국 명	유대인 인구
미 국	5,800,000	루마니아	14,000	투르크메니스탄	1,200
이스라엘	5,100,000	스페인	14,000	쿠 바	1,000
프랑스	600,000	오스트리아	10,000	에쿠아도르	1,000
러시아	550,000	덴마크	8,000	아일랜드	1,000
우크라이나	400,000	폴란드	8,000	모나코	1,000
캐나다	360,000	모로코	7,500	짐바브웨	925
영 국	300,000	하와이	7,000	포르투갈	900
아르헨티나	250,000	파나마	7,000	예 멘	800
브라질	130,000	체코공화국	6,000	보스니아	600

남아공	106,000	인도	6,000	지브롤타	600
호주	100,000	리투아니아	6,000	룩셈부르크	500
헝가리	80,000	슬로바키아	6,000	에티오피아	500
백러시아	60,000	콜롬비아	5,650	케냐	400
독일	60,000	그리스	5,000	화란 안티에	400
멕시코	40,700	뉴질랜드	5,000	버지니아군도	400
벨기에	40,000	키르기스탄	4,500	볼리비아	380
이태리	35,000	불가리아	3,000	자이르	320
우즈벡스탄	35,000	에스토니아	3,000	자메이카	300
베네주엘라	35,000	페루	3,000	싱가폴	300
우루과이	32,500	푸에르토리코	3,000	도미니카공화국	250
아제르바이잔	30,000	코스타리카	2,500	필리핀	250
몰도바	30,000	홍콩	2,500	시리아	250
화란	30,000	유고슬라비아	2,500	태국	250
이란	25,000	크로아티아	2,000	아르메니아	200
터어키	25,000	일본	2,000	바하마스	200
스웨덴	18,000	튀니지	2,000	수리남	200
스위스	18,000	타작스탄	1,800	한국	150
그루지아	17,000	노르웨이	1,500	엘살바도르	120
칠레	15,000	과테말라	1,200	이라크	120
카작스탄	15,000	핀란드	1,200	타이티	120
라트비아	15,000	파라과이	1,200		

<유대인들이 많이 모여 사는 도시들>

도시명	유대인 인구	도시명	유대인 인구
뉴욕	1,750,000	런던	200,000
마이애미(미국)	535,000	모스크바	200,000
로스앤젤레스	490,000	부에노스아이레스(아르헨티나)	180,000
필라델피아	254,000	토론토	175,000
시카고	248,000	워싱턴	165,000
샌프란시스코	210,000	키예브(우크라이나)	110,000
보스턴	208,000	몬트리올(캐나다)	100,000
파리	350,000	세인트 페테스버그(러시아)	100,000

자료원 : World Jewish Congress

Ⅲ. 유대인(Jewish)의 特性

유대인들의 사고방식은 어디에서 출발하며, 경전은 무엇이며, 유대교는 기독교와 어떻게 다른가? 바로 이것이 많은 비유대인들이 궁금해 하는 대목이다. 이러한 질문에 대해 간단히 설명할 유대인은 거의 없다. 대부분 “구약성서와 탈무드를 읽으면 잘 나타나 있다”고 말할 뿐이다. 저명한 랍비들이 쓴 유대종교에 관한 서적을 봐도 분명한 정의를 찾기란 한계가 있다.

개인의 성향에 따라 종파마다 사고가 다르다. 유대인의 사고구조를 제3자가 이해하기 쉽도록 단순화하고 객관화하기는 너무나 깊이가 깊고 쉽지 않다.

그러나 유대사회를 관심 있게 깊이 연구해 보면 유대인들의 어떤 사고의 구조를 가지고 있는지 알 수 있다.

유대인들의 사고를 형성하는 여러 가지 큰 틀을 찾을 수 있다. 물론 모든 유대인들이 동의하는 내용은 아니지만 몇 가지를 추론할 수 있다.

3.1. 믿음(faith)보다는 신의 뜻대로 행동(action)하는 것이다.

대체로 유대인들의 믿음은 신, 이스라엘, 토라(Torah)란 세가지 단어로 요약된다.

신비주의자들은 이 셋을 기독교의 삼위일체론과 비슷한 것으로 비유되어 한가지를 잃어버리면 다른 것도 바로 없어진다고 설명하기도 한다.

신을 믿고 이스라엘 백성들이 맺은 영원한 계약을 지키며, 토라에서 나온 지혜와 생활방식대로 산다는 정신이 가장 기본적인 종교적 믿음이다.

여기서 유명한 랍비들이 강조하는 대목은 “實踐的인 行動”이다.

예수 탄생 이전인 기원전 1세기경 활약했던 유대역사상 가장 명망있는 랍비 가운데 한사람인 힘멜은 “당신이 싫어하는 것을 이웃에게 하지 않는 것이 유대교의 핵심”이라며 “그것은 모든 토라에 들어 있다”고 설파했다.

힘멜보다 한세기 뒤에 활약한 랍비 요카난은 “좋은 마음(good heart)이 가장 중요하다”고 강조했다.

결국 랍비들이 공통적으로 말하는 유대교의 강조점은 기독교와 달리 “신을 믿기”보다 “신의 뜻대로 행동하는 것”으로 이해된다. “신은 자신을 믿는 것보다 토라를 지키는 것이 더 중요하다고 말했다”고 설명하는 랍비들도 있다.

3.2. 토라(Torah)를 공부하고 善行을 實踐하라는 것이다.

유대인들이 세상을 사는 방법으로 새가지를 설명한다. 토라를 공부하고 이를 새기는 예배에 충실하며, 토라에 나와 있는 대로 善行과 慈善行爲를 실천하라는 것이다.

따라서 가장 먼저 “토라”를 공부해야 한다. 그래서 “공부”라는 행위는 유대인의 핵심이 되고 있다.

기원전 1세기부터 유대 사회는 의무 교육제도를 실시하고 있다.

가난한 자와 고아에 대한 교육은 부모들은 물론 사회 공동체 전체의 책임이었다. 중세시절부터 어린이들에게 꿀 과자로 만든 알파벳으로 글자를 익히게 한 것은 바로 “공부는 달콤한 것”이라는 생각을 심어주기 위해서였다.

이 토라는 1년 내내 회당에서 읽힌다. 그래서 회당에서의 예배는 토라를 읽으며 신의 뜻을 새기는 중요한 행위다. 이렇게 공부한 것은 자선행위라는 실천으로 이어진다. “인간이 갖고 있는 것은 인간의 것이 아니라 신의 것”이고, “짧은 생애 동안 인간의 손을 거쳐가는 것”이므로 자선이 중요하다는 사고이다.

“진정한 자선”은 인종이나 종교를 초월해야하고, 아무리 가난한 사람이라도 자신보다 더 어려운 사람을 찾아 도움을 주는 마음이 중요하다. 자선은 되도록 익명으로 해야 좋고, 자기가 자선을 베푼 사람들이 독립하여, 또다른 남에게 도움을 주는 것이 “최고의 자선행위”로 여긴다. 고기 낚는 법을 가르쳐 주는 것이 최고의 자선으로 생각하는 것이다.

3.3. 유대인은 속죄와 용서를 중요하게 여긴다.

유대교에서는 죄는 있고 이에 따라 속죄와 용서를 중요하게 여긴다. 기독교에서 말하는 원죄 의식은 믿지 않는다. 인간이 태어나면서부터 원래 죄인이었다고는 생각하지 않는다는 뜻이다. 유대인은 인간 안에는 “좋은 성향”과 “나쁜 성향”이 함께 있는데 이들 가운데 하나를 선택할 수 있는 “자유의지”가 있다고 설명한다.

죄를 지었을 경우 기독교에서는 신에게 용서를 구할 수 있으나, 유대교에서는 먼저 잘못된 사람을 찾아가서 직접 용서를 구해야 한다. 용서의 방법도 신에 대한 믿음보다는 인간들 사이의 “행위”를 우선으로 한다.

3.4. 유대인들은 현세와 현실을 중요시 한다.

실제 유대인들의 욕에는 다른 종교에서 많이 사용하는 저주(Damned)나 지옥(Hell)이란 단어가 거의 들어가지 않는다. 현대의 자유주의적 랍비들은 천당이나 지옥 개념 대신 영혼의 불멸성에 대해 설명하곤 한다.

유대학자들은 대부분 죽어서 가는 내세보다는 현실세계에 더욱 관심을 둔다.

현실세계에서 이상적인 사회를 구축하는 데 훨씬 더 많은 종교적 노력을 기울이기도 한다. 유대 회당들이 헌금이나 기부금이 많이 들어오면 기도를 위한 성전을 신축하기보다는 공동체 안에서 가난하거나 어려운 사람들을 돕는 데 우선 돈을 사용한다.

3.5. 유대인들의 도덕적 판단의 기준은 “사람의 삶과 생명” “자유” “인간의 행동”을 강조한다.

첫째, 최상의 가치 기준은 “사람의 삶과 생명”을 가장 중요시 한다. 유대인들은 건배할 때 포도주잔을 부딪치며 “이카임”(I' chayim)이라고 말하는데 이는 “살을 위해서”(To life)라는 뜻이다. 탈무드에서는 인간들의 삶은 너무 소중해서 “인간의 생명이 위협받을 때는 단 3가지 예외를 제외하고는 종교법을 지키지 않아도 된다”고 강조한다.

