

나의 꿈과 만나다

2014 커리어패스 사례집

나의 꿈과 만나다



01

공·감·만·세 - 공정함에 감동한 사람들이 만드는 세상

• 고두환 사회적기업 (주)공감만세 대표 ... 07

02

지구를 세 바퀴를 돌며 얻은 삶의 에너지

• 노미경 세계여행전문가 ... 17

03

200번 지원하고 50번 당선된 공모전 여행

• 조명화 여행작가 ... 29

04

15년간 한결같이 여행전문기자로

• 함동규 여행전문기자 ... 41

05

우수한 한국 의료 서비스가 최고의 경쟁력이다

• 박승현 의료관광전문가 ... 49



06

미루지 않고 오늘 하는 것이 성공의 비결

• 정명진 코스모진 대표 ... 61

07

슬로푸드 같은 여행, 공정여행 생태관광

• 윤순희 제주생태관광 대표 ... 71

08

외국인들이 한국에 오는 새로운 이유 만들기

• 고성욱 관광통역안내사 ... 81

01

지역경제에 기여하고 지역문화를 존중하는, 누구에게나 공정한 여행

공·감·만·세 -
공정함에 감동한 사람들이
만드는 세상



사회적기업 (주)공감만세 대표

고두환

- **누구의 이야기?** 더불어 살기 좋은 사회를 만들기 위해, 여행을 주제로 변화와 혁신을 위한 대책과 방법을 궁리하는 남자

- **하는 일은?** 공정여행을 실천하는 사회적기업 (주)공감만세 대표

- **꿈을 이룬 과정** 대학교 입학→학보 편집위원장 역임→대학교 자퇴→독일, 태국, 필리핀에서 해외자원봉사, 기자, 통신원으로 일함→공감만세 설립

- **장래 포부** 차별 없는, 더불어 사는 세상 만들기

- **그의 한마디** '어떤 방식으로 살 것인가'를 직업 선택의 기준으로 삼아야 합니다

- **더 알고 싶다면** 공감만세 홈페이지 www.fairtravelkorea.com
공감만세 온라인 카페 <http://cafe.naver.com/riceterrace>



20대 청년들이 의기투합하여 만든 ‘공감만세’는 공정여행을 실천하는 사회적기업이다. 소비보다는 관계를 중요하게 여기는 여행, 지구와 지역이 웃는 여행, 모두가 즐거운 여행을 기획하고 진행하는 공정여행은 여행을 통해 얻은 혜택을 지역 현지인에게 공정하게 돌려주는 것을 기본으로 한다.

공정여행 사회적기업 공감만세는 지역마다 10개의 단체와 공정여행 공동체를 만들어 6개월 동안 답사 10회, 회의 100회를 거쳐 공정여행 상품 하나를 만들어낸다. 이 여행 상품을 판매한 매출의 90%를 지역사회에 환원하고 이익의 10%는 환경단체에 기부하며 원주민을 직간접적으로 고용한다는 원칙을 가지고 운영되고 있다. 또한 10명이 여행을 하면 저소득층 아이 1명에게 여행기회를 지원하고 있다. ‘여행은 가는 게 아니라 하는 것’이라고 말하는 공감만세의 대표 고두환 씨를 만나 세상을 보다 가치 있게 만들고자 하는 그의 고민들을 들어보았다.

관광 수익이 현지 주민들에게 배분되지 않는 현실

“세상이 더 좋아졌으면 좋겠다고 생각했어요. 변화나 혁신을 통해 사람들이 사는 모습이 지금보다 나아지기를 바라는 마음, 세상이 바뀌었으면 좋겠다는 생각은 너무 무거운 주제일 수도 있는데, 그래서 오히려 사람들이 공감하고 쉽게 참여할 수 있는 방식을 찾아야만 했죠. 고민 끝에 떠올린 것이 여행이었습니다.”

관광산업은 미래성장 동력산업으로 국가가 권장하는 산업이기도 하고 지자체나 국제기구들도 좋아하는 산업 중 하나다. 고두환 대표는 관광산업의 발전으로 경제가 안정 궤도에 올랐을 때 실제로 누구에게 이익이 돌아가느냐가 문제라고 지적했다.

예를 들어 국내외 많은 사람들이 제주 여행을 하는데, 그때 생긴 관광수익이 과연 제주도 주민들의 삶에 얼마나 이익이 되는지 그것을 따져 봐야 한다는 말이다. 이것은 우리나라만의 문제가 아니다. 국제적으로 따져 봤을 때 관광수익은 GDP의 10%나 차지하고 있지만 정작 현지 주민들에게는 그 수익이 제대로 배분되지 않고 있다. 현실이 이렇다 보니, 2000년대 말부터 우리나라에서도 공정여행이 추진되기 시작했다.

여행의 혜택을 현지에 있는 사람들과 함께 나누는 것

우리나라에서 ‘여행’이라고 하면 일상생활에 지쳤을 때 그곳에서 벗

어나 맛있는 음식이나 먹으면서 쉬고 싶을 때 선택하는 일종의 탈출구로 생각한다. ‘집 나가면 고생’이라고 말할 때는 언제고, 굳이 집을 벗어나 쉬겠다는 것은 모순이 아닐까? 이 질문에 대해서는 쉽게 답하기 어렵다. 왜냐하면 한 집안의 가장이든, 어머니든, 자녀든, 그들에게 있어서 ‘집’이란 곳이 과연 편히 쉴 수 있는 공간인지부터 따져 봐야하기 때문이다.

“우리나라의 안타까운 현실이지만, 집이 결코 편하지만은 않기 때문에 거기에서 벗어나 쉬려는 것이라고 볼 수 있어요. ‘위로받지 못한 영혼들의 변주곡’이라는 표현처럼, 그만큼 ‘여행’이 미치는 영향력이 대단한 것이죠.” 여행의 원래 목적은 ‘집 밖으로 나가 집 아닌 곳에서 숙박하면서 배우고 영감을 얻는 행위’라고 할 수 있다. 그런데 단순히 쉬고 즐기는 데만 여행의 초점이 맞춰진다면 여행지의 많은 것을 파괴하고 희생시키는 일방적인 형태의 여행이 된다. 보다 나은 세상을 만들고 싶었던 고두환 대표는 국경을 허물고 공정함을 고민할 수 있는 공정여행이 혁신의 한 걸음이 될 것이라고 생각하고 ‘공감만세’를 창업했다.

“공감만세는 ‘공정함에 감동하는 사람들이 만드는 세상’의 준말로, 자신의 인생을 고민하고 그 고민을 통해 세상을 더욱 가치 있게 만들려는 젊은이들이 모여 만들게 되었죠. 여행의 공정함이란 여행자의 특권처럼 여겨지던 여행의 혜택을 현지에 살고 있는 사람들과 함께 나누는 것을 말해요.”

공감만세가 현지 사람들과 만나고, 지역의 시설들을 이용하고, 지역의 특수한 역사와 문화를 배우고, 여행자로 인해 훼손된 자연을 복구하

는 기회를 갖는 의미 있는 여행을 기획하고 진행한 지도 벌써 5년이 지났다. 2010년 국내 최초로 필리핀 이푸가오 공정여행을 시작한 후 희망제작소, 풀뿌리사람들 같은 지원기관들의 인큐베이팅 단계를 거쳐 서울 북촌 공정여행, 공주에서의 템플스테이, 저소득층 아이들에게 공정여행 제공 등 활발한 활동을 펼쳤다. 그 결과 고용노동부 소셜 벤처 경연대회 우수상, 한국청년상 특별상을 수상하기도 했다.

고두환 대표는 공감만세가 사람들에게 알려지고 조금씩 자리를 잡아 가자, 2011년 4월 공감만세를 법인으로 전환하여 사회적기업 (주)공감만세를 설립했다. 이후 2012~2013년에는 필리핀, 태국의 빈민 거주 지역과 농촌에서 ‘아시아 마을 만들기 프로젝트’를 진행했다. 도시 빈민 지역 아이들을 위해 공부방을 설치하고 대학생 해외 자원봉사자를 모집해서 아이들이 제대로 교육받을 수 있도록 지원했다.

현재 국내에서는 대전 원도심(대흥동)을 비롯해 서울 북촌, 수원 화성, 전주 한옥마을 등을 중심으로 30여 개 상품을 개발해 진행하고 있으며 해외에서는 필리핀, 태국, 부탄, 일본, 유럽, 홍콩 등을 중심으로 30여 개 공정여행 상품을 판매 중이다.

공감만세의 공정여행 들여다보기

그동안 공감만세가 세계를 대상으로 진행해온 공정여행은 지역과 범위가 다양하다. 공감만세에서는 유네스코 세계유산으로 지정된 필리핀

이푸가오의 작은 마을 바타드에 있는 계단식은 복원작업을 위한 공정 여행 상품을 판매한다. 그리고 지역 원주민들이 생계를 유지하고 아이들을 교육시킬 수 있도록 여행사업 수익금을 전통공예품 구입에 사용한다. 물론 여행객을 안내하는 가이드 또한 지역 원주민을 고용해 지역 경제 활성화에 이바지하며, 필리핀 사람이 운영하는 렌터카를 타고 이동한다.

태국 북부 시골마을에 바이오가스 탱크를 설치하여 그 운영 수익으로 지역에서 소외되거나 장애가 있는 아이들의 복지를 개선하기 위한 사업을 펼치고 공정여행 지정 숙소를 이용하도록 한다. 학대받거나 은퇴한 코끼리와 산책을 하고 목욕도 시켜주며 여행 사업을 통해 얻은 수익금으로 그 지역 아이들이 여행을 떠날 수 있도록 지원한다.

이렇듯 공감만세의 주주인 젊은 직원들은 ‘내가 떠나는 여행’이 그 지역 사회에도 이익을 줌으로써 모두가 행복한 여행, 조금 불편하지만 배움이 있고 가치 있는 여행 프로그램을 만들기 위해 열정적으로 활동하고 있다.

‘어떤 방식으로 살 것인가’가 직업 선택의 기준

고두환 대표는 학창시절 서울, 인천, 대전으로 자주 전학을 다니면서 공부에 큰 열의가 없었다. 하지만 책 읽기를 좋아해서 위인전이나 고전, 역사서에 열중했고 글쓰기에도 흥미를 갖고 있었다.

한때 공부를 열심히 해서 서울에 있는 국립대학교에 장학금을 받으면서 입학했다. 어릴 때부터 기자의 꿈을 키웠던 그는 학보(학교 신문)사에 들어가 편집위원장으로 일하면서 세상을 바꾸는 일을 하기도 했다. 학교생활에 열심이었던 그였지만, 학교에서 벌어지는 일들을 보며 대학에 대한 신뢰를 잃었고, 학교에 다니는 일조차 거부감이 생겼다.

고두환 대표는 미련 없이 대학교를 자퇴한 뒤, 학보를 만들 때 알게 되었던 시민사회 선배들의 소개로 독일, 태국, 필리핀에 있는 국제기구에서 일도 하고, 해외통신원으로 활동하기도 하고, 기자로서 기사를 쓰기도 했다. 세계무대에서 많은 것을 보고 경험하면서 그는 ‘공정여행’에 대해 생각했고 희망을 발견했다.

“공정여행을 다녀온 분들 중에는 다시 한 번 공정여행을 떠나기 위해 저희를 찾는 분과 아예 공감만세의 운영진이 되기 위해 찾아오는 분이 있습니다. 본인이 펼치고 싶은 뜻을 저희 공감만세에서 발견한 분들이지요.”

직업 선택을 고민하는 학생들에게 조언을 부탁하자 고두환 대표는 좋아하는 일, 하고 싶은 일을 선택하기보다 어떤 방식으로 살아갈 것인가를 염두에 두고 직업을 선택하라고 말한다.

“좋아하는 일, 하고 싶은 일이 정말 자신에게 맞는지, 잘할 수 있는 것 인지를 꼼꼼이 따져보면 대개 그렇지 않은 경우가 많아요. 예를 들어, 요즘 학생들에게 꿈이 뭐냐고 물어보면 ‘연예인’이라고 대답하는 사람이 많다는데, 만약 연예인이 꿈이라면 왜 연예인이 되고 싶은지 먼저 생각해볼 필요가 있습니다. 만약 사람들의 주목을 받고 싶어서라면 꼭 연

예인이 될 필요는 없어요. 연예인이 아니더라도 주목받을 수 있는 직업은 얼마든지 있으니까요. 유명한 교수가 될 수도 있고 정치가가 될 수도 있지요. ‘변호사가 되어서 힘없는 사람을 도와주고 싶다’는 생각으로 변호사란 직업을 선택한다면 그것도 다시 한 번 고민해봐야 합니다. 변호사만 힘없는 사람을 도와줄 수 있는 건 아니니까요. 그러니까 어떤 직업을 가질 것인가를 고민하지 말고, 어떤 일을 해야 자신의 뜻을 펼치며 살 수 있을까, 어떤 방식으로 살고 싶은가를 충분히 따져본 다음 여러 가지 직업들을 놓고 그중에서 선택해야 해요.”

학생들이 자신의 미래와 직업을 선택하기 힘들어하는 데는 부모들의 탓이 크다. 부모들은 자신이 이루지 못한 꿈과 희망사항을 자녀가 대신 이루어 주길 바라는 마음을 갖고 있기 때문이다. 더 높은 자리에 오르고 남보다 더 많은 것을 가지려면 공부 열심히 해서 좋은 대학에 들어가는 게 첫 번째 목표라고, 부모들은 자녀들의 꿈과 직업을 미리 결정해 놓는다. 부모의 지나친 간섭, 학교 성적으로 사람을 평가하는 사회 분위기가 바뀌지 않는다면 학생들은 스스로 성장해 가기 어렵다.

한 가지 직업에 정착하지 못한 채 이것저것 다른 직업을 시도하는 사람, 현재 자기의 직업에 만족하지 못하고 다른 직업을 부러워하는 사람들 대부분이 ‘어떤 방식으로 살아갈 것인가’를 고민하지 않고 직업을 선택했을 것이다.

