



원칙과 양심, 나를 떳떳하게 하는 힘



“저는 지금 이 금액 그대로 받아도 괜찮은데요. 다만 계장님의 올리라고 하시는 건 올린만큼을 계장님께 드려야 한다는 뜻인 건 아시죠? 이 금액 정도면 한 삼십 정도 올리면 되겠네요.”

5년도 더 지났지만 토씨 하나 틀리지 않게 그 날 있었던 모든 대화를 또렷이 기억할 만큼 2009년 11월 30일은 내게 충격적인 날이었다.

대학원을 졸업하고 서른일곱이라는 늙은 나이에 기록연구사로 공무원이 된 나. 일반 행정직이 아니고 기록연구직이라는 전문직이었기에 남들보다 더 철저한 책임감과 사명감을 가져야 한다고 생각했다. 그리고 늙은 나이로 공직에 들어섰기에 더 잘하고 싶었다. 그러나 그 잘하고 싶다는 것이 남들보다 더 빨리 승진을 하고 출세를 하는 일은 아니었다. 내가 잘하고 싶은 일은 작은 일 하나에도 진심을 담고, 누구에게든 공손하고 친절한 그런 지극히 평범하면서도 사소한 기본적인 일이다. 세상의 모든 문제는 기본과 원칙이 지켜지지 않는 데서 출발하지 않는가. 그렇기에 상투적으로 하는 말이 아니라, 진심으로 기본에 충실하고 원칙을 지키는 것이 가장 중요하다고 나는 생각한다.

그런 나를 시험대에 올려놓은 일이 있었다. 2009년 11월 30일, 공무원이 되고 만 2

년이 채 되지 않은, 누군가의 말처럼 임용장에 잉크도 마르지 않은 때의 일이다. 내가 하는 일은 우리 기관의 모든 기록물을 관리하는 것이다. 어느 일이 그렇지 않겠느냐마는 기록물 관리는 특히 사람의 손을 많이 필요로 하는 일이다. 기록물을 잘 관리하고 보존하기 위해서는 인력과 시간, 장비가 필요하다. 문제의 발단은 장비 중 하나인 기록물 보관장을 구입하는 데서 발생했다.

기록물 중에는 외국이나 다른 기관과 교류하면서 주고받는 선물이나 업무 도중에 생산되는 다양한 형태나 모양을 가진 행정박물이 있다. 행정박물은 모양이 천차만별이다 보니 보관하기가 쉽지 않다. 그래서 이 행정박물을 전시도 하면서 보관도 잘 할 수 있도록 보관장을 제작하려고 계획을 세웠다. 그리고 가구업체로부터 원하는 보관장의 형태대로 제작할 경우 금액이 얼마인지 견적을 의뢰하였다. 견적서를 받은 업체는 우리 부서에서 가구를 구입할 때 주로 이용하는 곳이라며 옆의 직원에게서 소개를 받았다. 공무원 입문 2년차, 아는 것이 없으니 물건 하나 사는 것도 공부하고 주위 사람들한테 물어서 할 때였다. 예산을 세우고 배정받아 지출하는 방법 같은 행정의 기본이 되는 모든 것을 배우던 시기였다.

행정박물 보관장 구입 명목으로는 1,200,000원의 예산이 책정되어 있었다. 첫 번째 받은 견적서의 금액은 990,000원이었다. 그러나 달라는 금액대로 다 주면 그게 어디 물건 사는 사람의 도리이겠는가. 당연히 깎아야 한다고 생각했다. 그리고는 대견하게도 930,000원에 견적을 다시 받았다. 6만원의 예산을 절감했다는 뿌듯함과 더불어 그 정도면 나름 적당한 금액이라는 생각이 들었다. 왜냐하면 나도 금액을 깎았지만 회계부서에서 계약할 때 어느 정도 더 깎는다는 얘기를 들었기 때문이다.

혼자 속으로 흐뭇해하며 물품구입에 대한 서류를 만들고 견적서를 첨부해서 결재를 받기 위해 1층에 있는 계장에게 갔다. 그 당시 나는 계장이 근무하는 사무실이 아닌 기록물 보존서고와 붙어 있는 사무실에서 따로 근무하고 있었다. 그런데 기대와 달리

서류를 본 계장은 이렇다 저렇다 아무런 말도 없이 나에게 업체 사장을 부르라고 지시하는 것이었다.

‘왜 그러시지? 내가 뭘 잘못했나? 견적을 너무 비싸게 받은 건가? 직접 가격을 깎으려고 저러시나?’

오만가지 생각이 머리를 스쳐지나갔다. 하지만 바로 그 앞에서 왜 그러시냐고 물어보진 못했다. 상사의 말에 그렇게 바로 묻는 것이 듣기에 따라서는 대드는 것처럼 느껴질 수도 있을 것 같았기 때문이다. 그래서 묻는 대신 그냥 “알겠습니다.” 하고 나왔다. 어차피 가구업체 사장이 오면 무슨 일인지 알 수 있을 것이기에 조용히 나와서 전화를 걸었다. 계장님의 뵙고 싶어 한다고 말이다.