남자들의 의무사항인 할례도 아이가 생명이 위독할 정도면 하지 않아도 된다는 것이다. 3가지 예외는 우상숭배, 살인, 근친상간이나 강간 등 성적문제 뿐이다. 어떤 상황에서도 신을 포기하거나 살인을 하거나 강간하는 것은 용납하지 않는다는 것이다.

둘째, 가치판단의 기준은 “자유”의 강조다. 유대신학자들은 이집트 탈출인 엑소더스를 신이 인간에게 자유를 주었다는 메시지로 해석한다.

이 메시지는 유대교회의 예배에서 아주 많이 나오는 이야기의 하나이다. 특히 유대인들이 일주일에 하루 아무것도 하지 않는 안식일도 돈이나 일에서 해방된 “완전한 자유”의 상징으로 여기고 있다.

셋째, 구원으로 가는 방법으로 “인간의 행동”을 강조한다. 모세가 이집트를 탈출하여 이집트 군사들에 쫓기는 위기 상황에서 기도하고 있을 때 신은 “기도를 중단하고 뭔가를 하라”는 메시지를 보내왔다고 한다. 그래서 유대인들은 어려서부터 “좋은 행동”을 하도록 교육받는다. 계속되는 신의 창조 작업인 “진화”의 파트너가 되기 위해 “뭔가 의미 있는 일을 하는 것”을 강조하고 있다.

유대교에선 진화를 단계별로 이뤄지는 또 하나의 창조로 해석한다. 티쿤 올람(Tikun Olam) 사상에 따라 세상은 있는 그대로(world as it is)가 아닌 개선시켜야 할 대상(to play a role in improving it)이기 때문이다.

3.6. 정상적인 “성생활”을 하지 않으면 중대한 이혼사유가 된다.

유대 종교가 기독교의 배경이 되는 그리스 로마사상과 끝내 타협하지 못한 이유는 여러 가지가 있다. 가장 중요한 것의 하나는 인간 육체에 대한 입장이다. 그리스 로마사상은 “인간의 영혼은 선하지만 육체는 악”이라는 사고를 갖고 있었다. 그래서 육체를 혹사시키는 금욕주의나 독신주의가 중시되었다.

유대교는 “육체는 악”이라는 사고를 거부했다. 신이 인간을 창조했을 때 남녀 서로간에 감정적이고 육체적인 접촉을 갖도록 했기 때문에 그 의도에 충실해야 한다는 것이다. 남녀가 서로 사랑하고 아이를 낳아 양육하는 것은 신의 뜻이란 설명이다. 따라서 육체의 즐거움을 경시하지 않았고, 성생활을 죄의식과 결부시키지 않았다.

랍비들은 부부간의 성생활을 필요한 것일 뿐만 아니라 바람직한 것으로 간주했다. 정상적인 성생활을 하지 않으면 중대한 이혼 사유가 되기도 했다. 직장일로 오랜 기간 집에서 떨어져 사는 남편들도 가능하면 자주 집에 들러 부부생활을 하도록 권고한다.

기독교에선 성스러운 주일에 성생활을 자제하는 게 미덕이나, 유대교에서는 안식일에 성생활을 하는게 관습처럼 되어 있다. 물론 간음하지 말라는 말이 10계명에 있고, 근친상간, 강간 등은 율법을 깰 수 없는 3가지 예외에 들어 있을 정도로 부부간의 순결한 성생활만을 강조하고 있다.

3.7. 유대인 삶의 교과서 토라, 바이블, 탈무드가 유대인 정신의 핵심이다.

토라(Torah)라는 단어는 유대인 전통에서 두가지 용법으로 쓰인다. 일반적으로 말하면 일상 생활방식이나 모든 전통을 망라하는 유대인 정신의 핵심이다. 따라서 토라란 단어는 지식, 지혜, 신의 사랑이라는 의미와 같은 뜻으로 쓰이기도 한다. 이때는 영어로 The Torah가 아니라 그냥 Torah라고 사용한다.

좁은 의미에서 토라(The Torah)는 구약성서의 처음 5권인 이른바 모세5경을 말한다. 물론 최근들어 유대인들은 시대에 뒤졌다는 의미를 주는 구약(Old Testament)이란 말 대신 히브리

(Hebrew)¹⁾ 경전으로 부르기도 한다.

유대인들에게 바이블은 토라를 포함한 구약 전체를 말한다. 예수 탄생 이후를 기술한 신약은 바이블로 거부한다. 유대교의 시각에서 보면 예수는 메시아가 아니기 때문에 아직 메시아를 기다린다는 생각에서다.

유대 바이블은 구성에서 3가지 분명한 파트로 나눈다.

제1부는 가장 성스러운 것이 처음 5권의 책(창세기, 출애굽기, 레위기, 민수기, 신명기)으로 1년 동안 예배 때 읽힌다.

제2부는 역사서로 여호수아, 사사기, 사무엘 상하, 역대기 상하 등이다.

제3부는 논쟁적인 이슈를 문학적으로 설명한 문학작품으로 율기, 시편, 잠언 등이다.

탈무드(Talmud)는 5에서 7세기에 랍비들이 토론을 통해 법적, 윤리적, 정신적, 신학적, 예식적, 역사적 통찰을 기록한 63권의 책을 말한다. 이는 그 후 수세기 동안 유대인학교의 주요 교과서였고, 오늘날에도 정통 보수 랍비 훈련의 가장 중요한 부분이 되고 있다. 저술 당시 탈무드는 모음이 없는 고대 아랍어로 씌어 일반인들은 읽기가 매우 힘들었다. 탈무드에 대한 해석판이 많은 것은 그만큼 일반인이 읽기 힘들었기 때문이다.

3.8. 교회보다 가정이 더 거룩한 성소로 여긴다.

유대인들이 사는 집에 가면 출입문 오른쪽 지상에서 약1.5m 지점에 약 10cm길이의 윗모양의 장식이 붙어 있다. 나무나 금속 유리 등으로 만들어진 이 장식은 메주자(mezuzah)라고 불리는데, 유대인이 사는 집이란 표식이다. 3,000년 이상 된 풍습인 이 메주자를 어떤 유대인들은 집안에도 방마다 붙여 놓고 있다.

유대인들은 집을 드나들 때마다 메주자를 만지거나 입마추면서 신의 사랑을 확인하고, 또 신의 사랑의 의미를 되새기며 살겠다는 다짐을 한다.

메주자가 상징하듯 유대인들은 집을 성소로 여긴다. 많은 유대인들이 회당에는 특별한 때

1) 히브리(Hebrew), 유대인(Jew), 이스라엘 사람(Israelite) : 히브리는 3,800년 전에 이브리(Ivri)강을 건넌 아브라함의 후손들을 말한다. 아브라함의 손자인 야곱(나중에 이름을 신을 위해 싸우는 전사라는 뜻인 이스라엘로 바꿈)에게는 12명의 아들이 있었는데, 이 12명 아들들의 후손이 이스라엘의 후손이다. 유대인(Jew)은 바로 야곱(이스라엘)의 아들 중 한 명인 “유다”의 자손을 의미한다. 이스라엘 사람은 이스라엘 땅에 사는 사람을 말한다. 야곱의 12명의 아들은 각각 부족을 이뤘는데 그 중 10개 부족은 역사 속으로 사라졌고 두 부족만 남았다. 남은 두 부족 중 대부분이 유다이고, 작은 부족이 벤야민이었다. 따라서 이스라엘 후손들은 대부분 유다의 후손들과 거의 같은 의미다.

만 나가면서도 신앙심이 깊다고 생각하는 것도 종교적인 활동을 집에서 하기 때문이다. 교회를 중심으로 종교생활을 하는 기독교인들이 보기엔 이상하나, 많은 유대인들이 회당보다 집에서 더 많은 신앙생활을 한다.

가정에서 이루어진 신앙생활은 자녀들에게 자연스럽게 종교생활을 가르친다는 장점이 있다. 식탁에서 함께 기도하면서 조상들이 이집트 노예시절에 겪은 고통을 기억하고, 하누카 명절 때 선물을 서로 주고받으며 과거 유대인 역사를 이야기한다.

3.9. 유대인의 정신적인 고향은 예루살렘(이스라엘)이고 약속의 땅이다.

고향을 잃고 세상을 떠돌아다니던 유대인(Diaspora)들에게 “약속의 땅”이스라엘로 돌아가는 것은 3,000년 동안 꿈이었다. 회당에서 예배나 결혼 예식 등을 마치며 하는 기도의 마지막 말은 언제나 “내년에는 예루살렘에서”였다. 하지만 이런 시오니즘이 정치적 운동으로 부각된 것은 19세기 말부터였다.