공정여행의 구현은 작은 실천으로부터

“대한민국 인구가 5,000만 명인데 그중 1,400만 명이 해외여행을 다녀왔다고 해요. 전 인구의 30퍼센트가 해외여행을 했고 나머지 70퍼센트는 사정이 안 돼서 못 가거나 자기의 선택에 따라 안 간 것이겠죠. 그 70퍼센트 중 형편이 어려운 사람, 몸이 불편한 사람들은 많은 사람들이 평범하게 누리고 있는 혜택을 누리지 못하는 사람들입니다. 사회에서 소외된 사람들은 도태될 가능성이 있죠. 국가가 그 부분을 챙겨야 한다고 생각합니다. 누구나 여행할 수 있도록 하려면 좋은 여행 프로그램이 많이 생겨야겠죠. 누구나 쉽게 이동하고 배우고 영감을 받는 공정한 기회를 누리도록 하려면, 우리 같은 사회적기업이 열심히 활동해서 정책화 할 필요가 있다고 생각합니다.”

공감만세가 그리는 공정여행을 현실로 만들어 가기 위해 가장 중요한 것은 ‘작은 것부터의 실천’이다. 일회용 컵 대신 자기 컵을 가지고 다니기를 실천한다든지 내 주변, 우리 동네를 알리고 노력하는 것도 공정여행에 다가가는 한 가지 방법이라고, 고두환 대표는 강조했다.

02

여행하며 사람을 만나고 다양한 기회를 얻을 수 있는 투어컨덕터

지구를 세 바퀴를 돌며 얻은 삶의 에너지



세계여행전문가

노미경

- **누구의 이야기?** 전라도 정읍에서 7남매의 막내로 태어나 세계 일주를 3번 한 여자

- **하는 일은?** 세계 성문화·성교육 강사, 세계여행전문가

- **꿈을 이룬 과정** 초등학생 때 러시아 문학에 심취→중학교 2학년 때 사회선생님 말씀에 자극받아 세계 일주의 꿈을 품다→관광학, 심리학 전공→23살부터 37살까지 세계일주→여행사 투어컨덕터(TC)로 활동→강의를 하며 4번째 세계일주 계획 중

- **장래 포부** 어렵고 소외된 사람들이 골고루 잘사는 나라가 되는데 일익을 담당하는 것

- **그의 한마디** 몇 번의 시험으로 자신의 미래를 결정하지 말 것

- **더 알고 싶다면** 네이버 블로그
<http://blog.naver.com/mk4768?Redirect=Log&logNo=120184313319>



죽기 전에 가장 하고 싶은 일이 무엇이냐고 물으면 많은 사람들이 ‘여행’이라고 대답한다. 쳇바퀴 같은 일상에서 벗어나 새로운 세상으로 공간 이동을 하는, 마법 같은 것이 여행이 아닐까. 여행을 계획하고 준비하는 순간부터 삶의 에너지가 바뀐다. 그래서 많은 사람들이 태어나서 죽을 때까지 여행을 꿈꾸며 살아간다.

2024년도에는 세계 여행 시장 규모가 11조 달러에 이를 것이라는 전망이다. 앞으로는 자동차 생산, 주식시장보다 여행이 더 많은 수익을 창출하는 시대가 올지도 모른다. 여행을 즐기면서 동시에 돈까지 벌 수 있는 직업이 있으니, 바로 ‘투어컨덕터’다. 여행을 일로서 즐기는 세계여행전문가이자 프리랜서 투어컨덕터인 노미경 씨를 만났다.

러시아 문학에서 발견한 세계 여행의 꿈

이집트 카이로의 �핑크스와 피라미드, 산티아고를 거쳐 페루와 볼리비아 국경선까지 길고 긴 나라 칠레, 티티카카 호수 위의 갈대섬 ‘우로스섬’, 쿠바, 하바나, 코히마루로 가는 길에 느끼는 헤밍웨이, 브라질 이과수 폭포와 코파카파나 해변, 멕시코 칸쿤, 세상에서 가장 높은 곳에 위치한 볼리비아의 수도 라파즈, 지상에서 천국을 느낄 수 있는 우유니 소금사막, 스페인의 프라도 미술관과 소피아 미술관, 신비로운 이슬람 건축 알함브라 궁전, 천재 건축가 가우디의 구엘 공원과 사드라다 파밀리아 성당, 프랑스 아비뇽, 오스트리아 할슈타트, 터키의 가파도키아, 스위스 융프라우, 독일 라인강변의 뤼데스하임, 노르웨이 베르겐, 피요르드……. 이름만 들어도 설레는 먼 나라의 명소들, 노미경 씨의 여행담은 끝이 없었다. 전 세계 150개국을 도전과 모험 정신으로 거침없이 여행한 그녀의 어린 시절은 작은 시골 마을에서 시작되었다.

“제가 초등학교 1학년 때 전깃불이 들어올 정도로 작은 시골 마을에서 자랐어요. 텔레비전도 없었고 딱히 놀이 문화가 있었던 것도 아니었죠. 길고 따분한 시간에 제가 할 수 있는 유일한 취미는 언니, 오빠들의 책을 읽는 것이었어요. 제가 7남매 중 막내였기 때문에 언니, 오빠가 많았거든요. 5, 6학년 때 러시아의 문학 전집을 읽기 시작했어요. 첫 번째로 읽었던 책이 도스토옙스키, 톨스토이, 고골, 체호프, 투르게네프, 솔제니친, 고리키 등이 쓴 작품이었어요. 무슨 뜻인지 잘 이해하지 못했지만 재미있게 읽었어요. 그러면서 막연하게 그들의 고향에 한 번 가보고

싶다는 생각을 했죠.”

그녀의 막연한 꿈에 가능성을 열어주었던 분은 중학교 2학년 때 사회 선생님이었다. ‘너희들이 원하면 세계 각국을 구석구석 여행할 수 있다’, ‘비행기도 탈 수 있다’는 말에 어린 여학생의 가슴이 뜨거워졌다. 죽기 전에 반드시 세계 일주를 하는 꿈을 이루겠다는 결심이 서는 순간이었다.

다양한 사람들과 만나며 여행할 수 있는 직업, 투어컨덕터

대학생이 되고 나서 가장 가까운 나라 일본을 시작으로 여행을 다니기 시작했다. 중국, 동남아, 태국, 필리핀, 서유럽, 동유럽 등 다니다 보니 어느새 150개국을 여행하고 있었다. 세상에 대한 호기심과 도전하고 싶은 충동 그리고 그들의 문화를 알아 가는 즐거움 때문에 그녀는 여행을 멈출 수가 없었다. 그렇게 세 번의 세계일주를 한 그에게 가장 인상 깊었던 곳을 물었다.

“이집트요. 이집트는 나일 강을 끼고 있는 문명의 발상지로 볼거리도 많지만 그 무엇보다 인상 깊었던 것은 끊임없이 신과 가까워지려고 했던 인간의 노력과 무한한 잠재 능력이었어요. 특히 룩소르는 꼭 한번 가 보라고 말하고 싶어요.”

인간이 살아 숨 쉬는 곳이라면, 사람의 발길이 닿는 곳이라면 어디든 배낭 하나 달랑 메고 세상을 걷고 또 걸어 온 그녀가 그 동안 쓴 경비비는 3억 원. 망설이고 주저하는 것은 결국 시간낭비임을 알아챈 순간 빛을

내서라도 떠났다. 처음에는 부모님과 언니, 오빠들이 돈을 지원해 줘서 여행을 다녔지만 이제는 돈을 벌면서 다니고 있다. 여행하며 번 돈이 3억 원은 넘는 것 같으며 투어컨덕터(TC)라는 직업을 소개했다.

“여행사에서 TC(투어컨덕터)라고 불리는 사람이 있어요. ‘투어리더’라고도 하는데 여행사의 인솔자로서 여행객을 안내하는 일을 하죠. 투어컨덕터는 장점이 많은 직업이에요. 돈을 받으면서 여행을 할 수 있고 각계각층의 다양한 사람들과도 만날 수 있거든요. 여행을 떠나면 낯선 곳에서 열흘 정도 한술밥 먹으며 같이 생활하기 때문에 그들과 친해질 수밖에 없죠. 그래서 여행을 다녀온 사람들끼리 모임을 만들어서 또다시 여행을 떠나기도 해요. 투어컨덕터는 건강하기만 하다면 정년이 없는 매력적인 직업이죠.”

다양한 세계문화를 체험하면서 세계 각국 사람들과 어울리고 그들의 문화를 알 수 있다는 장점 역시 빼놓을 수 없다. 여행 인솔자로 3년 정도 일하다 보면 거의 세계를 한 바퀴 돌아보게 되니 일을 통해 세계여행전문가가 될 수밖에 없다.

여행과 문화에 관심이 있는 사람이라면 누구나 ‘환상적’이라고 느낄 만큼 좋은 조건이지만, 투어컨덕터가 되기 위해서는 기본적으로 갖춰야 할 요소가 있다.

첫 번째, 여행을 좋아하고 사람 만나는 것을 즐겨야 한다. 여행객 중에는 별별 사람이 다 있다. 여행이 순조로울 때는 문제가 없지만, 폭우가 쏟아진다거나 갑자기 교통편에 문제가 생겨 발이 묶이기라도 하면 그때는 이기적인 본성을 드러낸다. 같이 여행하는 사람들 사이에서 갈

등을 일으키는 사람도 있다. 그러한 상황을 지혜롭게 풀어 가는 것이 투어컨덕터의 역할이다.

두 번째는 몸이 건강해야 한다. 여행 중에 덜컥 병이라도 나면 인솔자로서의 역할을 제대로 수행하지 못할 뿐만 아니라 오히려 여행객들에게 짐이 된다. 각종 예방접종은 필수고 위험한 지역과 전염병이 유행하는 곳은 되도록 가지 않아야 한다.

세 번째는 언어 능력이다. 외국에 나가 문제가 생겼을 때 해결하려면 일단 언어가 통해야 하기 때문이다. 2, 3개국 언어를 한다면 더욱 좋겠지만 영어만이라도 수월히 할 수 있어야 현지에 가서 고생하지 않는다.

‘여행’을 하면 다양한 직업이 보인다

여행이 항상 편안하고 우아한 문화 체험이 되는 것은 아니다. 노미경 씨가 가장 최근에 다녀온 아프리카 여행은 잠시도 긴장의 끈을 놓을 수 없었던, 그야말로 ‘죽을지도 모를’ 위기의 연속이었다.

“45도 더위에 며칠 동안 세수 한 번 하지 못한 채 하루에 컵라면 한 개와 망고만 먹고 버텼어요. 그리고도 계속 걷고, 버스를 타며 여행을 계속 했지요. 21일 동안 혼자 배낭을 메고 다니면서, 백인이든 동양인이든 현지인을 제외한 사람은 단 한 명도 볼 수가 없었어요. 어느 순간 ‘내가 여기서 죽어도 아무도 모르겠구나’ 싶은 생각이 들었죠. 그 당시 말리가 내전 중이었는데 외교부에서 문자가 온 거예요. ‘지금 있는 곳은

위험 지역이니 빨리 벗어나라’는 내용이었죠. 말라리아도 유행하고 있었어요. 피곤한데다가 제대로 먹지 못해 면역력이 떨어진 상태에서 말라리아에 걸리기라도 하면 죽을 수도 있잖아요. 또 제가 서아프리카 세네갈에 갔을 때, 그때 에볼라 바이러스가 집중적으로 퍼지고 있었죠. 에볼라 바이러스는 아직 치료약도 없는데…….”

그런 위험을 잘 알고 있으면서도 왜 여행을 멈추지 않았던 것일까? 죽을지도 모른다는 생각이 들자 다른 한편으로는 ‘다른 데 가서 다른 일을 하다가 죽느니 차라리 좋아하는 일을 하다가 죽자, 여행하다가 죽어도 좋다’는 마음이 생겼다고 한다.

“여행을 하다 보면 나와 다른 세상을 살아가는 사람들을 만나게 되고, 그들을 이해하려는 마음이 생겨요. 세상을 보는 눈도 달라지죠. 아프리카를 한번 다녀오면 자신이 얼마나 편안하게 살고 있는지 감사한 마음이 들 거예요.”

그녀는 그런 험난한 여행을 마치고 돌아오니 세상에 못해낼 일이 없을 것 같은 자신감을 얻었다. 아프리카 여행은 그녀에게 있어 자신과의 싸움에서 승리한, 대견하고 기분 좋은 경험이 되었다. 투어컨덕터가 아니라도 ‘여행’을 하면 다양한 직업이 보인다.

“가우디의 구엘 공원과 성당을 보면서 건축가의 꿈을 갖거나 디자이너로서의 영감을 얻을 수 있어요. 세계 곳곳에서 활동하는 유엔을 보면 국제기구에서 일하고 싶다는 마음이 생기기도 하죠. 개인이 국가를 초월하는 힘을 가질 수 있다는 생각도 들 거예요. 여행의 경험을 통해 미래를 ‘선택’을 할 수 있어요.”

사람들은 여행에 대한 호기심만큼 두려움도 가지고 있다. 특히 여성의 경우는 더더욱 그렇다. 하지만 두려움 때문에 하지 못할 일은 없다. 두렵다고 생각하면 어디를 가든 두렵다. 자신감을 갖고 과감하게 첫발을 내딛는 게 중요하다. 낯선 사람에게도 좋은 마음을 가지고 다가가면 상대방 또한 좋은 사람으로 다가오는 법이라고 여행의 고수 노미경씨는 말한다.

선진국을 여행하며 알게 된 우수한 성교육 시스템

노미경 씨는 세계여행전문가로서 뿐만 아니라 세계성문화·성교육 강사로도 활발하게 활동하고 있다. 그가 세계 각국의 교육, 특히 성문화 교육에 대해 관심을 갖고 강의를 하게 된 데는 사연이 있다.

“어린 시절, 초등학교 수업이 끝나 집으로 뛰어 들어오면 왜 그렇게 배가 고프던지……. 찬밥 한 덩어리 찾아 허겁지겁 먹고 있으면 여지없이 부모님이나 할머니의 잔소리가 쏟아졌어요. ‘딸년이 밥은 먹어 무엇 하느냐’는 거예요.”

