

2015 커리어패스 사례집

나의 꿈을 디자인하다

창업분야



교육부
Ministry of Education

KRIVET 한국직업능력개발원

| 차례

01

할로겐조명처럼 작지만 오래 빛나는 기업을 꿈꾸다

• 채희철 DH라이팅 대표 ... 07

02

인맥, 시간, 공간을 정리하여 인생을 정리하다

• 윤선현 베리굿정리컨설팅 대표 ... 17

03

부산 사람도 모르는 진짜 부산의 이야기를 전하다

• 손민수 부산여행특공대 여행조교 ... 29

04

간힌 청년들을 자유롭게 풀어준다

• 유덕수 열정대학 CEO ... 41

05

부드러운 리더십과 친절함이 사람을 움직인다

• 안두현 오땅비어 점주 ... 53



06

처방침으로 현대의 삶에 재미를 처방하다

• 이예지 잼있는 인생 대표 ... 65

07

생을 마감한 이들의 마지막을 정리해준다

• 김석중 키퍼스코리아 대표 ... 77

08

위기를 극복할 수 있는 원동력은 원천기술에 있다

• 이영섭 테크엔 대표 ... 89

09

못난이 과일이어도 맛은 좋다

• 서호정 파머스페이스 대표 ... 99

10

모바일 앱을 만들며 자신의 길도 스스로 만들다

• 김재용 플레이스5 대표 ... 109

| 차례

11

시대를 뛰어 창업 아이템을 발견하다

• 박재규 한국씨텍 대표 ... 121

12

오직 만들기를 위한 인생을 살다

• 김성수 무규칙이종결합공작터용도변경 운영자 ... 131

13

변함없이 빛나는 보석 같은 세상을 꿈꾸다

• 오호근 금부치아 대표 ... 143

14

버려진 재료에 새 생명을 불어넣다

• 이젠니 젠니클로젯 대표 ... 155

15

지도 그 이상의 지도를 만들다

• 김은영 지오마케팅 대표 ... 167



16

한 잔의 커피와 그 속의 숨은 이야기를 전하다

• 김이준수 커피 스토리텔러 ... 179

17

요거트를 통해 전 세계에 한국의 스타일을 전파하다

• 김진석 후스타일 대표 ... 193

창업분야



01

세계를 시장으로 사업을 키워가는 사업가

할로겐조명처럼 작지만 오래 빛나는 기업을 꿈꾸다



DH라이팅 대표

채희철

- **누구의 이야기?** 자동차 조명 분야에서 중요하게 쓰이는 할로겐전구를 생산하고 판매하는 중소기업의 대표

- **하는 일은?** 자동차 조명 분야에서 가장 많이 쓰이는 할로겐전구를 생산하여, 직접 전 세계 고객들과의 상담과 영업을 통해 제품을 판매해 나가는 일

- **꿈을 이룬 과정** 대학에서 영문학을 전공 → 기자나 작가가 되고자 했으나 뜻을 이루지 못함 → 할로겐 전구를 생산, 수출하는 <대신전기>라는 회사의 해외영업팀으로 들어가게 됨 → 회사가 글로벌 기업과 협작을 하게 되어 해외영업의 역할이 바뀌자 고민 끝에 회사를 그만둠 → 무역업을 하는 1인 회사를 차림 → 회사가 어느 정도 자리를 잡자 제조업까지 시작함 → 현재 <DH라이팅>의 대표로 사업을 확장시켜 가는 중

- **장래 포부** 자동차 조명업계의 세계 1등 기업이 되는 것

- **그의 한마디** 직업에 대한 고정관념을 가지지 말고, 자신의 위치에서 최선을 다하라.

- **더 알고 싶다면** <DH라이팅> 홈페이지 <http://www.doohee.com>

채희철

DH라이팅 대표



미술관에 가면, 전시된 작품들이 잘 보일 수 있도록 비춰주는 조명들이 있다. 그곳에 쓰이는 조명은 대부분 할로겐 전구이다. 백열전구에 비해 크기가 작고 가벼운 할로겐전구는 미술관이나 백화점의 스포트라이트 조명으로 사용되거나 무대의 조명으로 사용되기도 하지만, 자동차의 헤드라이트나 안개등에 주로 사용된다. 채희철 씨는 할로겐전구, 그중에서도 자동차의 조명에 사용되는 할로겐전구를 전문적으로 생산, 판매하고 있는 중소기업 <DH라이팅>의 대표이다.

어린 시절 제 꿈은 소설가나 시인이 되는 것이었어요.