이때부터 본격적인 나라 찾기 운동이 벌어졌다. 정치적 시오니즘의 직접적인 원인은 러시아 차르 정부가 제공했다. 외무장관이 공개적으로 “유대인 문제” 해결을 위해 자국내 유대인 3분의 1을 개종시키고, 3분의 1을 살해하며, 나머지 3분의 1을 추방할 것이란 계획을 발표하고 무차별 살육을 자행했다. 당시 유럽 전역으로 반유대인 분위기가 확산되었다. 따라서 유대인들은 자신들만의 나라를 만들어야 전 세계에 흩어져 있는 유대인들의 안전을 확보할 수 있다고 생각했다. 제2차 세계대전 중 히틀러가 600만명에 달하는 유대인을 학살한 홀로코스트는 유대인들의 생존을 뿌리채 없애 버릴 수 있다는 공포로 작용하기도 했다.

1948년 이스라엘이 국가로 독립하면서 시오니즘에 대한 입장이 여러 가지로 변하고 있다. 미국에 사는 유대인들은 극단론을 거부하며 대부분 자신들이 시오니즘을 지지한다고 생각한다. 그러나 이들이 생각하는 시오니즘은 모든 유대인이 이스라엘로 돌아가는 것이 아니다. 현재 살고 있는 나라의 일원으로 대부분 부유하게 살며, 이스라엘을 정신적 물질적으로 지원하면 된다는 입장이다. 미국인으로 살면서 이스라엘을 정신적인 수도(spiritual capital)로 간주한다는 생각이다.

IV. 유대인의 경영원칙(모세의 경영원칙10가지)

4.1. 상도의 기본은 정직이다.

장사에 정직하라. 유대의 상도는 “계약은 계약 시점에서의 조건을 지켜야 한다.”고 명시하고 있다. 아무리 고객 제일주의가 중요하다고는 하나 고객이 부당한 이익을 취해서는 안 된다. 저급품의 매매계약을 맺었는데 판매인이 실수로 상등품을 배송했을 경우, 판매인은 상품을 교체할 권리가 있다. 계약을 철회하여 상등품에 맞는 대금지불을 요구할 수도 있다.

히브리어의 “철회 한다”(라하졸)는 “돌아가다”는 뜻이다. 계약철회가 곧 계약을 파기하는 것은 아니다. 거래가 완료되었다고 해도 계약을 원점으로 돌려도 좋다는 의미인 것이다.

일단 계약을 했으면 약속대로 이행을 하는 것이 중요하므로 파기를 하는 것은 다른 문제다. 계약 파기가 되면 별도로 배상문제 등이 불거져 나와 문제가 확대된다. 우선 원래의 계약 이행을 목표로 해야 한다.

4.2. 모세의 경영원칙 10가지.

랍비 데이비드 배런은 “경영자 모세”(Moses on Management)에서 모세의 경영원칙을 말하고 있다.

모세에게 야훼는 십계명만이 아니라, 인간적 애정이 담긴 613개의 계율을 주었다. 그 계율들은 성서의 처음 다섯 권에 들어있는 명령 들이다. 만일 발전하기를 원한다면, 우리는 그 계율들을 받아들여, 윤리와 비즈니스 사이의 균형을 어떻게 유지할 것인지 배워야 한다. 고난의 시기에 백성들을 인도할 때, 모세의 원칙은 다음 10가지 단어로 간추릴 수 있을 것이다.

첫째, 리더로서의 역할을 수용하라.

리더가 된다는 것이 달갑지 않고, 마음에 내키지 않고, 아직 준비가 되어 있지 않다고 느낄지라도, 리더로서의 역할을 수용하라. 그것이 당신일 수도 있다는 사실을 수용하라.

스스로 타고난 리더라고 생각하지 않는 사람들이 때로는 가장 혁신적인 아이디어의 소유자인 경우를 흔히 찾아볼 수 있다. 리더로서 역할을 받아들여라.

둘째, 경영자는 직원들, 경영 현황, 주변 환경, 회사의 내력 그리고 조직의 목표가 무엇인지

를 진단해야만 한다. 물론 상황은 극심하게 변화하지만, 자신이 몸담고 있는 현실에 익숙해지는 것이 무엇보다 중요하다.

경영인으로서 당신이 해야 할 중요한 일 중의 하나는, 회사의 재정적인 목표와 그 회사가 감당해야 할 보다 광범위한 사회적 역할 사이의 균형을 유지하는 것이다.

셋째, 함께 처리하고 사람들과 접촉하라.

모세가 이스라엘의 백성들과 맺은 결속은 그의 성공에 필수적인 요인이었다. 보통 성서주석가들이 모세를 “야훼의 사람”으로 부르지만, 그는 또한 “백성들의 사람”이기도 했다.

모세는 야훼의 말씀을 백성들에게 전달해 주었으며, 모세와 나란히 생존을 위한 투쟁에 나섰던 사람들도 바로 이스라엘 백성들이었다.

일상 업무에서도, 회사의 주요업무가 담겨진 발표문을 순전히 혼자서 처리하지는 않을 것이다. 결국 사람들과 함께 처리할 것이고, 그러기에 그들과의 접촉은 무엇보다 중요하다.

넷째, 회사를 위해 설정한 목표를 전달하라.

성서에서 “전달하다”는 보다 복잡한 의미를 가진다. 모세는 단지 여호와와의 메시지를 백성들에게 전달한 것이 아니었다. 그는 노예 상태에서부터 그들을 해방시킨 매개자였다.

관리자로서 사원을 이끄는 팀과 상급 경영진 중간에 위치한, 마치 양방향의 배관과도 같다. 직원들의 불공정한 대우, 열악한 안전조건, 그리고 비합리적인 요구사항들을 해결해 주어야만 한다. 회사를 위해 설정한 목표를 전달하라. 하지만 “그 목표의 무게는 언제나 직원들의 행복에 맞추어 정하도록 하라”.

다섯째, 인내하고 더욱 의연해라.

모세는 열 가지 재앙을 겪으면서도, 파라오가 이스라엘의 백성들에게 자유를 허락할 때까지 기다렸다. 그 후 그는 백성들을 인도하여 광야에서 40년을 보냈다. 그는 백성들의 타락을 견뎌 냈고, 그러면서도 그들이 결국엔 약속의 땅에 들어가게 되리라는 사실만큼은 추호도 의심하지 않았다.

똑같은 방식으로, 경영인은 직원들에게 그 어떤 장애가 나타나더라도 당신이 언제나 그들과 함께라는 점을 분명히 보여주어야 한다. 어려운 시기를 겪으면 겪을수록, 당신과 당신팀은 더욱 강해지고 의연해질 것이다.

여섯째, 문제는 발생한 시점에서 해결하라.

비즈니스세계에 있다는 것은 끊임없이 문제를 해결한다는 것과 거의 같은 의미이다. 문제는 결코 저절로 없어지지 않는다. 만일 문제들을 잠시 뒤로 미뤘다 해도, 그것들은 반드시 전면에 다시 떠오를 것이다.

스미스 앤 호킨(Smith & Hawkin)의 설립자인 폴 호킨은 지난 몇 년 동안, 자신이 마치 영구적인 해결책을 얻기 위해 토끼를 쫓는 그레이하운드 사냥개 같았다고 적고 있다. 모세는 계속해서 문제를 해결했다. 백성들에게 음식과 물을 공급했고, 그들에게 생존법을 가르쳤으며, 여행 진로를 안내했고, 그들을 이끌고 가서 약속의 땅에 정착시켰다. 그는 문제가 생기면 뒤로 미루지 않고, 그 문제가 발생한 시점에서 해결했다. 그렇게 처리한 뒤 다음 문제로 넘어갔던 것이다.

일곱째, 도움이 될 사람들의 아이디어를 탐색하라.

유대인들은 당신의 지평을 넓히는 데 도움이 될 사람들과 그들의 아이디어를 탐색한다. 모세는 폭넓고 다양한 경로를 통해 정보를 입수했다. 거기에는 그가 자랐던 파라오의 궁전도 포함되어 있었다. 그가 무리들을 이끌어 갔던 사막의 광야도 포함된다. 당신의 분야뿐 아니라 유망해 보이는 모든 분야의 지식을 구하라. 심리학, 종교, 문학, 과학 등.

단 하나뿐인 절대적 지식의 원천은 존재하지 않는다. 탐색자는 단 한 곳이 아니라, 여러 우물에서 물 길는 법을 알아야 한다.

여덟째, 유대인들은 경영인으로서 일련의 규칙들을 시행한다.

경영인으로서 당신은 일련의 규칙들을 시행해야 한다. 만일 시행하지 않는다면, 그런 규칙들은 아무 의미도 없다. 예전에 그랬던 것처럼 오늘날에도 유혹과 마주치면, 살상하고, 흠치고, 간통한다.

십계명은 인간들이 쉽게 따르기 어려운 행위의 규범을 제안하고 있다. 하지만 모세는 그 규범을 시행하는 데 주저하지 않았다. 만일 그가 이러저러한 경우에 예외를 인정했다면, 그의 집단은 내부의 다툼으로 분열되고 말았을 것이다. 경영인으로서 당신의 역할은 조직의 정책들을 공정하고 일관되게 집행하는 것이며, 그렇게 함으로써 작업장에 평화와 예절이 자리잡을 수 있을 것이다.