매사가 이런 식이었다. 오빠들이 하면 잘했다고 칭찬 들을 일도 언니들이나 자신이 하면 ‘쓸데없는 짓’이 되어 버렸다. 오빠들이 배불러서 더 이상 먹지 못해도 그것이 언니들이나 자신의 몫으로 돌아오지 않았다. 그것은 오빠들이 내일 먹을 것이기 때문이었다. 성별을 선택해서 태어나는 사람은 없을 것이다. 그럼에도 불구하고 태어나는 순간부터 아

무 이유 없이 차별을 받으며 살아가야 한다는 게 어린 소녀에게는 억울하기만 했다.

대학에서 심리학을 전공한 노미경 씨는 자신의 경험을 떠올리며, 어릴 때부터 제대로 된 성교육을 받는 게 얼마나 중요한 일인지 깨달았다. 지금 그는 초중고 교사들과 보건교사들을 대상으로, 세계 각국을 여행하면서 접한 성문화와 선진국의 성폭력 예방 교육, 우수한 성교육 시스템을 강의하고 있다.

이웃을 돌아보고 함께 나누는 삶

반포동에 노미경 씨가 운영했던 여행 카페 <곶띠고>는 자신이 가지고 있는 것들을 이웃과 함께 나누고 싶어 만든 공간이었다. 곶띠고 (Contigo)는 스페인어로 ‘너와 함께’라는 뜻인데 여행에 관한 상담은 물론 자녀 교육, 부부 문제 등 부담 없이 이야기를 나눌 수 있는 공간으로 활용했다. 찾아오는 손님들이 마시는 커피 값은 아프리카 카메룬에 우물을 파는 데 쓰도록 했다.

“여행을 통해 넓은 세상을 봤다면, 일상으로 돌아왔을 때 다른 사람 보다는 넓은 마음을 가질 수 있어야 한다고 생각해요. 내가 힘들 때라도 남을 먼저 보살피고 어렵게 사는 이웃들을 돌아보는 마음의 여유, 작은 일에 연연하기보다는 대범하게 좋은 일을 하겠다는 뜻을 가져야 해요.”

프리랜서 투어컨덕터이자 세계여행전문가인 노미경 씨는 앞으로 여

행을 통해 우리나라의 문화를 외국에 알리는 일을 해보고 싶다는 바람으로 대학원에 입학, 국제문화 비즈니스학과 공부를 하고 있다. 조금 더 많은 사람들이 세상을 넓게 보고, 우리나라가 진정한 선진국으로 발돋움하여 장애인이나 노약자 등 빈곤한 계층까지 골고루 잘사는 나라가 그가 꿈꾸는 미래이자 목표다. 입시 위주의 치열한 경쟁 속에 놓여 있는 현재 우리나라 교육 환경이 개선돼야 한다는 의견을 조심스럽게 내비쳤다. 몇 번의 시험으로 자신의 미래를 결정하거나, 다양하게 경험해 보지 못한 상태에서 진로를 선택해 평생 동안 그 길을 걷는다는 건 불합리하다는 것이다. “다양한 경험이 먼저고 그 다음 진로 선택 그리고 그 다음이 공부예요. 다양한 경험을 해보는 것이 가장 중요합니다.”

03

온라인 신문사 겸 전자 출판사 대표

200번 지원하고
50번 당선된 공모전 여행



여행작가

조명화

- **누구의 이야기?** 대학생 때 시작한 공모전 여행으로 여행에 관심을 갖게 되어 외국계 항공사에 근무하면서 여행작가를 겸업하다가 전자책 출판사, 테마 여행신문사를 만든 남자

- **하는 일은?** 여행작가, 테마여행신문(TTN, 온라인 신문) 편집장, 전자책 출판, 아카데미 강사

- **꿈을 이룬 과정** 대학(경영학과) 입학→대학 재학 중 50번의 여행(해외여행 20번)→ 외국계 항공사 입사→방송대 관광학과 편입→4년 만에 직장생활을 접고 여행전문 전자책 출판사, 테마여행신문사 창업

- **그의 한마디** 평생 공부하고, 평생 여행하고, 평생 쓰고 싶다

- **더 알고 싶다면** 테마여행신문 홈페이지 <http://themetn.com/main/index.html>
네이버카페 <http://cafe.naver.com/flyingbook.cafe>
블로그 <http://badventure.blog.me/>

조명화

여행작가



‘빼급여행’이라는 필명으로 글을 쓰는 여행작가 조명화 씨는 온라인 신문사(테마여행신문사) 겸 전자 출판사의 대표다. 여행 작가로서 글을 쓰고, 신문사 편집장으로서 기사를 쓰고, 출판사 대표로서 기사를 모아 책으로 만든다. 또 세계견문록 여행사관학교에서 2008년부터 100여 차례의 여행작가 강연을 개최하고 여행작가 양성프로젝트(여행작가단)를 통해 40여 명의 작가를 배출하기도 했다.

여행작가는 점점 특화되고 세분화되어가는 추세

“여행작가들은 대부분 두 개 이상의 다양한 직업을 가지고 있어요. 사진가, 스튜디오 운영, 자유 기고가, 번역가, 여행사 가이드 등 다른 직업을 병행하는 경우가 많죠. 전업 여행작가의 경우는 대한민국에 열 명도 안 될 거예요. 그만큼 출판 시장이 작다는 거죠. 여행작가의 정의 자체가 시대의 흐름과 함께 변하고 있지 않나 생각해요.”

여행작가는 여행을 좋아하는 사람이라고 생각할 수 있지만 실제로는 글 쓰는 것을 좋아하는 사람이 더 많다. 여행을 좋아하지 않아도 글쓰기를 좋아한다면 여행작가가 될 수 있다. 글 쓰는 재주나 적성 외에도 잡지기자나 신문기자처럼 인터뷰를 해야 할 때가 있으니 사교성이 있어야 한다. 현장 상황이 항상 쾌적하기만 한 것은 아니기 때문에 항상 긍정적이고 건강해야 한다. 또 해외에서도 잘 적응할 수 있어야 하고 외국어를 잘하면 훨씬 유리하다. 지금은 국내 여행작가와 해외 여행작가가 나뉘어 있을 뿐 아니라 전문 분야로 점점 특화되고 세분화되어 가는 추세다.

조명화 씨는 아직은 자신의 전문 분야를 찾아가는 중이긴 하지만 현재로서는 대학교에 관한 한 자신이 전문가라고 말한다. 조명화 씨가 운영하는 전자책 출판사에서는 외국어 분야 아홉 권과 대학교 관련 책을 세 권 출판했다.

대학교에 관련한 첫 번째 책은 대학생만이 할 수 있는 여행 방법에 대한 가이드북으로 국토대장정, 해외봉사단, 워크캠프 등의 경험담을

정리한 책이다.

“첫 번째 책 『캠퍼스 밖으로 행군하라』는 제 경험담이에요. 학생시절에 돈 없이 여행 갈 수 있는 방법들을 연구하면서 여행을 다녔는데, 그것을 정리해서 책으로 출간했고 그 내용으로 대학교 특강도 많이 다녔죠.”

두 번째 책은 대학생 때 특이한 여행을 한 사람, 의미 있는 여행을 한 사람들의 인터뷰집이다. 세 번째 책은 전국 대학교 가이드북으로 세 번째 책 『당신의 캠퍼스를 가져라』는 중·고등학생들을 위한 책으로, 전국 대학교 50곳을 취재해서 2013년에 출간했다. 대학에 대한 궁금증 중 좀처럼 정보를 구할 수 없는 부분에 대해 적어놓은 것이다. 입학 조건이나 진로 지도를 위한 책이 아니라 여행 책이다. 이 대학교의 선배들은 실제로 어떻게 생활하는지, 이 대학교 근처의 맛집은 어디인지, 이 대학교 학생들이 어떤 전설을 믿고 어떻게 연애를 하는지 등에 대한 이야기다. 미리 가보는 대학교 이야기를 여행 콘셉트로 만든 책이다.

여행작가는 세컨드 잡으로 각광받는 직업

요즘 여행작가들은 워낙 세분화, 전문화, 분업화 되어 있어서 예전처럼 배낭 하나 매고 먼 나라를 오랫동안 여행했다고 해서 직업으로 삼을 수 있는 게 아니다. 예를 들어 공연 분야에서 오래 일하신 분이 전 세계 공연을 보고 책을 내면 여행책인 동시에 공연에 관한 책이 된다. 여행작

가가 쓴 공연책보다 공연전문가가 쓴 공연여행이야기가 독자를 사로잡을 가능성이 높다. 그렇기 때문에 여행작가는 세컨드 잡으로 각광받는 직업이 될 수가 있다.

“글을 쓰고 싶어 하는 사람 100명 중 70~80명은 여행과 관련된 책을 가장 먼저 떠올리죠. 그런 측면에서 봤을 때 가장 대중적인 장르가 아닌가 싶어요. 책을 내기에 가장 쉬운 장르기도 하고요. 그런 만큼 경쟁이 치열합니다.”

여행작가는 자격증이 필요하거나 학위가 필요한 분야는 아니다. 최소한의 문장력과 사진 실력만 있으면 누구나 진입이 가능한 직업군이라고 조명화 씨는 말한다.

공모전 여행

조명화 씨는 어릴 때부터 글 쓰는 것이 부담스럽지 않았다. 초등학생 때는 독후감이나 일기 쓰기 대회에서 곧잘 상을 탔고, 고등학교 3학년 때는 대산문학상 청소년 소설 부문에 응모한 적도 있다.

대학교 진학 이외에는 다른 것을 생각하기 어려웠던 학창시절을 보낸 그는 경영학 전공으로 대학에 들어와서 처음으로 해외여행도 가보고 국토대장정에도 참가했다. 대학교 1, 2학년 때까지는 학교생활에 재미를 찾지 못하다가 군대를 갔다 와서는 무엇이든 해보아겠다는 생각에 최소한의 수업만 듣고 나머지는 동아리, 봉사단, 탐방단 등의 활동을

했다. 광고 동아리, 봉사 동아리, 방송 동아리 등 재미있어 보이는 동아리는 전부 참가했다. 특히 광고 동아리 활동에서 공모전에 대한 정보를 얻을 수 있었다.

첫 해외여행지는 일본이었는데 그때부터 시작된 여행이 50회에 이르렀고 그중에 해외여행만 스무 번이나 다녀왔다. 그 스무 번의 해외여행은 대부분 공모전에 응모해 프로그램의 지원을 받았기에 가능했던 여행이었다. 일명 ‘공모전 여행’이다.

“공모전에 200번은 지원한 것 같아요. 사람들은 50번의 공모전 여행만 기억하지만 사실은 200번 넘게 지원했기 때문에 50번 정도 갈 수 있었던 거예요. 공모전은 연간 3,000개가 넘어요. 공모전 전문 사이트에 들어가면 하루에도 10건이 넘게 추가가 되죠. 한 프로그램 당 10명씩만 뽑아도 하루에 100명이 선발된다는 거예요. 30번쯤 지원하면 이미 자료가 다 준비된 상태니 조금씩만 바꿔 내면 돼요. 공모전 여행은 대개 경쟁률이 치열한 것이 많지만 잘 찾아보면 경쟁률이 낮은 프로그램도 있어요. 특히 신생공모전은 지원자가 별로 없으니 그런 쪽을 공략하는 것도 방법이에요. 저 같은 경우는 상금을 주는 곳이 아닌 여행을 보내주는 곳만 지원을 했어요.”

공모전을 통해 여행을 다니기 시작하면서 여행의 매력에 빠졌고 여행과 관련된 일을 하고 싶다고 생각하게 된 조명화 씨는 첫 직장으로 항공사로 선택했다.

여행작가는 직업이라 부르기에 단점이 많다

8월에 대학을 졸업한 조명화 씨는 9월부터 ‘버진 아틀란틱’이라는 항공사 한국 사무소에서 영업, 마케팅 분야의 일을 했다. 1년 후 베트남 항공으로 이직해서 3년간 다닌 것이 그의 직장 경력의 전부이다. 항공사를 다니면서 방송대 관광학과에 편입을 하여 관광통역안내사, 국내여행안내사, TC(한국인을 해외에서 인솔할 수 있는 자격증)를 취득한 그는 현재 보다 전문적인 분야의 여행작가가 되기 위해 대학원을 다니고 있다.

“여행작가는 자신의 전문 영역이 있어야 해요. 이공계 쪽보다는 예체능계나 인문계 쪽에서 찾는 것이 더 좋습니다. 예를 들어 여행과 관련한 베스트셀러 중 하나가 유홍준 선생님의 『나의 문화유산 답사기』거든요. 선생님은 미술사학자시잖아요. 미술사학자가 쓴 여행 책이 여행작가가 쓴 답사기보다 더 인정을 받죠. 와인이든, 미술이든, 음악이든 자신의 분야에서 전문가가 된 다음에 여행작가가 되는 것이 성공하기 쉽고 이상적이라고 생각해요.”

여행작가는 직업이라 부르기에 단점이 많다. 여행작가는 작가의 하위개념이기 때문에 ‘잘 팔리는’ 작가가 되기 위해서 어떻게 해야 하는지 고민해 봐야 한다. 조명화 씨가 말하는 이상적인 생존법은 여행사를 창업하는 것이다. 예를 들어 자신이 터키 전문 여행사를 한다면 터키에 관련된 책을 내고 그 책을 보고 고객이 회사를 찾아오는 식이 가장 이상적인 과정이라는 것이다.

자신이 여행사를 가지고 있지 않은 경우는 여행사와 협업을 하는 방법이 있는데, 그는 현재 활동하는 여행작가 중에는 협업을 할 만한 역량을 갖춘 사람은 드물다고 했다. 지원을 해주는 쪽은 자신이 투자한 것보다 더 많은 이득을 볼 수 있기를 바라고 또한 그것을 증명해 보이길 바라기 때문에 쉽지 않다는 것이다. 작가들 역시 협찬을 받으면 그만큼의 제약이 따르기 때문에 원치 않는 경우도 있다. 조명화 씨 역시 협찬을 받을 때와 자비로 진행할 때를 구분해 활동하고 있다.