희철 씨는 어린 시절부터 책 읽는 것을 굉장히 좋아했는데, 책은 몸이 약해 학교에 가지 못하는 날이 많았던 그의 유일한 즐거움이었다. 그는 다른 친구들이 학교에서 공부를 할 동안 집에서 6명의 형과 누나들이 보던 책을 읽으며 시간을 보냈다. 물론 뜻은 잘 이해하지 못했지만 『명신보감』이나 『채근담』 같은 중국 고전을 초등학교 저학년 때 이미 읽었을 정도로 책에 푹 빠져 지내던 그는 매년 학교대표로 지금의 독서경시대회와 비슷한 ‘고전읽기경시대회’에 참가하곤 했었다. 그렇게 책을 읽는 것을 좋아하고 사색을 즐기던 그의 꿈은 글 쓰는 사람이 되는 것이었다.

“대학에서는 영문학을, 대학원에서는 경영학을 전공했어요. 원래는 소설가나 시인이 되고 싶었어요. 더 나아가 공부를 더해서 인문학 교수도 되고 싶었고요. 문학을 전공으로 선택하고 싶었는데, 국문학을 선택하기에는 제가 문학가나 교수가 되지 못했을 경우 취업에 대한 걱정이 생길 것 같더라고요. 그래서 이왕이면 영어도 배울 수 있는 영문학이 낫겠다 싶어서 전공으로 선택하게 되었던 거예요. 처음부터 해외 비즈니스를 하려고 영문학을 선택한 것은 아니었죠.”

대학 졸업을 앞두고 그는 이왕 글을 쓰는 직업이라면, 소설가보다는 기자가 되고 싶다는 생각이 들었다. 당시 신문사가 통합되어 지역마다 신문사가 하나밖에 없을 정도로 많지 않을 때였던 만큼 기자가 되기로

정말 어려운 일이었다. 그 역시 몇 차례 기자 시험을 치렀지만 좋은 소식은 들려오지 않았다. 그렇게 풀이 죽어있던 차에 그는 아는 형님으로부터 한 통의 연락을 받았다.

“형님께서 중소기업의 해외영업 쪽에 자리가 있는데 내가 영어를 전공했으니 한번 해보면 어떻겠냐고 제안을 하시더라고요. 지금 우리 청년들이 고민하는 것과 똑같이 저도 그때는 중소기업을 가야 하나 고민을 했었죠. 그래도 맡게 될 업무가 해외업무라 제 전공을 살릴 수 있을 것 같고, 비록 어떤 일인지 정확히 알지는 못했지만 한번 가서 해보자는 마음으로 가게 되었어요.”

지하 사무실에서 시작한 사업을 지난 22년 동안 조금씩 키워나갔죠.

희철 씨는 <대신전기>라는 할로겐전구를 생산하는 회사의 해외영업 팀으로 들어가, 가방에 샘플과 카탈로그를 넣고 직접 전구를 팔러 해외로 다니기 시작했다. 사실 그 일을 시작하기 전까지만 해도 그는 조용하고 차분한 성격인 자신이 영업과는 거리가 멀다고 생각했었는데, 그 생각은 일을 하면서 바뀌어갔다.

“저는 원래 성격상 영업적인 측면에 강점을 가지고 있다는 생각을 안 했거든요. 그런데 막상 해외영업을 해보니 해외 비즈니스는 사람들 앞에 나서길 좋아하는 혹은 말을 잘하는 사람이 잘하는 것이 아니더라

고요. 성실하고, 모든 일을 아주 꼼꼼히 챙기며 상대방에게 신뢰를 주는 그런 사람이 해외영업에 적합하다는 것을 알게 되면서 저는 점점 영업 일에 흥미를 가지게 되었습니다.”

그즈음 그의 회사는 조명 분야의 세계적인 선도업체 중 하나인 <필립스>와 합작을 하게 되었다. <필립스>라는 회사는 큰 회사이기에 그는 표면적으로 더 좋은 환경에서 일할 수 있게 된 것이었다. 하지만 <필립스>라는 글로벌 기업과 합작을 하게 되면서 그의 업무는 직접 시장을 개척하고 고객을 만나는, 그동안 해왔던 해외영업 업무와 많이 달라졌다. 그는 자신이 이 일에서 얻을 수 있던 보람이 없어지고 있음을 느꼈고, 결국 그는 직장에 남을 것인지 아니면 지난 8년 동안 해왔던 경험을 바탕으로 모험을 해 볼 것인지를 두고 고민에 빠졌다. 고민 끝에 그는 회사를 그만두고 나와 ‘원맨 오피스(1인이 운영하는 회사)’를 열었다.

“그때 제 나이가 33살이었는데 모아둔 돈이 없었어요. 아내와 아이 둘까지 네 식구가 월급으로 생활하기에도 상당히 빠듯했어요. 은행에서 1000만원을 빌려서 서울 영등포에 있는 어느 빌딩 지하에 10평 남짓한 사무실을 얻어서, 책상 놓고, 팩스기 한 대 놓고 그렇게 혼자서 시작했죠.”