아홉째, 지식과 실질적인 생존법을 전수하라.

모세의 평생 목표는 단순히 이스라엘 백성들을 애굽에서 데리고 나오는 것이 아니라 그들이 자유민으로 살아가는 데 필요한 지식까지 전수하는 것이었다. 그는 그들에게 한 가지 임무, 즉 약속의 땅을 수호하라는 임무와 믿음 체계, 그리고 실질적인 생존법을 전수했다. 무엇을 물려줄 것인지 숙고할 때, 벌어들인 이윤이나 발매한 제품 같은 것은 떠나서 생각하라.

당신은 미래를 위한 임무, 회사가 지켜내고자 하는 것에 대한 일련의 믿음들, 그리고 성공하는데 필요한 실질적인 기술들을 사람들에게 전수하고 있는가?

열번째, 도약할 때와 떠나야 할 시간을 예지하라.

떠나야 할 시간을 알라. 약속의 땅으로 들어가는 것을 거부당했기 때문에 모세는 행복하지 않았을 것이다. 그는 이미 몇 년 전에 여호수아라는 후계자를 선발했다. 그리고 가나안의 경계에 이르렀을 때 모세는 정식으로 여호수아를 인정했다. 생애의 마지막 시기에 모세가 가장 염두에 두었던 것은 자신의 사후에도 경영조직이 계속 번영하는 것이었다. 당신은 지금이 떠나야 할 때라는 것을 어떻게 아는가?

모 세이갈(Mo Seigal)은 최근 자신이 설립한 회사 셀레스티얼 시즈닝스(Celestial Seasonings)를 22년 만에 떠났다. 세이갈에 따르면, 다음과 같은 질문을 스스로에게 던져 봄으로써 자신의 느낌을 명확히 알 수 있었다고 한다.

- * 나보다 일을 더 잘 할 수 있는 사람을 찾을 수 있는가?
- * 나는 아직도 회사에 보탬이 될 수 있는가?
- * 나는 행복한가? *내가 원하는 것이 여기서 계속 일하는 것인가, 아니면 하고 싶은 다른 일이 있는가?

대기업의 CEO이건 다섯 명의 직원을 거르린 조그만 공장의 사장이건, 이 질문들은 똑같은 가치를 지닌다. 당신이 얼마나 성공했느냐의 문제와 상관없이 떠나야 할 시간은 다가올 것이다. 만일 그 순간이라고 생각했다면, 과감하게 선택할 수 있다. 그리고 희망과 활력을 가지고 인생의 다음 국면으로 진입할 수 있다.

이들 열 가지에서 핵심단어는 모두 동사이다. 즉 행동을 나타내는 말이다. 믿음은 오로지 그 사람의 행동에 나타났을 때에만 의미를 지닌다. 행동은 신념을 넘어선다. 유대인의 상도의 기본은 정직이다.

유대인은 교섭할 때는 감정을 끝까지 억제한다.

불리한 교섭은 구체적으로 다음과 같이 진행한다.

1. 가능한 한 관련된 정보를 많이 입수할 것.
2. 교섭하기 좋은 분위기를 만들 것.
3. 교섭은 조금씩 서서히 진행하여야 한다.
4. 때로는 교섭이 결렬될 것을 각오하고 게임 또는 도박을 감행하는 것도 필요하다.

유대인 교섭술의 에센스를 집약해 본다.

1. 정보를 중요하게 생각하고 돈을 투자해야 한다.
2. 대국적 사고방식을 갖고 대처하여야 한다.

3. 철저하게 부드러운 언어의 교섭법을 활용할 필요가 있다.
4. 깨어 있는 안목을 가지고, 자기의 이해관계를 정확히 계산하면서 교섭할 것.
5. 감정은 경제적으로 전혀 도움이 되지 않을 뿐, 이성적 접근.
6. 완강한 교섭에서는 유머가 최고의 약이 될 수 있다.

유대인들은 상황에 따라 변화한다. 유대인은 정보는 기회이고 돈이다.

유대인은 고객이 원하는 것이나 불만을 재빨리 찾아 문제해결 방법을 제공한다.

유대인은 입으로 말하기 전에 귀를 이용해 두 배로 잘 듣고, 눈을 이용해 두 배로 잘 관찰하고, 고객에게서 배운다.

유대인은 끝까지 절망하지 않는다. 어딘가에 활로가 있을 것이다. 앞 뒤 또는 왼쪽 오른쪽이 아니면 머리위에 길이 남아 있을지 모른다는 생각.

랍비 “요하난 벤나파하”는 말했다. “사람의 다리가 그 사람의 운명이다. 다리는 그사람이 가고 싶어 하는 곳으로 인도한다.” 절망을 생각하게 되면 다리는 사람을 절망의 방향으로 데려 간다. 성공하기 위해선 성공을 믿고 헤쳐나갈 필요가 있다.

1948년 이스라엘의 독립전쟁에서 아랍 대군이 주위를 포위하고 있을 때, 후에 초대 수상이 된 D.벤 구리온은 이렇게 말했다. “군사력의 3분의 2는 정신력이다.” “승리에 대한 집념이 승리를 가져오는 것이다.” 한마디로 이것이 유대인의 경영원칙이다.

V. 유대인의 상관습

유대인은 세계시장을 파악해 해외시장을 개척하는 천부적 재능을 가지고 있었다.

상술 중 가장 큰 특징은 엄격한 규칙과 냉철한 판단력에 따라 움직인다는 점이다. 가장 정확한 정보로 가장 빠르게 사업 기회를 잡아가는 선진경영이다. 또한 유대인들은 정치의 중요성을 깨닫고 필요한 경우는 권력자와의 인맥을 형성해 사업 기회를 잡는 일 또한 능숙하다. 유대인들은 사회에 봉사한다는 자세로 사업을 벌이고, 그 노력의 결과로 돈이 들어온다는 철학을 가진 사람들이다.

신용은 약속을 지키는 것이고, 인간과 인간 사이의 약속도 신과의 약속으로 생각하고, 고객이 지불한 돈의 가치를 존중 한다. 그리고 돈이 풍족한 부자들을 상대로 장사를 해야 반드시 성공한다고 생각하기 때문에 후리다매를 선호한다. 거래 시 정직성이 있다고 판단하는 인내

심 있는 상대를 좋아하며, 모든 사물과 현상에 대하여 꼼꼼히 연구하는 자세 견지 의리와 인정의 증시한다. 계약을 체결 할 때 신중히 검토 하며, 자신만의 노하우를 증시하고, 공사를 구분 못하는 것을 싫어한다.

그리고 유대인의 지식과 지혜를 존중해주는 것은 유대인의 위상을 높이는 것으로 인식한다. 다양성을 인정해 다양한 사고방식과 단체행동이 비즈니스에 영향을 주고 있다. 이러한 유대인들의 특성들이 모여 세계경제를 움직일 정도의 큰 힘을 가지고 있는 뛰어난 상술을 갖추게 된 것이다.

5.1. 유대 상관습의 공리(公理)

“유대상술에 있어서의 상품은 두 가지밖에 없다. 그것은 여자와 입이다”. 유대인의 말에 따르면 이것은 “유대상술 5,000년의 공리”라고 한다. 게다가 “공리이므로 증명은 필요하다”라고 말한다. 증명 대신에 약간의 설명을 붙인다면 대략 다음과 같다.

유대인의 역사는 구약성서 이래 유대역사가 가르치는 바로는 남자라는 것은 일하고 돈을 벌며 오는 것이고, 여자는 남자가 벌어들인 돈으로 생활을 유지하는 것이라고 못 박고 있다. 그러므로 상술이라는 것은 타인의 돈을 우려내는 것이므로, 동서고금을 막론하고 돈을 벌려고 생각한다면, 우선 여자를 공격하고 여자가 가지고 있는 돈을 지출하게 하는데 있다는 것이다. 이것이 곧 “유대상술의 공리(公理)”이고, “여자를 노려라”는 것은 유대상술의 금언(金言)이다.

장사하는 재주가 보통사람 이상으로 갖춰져 있다고 생각하는 사람은 여자를 상대하여 장사를 하면 반드시 성공한다.

반대로 남자들을 상대로 장사를 한다는 것은 여자를 상대하는 것보다 10배 이상이나 어렵다. 원래 남자는 돈을 가지고 있지 않다는 것이 유대인 사고이며, 돈을 쓸 권한을 지니고 있지 않다는 것이다. 그러므로 결국 여자를 상대로 하는 장사가 훨씬 쉽다는 것이다. 요염하게 빛나는 다이아몬드, 호화찬란한 드레스, 보석반지, 보석브로치, 목걸이 등의 액세서리, 그리고 고급 핸드백, 이러한 상품들은 어느 것이든 상인의 손이 미치기를 기다리고 있다.

여자의 입을 노려라. 여성용품은 손쉽게 돈을 벌수는 있으나 이것을 취급하는 데는 어느 정도의 재능이 필요하다. 상품의 선택에서 세일즈에 이르기까지 노하우가 필요하다. 그러나 유대상술의 제2상품인 입은 보통사람이건 보통이하의 재능밖에 지니지 않은 사람이건 능히 할 수 있는 장사이다.