구글과 연동된 전자 가이드북 출간

“싱가포르 항공사와 전문 여행사의 의뢰를 받아 프로젝트를 진행할 때였어요. 싱가포르에 관한 책들도 많고 웬만한 정보는 이미 다 공개되어 있는 상태죠. 여행작가로서, 또 여행전문 출판사로서 기존에 없던 정보를 만들어내겠다는 목표를 가지고 기획을 했어요. 그것이 싱가포르 호텔 전문 가이드북이었죠. 열흘간 호텔 24곳을 취재해서 호텔별로 10장의 사진과 함께 원고 작업을 해서 전자책으로 출간했어요. 국내 최초의 호텔 가이드북이기도 하고 국내 최초의 에어텔(항공권과 숙박을 함께 판매하는 서비스) 가이드북이기도 해요.”

구글과 연동시켜 놓아서 클릭만 하면 구글 맵에서 위치를 확인할 수도 있고 동영상이면 링크를 걸 수도 있다. 또 여행사나 항공사 링크를 걸어두면 결제까지 할 수 있으니 그 기능이 종이책과는 사뭇 다르다.

“평생 공부하고, 평생 여행하고, 평생 쓰고 싶다”

조명화 씨의 프로필 첫 문장이다. 딱히 노하우나 지름길이 있다기보다는 끊임없이 공부하고 여행하면서 책을 쓰는 것이 좋은 책을 쓰는 방법이다.

“책을 쓰면 쓸수록 완성도가 높아진다는 것을 느껴요. 제가 가장 잘 쓴 책은 아마도 죽기 직전에 쓴 책일 거예요.”

직장 생활을 할 때 한 달 월급을 다 책값에 투자했을 만큼 책을 많이 읽는 조명화 씨는 올해만도 500권 이상의 책을 샀다. 조명화 씨의 1차 목표는 테마여행신문사가 보다 많은 사람에게 알려지는 것과, 보다 많은 여행자들에게 사랑받는 미디어가 되는 것이다. 2차 목표는 본인의 신문사와 출판사에서 내는 책들이 많은 독자에게 사랑받는 것이다. 그래야 더 많은 작가들과 기자들이 더 좋은 여행기를 쓸 수 있기 때문이다.

“이 분야에 관심이 있는 학생들에게 권하고 싶은 것은 꾸준히 글을 써보는 연습을 하라는 것이에요. 여행 관련 블로그를 운영한다든지, 여행과 관련된 매체의 독자투고란에 글을 기고해 본다든지 해서 글 쓰는 연습을 꾸준히 하는 것이 도움이 될 것입니다.”

테마여행신문사의 객원기자는 기본적인 교육을 받고 활동을 하며 신문에 연재를 하는데, 연재가 종료되면 출간까지 해주고 있다. 작가로서 데뷔를 하는 것이다. 그 사람들에게 테마에 대한 컨설팅을 하는 것도 조명화 씨의 역할이다.

“출판 시장이 앞으로 더 좋아질 것 같지는 않고, 유지되는 선일 것 같

아요. 하지만 전자책 시장은 분명히 지금보다 성장할 거예요. 전자 콘텐츠를 전문으로 하는 출판사나 미디어와 협업을 꾸준히 하는 것도 생존 전략 중 하나일 것 같고요. 무엇보다도 자기 전문 분야를 먼저 개척하는 것이 가장 중요하죠.”

여행분야에 존재하는 수많은 콘텐츠들이 전자 콘텐츠로 바뀔 가능성과 기회는 얼마든지 있다. 그런 분야에 관심을 가지면 개척할 수 있는 영역 또한 얼마든지 있으며 해외 진출도 쉽고 편하다. 조명화 씨가 출간한 외국어 관련 책 9권은 현재 아마존을 비롯한 여러 해외 사이트에서 판매중이다.

“여행작가는 ‘직업’이라기보다는 ‘삶의 방식’이라고 생각해요. 여행작가가 되겠다는 마음 보다는 여행작가로서 ‘살아야겠다는’ 마음이 더 중요한 것이지요. 그래서 ‘주말여행작가’를 추천합니다. 5일간은 본업에 충실하고 주말에는 여행작가로서 여행과 낭만을 즐길 수 있다면 삶이 훨씬 풍요로워질 것이며 원하는 삶에 가까이 다가가게 될 거예요.”

04

세계의 명소, 지구의 오지를 소개하는 여행전문기자

15년간 한결같이
여행전문기자로



여행전문기자

함동규

- **누구의 이야기?** 학창시절 꿈은 시나리오작가였으나 여행전문기자가 되어 15년 동안 여행지를 소개하다 인터넷 여행신문을 만든 남자
- **하는 일은?** 여행전문기자, 인터넷 여행신문 '트래플' 발행인
- **꿈을 이룬 과정** 방송연예과 졸업→연예부 기자→여행전문지에서 근무→여행전문지 창간(트래블 포스트)→경영상 어려움으로 폐간→프리랜서 여행전문 기자→인터넷 여행신문(트래플) 운영
- **장래 포부** 인쇄 매체와 인터넷 신문이 동등하게 존중 받는 시장을 만드는 것
- **더 알고 싶다면** 블로그 <http://kyoo68.blog.me>
트래플 홈페이지 <http://www.traple.co.kr>



우리가 흔히 알고 있는 신문이나 전문지, 잡지는 종이를 이용한 오프라인 인쇄매체다. 이처럼 종이에 인쇄하지 않고 온라인상으로 발행하는 여행신문이 있다. 인쇄매체에서는 불가능한 ‘동영상 보도’가 가능하다는 강점을 가지고 여행업계의 CEO 인터뷰, 여행지 볼거리, 읽을거리, 생각할 거리 등 풍부한 내용으로 다가온 인터넷 여행신문 「트래플」.

15년 동안 여행전문기자로 활동하다가 2014년 4월 초 인터넷 여행신문 「트래플」을 오픈한 함동규 대표를 만나보았다.

여행전문기자가 되고 싶다면 일간지가 아닌 여행전문지를

함동규 대표(편집국장)는 학교와 독서실만 오가던 공부 잘하는 학생이었다. 고등학교 2학년 때 우연한 기회에 「바람과 함께 사라지다」라는 영화를 보고 ‘나도 저런 불후의 명작을 남기고 싶다’라는 생각을 했고, 그것을 계기로 시나리오 작가가 되기 위해 시나리오 공부를 시작했다.

“아버지가 사회부 기자를 오래 하셨어요. 저 역시 글쓰기에 관심이 많고 좋아해서, 고등학교 2학년 때부터 시나리오를 공부했고 군대 갔다 와서 복학한 후에도 계속 글을 썼어요. 결국 영화로 데뷔하지는 못했지만 글을 계속 쓰다가 연예부 기자로 들어간 것이 기자로서의 입문이었지요.”

잡지사 연예부 기자로 일하다가 여행의 묘미에 빠졌다. 좋아하는 곳으로 향하다 보니 자연스럽게 「여행정보신문」이라는 곳에 취직해 여행전문지 기자로 일하게 되었다.

“오프라인이든 온라인이든 모든 매체에는 각 분야별 전문기자가 있어요. 의약전문기자, 군사전문기자 등등. 그중에서 여행산업에 국한된 기자를 여행전문기자라고 하는데, 일간신문사에서 여행전문기자를 하는 것과 여행전문지의 여행전문기자를 하는 것은 많이 달라요. 일간지(신문) 여행전문기자는 일 년에 한 번씩 다른 부서로 옮겨가야 하는 데다가 메인 분야에 비해 점유율이 낮아 소외당하는 분야이기도 합니다. 여행전문기자가 되고 싶다면 여행잡지사나 여행전문신문사의 문을 두드리는 게 좋아요.”

1년이면 지구 반바퀴

잡지사, 시사 주간지, 일간지(신문) 등 여러 곳에서 일한 경험이 있는 함동규 대표는 여행전문기자를 직업으로 생각하는 학생들에게 직업으로서의 여행과 취미로서의 여행은 확연히 다르다는 말을 덧붙였다. 1년에 지구 반 바퀴를 돈다고 할 수 있을 정도로, 1년의 반 정도는 해외취재를 위한 출장을 다니기 때문에 그 만큼 체력도 강해야 한다. 사진에 대한 전문지식도 필요하고, 단순히 국가를 이해하는 것뿐만 아니라 그 나라의 여행산업에 대해서도 이해하고 있어야 한다.

“하와이 취재를 간다고 하면 주위에서는 ‘해외여행 가니 좋겠다’고 부러워해요. 하지만 막상 기자들은 하와이 바닷가에 가서도 발에 물 한 번 적셔보지 못하는 경우가 대부분이에요. 예를 들어 마우이 섬에 가면 마우이 섬에 있는 호텔이란 호텔은 다 가서 사진을 찍어야 하고, 지배인들 인터뷰도 해야 하고 레스토랑도 찍어야 합니다. 유럽도 마찬가지예요. 빠듯한 일정 안에서 크루즈를 타기도 하고 비행기나 기차를 타기도 하고 육로를 이용해서 이동하기도 하는데, 되도록 많은 정보를 담아 와야 하기 때문에 개인 시간을 갖거나 여행을 만끽할 시간은 거의 없어요. 캐나다 출장을 다녀와서 다음 날 하와이 출장을 갈 수도 있고, 한 달에 20일 정도 계속 비행기만 타고 다녀야 할 때도 있어요. 체력이 정말 중요 합니다. 하지만 큰돈을 벌 수 없는 직업이지요.”

사람들에게 잘 알려지지 않은 오지라고 해서 마다할 수 없다. 사람들 북적거리는 핵심 여행지에서도 사람들을 피해 카메라 앵글을 들이대야

한다. 무거운 카메라 장비를 둘러메고 세계 구석구석을 다니면서 아름답고 신기한 풍광을 만날 때마다, 눈으로 보기보다 카메라 렌즈를 통해 봐야 할 때가 더 많다. 그래서 '취미가 여행'인 사람이 직업으로 선택하기에는 힘든 직업이 될 수 있으며, 현실에서 괴리감을 느낄 수도 있다.

“그럼에도 불구하고, 제가 쓴 기사 덕분에 여행지에서 많은 도움을 받았다는 이야기를 들으면 정말 보람을 느낍니다. 또한 다른 사람들은 한번도 가보지 못한 곳을 다녀왔다는 좋은 기억도 많이 남아 있어요. 저보다 더 많은 곳을 다녀본 분들이 많지 않을 것이라는 생각이 드네요.”

한 번의 실패, 다시 도전

여행전문기자로 일하면서 무수히 많은 여행지를 소개하다가, 2007년 '불혹'의 나이를 맞은 함동규 대표. 언론사에서 오랫동안 근무했으니 이제 나도 매체를 운영해보고 싶다는 생각이 들었다. 그리고 고민 끝에 「트래블 퍼스트」라는 여행전문지를 발행했다. 하지만 생각과 달리, 기자로만 일해 왔던 함동규 대표에게 경영은 쉬운 일이 아니었다. 발행할 때마다 들어가는 인쇄비 등의 운영비를 감당하기 어려워 2년 만에 결국 폐간을 하고 말았다.

그 후로는 한국관광공사에서 조선왕조의 왕릉을 소개하는 코너를 맡아 전국에 있는 왕릉을 취재하기도 하고, 지자체에서 의뢰하는 각 지방의 특색 있는 명물이나 관광코스 등을 소개하는 일을 하기도 했다. 그렇게 몇 년 동안 프리랜서 여행전문기자로 일하다가 또다시 매체에 대한

욕심이 생겼다. 이번에는 인쇄매체가 아닌 온라인매체에 관심을 갖고 승부수를 던졌다. 그렇게 오픈한 것이 「트래플」이다.

“인터넷 신문은 사이트 개발자가 만들어 놓은 틀에 제가 취재한 내용을 업데이트하는 식이에요. 온라인으로 발행하는 거니까 종이 값이나 인쇄비 걱정할 필요가 없죠. 여러 가지 면에서 부담이 덜해요. 여행지를 돌며 취재하는 것은 제가 좋아하는 일이고, 매체를 통해 여행지들과 훨씬 가까워질 수 있는 계기가 되었어요.”

함동규 대표가 하고 싶었던 글 쓰는 일을 부모님은 달가워하지 않으셨으나 결국은 부모님도 허락을 해주셔서 원하는 대학, 원하는 학과에 입학했다. ‘자식을 이기는 부모가 없다’고 하지만 그보다 더 큰 이유는 부모님을 설득할 만한 열정을 보였기 때문이었다.

중간중간에 어려움이 있겠지만 자기가 가지고 있는 꿈과 이상을 놓지 않으면 지나온 과정에서 겪은 모든 것들이 결국은 자신의 자양분 역할을 할 것이라고 함동규 대표는 자신의 경험에 비추어 이야기했다.

조직에 소속되어 일하기도 했고 프리랜서로 일해본 경험도 있는 함동규 대표는 이 둘의 장단점에 대해 간단하게 정리했다.

“개인의 능력과는 상관없이 어떤 조직에 속해 있으면 그만큼 인정받기가 쉬운 것 같아요. 제가 직접 프리랜서로 일해 보니, 개인의 역량이 아무리 뛰어나도 조직을 뛰어넘기는 힘들다는 생각이 들었어요. 개인의 능력이 훌륭하여 자신의 사업을 시작할 수 있다면 좋겠지만 그렇지 않은 경우에는 어느 회사나 조직에 소속되어 자신의 꿈을 펼치는 것이 가장 좋을 것 같아요.”

여행업계에 첫발을 딛는 젊은이들에게 힘을

함동규 대표의 앞으로의 계획은 유럽이나 미국 같은 선진국처럼 인쇄매체와 인터넷신문이 동등하게 존중받는 시장을 만드는 것이다. 국내 최고의 포털 사이트에서조차 여행산업은 다른 산업에 비해 대접받지 못하고 있다. 이러한 상황에서 인터넷 여행신문을 표방하면서 등장한 「트래플」이 여행산업에 활기를 불어넣고 있다.

