

2부 지적 전투력을 극대화하는 50가지 철학·사상

01 타인의 시기심을 관찰하면 비즈니스 기회가 보인다

- 르상티망 : 약한 입장에 있는 사람이 강자에게 품는 질투, 원한, 증오, 열등감 등이 뒤섞인 감정
- 르상티망에 사로잡힌 개인은 그 상황을 해결하기 위해 다음과 같은 반응을 보인다.
 - 르상티망의 원인이 된 가치 기준에 예측, 복종한다.
 - 르상티망의 원인이 된 가치판단을 뒤바꾼다.
- 르상티망을 품는 개인은 르상티망을 해소하기 위해 상품을 구입하기 때문에 르상티망을 새로 만들어 내면 낼수록 시장의 규모 또한 커진다. 자신이 무언가를 원할 때, 그 욕구가 ‘진짜’ 자신의 순수한 마음에서 비롯된 것인지 혹은 타인이 불러일으킨 르상티망에 의해 가동된 것인지 판별해야 한다.
- 르상티망의 원인이 된 열등감을 노력이나 도전으로 해소하려 하지 않고 열등감을 느끼는 원천인 ‘강한 타자’를 부정하는 가치관을 끌어내 자신을 긍정하려는 사고관이 있다. 르상티망을 가진 사람은 르상티망에 기인한 가치판단의 역전을 제시하는 언론등에 의지하는 경향이 있다.
- 가치판단의 역전이 단순히 르상티망에 기인한 것인지, 더 숭고한 문제 의식에 뿌리를 둔 것인지 우리는 잘 판별해야 한다.

부를 경멸하는 것처럼 보이는 사람들을 너무 신용하지 않는 것이 좋다. 부를 얻을 가망이 없는 사람들이 부를 경멸하기 때문이다. 그러한 사람들이 부를 얻게 되면 그들만큼 상대하기 곤란한 사람은 없다.

프랜시스 베이컨 [베이컨 수상록]