입을 노리라는 것은 바로 입에 들어가는 것을 취급하는 장사를 말한다. 극단적으로 말해 입에 들어가는 것이라면 전부 마찬가지이다. 입에 들어가는 것을 취급하는 장사는 반드시 돈이 생기게 마련이고, 돈을 벌 수 있다는 장사이다. 입에 들어간 상품은 시시각각으로 소화되고 몇 시간 뒤에는 다음의 상품을 필요로 하게 된다. 팔린 상품은 그날로 소비되고 폐기되어 간다.

토요일도 공휴일도 없는 돈을 벌어 주는 것은 “은행예금의 이자”와 “입으로 들어가는 상품” 뿐이다. 그러므로 확실하게 돈을 벌게 된다.

유대인 상술에서 “여성용품”을 “제1의 상품”으로 하고, “입으로 들어가는 상품”을 “제2의 상품”으로 정한 이유도 바로 여기에 있다. 그러나 입으로 들어가는 상품은 여성 용품만큼 쉽게 돈을 벌 수는 없다.

유대인에 다음 가는 상재(商才)를 지녔다고 하는 화교 가운데는 이 제2의 상품을 취급하는 사람이 많다. 유대상인이 스스로를 화교들보다 상재가 있다고 자랑하는 것은 대개의 유대상인이 “제1의 상품”을 취급하기 때문이다.

5.2. 유대인의 상관습의 기본은 외국어와 숫자개념이다.

상거래에 있어서 가장 중요한 것은 우선 판단이 정확하며, 신속해야 한다는 것이다. 유대인과의 거래를 하면 그들이 빠른 판단과 정확성이다. 유대인이 세계를 제집처럼 돌아다니는 만큼, 최소한 2개 국어는 마스터 하고 있다.

자기 나라의 말로 사물을 생각하면서 동시에 외국어로 사물에 대해 말할 수 있다는 것은, 각기 다른 각도에서 폭넓게 이해할 수 있다는 것이므로 국제적인 상인으로서의 크나큰 힘이 아닐 수 없다. 그렇기 때문에 자기나라 말밖에 할 수 없는 상인보다 훨씬 정확한 판단을 내릴 수 있다.

예를 들어 유대인이 곧잘 사용하는 영어에 nibbler이라는 단어는 동사로부터 나온 단어로써 nibble은 낚시질을 할 때 고기가 먹이를 톡톡 건드리는 상태를 말한다. 고기는 nibble의 상태에서 재빨리 먹이만을 따먹고 달아나거나, 낚시에 걸려서 낚이거나 둘 중 하나이다. 이 가운데서 재빨리 미끼만을 따먹고 달아나 버리는 수법을 쓰는 상인을 “니블러”라고 하는데, 한국어는 이 같은 니블러에 해당하는 단어가 없다. 자기나라 말 하나만 이해하는 상인은 니블러를 이해할 수 없다. 유대상인 가운데는 “니블러”도 적지 않게 있으므로, 통역을 사이에 두고 상담을 하고 있다가는 “니블러”의 미끼가 될 뿐이다.

한국어만 하고 유교나 불교정신에 기초한 상인은, 유대상인을 만나면 의사소통이 안 될뿐

더러 심할 경우에는 용대방법조차 알 수 없게 되어, 그냥 허수아비 상태가 되고 만다. 모름지기 장사에 뜻을 둔다면 최소한 영어정도는 자유로이 구사할 수 있게 되어야한다. 영어를 할 수 있다는 것은 거래의 제1조건이며, 영어와 돈은 불가분의 관계가 있다고 하는 것이 유대인의 사고이다.

유대인은 암산의 천재들이다. 암산이 빠르다는 데에 그들의 판단이 빠르다는 비밀이 숨어 있다. 어느 유대인은 TV라디오 공장으로 안내했을 때의 일이다. 유대인이 얼마 후에 서서히 공장 안내계에게 질문의 화살을 던졌다. 이 사람들의 한 시간당 임금은 얼마나 되나요? 안내계가 계산한 답은 몇 분이 걸렸다. 그런데 유대인은 계산을 이미 마치고 질문을 했다. 유대인은 암산이 빠르기 때문에 직원 수, 생산능력, 원가, 단가, 순익 등 상대보다 훨씬 빨리하여 신속한 판단을 내린다.

5.3. 유대인의 계약은 “신과의 약속”이며 “합리적인 계약의 민족”이다.

유대인은 “계약의 백성”이라고 불리워지고 있다. 그만큼 유대상술의 골수는 역시 계약이다. 유대인은 일단 계약한 일은 어떤 일이 있어도 어기지 않는다. 그러므로 계약한 상대방에게도 계약의 이행을 엄격히 촉구한다. 계약에서는 달콤함도 흐리멍텅함도 있을 수 없고 또 허용되지도 않는다.

유대인이 신봉하는 유대교는 “계약의 종교”라고도 하고, 구약성서는 “신과 이스라엘 백성과의 계약서”라고도 불린다. 인간이 존재하는 것은 신과 존재의 계약을 하고 살고 있기 때문이다.

유대인이 계약을 어기지 않는 것은 그들의 신과 계약하고 있기 때문이다. 신과 교환한 엄숙한 약속이므로 어길 수는 없는 것이다. “인간과 인간 사이의 계약도 신과의 계약처럼 어겨서는 안된다.” 유대인은 이렇게 말한다. 그런 만큼 채무 불이행이라는 말은 유대상인에게 존재하지 않을뿐더러, 상대의 채무 불이행에 대해서도 엄격히 책임을 추궁하고, 용서없이 손해배상을 요구한다.

유대인에 있어서 고유의 사상은 계약사상이라고 일컬어지고 있다. 사실 계약은 불안정. 불확실. 불신을 배경으로 이루어진다. 그러나 그 본질은 당사자간의 합의에서 성립되며, 계약에 참가하고 있는 자가 그 이행과 완수를 위해 최대한의 노력을 기울일 것을 필수 조건으로 하고 있다. 계약은 불신 사회에서 당사자의 신용과 선의를 전제로 하는 적극적이며 건설적인 제도이다.

5.4. 유대인의 숫자개념과 유대식 아라비아 숫자의 이론.

유대인은 수치에 밝다. 상인이 숫자에 밝은 것은 당연하지만 특히 유대인은 숫자에 대한 개념은 유별나다. 유대인은 평소 숫자를 일상생활의 일부로 숫자철학이 확실하다. 예를 들면, 대부분의 사람들은 오늘은 무척 덥다, 좀 춥다 라고 표현하는 데, 유대인은 더위나 추위도 정확한 숫자로 표시한다. 오늘은 화씨 80도다, 지금은 화씨 70도다라는 식으로 온도계의 숫자로 말한다.

숫자로 익숙하고 철저해지는 것이 유대인 상관습의 기초이며, 비즈니스의 기본이다. 만약 돈을 벌고 싶다면 언제나 생활 속에 숫자를 끄러들여 친숙해지는 습관을 체득하라. 장사할 때만 숫자를 들고 나온다면 이미 돈을 버는 것과는 멀어진 것이다. 원칙을 벗어나면 돈벌이는 안 된다. 돈을 벌고 싶지 않으면 무슨 일을 하든 상관없다. 그리고 돈을 벌고 싶으면 결코 원칙을 벗어나선 안 된다. 유대인은 자신 있게 이렇게 말한다. 과연 유대상술의 법칙이 틀림은 없는 것일까? 유대인은 언제나 이렇게 말하며 가슴을 편다. 걱정없다. 그것이 틀리지 않는다는 것은 유대 5,000년의 역사가 증명해주고 있다.

대개는 이론적으로 설명할 수 없는 일을 당하면 불가사의하다고 고개를 젓는다. 불가사의는 수의 단위이다. 수인 이상 이론적으로 해명할 수 있어야 한다. 기본 숫자부터 시작하여 최대한의 단위를 외워보자. 일, 십, 백, 천, 만, 십만, 백만, 천만, 億(억), 兆(조), 京(경) 여기까지의 대개가 알고 있다. 그런데 그 위의 단위를 아는 사람이 드물다. 경 위로는 垓(해), 正(정), 載(재), 極(극), 恒河沙(항하사), 阿僧祇(아승기), 那由他(나유타, 아승기의 만배), 不可思議(불가사의), 無量大數(무량대수)이다. 그런데 숫자에 익숙하지 못한 일반인 중에서 불가사의가 숫자의 단위라고 대답할 사람이 과연 몇 명이나 있겠는가?

유대인은 반드시 가방 안에 대수 계산자(대수의 원리를 이용하여 복잡한 계산을 기계적 조작으로 간단히 할 수 있는 자 모양의 기구)와 전자계산기를 가지고 다닌다. 그들은 숫자에 있어서 절대적인 자신을 가지고 있다.

아라비아 숫자 1은 왜 일이며, 2는 어째서 이인가? 이 질문에 대답할 수 있는 수학자는 얼마나 될까? 그러나 유대인은 즉시 대답한다. 1은 각이 하나, 2는 각이 둘, 3은 각이 셋이다. (본래의 숫자와 아라비아 숫자) 유대식 아라비아 숫자의 이론은 다른 민족 학자들은 대부분 모른다. 유대식 숫자는 유대인의 공리이며 유대인 공리는 증명이 필요없다. 유대인과 유대 5,000년 역사 자체가 증명한다.