“제가 사업에 한 번 실패해서 어려움을 겪고 있을 때 여행업계에 종사하고 계신 원로 분들께 많은 도움을 받았습니다. 위로도 해주시고 손을 잡아 끌어주시기도 했죠. 저 역시 여행업계에 첫발을 딛고자 하는 젊은 친구들에게 힘을 실어주고 싶습니다. 그럴 수 있는 자리까지 가기 위해 노력해야죠.”

여행전문기자는 돈을 많이 버는 직업은 아니지만 여행에 관련된 산업을 이해하고 그에 대한 열정을 가지고 있다면 누구에게나 기회의 문이 열려 있는 곳이라고 함동규 대표는 전했다.

05

외국인 환자와 우리나라 의료 서비스를 연결하는 의료관광사업

우수한 한국 의료 서비스가 최고의 경쟁력이다



의료관광전문가

박승현

- **누구의 이야기?** 박승현, 학창시절 AFKN 애청자, 미국 생활 13년, 영어 능력자
- **하는 일은?** Safe Medical Tour Korea 대표, 의료관광전문가
- **꿈을 이룬 과정** UN PKO 평화유지군, 앙골라, 아프리카→스포츠선수 에이전트, 미국→귀국→외국인 환자 유치업 종사
- **장래 포부** 100세 시대 부부 건강전도사로 '세상에 이런 일이', '생로병사의 비밀' 등에 출연
- **그의 한마디** 능동적인 융합 T자형 인재가 되세요



외국인 환자 유치에 합법화된 지난 2009년 이후 우리나라를 찾는 외국인 환자 수가 빠르게 늘어나고 있다. 연평균 36.9%씩 급격한 성장을 이루면서, 지난해 2013년에는 21만 명의 외국인 환자가 우리나라를 찾았다(참고자료: 2013년 외국인환자 유치 실적 조사 결과, 보건복지부 산하 한국보건산업진흥원 발행).

관광을 위해 우리나라를 찾았다가 치료 차 병원에 들르는 수준에 그치지 않고, 치료 자체를 목적으로 이른바 ‘의료관광’을 오는 외국인들이 많아지고 있는 것이다. 의료관광 산업이란 외국인 환자가 국내 병원에서 치료를 받을 수 있도록 유능한 의료진을 연결시켜 주는 동시에 환자 와 그 가족들이 국내에 머무는 동안 관광을 할 수 있도록 돕는 21세기

형 고부가가치 산업이다.

우리나라의 우수한 의료기술과 상대적으로 저렴한 진료비에 대한 소문이 퍼지면서 치료를 위해 찾아오는 외국인들의 국적이 다양해지고 있다. 박승현 대표는 이 분야에서 일하려면 의료 지식은 물론 관광 분야의 지식, 어학 실력을 갖추어야 하며 세련된 매너는 필수라고 말했다. 우리나라 의료서비스의 경쟁력을 일찌감치 알고 의료관광사업에서 활발하게 활동하고 있는 의료관광전문가 박승현 대표를 만나보았다.

능숙한 영어 실력이 강점

“요즘도 하는지 모르겠지만, 제가 중 고등학교를 다닐 때에 AFKN(주한미군 국내 방송)이 2번 채널에서 24시간 나왔어요. 오전 10시부터 오후 5시30분 사이에는 한국 지상파 방송을 하지 않았고 지금처럼 케이블 TV가 있는 것도 아니니 학교 수업이 일찍 끝나는 날이면 AFKN을 많이 봤죠. 내용을 다 이해할 수는 없었지만, 매일 미국방송을 보다보니 자연스럽게 미국문화에 관심을 갖게 되었어요. 그때부터 영어에도 흥미가 생겨서 유학까지 가게 되었죠.”

박승현 대표는 미국에서 유학 생활을 하며 영어 실력을 쌓기 시작했고, 13년 동안 직장생활을 하면서 영어를 모국어만큼이나 편하게 쓸 수 있게 되었다. 외국인 환자 유치업을 하는 그에게 있어 능숙한 영어 실력

은 커다란 강점이 되었다.

의무병에서 스포츠 선수 에이전트로

박승현 대표는 군복무 기간 동안 더 의미 있는 시간을 보내고 싶어 입대 전 교육을 받고 의무병으로 지원했다. 대한민국 육군으로서 의무병으로 근무하던 그는 치열한 선발 경쟁을 뚫고 1996년 UN PKO 평화유지군 파병 프로그램에 선발되어 아프리카 앙골라에서 군의관을 도와 다친 현지인들을 치료하기도 했다. 그는 그 기간 동안 오래된 내전으로 파괴된 가난한 앙골라의 실상을 직접 목격하고 현지의 평화유지 업무를 수행하며 보람과 긍지도 갖게 되었다. 국방의 의무를 마친 그는 1998년 무역학에서 스포츠 경영학으로 전공을 바꾸어 미국에 있는 세계적으로 인정받는 매사추세츠대학에 편입했다. 스포츠 경영학은 그때만 해도 우리나라에서 생소한 분야였다.

어린 시절, 그는 집이 잠실야구장 근처에 있어서 경기가 있는 날 함성이 들릴 때마다 설레었다고 한다. 특히 라디오로 야구시합 중계를 듣거나 TV로 경기 보는 것을 좋아했던 박승현 대표는 과감하게 전공을 바꾸기로 결정하고 스포츠와 관련해서 할 수 있는 일을 찾다가 스포츠 경영학과를 발견하고 당시 대학 교수님 이셨던 현 문화체육관광부 제2차관님이신 김종 차관님을 비롯해(2015년 1월 9일 기준) 그 분야의 멘토들을 찾아가서 조언을 들은 뒤 주저 없이 유학을 결정했다. Cum Laude 우

등졸업 후 미국에서 스포츠 에이전트로 일하기 시작한 그는 유명한 야구선수가 속해 있는 스캇 보라스 코퍼레이션에서 한국선수 담당으로 일을 했다. 한창 전성기였던 박찬호 선수를 비롯 김선우 선수등을 담당했었던 것이다.

“프로야구 선수들이 연봉을 협상할 때 자료 분석하는 애널리스트 역할을 했죠. 그러면서 한국선수들이 미국 현지에서 생활하는 데 불편하지 않도록 도와주기도 했어요. 운동선수들은 몸이 재산이다 보니 병원에 자주 가는데, 그럴 때마다 동행했어요. 그때 지금 하고 있는 일을 간접적으로 체험했다고 할 수 있습니다.”

박찬호 선수를 담당했을 때는 박 선수의 인기를 같이 실감하며 꿈이 아닌가 싶을 때도 있었다고 한다. 선수들이 연봉 협상할 때면 주말도 없이 일을 했는데, 그렇게 몇 년을 일하다 보니 몸과 마음이 지쳐갔다. 에이전트를 그만둔 그는 네이버, 스포츠조선 등에서 1년 정도 칼럼리스트로 활동을 했다. 그때 아버지가 한국에서 와서 같이 지내자는 말씀을 꺼내셨다. 국가유공자이신 아버지가 몇 년 전에 1960년대 말 월남 참전 시 고엽제로 인해 생긴 심장질환으로 큰 수술을 받으신 터여서 고민 끝에 결국 귀국을 결심했다.

우수한 한국 의료 서비스가 최고의 경쟁력

“미국 유학 시절, 스키를 타다가 허리를 다쳐서 뉴욕 맨해튼에 있는 뉴욕 장로 병원 (New York - Presbyterian Hospital) 응급실에 갔던 적이 있어요. 응급실에서 치료를 기다리는 데에만 5시간이 걸렸고, 겨우 엑스레이를 찍고 진통제를 맞은 다음 하룻밤 입원했을 뿐인데 병원비가 330만 원이나 나왔더라고요. 보험이 없어서 예상은 했지만 그렇게 비쌀 줄은 몰랐죠.”

그 뒤 그가 미국에서 직장생활을 하던 시절, 미식축구를 하다가 손가락이 부러졌을 때는 병가를 내고 한국에 와서 수술을 받았다. 미국은 한국보다 치료비가 비싸고 기다리는 시간이 너무 길다는 것을 알고 있었기 때문이었다. 그는 그때 대한민국 의료 서비스의 질과 가격이 세계 시장에서 경쟁력이 있다는 것을 알게 되었다. 한국으로 돌아와 1년 동안 새로운 사업을 찾아 고민하던 그는 본인이 미국 병원에서 겪은 고비용, 느린 서비스 경험들에 근거 의료관광 분야에 관심을 갖고 자세히 알아보았다.

“환자들이 건강해지도록 도와주는 것도 기쁜 일인데, 더욱이 그것이 외화를 벌어들일 수 있는 기회까지 되니 보람과 성취감을 느낄 수 있더라는 판단이 섰어요. 치료하면 충분히 나올 수 있는 질병임에도 불구하고, 그 나라에 비싼 의료수가, 의료 기술 시설 부족 등으로 적절한 시기에 치료받지 못하는 환자도 적지 않아요. 그런 분들에게 꼭 필요한 병

원 정보를 제공하고 적절한 진료와 치료를 받을 수 있도록 돕는다면 여러 나라를 오가는 수고쯤은 기꺼이 하리라고 마음먹었죠. 교육을 수료하고 사업자등록을 한 뒤 보건복지부에서 정식으로 ‘외국인환자유치업자’ 허가를 받았어요.”

전 세계에 있는 환자들이 고객이기 때문에 고객을 유치하고 회사를 홍보를 위해서 직접 그 나라에 간다. 나라마다 관광 컨벤션이 있는데, 그곳에 찾아가서 회사를 홍보하고 관심을 보이는 사람이 있으면 꾸준히 메일을 보낸다. 또 사업차 한국을 찾은 외국인을 소개받아 한국의 관광 프로그램으로 한방치료를 경험할 수 있도록 연결하기도 한다. 앞으로는 온라인상으로도 홍보를 넓혀 갈 예정이다.

현재 의료관광을 오는 중국, 동남아시아 사람 중 대부분이 미용 성형이 목적이고 미국과 하와이 사람들은 한방체험에 관심이 많다. 실제로 보건복지부에서도 한방 의료관광을 활성화하기 위해 여러 가지 세미나를 열고 있다. 의료관광은 단지 환자와 병원을 연결해 주는 것으로 끝나지 않는다. 환자가 치료를 받은 뒤 회복하고 완치될 때까지 꼼꼼한 관리가 필요하다. 환자를 단순히 고객으로만 여기기보다 내 친구, 내 가족에게 하듯이 정성을 다해 서비스할 때, 환자들 또한 한국에 가족이 있는 것처럼 편안함을 느낄 것이다, 그것이 ‘Safe Medical Tour Korea’의 비전이다.

부모님의 신뢰와 기다림, 따뜻한 말 한마디

박승현 대표는 중학교 다닐 때 학업 성적이 나빠 어머니가 학교에 불러 가신 적이 있었다. 그의 어머니는 선생님께서부터 그가 인문계 진학은 어려우니 비인문계 고등학교에 진학해야 할 것이라는 말씀을 들으셨다. 인문계를 가고 싶었던 그는 입시 막바지에 열심히 공부한 덕에 인문계 고등학교에 입학할 수 있었다. 그 당시 어머니는 박승현 대표에게 ‘왜 이렇게 공부를 못하느냐’고 타박한 적이 한 번도 없으셨다고 한다.

“바람이 아무리 세게 불어도 외투를 못 벗기잖아요. 도리어 외투가 벗겨지지 않게 하기 위해서 감싸지요. 오히려 내리쬐는 햇볕이 더워서 외투를 벗죠. 아이들은 더더욱 그런 것 같아요. 신뢰와 기다림, 따뜻한 말 한마디가 더 효과가 있을 수 있어요. 부모 입장에서는 답답하고 조바심이 나겠지만 몰아친다고 해서 해결되는 일은 별로 없죠. 자녀를 따뜻하게 감싸 주면 스스로 두꺼운 외투를 벗고 밖으로 나올 거예요. 자녀를 위해 무엇을 해줄지 생각해 보세요. 필요로 하는 걸 해주는 것을 제안드리고 싶습니다.”

박승현 대표의 경우가 그랬다. 가난한 가정을 일으키기 위해 목숨을 걸고 월남전에 다녀오셨던 아버지, 사업이 어려워졌을 때도 내색하지 않고 교육 뒷바라지를 해주셨던 어머니, 그렇게 묵묵히 참고 기다려 주신 부모님 덕분에 어느 순간 철이 들었고 꼭 해야 할 때가 되니까 공부도 열심히 하게 되었다고 한다.

능동적인 T자형 인재

“청소년들이 유연하게 사고했으면 좋겠어요. 삼성을 예로 말씀드리겠습니다. 세계적인 첨단 기업인 삼성전자도 원래 모태는 양조장이었습니다. 창립자 이병철 선대 회장은 1938년 시작한 대구에서 양조장을 하시면서 1953년 제일제당과 1954년 제일모직을 설립했었는데요. 수 십 년 동안 전자와 상관없는 사업을 하시다가 1969년에 삼성전자를 시작해서 전 세계적으로 인정받는 지금의 삼성전자가 되었습니다. 즉 해가 바뀌고 사회 트렌드가 바뀔 때마다 거기에 맞춰 회사의 비즈니스 방향도 바꾸면서, 지금은 굴지의 기업이 되지 않았습니까? 한 분야의 전문가가 되라는 말도 맞지만, 한 분야에만 관심을 가질 게 아니라 다양한 분야를 폭넓게 보고 서로를 융합할 수 있는 융합형 인재가 되면 좋지 않을까 생각해요. 휴대폰을 살 때 기능도 따지지만 그것 못지않게 디자인도 보잖아요. 그런 것처럼요. 일명 ‘T자형 인간’이라고 하는데, 한 분야의 전문가이면서 여러 분야에 다양한 지식을 가지고 있는 인재, 이루고 싶은 꿈에 대해 적극적이고 능동적으로 탐구하는 그런 인재가 앞으로는 필요합니다.”