가구업체 사장은 1시간도 채 지나지 않아 바로 사무실을 방문했다. 그런데 나만 모르고 있었지, 가구업체 사장과 계장은 이미 서로 잘 알고 있는 사이였다. 전혀 생각지도 못했는데 서로 잘 아는 사이라는 걸 알고 나니 좀 꺼림칙했다. 일상적인 안부 인사를 주고받더니 계장이 업체사장에게 “요새 경기도 안 좋고 한데 장사하기 마이 힘들재? 가정집에 장식장을 하나 사도 돈 백 만원은 하는데 930,000원이 뭐꼬. 이렇게 받아서 뭐가 좀 남는 기 있나?” 하고 말하는 것이다.

이에 업체 사장은 “괜찮습니다.”라고 대답한다.

그러자 계장이 이번에는 사장이 아닌 나를 쳐다보며 “이 선생, 아래 갖고 안 된다. 경기도 안 좋은데 좀 올려줘라. 서로 좋은 게 좋다고 둘이 나가서 가격 좀 올려서 견적서 다시 작성해 온나.” 이러는 것이었다.

순간, 머리가 멍해지고 내가 뭘 잘 못 들었나 싶은 생각이 들었다. 그러면서 한편으로는 이 상황을 어떻게 해야 할지 고민이 되기 시작했다. 하지만 계장을 앞에 두고 바로 “안 됩니다. 그렇게는 못합니다.”라고 말할 용기는 없었다. 더구나 사태파악도 제대로 되지 않은 터였다. 그래서 일단은 “알겠습니다. 사장님하고 다시 이야기를 해보겠습니다.”라고

대답하고 밖으로 나왔다.

밖으로 나와서도 그 상황이 온전히 이해되지가 않았다. ‘가격을 올라주라고? 왜? 손님이 물건 사면서 가격을 올려주겠다는 게 무슨 말이지?’ 하는 생각에 혼란스럽기만 했다. ‘내가 깎아달라고 하니까 사장이 계장한테 이런 싼 금액으로는 못한다고 전화를 했나? 그래서 계장이 가격을 올려주라는 건가?’ 혼자서 별의 별 생각을 다하다 결국 사장에게 다른 말 다 빼고 단도직입적으로 물었다.

“얼마나 올려드리길 원하세요?”

그러자 사장은 의미심장한 웃음을 흘리며 전혀 생각지도 못한 말을 하는 것이었다.

“저는 지금 이 금액 그대로 받아도 괜찮은데요. 다만 계장님의 올리라고 하시는 건 올린만큼을 계장님께 드려야 한다는 뜻인 건 아시죠? 이 금액 정도면 한 삼십 정도 올리면 되겠네요.”

그 말을 듣는 순간 머릿속이 하얘졌다. 계장이 사장을 부르라고 했던 이유가 견적 금액을 높여서 그 차액을 자기가 받아 챙기려던 것이었다. 한마디로 이게 바로 뉴스에서나 보던 리베이트였던 것이다. 금액이 적긴 했지만 분명 그것은 계장이 리베이트를 요구한 것이었다. 930,000원짜리를 삼십 만원 올린다면 비율로는 약 30% 인 셈이다. 금액이 적으니 삼십 만원이지만 만약 단위가 커지면 30%는 엄청나게 큰 금액이 된다. 천만 원짜리 계약이면 300만원이고, 일억 짜리 계약이면 3천만 원인 것이다. 그 사실을 알고 나니 가슴이 부들부들 떨리기 시작했다. 그렇지만업체사장에게 떨리는 내 가슴을 들킬 수는 없었다. 옆에서 씩 웃으며 얘기하는 눈빛이나 품새가 공무원을 뒷돈이나 받아먹는 파렴치한으로 보는 것 같기도 하고, 또 다 알면서 뭘 그러느냐는 듯이 보는 것 같기도 해서 이루 말할 수 없이 부끄러웠기 때문이다. 그런데 그순간 더욱 참담한 것은 뭐라고 대꾸해야 좋을지 조차 생각이 나지 않는다는 것이었다. 아무튼 내게는 이 일을 어떻게 해결해야 할지 생각할 시간이 필요했다. 그래서 “일단은

알겠어요. 무슨 말씀인지 다 알았고, 나머지는 제가 알아서 할 테니까 그냥 가세요. 나중에 다시 연락드릴게요.”하고 서둘러 사장을 돌려보냈다.