5.5. 유대인의 상관습에는 78대22의 우주법칙이 있다.

유대상술에는 법칙이 존재한다. 우주의 대법칙에 의해 뒷받침되고 있는 법칙이 있다. 따라서 유대 상술은 이 우주의 대법칙이 변하지 않는 한 절대로 손해를 보지 않는 것이다. 그 법칙은 78대22의 법칙이다. 공기의 성분도 질소 78에 산소 22의 비율로 되어 있으며, 인간의 몸도 수분 78에 기타물질 22의 비율로 되어 있으며, 이 78대22의 법칙은 인간의 힘으로는 도저히 어찌 할 수 없는 절대불변의 대자연의 우주법칙인 것이다.

유대상술이 바로 이 법칙에 의해 성립되어 있는 것이다. 비즈니스에도 이 78:22의 법칙은 성립되는 것이다. 이 세상의 돈도 전체인구의 22%인 부자들이 78%의 돈을 갖고 있으며, 78%인 일반대중이 22%의 돈을 나누어 갖고 있다는 것이다. 그러니 22%인 부자들을 상대로 비즈니스를 해야 큰돈을 벌 수 있다는 것이다.

세상에는 돈을 빌려주고 싶어하는 사람과 돈을 빌려쓰는 사람이 있는데, 그 중에서 빌려주고 싶어하는 사람이 단연코 많다. 은행은 많은 사람들로부터 돈을 빌어다가 일부 사람들에게 빌려주고 있다. 만일 빌려쓰고 싶어하는 사람이 많으면 은행은 당장 문을 닫는다. 이를 유대식으로 말하면 이 세상에는 빌려주고 싶다는 사람(일반인들의 저축 등) 78에 빌려쓰고 싶어하는 사람(기업 등 대출자) 22의 비율이 성립한다. 이와같이 돈을 빌려주고 싶어하는 사람과 빌려쓰고 싶어하는 사람 사이에도 이 78대22의 법칙이 존재한다. 그래서 유대인들은 금융업에 많이 종사하고 있다.

유대인들은 무슨 일이든지 성공률은 78이고 실패율은 22인 것이다. 실패율 22를 생각하지 말고, 나도 하면 78의 성공률 속에 내가 있다는 생각을 가지고 비즈니스를 한다. 주식투자도 마찬가지이다. 주식을 하다보면 이익도 볼 때도 있고, 손해를 볼 때도 있는 법. 22% 정도의 손해는 감수할 용기가 있어야 나중에 78%의 이익을 얻게 된다.

5.6. 유대인의 성공법 워프(warf)이론이란?

유대인에게서 볼 수 있는 비즈니스상술에 성공법칙과 성공법 “워프”는 공통되는 점이 많다. “워프”란 직선거리로 가면 몇 백년, 몇 광년이나 걸리는 목적지에, 시공을 뛰어넘어서 눈 깜짝할 사이에 도달하는 것을 말한다. 예를 들어서 종이 위에 점a와 점b가 있다. 두 점 사이의 가장 가까운 거리는 직선으로 약 20센티미터이다. 하지만 종이를 등걸게 말아서 단숨에 a와 b를 붙혀 버린다면? 그것은 한 순간, 눈 깜짝할 사이의 놀라운 일이 아닌가?

지금까지의 상식은 이러했다. 1.조금씩 시간을 들인다. 2.노력이 중요하다. 3.특별한 사람이 성공할 수 있다. 우선 그 상식을 깨는 데서부터 워프가 시작된다. 즉 1.눈 깜짝할 사이에 성공한다. 2.노력이 불필요하다. 3.어떤 사람이든 간단하게 실행 가능하다.

워프이론이란 이와 같이 “순간이동”적으로 목표를 달성해 내는 방법이라고 생각하면 된다. 목표를 달성하기 위해서 꿈, 행동, 이미지, 시간, 공간, 자연, 우주... 등 모든 것을 총동원해서 꿈을 실현시켜 나가는 것이다. 예를 들면, 몇 십 광년이나 떨어져 있는 별에 가려면 빛의 속도로 가도 몇 십 년이나 걸린다. 하지만 공간을 비틀어서 찌그러뜨릴 수가 있다면 눈 깜짝할 사이에 목적지가 눈앞에 펼쳐지게 된다. 워프라는 것은 물론 이 기본적인 사고방식을 꿈의 달성, 자기실현으로 이어가는 것이다.

단숨에 이루어내는 성공이나, 일만 배 크기의 성공이란 것이 가지는 가장 큰 장점은 “발상의 스케일”이 다르다는 것이다. 그 지역에서 넘버원이 되려는 것이 아니라 궁극적으로 “세계 제일”을 겨냥하는 것이 유대인의 사고이다. 그러면 지역에서 넘버원이 되고자 하는 것과는 전혀 다른 아이디어, 인원, 매출액 등등, 모든 것이 다른 세계가 되기 시작한다. 이것이 유대인이 비즈니스를 성공으로 이끄는 사고의 기본적인 바탕이다.

5.7. 유대인의 부(富)를 쌓는 건강법. 건강을 유지하는 것은 흑자를 유지하는 것과 같다.

유대인이 4,000년에 이르는 이산과 유랑의 시련을 견디며 살아 남을 수 있었던 것은 교육과 문화의 수준이 높아서가 아니다. 무엇보다 건강과 위생을 중요시했기 때문이다.

유대교에서는 식사 전의 손 씻기를 의무화하고 있다. 이것은 식사가 신이 부여한 정결한 것이고, 그 정결한 식사에 임하는 자도 정결해야만 한다는 생각에 근거한다. 물이 없으면 아주 적은 양의 담수로 손을 씻어면 된다. 손 씻는 습관 덕분에 중세 유럽에서 페스트가 유행한 시기에도 유대인 사회에서는 많은 사망자가 발생하지 않을 수 있었다. 탈무드에는 그 말고도 건강에 대해서 수많은 주의할 일들이 기록되어 있다.

“아침에는 찬물을 두 눈에 , 저녁에는 따뜻한 물을 두발에, 이것은 온 세계의 어떤 고약보다 뛰어나다.” “40세까지는 식사를, 40세 이후에는 음료를 충분히 취하라” “식사와 함께 물을 충분히 마셔라” “너무 오래 앉아 있으면 치질에 걸리고, 너무 오래 서 있으면 심장에 부담이 되고, 너무 오래 걸으면 시력을 손상시킨다. 그대의 시간을 셋으로 나누어라” 오래 걸으면 시력을 잃는다는 것은, 실제로 자외선이 강한 중동 사막에서는 장시간 걷게 되면 시력이 감퇴

되기 때문이다.

왜 유대인들은 그토록 건강과 위생에 신경 쓰는 것일까? 건강=재산이라는 개념이 유대민족 사이에서 널리 공유되어 왔기 때문이다. 유대인은 말한다. “건강한 신체는 어떤 부(富)보다 낫다.” 뿐만 아니라 “부자가 되는 것은 두 눈, 치아, 두 손, 두 발이 건강할 때에 비로써 가능하다”고 선언한다. 이것은 헤브라이어로 'ASYR(부자)'라는 말을 Aeynaim(두 눈), Shinaim(치아), Yadaim(두 손), Raglaim(두발)의 머리글자를 바꿔 넣은 조합어이다. 부자가 되든 성공을 하든 모든 것은 건강해야만 가능하다는 가르침이다.

안색이 좋지 않고 피부에 윤기도 생기도 없는 사람은 인생이라는 레이스를 마지막까지 완주하기 어렵다. 자신의 건강관리에 소홀함이 없을 것. 이것은 비즈니스를 흑자로 유지하는 것과 동등한, 아니 그 이상으로 큰 과제이다. 유대인의 상관습에는 건강과 재산은 같은 개념이다.

유대인 록펠러는 98세까지 살았다. 평균수명을 훨씬 웃도는 장수를 누린 셈이다. 하지만 유대인에게 장수를 기원하는 말을 할 때는 “120세까지 사시길 축원 드립니다.”라고 해야 한다. 왜냐하면 가장 위대한 유대인으로 평가받는 모세가 120세까지 살았기 때문이다. 그래서 더 많은 나이를 얘기해서는 곤란하다. 그것은 모세를 존경하지 않는다는 뜻으로 유대인들에게는 대단한 실례이다.

5.8. 휴식과 “사바스”(안식일)은 유대인에게 바로 돈이다.

유대인의 가장 두드러진 특징 중의 하나는 “사바스”(안식일)라는 날에 대한 것이다. 1주일 이 7일이고, 이 가운데 1일이 휴일이라는 것이 “토라”로부터 연유하였으며, 토라는 모세의 오서(五書)라고 일컬어지는 유대인의 율법 책이다. “창세기”에 따르면 하느님은 6일 동안에 이 세계를 만들어 냈다. “하느님의 지으시던 일이 다하므로 일곱째 날 안식하시니라. 하느님이 일곱째 날을 복주사 거룩하게 하셨으니, 이는 하느님이 창조하시며 만드시던 모든 일을 마치시고, 이 날에 안식하셨음 이더라”라고 “창세기”에 기록되어 있다.