박승현 대표는 ‘한국은 마음만 먹으면 유익한 공부를 저렴하게 또는 무료로 할 수 있는 방법이 많고 도서관도 많아서 좋다’고 말한다. 학교 공부를 잘 못하더라도 책 읽는 습관을 가지고 있으면, 나중에 공부를 해야겠다고 마음먹었을 때 가속도가 붙어 충분히 따라잡을 수 있으니 독

서습관을 길러야 한다고 강조한다.

영어에 능숙한 박승현 대표지만 영어 감각을 잃지 않기 위해 지금도 여전히 영어 신문을 읽고 영어 뉴스를 청취하고 있다. 또한 보건복지부가 해외환자 유치와 병원 해외진출을 장려하기 위해 설립한 ‘한국보건복지인력개발원’ 프로그램들을 지금도 틈틈이 수강하면서, 의료관광 분야의 지식을 쌓기 위해 노력하고 있다.

06

국내 최초 의전관광 전문여행사

미루지 않고 오늘 하는 것이 성공의 비결



코스모진 대표

정명진

- **누구의 이야기?** 어머니가 롤 모델이었던 장녀, 조용하고 자존심이 강했던 여학생, 세계를 움직이는 글로벌 리더들의 마음을 사로잡은 여자

- **하는 일은?** 의전관광 전문여행사 코스모진 운영, 관광아카데미 학원장으로 관광업계의 인력 양성

- **꿈을 이룬 과정** 호주에 있는 대학에서 호스피털리티 전공→졸업 후 PCO(Professional Convention Organizer) 취업→2년 만에 퇴사, 의전관광 전문회사 창업→관광아카데미 학원 설립

- **장래 포부** 관광업계에서 영향력 있는 사람, 외국인 관광객에게 인지도가 높은 회사

- **그의 한마디** 한 분야에서 10년은 매진하세요

- **더 알고 싶다면** 코스모진 홈페이지 : <http://www.cosmojin.com/cosmojin3>



할리우드 배우나 스포츠 스타, 글로벌 CEO를 비롯해 국제회의나 행사에 참가하는 세계의 리더들이 한국에 입국하는 순간부터 출국할 때까지 만족스런 일정을 보낼 수 있도록 서비스를 제공하는 회사가 있다. 바로 의전관광 전문여행사다. 이 회사는 외국 귀빈들의 관광 안내뿐만이 아니라 공식 스케줄과 개인적인 시간까지 관리한다. 그러기 위해 차량, 숙소, 음식에서부터 미팅 장소 섭외, 이동 동선의 교통 상황, 날씨, 당일의 사건 사고까지 사전에 철저히 체크하고 돌발 상황에 대비한 경호와 의료 서비스까지 그야말로 맞춤형 서비스를 제공한다.

의전관광이라는 용어조차 생소하던 2001년, 국내 최초로 의전관광 전문여행사를 창업한 정명진 대표가 어떻게 ‘코스모진’을 창업하고 글로벌 리더들의 마음을 사로잡게 되었는지 이야기를 들어보았다.

집 지하실에서 마음 맞는 친구와 창업

정명진 대표는 대학에서 ‘손님 접대 및 의전서비스’를 공부하는 호스피탈리티(Hospitality, 여행자나 손님을 친절하게 접대하는 것)를 전공했다. 유학을 마치고 귀국한 그녀는 국제회의를 기획하는 회사 PCO(Professional Convention Organizers)에서 첫 직장생활을 하였다.

“PCO는 관광 안내 시스템을 갖추고 있지 않아서 여행사와 함께 일을 해야만 했는데, 그 당시 여행사들이 귀빈들에게 만족스런 서비스를 하지 못해서 담당자들은 어려움이 많았어요. 앞으로 관광객도 많이 늘어나겠지만 국제적인 행사로 한국을 찾거나 초대되는 외국 귀빈들도 점점 많아질 텐데, 그들을 전문적으로 케어할 수 있는 업체가 있었으면 좋겠다고 생각했어요.”

2001년, 정명진 대표는 2년 만에 직장을 그만두고 나와 자신의 집 지하실에 책상을 하나 놓고 마음 맞는 친구 두세 명과 회사를 차렸다.

“창업이라고 해서 거창하게 생각하지 않았어요. 내가 좋아하는 일을 자유롭게 했으면 좋겠다는 생각으로 시작했죠. 지금은 인터넷 검색창에 ‘실패한 케이스’, ‘창업을 하면 위험한 이유’ 등을 쳐 보면 별별 정보가 다 나오지만, 그 당시만 해도 망설이거나 겁먹을 만한 정보가 별로 없었어요.”

정보가 많다고 해서 그것이 다 득이 되는 건 아니라는 말이다. 정보가 많으면 생각이 많아지고, 생각이 많은 사람은 아무래도 행동으로 옮기기까지 시간이 오래 걸리기 때문이다. 그런 면에서 정명진 대표는 긍정

적인 마인드와 타고난 추진력을 갖고 있었다. 물론 더 좋은 성과를 내고자 하는 욕심도 열정을 불러일으키는 요소였다.

“저희는 늘 대기업이나 국가가 제3의 멤버라고 생각해요. 우리나라의 위상이 높아져서 국제 행사를 많이 개최하고, 우리나라 글로벌 대기업들이 전 세계 비즈니스에서 맹활약을 하고 있으니 외국 바이어들이 많이 찾아올 수밖에 없어요. 국가와 대기업이 저희의 일거리를 많이 만들어주고 있죠.”

‘오늘’ 하는 사람이 되세요

현재 정명진 대표가 운영하는 “코스모진” 사무실은 특급호텔에 위치하고 있으며 깔끔하고 화려한데다가 직원도 50여 명으로 늘었다. 실적 또한 창업 이후 연평균 30% 이상의 성장세를 이어오고 있다. 2004년 서울의 한 호텔에 처음 사무실을 얻은 이후 2년마다 한 번씩 이사를 해서 호텔 업계에서 유명하다. 처음에 5평에서 시작하여 10평, 15평, 20평, 이렇게 점차 규모를 키워 왔다.

10평짜리 사무실에 있을 때의 일이다. 옆 사무실에 일본 회사가 들어왔는데 회의실을 만들고 멋지게 인테리어를 하는 모습을 보고 있자니 부러웠다. 그때 정명진 대표는 자신의 회사 직원들에게도 회의실이 있는 회사에 다니게 하고 싶었다고 한다.

“그렇게 한 단계 한 단계 욕심을 냈던 것 같아요. 1단계는 다른 회사

에 다니는 것보다 월급 많이 받고 자유롭게 하고 싶은 일을 하는 것, 2 단계는 우리 직원들에게 자부심을 가질 수 있는 회사를 만드는 것, 3 단계는 관광업계에서 영향력이 있는 사람이 되는 것. 지금이 3단계에 진입한 시점이에요.”

그리 어려운 일이 아니라고 말하는 정명진 대표에게는 성공의 노하우가 있다. 해내는 사람과 해내지 못하는 사람의 차이는, 일이 어렵고 쉽고의 문제나 능력이 있고 없고의 문제가 아니라 ‘오늘 하느냐, 내일이나 모레로 미루느냐’의 차이라고 한다. ‘오늘 하는 사람’은 성공하고 ‘내일이나 모레로 미루는 사람’은 결국 내일도 모레도 못하고, 설령 한때도 성공으로 연결되지 않는 쓸데없는 노력이라고 말한다.

“저는 항상 후배들이나 직원들에게 ‘제발 오늘 하라’고 말해요. ‘오늘 하는 게 어려워서 못한다면 자신과의 싸움에서 지는 것이고 자신을 배신하는 거다’라고요. 제가 이 자리에 서 있는 것은 대단한 능력이 있어서도 아니고 엄청난 발명을 해서도 아니에요. 저는 제가 할 수 있는 일을 미루지 않고 ‘오늘’ 했을 뿐이죠.”

처음에는 혼자서 고민하고 친구에게 따라오라고 하면 되니까 어렵지 않았다고 한다. 하지만 직원 수가 많아진 지금은 속도를 줄일 수밖에 없다. 직원들을 이해시키고 설득시켜 같이 가야 하니 어떻게 보면 지금이 더 어렵다. 하지만 직원 모두 사업을 위해 애쓰는 마음이 있고 ‘오늘’ 해야 할 일을 할 수 있다면 코스모진은 더 많이 성장할 것이라는 것이 그녀의 믿음이다.

한 분야에서 10년은 매진하세요

“자신의 직업에서 능력 있는 사람이 되고 싶다면 먼저 자기가 할 수 있는 일을 만든 다음, 그 일을 잘하고 그 일로 즐길 수 있는 수준이 되기 위해 적어도 10년은 투자해야 한다는 것을 이야기하고 싶어요. 다시 말해 자신을 대체할 수 있는 사람이 없을 만큼 전문가가 되려면 한 분야에서 10년 이상의 시간이 필요한 것이죠. 특히 관광업은 앞으로 더욱 주목받는 산업이 될 게 분명하지만 의외로 전문가가 많지 않으니, 지금 당장 모든 것을 얻으려 조바심 내지 말고 오랫동안 끈기 있게 일을 배워 보세요.”

젊은 사람들이 쉽게 생각하고 들어왔다가 금세 나가버리기 때문에 전문가를 양성하기가 어렵고 그러다 보니 관광업계는 지금 인력난에 시달리고 있다고 한다. 전문인력을 양성하는 게 무엇보다 중요하고 절실했던 정명진 대표는 코스모진 관광 아카데미를 설립했다. 처음에는 시장에서 필요로 하고는 있지만 아무도 하지 않는 분야라서 뛰어들었지만 그녀는 지금 우리나라에 대한 이미지를 만들고 우리의 역사와 문화를 알린다는 사명감으로 일을 하고 있다. 프로의식과 전문적인 소양을 갖추어 여행객들에게 최고의 서비스를 제공하는 가이드를 배출하는데 주력할 것이라며 정명진 대표는 당찬 계획을 밝혔다.

최고일수록 겉모습보다는 마음을 움직이는 섬세함으로

이 일을 하다 보면 평생 한 번 만나기도 힘든 각 분야의 세계 최고들을 만날 수 있다. 세계적으로 영향력이 있는 사람, 성공한 사람들의 사소한 생활습관, 가치관 등을 가까이에서 관찰할 수 있으니 배울 점도 많다. 반면 새벽 3시라도 귀빈이 공항에 도착하면 그 시간이 출근 시간이다. 또한 매일매일 예측할 수 없는 일들이 벌어지기도 하니 긴장의 끈을 놓지 못한다. 실상 24시간 대기 상태인 셈이다. 그럼에도 일을 즐기며 계속 앞으로 나아갈 수 있는 힘은 보람과 사명감이다.

“2004년 6월 나이지리아 전 국방부장관이 방한했는데 그분이 제 서비스 마인드에 전환점을 주셨어요. 그때만 해도 저는 너무 작았고, 그분은 너무 큰 분이어서 크고 웅장하고 멋있는 서비스를 해야겠다는 생각이 머릿속에 가득했죠. 그런데 그분을 보면서 좀 다른 걸 깨닫게 되었어요. 세상의 최고들은 최고에 익숙해요. 오히려 그분들은 최고로 화려한 대접보다 자신을 이해해주고 정성을 다해 진심으로 도와주는 것에 더 감동하죠.”

국방부장관의 부인이 각테일파티에서 맛본 멸치볶음이 입에 맞았는지 그것을 사가지고 귀국하고 싶어 했다. 그 근처를 수소문했지만 당시에는 멸치볶음을 파는 곳이 없었다. 하지만 그냥 보내고 싶지 않았기에 멸치와 깨를 사들고 근처 호프집으로 달려가 만들어 달라고 부탁을 했다.

그렇게 멸치볶음을 조그만 팩에 담고 레시피를 같이 넣어서 ‘똑같은 것을 구하려 했지만 못 구했다’는 말과 함께 부인에게 드렸다. ‘한국에

서 밑반찬으로 많이 먹는 것인데 맛이 비슷한 음식이다'라는 말도 덧붙였다. 그랬더니 현지로 돌아간 부인에게서 편지가 왔다. '한국에서 받은 서비스 중에서 가장 기억에 남는 서비스'라면서 이런 서비스를 계속 받고 싶다는 내용이 담겨 있었다. 그 일은 정명진 대표가 걸모습보다 마음을 움직이는 섬세한 서비스에 비중을 두게 된 계기가 되었다.

많은 에피소드와 함께 15년을 성장해 온 코스모진은 타업체보다 비용이 비싼 데도 불구하고 차별화된 서비스와 전문적인 인력으로 민간 외교관의 역할을 톡톡히 하고 있다. 정명진 대표의 최종 목표는 '외국인 관광', '관광업계 컨설팅 회사' 하면 코스모진이 떠오를 만큼 인지도와 영향력을 높이는 것이다. 코스모진의 성장이 곧 함께 일하는 직원들의 성장이 될 수 있도록, 직원들이 자부심을 가질 수 있도록 그녀는 오늘도 최선을 다해 일하고 있다.

07

여행자, 관광지 주민, 지역 공동체의 이익에도 기여하는,
조금 다른 여행사

슬로푸드 같은 여행, 공정여행 생태관광



제주생태관광 대표

윤순희

- **누구의 이야기?** 윤순희, 외교관이 되고 싶었던 제주도 토박이
- **하는 일은?** (주)제주생태관광 대표, 여행안내와 여행상품 기획, 마을주민 컨설팅
- **꿈을 이룬 과정** 고등학교 졸업→금융계통 종사→중국어 공부, 여행사 취직→시민 단체 활동→지인들과 함께 생태관광회사 창업
- **장래 포부** 여행학교 설립
- **그의 한마디** 왜 하는지를 분명히 아는 것, 그것이 창업의 기본자세입니다
- **더 알고 싶다면** (주)제주생태관광 <http://storyjeju.com/>



1998년 유엔이 2002년을 세계생태관광의 해로 지정하면서 우리나라에도 생태관광이 도입되었다. 몇몇 곳이 생태관광지로 지정되었고 생태관광을 지향하는 관광회사도 하나둘씩 생겨나기 시작했다. 유명한 곳을 찾아가 먹고 놀고 쓰는 소비관광이 아니라 그 지역의 환경을 보호하면서 지역의 문화와 역사를 이해하는 관광 문화가 등장한 것이다.