막상 보내놓고 나니 이제 어떻게 해야 하나 고민이 밀려들기 시작했다. 그것도 그럴 것이 사실 계장은 악명 높은 사람이었다. 돈과 관련하여 직원들을 괴롭힌다는 소문들이 공공연히 들렸었고 알 만한 사람들은 다 안다는 식으로 말했었다. 그러나 직접 경험하지 않은 일에 대해선 미리 속단하지도 말고 걱정하지도 말자고 생각했었던 터였고, 그동안은 나에게 뭔가를 요구하거나 하지 않았기에 같이 근무해도 별 문제가 없었다. 하지만 소문으로만 듣던 일이 다른 누구도 아닌 내게 방금 발생한 것이다. 만약 계장이 원하는 대로 하지 않으면 앞으로 어떻게 나를 괴롭힐지 알 수 없는 노릇이었다. 누군가는 계장의 괴롭힘에 원형 탈모증이 생겼고, 누군가는 우울증에 걸렸다는 말도 들렸었다. 그동안은 소문으로만 헤아렸지만 이제 막상 내 일이 된 것이다. 하지만 그렇다고 그게 두려워 양심상 원칙을 버리고 현실과 타협할 수는 없는 노릇이었다. 앞으로 일어날지도 모르는 괴롭힘에 대한 걱정과 원칙을 지키고자 하는 양심이 치열하게 싸우는 가운데 1시간여의 시간이 지났다. 어떻게든 결론을 내야 할 시간이었다.

다시 계장 앞에 섰다. 그리고 이전 내밀었던 견적과 서류를 글자 한 자 고치지 않은 채 그대로 다시 계장 책상위에 펼쳐 놓았다. 최대한 목소리에 감정을 싣지 않고 아주 담담하게,

“계장님, 가구 사장과 얘기해 봤는데 가격을 올리지 않고 그대로 받아도 된다고 합니다. 자기는 손해 보는 것도 없고 그 가격이면 적정해서 올릴 필요가 없다고 하네요. 그래서 금액 변동 없이 원래 견적 그대로 다시 결재 올렸습니다.”라고 계장에게 말했다. 그랬더니 “그래? 거참…….”하고는 나를 한번 스윽 보더니 계장은 더 이상 아무 말 없이 내가 가져간 서류에 서명하는 것이었다. 그 순간 계장의 얼굴에는 뭐라고 하기도 그렇고 안하기도 그렇다는 묘한 표정이 지나가고 있었다.

이것이 고민 끝에 내가 생각해낸 결론이었다. 사실 그대로를 이야기하고 원래대로 가는 것. 내가 못 올려주겠다는 게 아니라 업체사장이 안 올려줘도 된다고 말했다는데 뭐라고 할 것인가. 물론 계장이 원하는 것은 그게 아니었겠지만, 도저히 양심상 계장이 원하는 대로 할 수는 없었다. 계장에게는 미운 털이 박히겠지만, 그게 양심을 지킨 대가라면 그렇게 미운 털이 박히고 말겠다고 생각했다. 어쨌거나 그렇게 함으로써 계장도 불법에서 한 걸음 멀어질 수 있으니 나는 그의 은인 아닌가, 스스로 위로하면서 말이다. 이후 계장은 더 이상 나에게 그와 같은 요구를 하거나 다행히도 그 일로 인해 괴롭히지는 않았다. 하지만 나를 볼 때마다 뜯금없이 “요즘은 정말 카드 값이 너무 많이 나와서 살 수가 없어”라는 등의 어처구니없는 말을 하곤 했다.

이렇게 해서 목소리를 높이거나 얼굴을 붉히지 않고 나는 법과 원칙을 지키면서 조용히 일을 마무리 지었다. 만약 그때 계장이 두려워 리베이트를 용인했더라면 그게 덜미가 되어 나는 계속 계장의 요구를 들어줄 수밖에 없었을 것이고, 어쩌면 부정한 공무원으로 더 이상 공직에 있을 수 없었을지도 모른다. 하지만 원칙을 지키고 양심을 지키고자 했기에 나는 지금까지 공무원으로서 떳떳할 수 있었다.

공무원이 되기 전 면접시험 공부를 할 때 예상 질문 가운데 ‘상사가 부당한 지시를 내릴 때 어떻게 할 것인가’라는 문제가 있었다. 그런데 막상 그런 상황이 내게 닥치고 보니 책에 나온 정답처럼 하기가 쉽지는 않았다. 그러나 분명한 것은 세상에는 지켜야 할 법과 원칙이 있다는 것이다. 문제는 그것들이 제대로 지켜지지 않아서 생기는 것이다. 누구나 지켜야 할 것을 제대로 지키기만 한다면 세상이 지금처럼 어지럽고 험하지는 않을 것이다. 이 나라의 법과 원칙을 공무원들이 지키지 않는다면 누구에게 법과 원칙을 얘기할 수 있을까.

노자 <도덕경>에 “지족불욕 (知足不辱) 지지불태 (知止不殆) 가이장구 (可以長久)”라는 말이 있다. “만족함을 알면 욕됨이 없고, 그칠 줄 알면 위태롭지 않아서 오래 갈

수 있다”는 의미다. 그 날을 교훈삼아 오늘도 나는 양심이 지향하는 대로 떳떳한
공무원의 길을 간다. **청렴 세상**