일주일은 근원을 따지면 안식일에 끝나는 것으로 되어 있는 것이다. 그래서 제7일째가 휴일이 되었다. 영어로는 holiday인데 그 어원은 거룩한 날(holiday)에서 온 것이다. 그리고 “출애굽기”에는 이렇게 명하고 있다. “안식일을 기억하여 거룩히 지켜라. 옛세 동안은 힘써 네 모든 일을 행할 것이나 제7일인 너의 하느님 여호와와 안식일엔 즉 너나 네 아들이나 네 딸이나 네 남종이나 네 여종이나 네 문안에 유하는 객이라도 아무 일도 하지 마라.”

유대인은 이 명령을 지켜옴으로서 커다란 창의적인 휴일을 지내며 커다란 힘을 얻었다. 이

안식일은 “사바스” 혹은 “샤바트”라고도 부르며, 금요일의 일몰부터 토요일의 일몰 직전까지를 말하는 것이다. 금요일 저녁 식사는 1주일 동안에 가장 정성을 들인 것이다. 안식일이 시작되기 전에는 먼저 목욕을 한다. 가장 좋은 의복을 입고 가족들과 나란히 시나고그(예배당)에 간다. 안식일은 아버지와 아들의 대화의 날이기도 하다. 사바스에는 친구의 집을 방문하기도 한다. 휴일이 독특한 것은 사업 이야기를 하면 안 되게 되어 있으므로, 인생관이라든가 예술에 대한 이야기를 하게 된다.

유대인 중에는 알콜 중독자나 가정불화, 혹은 노이로제 환자가 아주 적다. 그 이유는 사바스가 있기 때문이다. 유대인은 휴식하는 방법을 잘 알고 있어서 인생을 풍요롭게 사는 지혜를 보여 주고 있다.

유대인은 일주일에 1일, 7년에 1년, 7x7=49년 다음 50년엔 무조건 쉰다. 열심히 일하면 열심히 쉴 수 있어야 한다. 그래야 창의적인 생각의 싹이 나타난다. 레밍(learning)의 운명으로 재미와 창의성을 얻을 수 있다. Learn이란 휴식 안식의 경험과 학습으로 새로운 지식을 얻는다는 의미이다.

5.9. 이스라엘 유대상인들의 무역관습.

5.9.1. 이스라엘 유대상인들과 상거래 시 유의사항

이스라엘의 유대상인들은 상담 전략이 대화 도중에 턱없는 주장을 하거나 대폭적인 가격인하를 불쑥불쑥 요구하는 경향이 있다. 바짝 정신을 차리지 않고 대충 상담에 응할 때 이러한 기습에 넘어가기 십상이다.

그래서 유대인과의 상담 이전에는 판매 또는 교섭의 원칙과 양보선 등에 대한 명확한 기준을 가지고 임해야 한다. 즉각적인 답변이 어려운 사안일 경우, 본사 또는 사장과 상의하여 결정한다고 말하는 것이 필요함. 이스라엘 유대인 상인과의 거래 시 가장 주의가 요청되는 사항은 계약서 작성이다. 우리나라 비즈니스맨들은 계약서 작성을 대충하거나 문구의 표현 하나하나에 주의를 기울이지 않은 대가를 크게 치르기도 한다.

예를 들면, 국내 모 대기업이 이스라엘에 있는 자사의 고정 에이전트로부터 직물 주문을 받아서 선적을 했는데, 화물이 도착했을 때 수입상으로부터 수취 거부 통보를 받게 되었다.

그 이유는 대금결제 은행이 선적서류와 L/C의 화물 단위 표기가 상이하다는 것이었다.

즉, L/C에는 2,000 rolls로 기록되었는데, 선적 서류에는 2,000 pcs로 기록이 되어 있었기 때문이었다. 수출업체는 에이전트를 통하여 같은 의미인데, 단지 타이핑이 잘못 되었다고만 했

따. 몇 개월의 기간이 지나면서 수출담당자가 현지 출장을 다녀가고 창고료는 급증했으며 시즌을 놓친 직물의 가격은 급기야 당초 수출가격의 2/3 선에서 겨우 마무리 되었다.

현지 에이전트는 국내 수출업체의 사소한 실수가 심각한 결과를 초래할 수 있다는 가능성을 신중하게 받아들여 신속하게 대응했다면 그 같은 손해는 보지 않을 것이라고 말했다.

그리고 바이어가 시간이 급하다는 이유로 L/C 개설 이전에 생산 착수를 요구할지라도 이에 응해서는 안 된다. 중동에서는 "곧" 무엇을 한다는 것이 몇 일이 될지 몇 개월이 될지 모르기 때문이다.

반약 L/C 개설 이전에 바이어 요청대로 먼저 생산을 했을 때, 바이어가 L/C 개설이 예상외로 지연되고 있다면서 생산업체의 조속한 L/C 개설 독촉 이후에는 현지 상황이 좋지 않기 때문에 당초 상담가격을 대폭 인하해 달라는 식의 요구가 뒤따를 수도 있다.

5.9.2. 이스라엘 유대상인들의 문화적 금기사항

이스라엘 국민이 종교적으로 보면 유대인(76%), 무슬림(16%), 드루즈인(2%), 기독교인(2%)으로 구성되어 있다. 유대인 중에서도 종교를 철저하게 믿는 정통파와 종교를 그다지 중시하지 않는 일반인으로 구분되어 상호 대립이 심하다.

따라서 현지 출장 또는 다수의 이스라엘인들을 만나 대화를 나눌 때 종교에 관한 자신의 편견을 일방적으로 강조하거나 타 종교 또는 다른 종파를 비판하는 발언은 자제되어야 한다.

일반 유대인들은 대개 시오니스트들로서 비록 종교는 멀리 할지라도 이스라엘이라는 유대인의 국가에 대한 애착심은 매우 강한 편이다. 이들 앞에서 이스라엘 출입국시 당하는 까다로운 보안검색을 불평하거나 중동평화협상에 있어서 친 아랍주의적인 발언을 하는 것은 상담을 흐릴 가능성을 높이는 위험한 언동인 바, 주의가 요망된다.

초 정통파 유대인들은 무더운 한 여름에도 검정 모자와 검정 외투 그리고 검정 구두를 신고 다니는데, 이들에 대한 불필요한 평가는 주의가 요망된다. 비록 현지의 일반 유대인들이 그들과 다른 견해를 가지고 있다 할지라도 정통파 유대인들은 그들의 종교 신념에 따라 의복(의관)을 갖추고 다닌다는 점을 이해할 필요가 있다.

5.9.3. 이스라엘 유대상인들의 무역관행

이스라엘 수입상 중에는 에이전트가 의외로 많다. 이들은 최종 수요처의 주문을 받아서 그들의 이름으로 수입을 하여 중간에서 커미션을 받는다.

보통 1인이 단독으로 활동하기 때문에 이들 에이전트들은 현지 기업 디렉터리에 등재되어

있지 않다. 이스라엘로부터 오퍼를 받은 국내 기업들이 수입상 신용조사를 은밀하게 하려 해도 공개정보를 입수할 수 없는 경우가 있는데, 이는 심중팔구 개별 수입에이전트다.

이들 에이전트들은 수출업체로부터의 독점권 획득을 최대 목표로 삼고 있다. 거래 초기 단계부터 독점권 요청을 받고 무역관으로 문의해 오는 기업들도 있다. 이 경우는 회사 방침이 1년간의 거래실적을 지켜 본 이후 독점권 부여 여부를 결정한다는 식으로 처리하는 것이 바람직하다.

이스라엘 바이어들의 특징은 수입 대금 결제조건을 보통 90일 정도의 유전스를 요구하는 것이다. 때로는 L/C 방식의 거래가 아닌 D/A, D/P 방식을 요구하기도 한다. 간혹 D/A 방식의 거래를 통하여 대금결제문제가 발생하는 사례가 있다. 따라서 유전스를 수용 하더라도 최소한의 대금결제 안전장치를 마련한다는 차원에서 L/C방식의 거래가 권장된다.

5.9.4. 이스라엘 유대상인들의 비즈니스 에티켓

유대상인은 정확한 의사소통을 원한다. 알맹이 없는 겉치레 인사에는 그다지 관심이 없기 때문에 만나거나 교신 시 바이어가 원하는 사항에 대한 정확한 답변 또는 정확한 질문이 요망된다.

또한 바이어가 요구한 정보를 정확하게 제공하지 못할 경우, 비즈니스에 관심이 없다는 식으로 인식하지 않으면 아마추어로 여긴다. 이는 신뢰를 받기가 어려운 상황에 들어가는 것이다. 세일즈 출장을 위해 이스라엘을 방문하여 현지 바이어와의 상담 시에도 마찬가지다.

질문이나 답변에 있어서 명확한 사람이 존중 받는다.