2004년에 문을 연 (주)제주생태관광은 기존의 제주도 관광여행에 문제의식을 가지고 있는 사람들이 모여 조금 다른 여행을 꿈꾸며 만든 회사이다. 여행지뿐만 아니라 관광지 주민과 그 지역 공동체의 이익에도 기여하는 의미 있는 여행을 만드는 회사, 그 회사의 대표 윤순희 씨를 만나보았다.

여행다운 여행을 위한 생태관광

“여행을 왜 가냐고 물어보면 뭔가 힘을 얻으러 간다고 대답하시는 분들이 많아요. 삶의 에너지를 재충전할 수 여행, 그 ‘여행을 보다 의미 있게 잘 해보자’는 것이 저희 생각이예요. 여행자는 여행을 통해서 재충전의 힘을 얻고 관광지는 여행자를 통해서 발전의 힘을 얻을 수 있는, 그런 여행이 바로 저희가 꿈꾸는 여행입니다.”

윤순희 대표는 외교관이 꿈이었으나 집안형편이 여의치 않아 대학 진학을 접고 금융계 회사에 취업을 했다. 그러나 IMF가 닥쳐 다니던 회사를 그만둘 수밖에 없었다. 그리고는 학생시절부터 하고 싶었던 어학 공부를 다시 시작했다. 무료 취업교육으로 중국어 자격증을 취득한 후부터는 중국어 가이드로 일을 시작했다. 하지만 1년 만에 일을 그만두어야만 했다. 관광객에게 쇼핑을 강요해야 하는 현실이 본인이 생각했던 여행과 너무 달랐기 때문이었다.

“정말 여행다운 여행을 가이드하고 싶었어요. 우리나라를 보러 온 사람들에게 우리나라를 제대로 보여줘야죠. 그래서 선택한 것이 생태관광이었어요. 생태관광을 하려다 보니 문화에 대해 알아야겠더군요. 그래서 문화 분석을 공부하기 위해 대학과 대학원을 가게 되었어요. 일반적인 순서는 아니지만 필요에 의해 공부를 하게 된 셈이죠.”

(주)제주생태관광의 가장 큰 자부심은 여행자가 잘 이해할 수 있는 여행안내와 정확한 해설이라고 한다. 여행사 운영만이 목적이 아니라 여행을 통해서 잘 사는 지역을 만들겠다는 책임감을 갖고 있기에, 먼저

여행사가 전문성을 갖춰야 한다는 생각이다. ‘생태관광’이란 말에 걸맞게 문화와 관련한 풍부한 지식과 분석력을 갖추기 위해 그녀는 지금도 끊임없이 공부를 하고 있다.

슬로푸드 같은 생태관광

윤순희 대표가 중고등학생이던 1980년 중반에는 불건전한 목적을 갖고 제주도를 찾는 일본인 관광객이 많았다. 그래서 주민들은 ‘관광사업’에 대해 좋지 않은 이미지를 갖고 있었다. 그 이후 지자체와 정부의 노력으로 그러한 이미지는 없어져갔지만 싸구려 관광이나 쇼핑 강요, 여행사들의 출혈 경쟁, 테마 관광 지역에 집중된 단체 관광, 관광지외 식당들의 로비 등 제주 관광계에는 해결할 문제가 많았다. 2003년에 시민단체들 중심으로 자연환경 교육을 실시했다. 그리고 제주 관광의 문제점을 알고 제대로 된 제주도 관광을 만들어 보자는 취지로 2004년 (주) 제주생태관광을 만들었다.

“역사와 여행에 관심이 많았어요. 초등학생 때도 그렇고 중학생 때도, 친구들과끼리 모임을 만들어 같이 여행을 다녔어요. 하지만 제주도 여행사에서 추천하는 여행 방식이 제 취향과는 맞지 않았죠. 그래서 관광 안내에 대한 선입견이 있었어요. 어른이 되었을 때 ‘아, 이래서는 안 되겠구나!’ 하는 생각이 들었어요. 제주도는 육지처럼 직업군이 다양하지 않아요. 관광산업이 차지하는 비율이 45%나 되죠. 그러니 관광객이 실망

하고 돌아가고, 그들의 발길을 끊으면 제주도는 당장 곤란한 지경이 될 거예요.”

관광객들이 제주도에 여행을 와서 쓰는 돈 중에 3분의 1은 항공 요금이고 3분의 1은 호텔 요금이다. 나머지 3분의 1이 어디에 쓰이느냐가 문제였다. 그것을 활용하지 못하면 관광객이 아무리 많아도 지역주민에게는 도움이 되지 않았다. 그 3분의 1의 혜택이 제주도 주민에게 돌아갈 수 있도록 관광 구조를 만들자는 것이 (주)제주생태관광의 첫 번째 취지였고, 두 번째는 지역 문화가 왜곡되거나 흥미 위주로만 소개되는 문제를 해결하고자 하는 데 있었다. ‘한국의 하와이’, ‘해녀 문화’ 등 흥미 위주의 내용 이외에 역사적 사건과 기타 문화에도 관심을 갖는 사람들이 있을 거라고 생각했다.

“음식을 먹으면 힘이 나잖아요. 여행도 음식과 마찬가지로 같아요. 여행을 통해 힘을 얻죠. 세상에는 굉장히 다양한 음식이 있잖아요. 어떤 날은 몸에 좋은 보양식을 먹기도 하고, 시간이 없어서 인스턴트 음식을 먹기도 하고, 끼니를 굶을 때도 있죠. 여행도 그럴 수 있어요. 다양한 여행이 있는데, 그중에 우리 회사의 여행상품은 자연 재료를 쓰는 슬로푸드 음식이라고 보시면 돼요. 그게 우리 회사가 세상에 존재하는 이유예요. 설립 때부터 지금까지 그 원칙을 지켜왔어요.”

청소년들을 위한 ‘여행학교’를 세우는 꿈

2010년 (주)제주생태관광은 공정여행에 대한 가치를 인정받아 사회적기업 인증을 받았다. 공정여행이란 생산자와 소비자가 대등한 관계를 맺는 공정무역에서 빌려온 말로, 현지의 환경을 보호하고, 현지인들을 존중하고 배려하는 여행을 말한다. (주)제주생태관광은 여행객과 처음 만났을 때 15분 동안 공정여행에 대한 기본적인 설명을 한다. 그러면 대부분 그 취지에 동의하고 의미 있는 여행을 하게 되었다고 오히려 뿌듯해 한다고 한다.

지역주민들과 공감대를 형성하고 생태관광에 대한 이해와 협조를 구하자 지역 주민들도 기꺼이 동참했다. 주민 10여 명이 전문 교육을 받은 뒤 여행안내를 맡고, 마을의 민박집을 숙소로 쓰며, 식사 또한 마을 주민이 운영하는 제주 전통음식점에서 해결한다.

“음식점에서는 제주의 신선한 재료를 사용하여 가능한 조미료를 넣지 않고 제주의 맛을 느낄 수 있는 요리를 내놓고 있어요. 야외에서 식사를 할 때도 특별한 경우가 아니면 1회용품은 거의 쓰지 않죠.”

관광객들의 의식 변화와 지역주민들의 참여로 (주)제주생태관광은 10년 전에 비해 관광객의 수가 10배 이상 증가했다. 단순히 관광객 수만 증가한 게 아니다. 다양한 프로그램들을 진행하면서 앞길을 탄탄히 다져 가고 있다. 단체 관광객을 위한 테마별 여행, 수학여행, 대학생들을 위한 학술 답사 프로그램도 만들고 제주도의 뗏목 타기, 감귤 과수원 체험, 돌담 쌓기 등의 체험 활동도 하고 있다.

한국연구재단의 지원으로 고등학생들에게 인문학과 연계한 여행교육을 시도하기도 했다. 제주의 중고등학생들이 일찍부터 제주의 우수한 자원을 활용할 방법을 생각해 보길 바라는 마음에서 시작한 일이다. 교육이 끝난 뒤 ‘내가 살고 있는 곳이 이렇게 좋은 곳인지 몰랐다’는 말을 하는 아이들을 보면서 윤순희 대표는 사업의 가능성을 느끼고 새로운 계획을 세우는 중이다.

“사실 제주에서 태어나 자란 아이들이지만 기회만 닿으면 육지로 가려는 마음을 갖고 있어요. 자신이 살고 있는 제주 자체가 얼마나 대단한 자원인지를 모른 채 살고 있는 거죠. 지역을 떠나려고만 하지 말고, 그 지역에서 가장 좋은 자원이 무엇인지 주변을 둘러봤으면 좋겠어요. 가지고 있는 자원을 활용할 방법을 찾는다면, 공무원 시험 준비나 육지에 있는 대학 입학만이 정답이라고 생각하지 않을 거예요. 공정여행 동아리 활동을 하는 대학생들이 있는데 그 학생들이 말하죠. 대학에 가서야 깨달았다고. 그걸 좀 더 일찍 깨달았으면 좋겠어요. 그래서 제가 하고 싶은 것이 ‘여행학교’입니다.”

‘왜’ 다음에는 ‘어떻게’

“관광산업 자체가 이익을 많이 낼 수 없는 구조예요. 게다가 회사의 원칙이 있기 때문에 더더욱 이익과는 거리가 멀죠. 그래서 직원들에게 월급을 많이 주진 못해요. 하지만 직원들도 이 일의 의미와 가치를 인정하

고 있기 때문에, 먹고살 수 있는 수준만 되면 괜찮다고 생각해요. 오히려 이 회사에서 일하고 있다는 자부심이 크죠. 이런 생각을 가진 사람들이 오래도록 일할 수 있는 환경을 만드는 것이 대표인 저의 역할이에요.”

윤순희 대표는 회사가 커져서 직원 수를 늘리는 것보다 (주)제주생태관광과 같은 일을 하는 회사가 제주도에 많이 생겼으면 좋겠다고 한다. 공정여행 생태관광이라는 큰 틀 안에서 역할을 달리 하는 여러 여행사가 생기기를 기대하고 있는 것이다. 지금은 공정여행을 하는 여행사가 없어서인지 이 여행사의 존재 자체를 모르는 사람도 많고, 대개가 알음알음으로 찾아오는 사람들이라 관광객이 다양하지는 않다. 만약 비슷한 여행사가 여럿 있으면 공정여행을 원하는 관광객들도 자기 취향에 맞는 여행사를 선택해서 여행할 수 있고, 여행사도 차별성 있는 상품을 개발하는데 보다 힘을 쏟을 수 있을 것이다.

“사실은 한국 사회에서 생태관광이 차지하는 비중은 굉장히 열악합니다. 나 혼자 사업을 한다고 해서 우리 사회에 생태관광이 자리를 잡을 수는 없어요. 우리와 비슷한 그룹이 여럿 있어야만 안정화 될 수 있다고 생각해요.”

창업을 하겠다는 학생들이 찾아오면 무척 반갑고 잘될 수 있게 도와주고 싶다는 윤순희 대표는 청소년들이 창업을 생각할 때 ‘내가 이 일을 할 수 있을까’보다 ‘내가 이 일을 좋아하는가?’를 먼저 고민하면서, 자신을 잘 들여다보는 일이 중요하다고 강조한다. 이 일을 왜 하려는 지는 반드시 고민해볼 중요한 문제인 것이다. ‘왜’ 하는지를 먼저 안 다음, ‘어떻게’ 하는지를 찾아가는 것이 창업의 기본자세라고 윤순희 대표는 이

야기한다.

“멘토가 있다면 고민과 결정을 해야 할 시기에 많은 대화를 나눠 보는 것이 큰 도움이 될 거예요. 제게도 일상의 멘토, 학문의 멘토, 철학의 멘토 이렇게 세 명의 멘토가 있습니다. 어려운 일이 있을 때마다 찾아가서 이야기를 나누는 관계를 10년 동안 이어오고 있죠.”

더디지만 의미 있는 일

윤순희 대표는 제주도에 와서 창업을 하고 싶은 이들에게 제주도에 대한 진정성 있고 철저한 공부가 필요하다고 말했다. 제주도의 감성만을 느끼지 말고, 제주도의 문화와 자원에 대해 정확하게 알고 자신이 하고자 하는 일이 그 지역에 도움이 되는지 고민해야 한다는 뜻이었다.

“내가 하는 사업과 그 지역이 함께 발전해 나갈 수 있는 방법이 무엇인지 고민하는 자세가 중요해요. 하고자 하는 일이 그 지역과 주민들에게 어떤 의미를 줄 것인지 잘 생각하고 창업을 해야죠. 사업을 하면서도 계속 그런 마음을 가지고 있어야 해요. 그러면 조금 더디게 갈지 몰라도 분명 그 일을 통해서 의미를 얻을 수 있을 거예요. 그리고 언젠가 그 의미를 세상 사람들 모두가 이해하게 될 것입니다.”

08

‘디스커버리 강남스타일’로
한국과 한국인을 소개하는 재미교포

외국인들이 한국에 오는 새로운 이유 만들기



관광통역안내사

고성욱

- **누구의 이야기?** 미국에서 펀드매니저로 일하다가 자기 꿈을 찾아 한국으로 귀국, 한국을 방문하는 외국인들 대상으로 관광통역안내사가 된 남자

- **하는 일은?** 외국인 관광객을 상대로 관광가이드(통역)

- **꿈을 이룬 과정** 뉴욕 대학 졸업(금융재정, 마케팅 전공)→미국 금융권에서 12년간 근무 →아버지 돌아가신 뒤 미국 현지에서 여행가이드 시작→ 파트너를 만나 창업, 한국에서 외국인 관광객 관광가이드 시작

- **장래 포부** 외국인들에게 “한국을 와야하는 특별한 이유”를 만들어주는 독특하고 새로운 관광 상품을 만들고 싶다

- **그의 한마디** 당신은 충분히 특별한 존재예요
자신감을 가지세요

- **더 알고 싶다면** 홈페이지 <http://koreantourguide.com/>



인바운드 가이드(관광통역안내사)란 한국에 거주하며 외국에서 찾아오는 외국인 여행객들을 상대로 한국에 대해 안내하는 사람을 말한다. 한국어보다 영어가 더 자연스러운 재미교포 고성욱 씨는 한국에서 외국인 관광객을 상대로 인바운드 가이드 일을 하고 있다. 미국에서 뉴욕대학교를 졸업하고 미국 금융권에서 12년간 일하던 고성욱씨는 ‘만약에 돈과 상관없이 내가 하고 싶은 것을 선택할 수 있다면’이라는 질문을 스스로에게 던져본 이후 고민 끝에 한국 관광 가이드를 선택했다고 말했다.

성공적인 삶을 위해 선택한 금융 분야의 길

고성욱 씨 가족은 그가 태어나고 두 달 만에 미국으로 이사를 했다. 한국사람들을 만나기 어려운 동네에서 어린시절을 보낸 그는 나이가 들수록 한국에 대한 관심이 커져갔다. 그는 아침마다 한국 뉴스를 빼놓지 않고 봤고, 또 매해 여름방학이면 한국에 있는 할머니 댁으로 놀러갔다. LA로 이사를 하여 한인타운에서 살던 시절에는 재미교포들, 유학생들을 만나며 한국에서 살면 행복하겠다는 생각을 했다.

자식이 사회적으로 성공하기를 바라셨던 그의 아버지는 그가 오로지 공부만 하도록 엄격히 교육하셨다. 게임을 하거나 텔레비전 보는 시간은 좀처럼 그에게 허락되지 않았다. 그의 아버지는 꼭 변호사나 의사가 되어야만 사람들에게 존경받을 수 있고, 그것만이 성공한 삶으로 향하는 분명한 길이라고 항상 강조하셨지만 그는 변호사나 의사란 직업에 관심이 없었다.

그는 그 당시 유행하던 영화에서 금융 분야의 직업을 가진 사람이 돈을 많이 버는 것을 보고 변호사나 의사보다 금융 분야로 가는 게 낫겠다고 생각했다. 그래서 금융 분야에서 일하면 돈을 훨씬 많이 벌 수 있을 것이라며 아버지를 설득했다. 금융에 대해 잘 모르셨던 아버지는 돈을 많이 벌 수 있다는 말에 그의 선택을 허락하셨다.

그렇게 아버지와 타협점을 찾고 싶어 선택한 길이었지만, 일하는 12년 동안 자신이 선택한 직업에 대해 만족스럽고 행복한지 항상 의문이 들었다고 한다. 그리고 실제로 금융업에서 일한지 7년 정도 지났을 때

는 정말 그만두고 싶었지만, 이미 많은 시간을 금융업계에서 보냈고, 또 당장에 다른 일로 전환 할 수 있는 방법을 몰랐다. 그렇게 고성옥씨는 5년을 더 금융업에 일하게 되었다고 한다.

돈과 상관없이 진로를 선택할 수 있다면

금융 분야에서 일하는 사람들은 머리가 좋고 재미있는 사람들이 많아 고성옥씨는 그런 사람들과 함께 프로젝트를 하는 것이 무척이나 즐거웠다. 워커홀릭이라고 불릴 만큼 일밖에 모르는 사람들도 많았지만 흥미로운 경험도 많이 했고, 그로 인해 많은 공부가 되기도 했다. 하지만 그는 자신의 생활에 늘 만족스럽지가 않았다. 그 즈음에 그의 아버지가 돌아가셨다. 아버지가 원하시는 삶을 살아오는 동안 만족감도 행복감도 느끼지 못했던 그는 자신이 하고 싶은 일이 무엇인지 진지하게 고민하기 시작했다.

“아마 부모님도 제가 관심을 갖는 분야가 무엇인지 몰랐던 것 같아요. 지금 생각해 보면 부모님은 부모님의 인생을 살고 계시는 것뿐인데, 저는 제가 뭘 하는지에 따라 그분들의 인생이 달라질 거라고 생각했던 것 같아요. 그래서 아버지가 돌아가시고 나서야 정말 하고 싶은 일이 무엇인지에 대해 생각할 수 있었어요.”

하루아침에 자신이 좋아하는 것을 찾아내기란 쉽지 않은 일이었다. 그는 돈과 상관없이 진로를 선택할 수 있다면 과연 어떤 일을 선택하게

될지를 생각하다가, 자고 일어나서 가장 먼저 하는 일이 무엇인지를 관찰하면 된다는 것을 깨달았다.

고성욱 씨는 아침에 일어나 제일 먼저 이메일을 확인하는 습관이 있었다. 많은 이메일 중에서 그의 눈길을 끄는 것은 항상 한국과 관련된 것들이었다. 그리고 나이가 들어 텔레비전을 볼 수 있게 되었을 때도 뉴스와 여행채널만 보았던 자신이 생각났다. 그의 머릿속에 ‘한국’과 ‘여행’ 두 단어가 머리를 스치면서 순간 ‘나는 관광가이드를 하러 한국에 가야겠다. 한번 해봐야겠다. 후회 없이 살아야지’하는 내면의 소리가 들렸다.

Rob&Kang 탄생, 디스커버리 강남스타일

“제가 다니던 교회에서 이벤트를 기획했는데, 사람들이 좀 색다르고 재미있는 계획을 세우고 싶어 했어요. 저도 같은 생각이라 오랜 궁리 끝에 서바이벌게임, 산악오토바이, 바비큐 파티를 기획했고, 실행에 옮겼죠. 모두 즐거워했고 저도 너무 신이 났어요. 그때 깨달았어요. 저는 기획하는 일을 잘 할 수 있고, 이로인해 많은 사람들을 즐겁게 할 수 있다는 사실이 저를 행복하게 한다는 것을. 앞으로 이런 일을 해야겠다는 생각이 더 굳건해진거죠.”

고성욱씨는 우연히 교회의 지인으로부터 외국인을 대상으로 한국 관광가이드를 하고 있다는 강정모 씨의 이야기를 들었다. 반가운 마

음에 강정모 씨를 만나러 간 그는 서로의 자원을 잘 활용해서 일해보자고 의기투합하여 외국인을 대상으로 하는 한국 관광가이드 서비스 “Rob&Kang” 을 결성하여 비즈니스를 시작했다.

Rob&Kang은 사이의 ‘강남스타일’이 선풍적인 한류 열풍을 일으켰을 당시 ‘디스커버리 강남스타일’이라는 이름으로 한국의 색다른 강남스타일을 알리면서 바이에이터(Viator)라는 전 세계 여행 전문 사이트에서 한국을 대표하여 ‘TOP10 가이드’에 선정되기도 했다. ‘디스커버리 강남스타일’은 한국을 찾는 관광객들에게 한국의 역사와 진정한 한국인의 지력을 제대로 알려주기 위한 상품이었다. 아시아에 있는 작은 나라 한국에 대해 잘 몰랐던 외국인들에게 한국에서의 즐겁고 의미 있는 여행을 선사하여 다시 찾아오게끔 하는 일에 고성욱 씨는 행복감을 느꼈다.

한국에서 인바운드 가이드로서 활약

“Rob&Kang” 비즈니스를 지속적으로 발전시키면서 한국의 전문 관광 회사에 ‘우리는 세계적인 여행 사이트에서 전 세계 관광 가이드 중 한국 가이드로는 유일하게 ‘Top 10’에 선발되었을 정도로 실력있는 능력자이다.’라고 자신들의 장점과 열정을 어필하였고, 그 결과 그 회사와 계약을 맺고 현재까지 좋은 관계를 가지면서 동반 성장해 나가고 있다. 그리고 그는 현재 KoreanTourGuide.com 이라는 개인 웹사이트를 직접 기획, 디자인, 개발하여 한국에 대한 다양한 정보와 뉴스, 그리고 특화

된 관광프로그램을 독립적으로 운영하고 있다.

“미국 사람들은 아시아 여행을 생각할 때 주로 일본, 중국, 태국을 생각하지 한국을 떠올리지 않아요. 한국에 가느니 차라리 중국이나 일본을 가는 게 낫다고 생각하죠. 요즘은 한국관광공사에서 광고를 많이 해서 조금씩 변해가고 있긴 해요. 미국 사람들은 뉴스에서 북한에 대한 소식을 많이 접하기 때문에 북한에 대한 관심이 높아요. 그래서 그런 테마의 관광 상품이 필요하다고 생각했어요.”

‘관문점을 가고 싶다’, ‘38선을 따라가고 싶다’, ‘한국인들은 북한을 어떻게 생각하는지 알고 싶다’는 외국 손님들은 질문이 많기 때문에 한국의 정치, 역사에 대한 지식이 풍부해야 한다. 고성욱 씨는 어릴 때부터 한국 뉴스를 많이 접해왔기 때문에 그런 질문에 대한 명확한 답변을 해 줄 수 있어서 다행이라고 한다.

고성욱 씨는 한국 여행사라면 어디나 가지고 있는 똑같은 상품이 아닌 독특한 상품을 만들고 싶었다. 한국의 매력을 보여줄 수 있고 흥미를 불러일으킬 수 있는 여행, 다른 어떤 곳에서도 체험할 수 없는, 한국에서만 느낄 수 있는 독특한 경험을 하게 해주고 싶었다. 창의적이고 새로운 사고로 ‘외국인들이 한국에 와야 하는 특별한 이유’를 만들어 주는 상품을 만드는 것이 고성욱 씨의 미션이자 그가 생각하는 관광의 미래다.

있는 그대로 충분한 자신

“스스로를 이해하고 자신감을 가져야 해요. 슈퍼스타가 되려고 노력하지 않아도 돼요. 웃긴 사람이 될 필요도 없어요. 그냥 당신 자체가 특별하니까 그것만으로도 충분해요. 좋아하는 것을 계속하면서 자신감을 향상시키는 방법을 생각해 보세요. 자신감이 있어야 새로운 것을 시도할 수 있어요. 자신감을 잃으면 쉬운 것만 하게 되고 다른 사람들이 말하는 대로 살게 돼요. 세상이 정해 놓은 규칙에 얽매이다 보면 자신의 욕구와 자신감을 잃고 말 거예요.”

그는 한 때 자신감이 없고 새로운 것을 시도할 때 항상 초조함을 느끼던 사람이었다. 그러던 어느 날 미국 방송국에서 한국음식에 대한 인터뷰를 하지는 제의를 받았다. 100명도 넘는 사람들 앞에서 말해야 하는, 그전까지는 자신이 할 수 있는 일이라고 상상도 못하던 일이었지만 그는 ‘네, 좋아요. 할 수 있어요.’라고 대답했다.

“그때 저는 자신에 대해 알고 있었어요. 내가 특별한 사람이란 것을 누구에게 증명할 필요가 없다는 것을 말예요. 저는 있는 그대로 충분하니까요.”

한국의 가장 큰 보물은 한국인

관광 가이드가 되고 싶다면 관광자원과 역사에 대해 이해하고 새로

운 관광자원을 발굴하는 것이 중요하다. 고성옥 씨가 생각하는 한국의 가장 큰 보물은 어느 관광지나 유물이 아니라 바로 한국인이다.

“외국인들은 6.25전쟁 이후 폐허가 된 나라가 어떻게 이만큼 성장을 이루었는지 궁금해 합니다. 한국인이 어떤 사람들인지 이해하는 것은 관광사업에서 매우중요해요.”

외국인들에게 한국에서 무엇이 가장 좋았는지 물어보면 대부분 ‘한국인들이 굉장히 재미있고 친절해서 좋았다’고 말을 한다. 가이드는 사람들이 생각하는 것만큼 완벽하게 영어를 구사할 필요는 없다. 반면 사람을 즐겁게 해주는 엔터테이너가 될 필요는 있다고 고성옥 씨는 말한다. 관광객들은 휴가를 내서 즐거운 시간을 보내기 위해 일부러 오는 것이기 때문에 즐거운 시간이 되도록 가이드가 최선을 다해야 한다는 것이다.

한국 사람들은 자신의 영어 실력이 부족하다고 늘 생각하지만, 고성옥 씨가 보기에는 ‘말할 수 있는 자신감’이 부족할 뿐 영어 실력은 충분한 것 같다고 한다. 가이드 역시 ‘자신을 그대로 드러내보여도 괜찮다’는 자신감을 갖고 상대방을 진심으로 대해야 한다.

“저 역시 한국어 실력이 완벽하지 않아요. 하지만 상관없잖아요. 대화하기에 충분하니까요. 식당에서든, 길에서든 필요하면 도움을 요청하면 되고요. 당신이 누구든, 교육적인 배경이 어떠하든, 가족 중 어떤 사람이 있든 상관없이 누구나 자신감을 갖는 게 중요해요. 모두가 특별한 존재들이고, 그 특별함을 누군가는 좋아할 거예요.”

학생들이 스스로를 부족한 존재로 생각하는 것이 안타깝다는 고성옥

씨는 모두가 의사, 변호사가 될 필요도 없고, 서울·연·고대를 갈 필요도 없다. 자신이 무엇을 하고 싶은지, 무엇을 할 수 있는지 깨닫는 것이 중요하다고 말한다.



나의 꿈과 만나다

만든 사람들

기획

교육부 평생직업교육국장 김환식

교육부 진로교육정책과장 최승복

교육부 진로교육정책과 사무관 김아영

교육부 진로교육정책과 주무관 이금희

연구 / 집필

한국직업능력개발원 선임연구위원 손유미·송창용·진미석

한국직업능력개발원 연구원 신민정·양성은·양정은·이윤진

동아사이언스 과학전문기자 고호관·김상연·변지민·신선미·염지현·오가희

우아영·윤신영·이우상·이재웅·전승민·최영준

캠퍼스멘토 대표 안광배

좋은정책연구소 대표 이경희

자문

라이스메이커 민영범 대표 / 박종례 작가 / 김지은 작가