가격에 있어서는 사전에 설정한 최저가를 철저히 지킬수록 신뢰감을 준다. 가격인하가 계속 먹혀들어 가면 이 또한 신뢰성을 얻기가 어려울 뿐만 아니라 비즈니스를 해도 손해 보는 장사를 할 공산이 크다.

유대인들의 거래방식은 간단하다. 경쟁사로부터 얼마의 가격으로 공급받고 있는데, 한국 업체는 그 가격보다 낮은 가격으로 공급할 수 있느냐는 식의 단도직입적으로 상담을 시작하는 경우가 허다하다.

물론, 이때 경쟁사의 가격을 의도적으로 낮추어 말할 수도 있고, 어떤 이는 견적서를 보여 주기도 한다. 경쟁사의 가격이 낮은 사실이 확인되었을 때, 가격 인하가 어려울 경우는 자사의 제품의 장점이 가격을 충분히 커버할 수 있다는 주장을 간단명료하게 설명할 수 있어야 한다.

Ⅵ. 결 론

유대인은 세계시장을 파악해 해외시장을 개척하는 천부적 재능을 가지고 있었다.

상관습에서 가장 큰 특징은 엄격한 규칙과 냉철한 판단력에 따라 움직인다는 점이다. 가장 정확한 정보로 가장 빠르게 사업 기회를 잡아가는 선진경영이다. 또한 유대인들은 정치의 중요성을 깨닫고 필요한 경우는 권력자와의 인맥을 형성해 사업 기회를 잡는 일 또한 능숙하다. 유대인들은 사회에 봉사한다는 자세로 사업을 벌이고, 그 노력의 결과로 돈이 들어온다는 철학을 가진 사람들이다.

신용은 약속을 지키는 것이고, 인간과 인간 사이의 약속도 신과의 약속으로 생각하고, 고객이 지불한 돈의 가치를 존중 한다. 그리고 돈이 풍족한 부자들을 상대로 장사를 해야 반드시 성공한다고 생각한다. 거래 시 정직성이 있다고 판단하는 인내심 있는 상대를 좋아하며, 모든 사물과 현상에 대하여 꼼꼼히 연구하는 자세를 견지하고 의리와 인정을 중시한다.

계약을 체결 할 때 신중히 검토 하며, 자신만의 노하우를 중시하고, 공사를 구분 못하는 것을 싫어한다. 그리고 유대인의 지식과 지혜를 존중해주는 것은 유대인의 위상을 높이는 것으로 인식한다. 다양성을 인정해 다양한 사고방식과 단체행동이 비즈니스에 영향을 주고 있다. 이러한 유대인들의 특성들이 모여 세계경제를 움직일 정도의 큰 힘을 가지고 있는 뛰어난 상술을 갖추게 된 것이다.

한국인은 여러 면에서 유대인과 공통점을 가지고 있는 것 같다. 그래서 미국에서는 우리를 흔히 '동양의 유대인' 이라고도 부른다. 그러나 오늘날 극심한 경쟁이 전개되는 험난한 국제사회에서 효과적으로 활동하면서 입지를 넓혀가는 지혜에 있어서 우리는 유대인에게 크게 뒤진다고 할 수 있다.

우리가 국제사회에서 슬기롭게 살아가려면 유대인을 알아야한다고 생각한다. 그들에 대한 편견을 버린 채 일단은 그들의 실체에 대해서 정확하게 파악하여 장점을 크게 받아들이고 단점을 극복하려는 노력을 해야 할 것이다.

미국에 있는 유대인의 힘이 없었으면 오늘날 이스라엘이라는 국가는 존재하기 어려웠다는 것은 두말할 여지가 없다. 미국에 있는 유대인은 소수민족이 어떻게 살아갈 것이냐 하는 것을 우리에게 잘 가르쳐 주고 있다. 이 사람들은 철저히 미국 시민으로서의 권리와 의무를 다 하면서 유대인으로서 자기의 뿌리인 이스라엘을 지원하고 있다. 그 사람들은 이스라엘만 도와주는 것이 아니라, 내가 누구이고 어디에서 왔다는 정체성을 새롭게 보고 삶의 보람을 느끼게 되는 것이다.

한창 우리경제가 성장하던 시기(1960년에서 1980후반)에 대한민국의 상황은 여러모로 이스라엘이라는 나라를 선망의 대상으로 여길 만했다. 6·25 전쟁으로 황폐화된 국토를 재건하고 가난을 벗어나야 했던 시절, 모래바람이 휘몰아치는 사막을 옥토로 만들어 선진국이 된 이스라엘은 분명 배움의 대상이었다. 실제로 추진했던 새마을 운동도 이스라엘의 키부츠(Kibbutz) 운동에서 많은 것을 본받았다고 한다.

이런 지적능력이나 근면성에서 유대인들이 할 수 있는 것을 한국 사람들이 할 수 없다고 보지 않는다. 유대인의 생활상을 그대로 본받을 필요성은 없지만 그들의 인생관에서부터 의지, 정신으로 지켜온 민족성을 감히 그릇 되다고 말할 수는 없을 것이다.

유대인의 유대인이라는 이유만으로 술한 박해 속에서도 학문 연구나 예술가의 길을 선택하였고 뛰어난 상술로 부를 축척한 유대인의 우수성을 높게 평가해야 할 것이며 우리는 앞으로 확고한 각오와 정신으로 우리민족이 나아가야 할 방향을 설정하여 경제, 종교, 금융, 언론 등의 위기상황에 대비한 국제정세에 대처해 나갈 수 있는 기반을 마련해야 할 것이다.

참고문헌

- 강영수(2003), 유대인 오천년사, 청년정신.
- 김옥(2005), 유대인의 모든 것, 지훈출판사.
- 김종빈(2001), 갈등의 핵 유대인, 효행출판.
- 김준섭(2002), 십일조, 삶과 꿈.
- 데릭윌슨(2005), 이희영. 신상성 옮김, 유대최강상술 로스차일드, 동서문화사.
- 닐턴 본더(2002), 김태항 옮김, 돈의 지혜, 물병자리.
- 람비 솔로몬(2004), 박인식 옮김, 유대인의 지혜와 가르침, 일호.
- 람비 솔로몬(2001), 박인식 옮김, 유대인의 사고방식, 일호.
- 래리 카해너(2004), 지명철 옮김, 비즈니스탈무드, 예문.
- 리앙권마오(2006), 김종호. 박홍수 옮김, 유대상인 vs 원저우상인, 한티미디어.
- 마에지마 마코토 지음, 홍영희 옮김(2005), 유대인 최고의 지혜, 주변인의 길.
- 미야자키 마사히로 지음, 최은미 옮김(2006), 유대인상술화교상술, 시간과공간사.
- 미래경제연구회 김정우(1998), 유대상인의 지독한 돈벌기74가지, 선영사.
- 박기상(2001), 명칭한 유대인 똑똑한 이스라엘, 인물과 사상사.
- 박재선(1999), 세계사의 주역 유대인, 모아드림.
- 박재선(2002), 유대인의 미국, 해누리.
- 볼프강 벤츠(2005), 윤용선 옮김, 유대인 이미지의 역사, 푸른역사.
- 백의신부. 후지다 덴(2002), 박광종 옮김, 121가지 상술, 기원전 출판사.
- 백의신부 저, 조기호 역(1999), 중국인의 상술과 유대인의 비즈니스, 민성사.
- 손혜신(2002), 유대인&이스라엘 있는 그대로보기, 선미디어.
- 사토 다다유키 저, 여용준 옮김(2002), 미국경제의 유대인 파워, 가야넷.
- 오오타류 저, 양병준 옮김(2006), 유대7대재벌의 세계전략, 크라운출판사.
- 원 클럽, 양영철 옮김(2005), 부자가 되는 습관, 미래지식.
- 육동인(2004), 유대인처럼 성공하라, 아카넷.
- 이희영(2004), 솔로몬탈무드, 동서문화사.
- 이희영(2006), 유대부자철학, 동서문화사.

- 정성호(2004), 유대인, 살림출판사.
- 지에다오 저, 남혜선 옮김(2006), 유대인 부자들의 5천년의 지혜, 간디서원.
- 폴 존슨 지음, 김한성 옮김(2005), 유대인의 역사(1)(2)(3), 살림.
- 피에르 이츠학 튀르사 엮음(2002), 백선희 옮김, 유대인의 지혜, 이레.
- 테시마 유로 지음, 홍영의 옮김(2005), 유대인 비즈니스교과서, 리빙북스.
- 최영순(2005), 성서이후의 유대인, 매경출판.
- 최창모(2004), 기억과 편견, 책세상.
- 최한구. 원용순(2004), 유대인과 일본인, 도서출판 한글.
- 한국외국어대학교 출판부(2002), 지구촌상관습.
- 현용수(2006), 유대인 아버지의 4차원영재교육, 동아일보사.
- 현용수(2007), 탈무드, 동아일보사.
- 후지다 덴 저, 김민중 엮음(2004), 유대인의 거부상술, 태을출판사.
- 후지다 덴 지음(1999), 진웅기 옮김, 유대인의 상술.
- 후지다 덴 지음, 이선희 옮김(2003), 유대인의 상술 불변의 지혜, 아이서브.