1994년 4월, 그렇게 사업을 시작한 이래 그는 올해로 22년째 기업을 이끌고 있다. 그가 처음부터 제조업에 손을 댄 것은 아니었다. 그간 회사 생활을 통해 알게 된 많은 고객들에게 할로겐전구 및 다른 자동차 부품들을 수출하는 무역업이 그가 시작한 사업의 첫걸음이었다.

“초기에는 제품을 사주는 사람이 없으니 고생도 많이 했죠. 회사 생활과 홀로 하는 영업은 생각보다 차이가 크더라고요. 집에 돈도 가져다 주지 못하며 고생하다가 1년 정도 지나고 나니 어느 정도 자리가 잡혔어요. 그래서 그 옆 빌딩에 있는 지상 사무실로 회사를 옮겨서 5년 동안 무역사업을 했죠. 그리고 99년도 초에 제조업을 시작하면서 그동안 모아 놓은 돈으로 인천 부평에 임대 공장부터 시작해서 차츰차츰 사업을 확장해 나갔어요.”

그가 이 일을 하면서 가장 보람을 느끼는 순간은 회사 수익의 80%에 달하는 수출을 위해, 해외 고객들 하나하나를 개척하고 만들어 나갈 때 라고 했다. 세계의 넓은 시장에서 직접 큰 기업들을 만나 인사하고, 홍보하고, 계약을 맺고, 일을 해 나간다는 그 자체에서 그는 보람을 느꼈다.

“제가 27살 때부터 해외 출장을 다녔는데, 그때는 해외에 나가는 것을 꿈도 못 꿀 시대였어요. 그렇게 출장을 가서 다른 나라의 공항에 내려 시내로 이동할 때면 늘 느끼는 것이 ‘세계는 이렇게나 광활한데 우리는 이 조그만 나라에서 부딪치고 싸우면서 살아가고 있구나.’ 하는 것이었어요. 저는 젊은이들이 좁은 국내시장만을 바라볼 것이 아니라, 세계로 눈을 넓혔으면 좋겠어요.”

**건실한 중소기업에 가는 것이, 대기업에 가는 것보다 더 나은 선택
일 수 있어요.**

희철 씨는 대기업과 비교하면 급여가 다소 적고 또 회사의 지명도가 약하다는 단점이 있기는 하지만 경험 면에서는 오히려 중소기업이 낫다고 생각했다. 자기 업무 외에 다른 부서의 업무는 접하기 힘든 대기업과는 달리 중소기업은 다양한 업무를 주도적으로 배울 수 있는 기회가 많기 때문이었다.

“해외영업부에 소속되어 있어도, 생산팀에 내려가서 ‘내가 한번 해볼게.’ 할 수도 있는 것이고, 나중에 물건이 나가야 하는데 준비가 안 되어 있으면, 가서 포장을 하거나 컨테이너 작업도 할 수도 있죠. 품질 문제가 있으면 바로 품질팀을 찾아가 물어볼 수 있고요. 그 과정을 통해서 제품에 대한 지식은 물론 원자재, 생산공정, 생산설비 등에 대해서 전반적인 지식이 쌓이는 거예요. 그러다 보면 자신이 영업하고 있는 제품에 대해 기본적인 모든 지식을 갖추게 되고, 고객이 어떤 질문을 해와도 바로 대답을 해주고 대응을 해줄 수 있게 되는 것이죠. 저는 이런 것들이 중소기업의 장점이라고 봐요.”

그는 대기업이든 중소기업이든 큰 차이는 없다고 했다. 어떤 기업에서 일하든 간에 꿈을 키워나가는 것은 자기 능력에 달려 있다고 생각하기 때문이었다. 하지만 현실적으로 중소기업에 대한 젊은이들의 인식이 좋지 않아 중소기업에서는 원하는 인재를 채용하는 데 어려움을 겪고 있었다. 그는 그러한 현실이 아쉬웠다.

“우리나라에도 꿈을 키워나갈 수 있는 중소기업들이 굉장히 많아요. <DH라이팅>만 해도 정부에서 추진하는 글로벌 전문 후보기업으로 선정되어 있어요. 회사와 함께 글로벌 인재로 성장하고자 하는 꿈을 키워갈 만한 경쟁력 있는 회사들이 의외로 많아요. 그러니 주저하지 말고 선택했으면 좋겠어요.”

꿈은 변해 가는 것이니, 자주 바뀐다고 그것을 창피하게 여기지 마세요.

희철 씨는 진로를 고민하고 있는 청년들이 “무엇이 되겠다”는 고정적인 꿈을 가지는 것에 동의하지 않았다. 사회에 나가서 일을 하다 보면, 전혀 몰랐던 분야이지만 알고 보니 그 분야에서 자신의 장점을 발휘할 수 있을 수도 있는 것이고, 또 그 분야에서 길을 찾게 될 수도 있기 때문이었다. 과거에 글을 쓰는 사람이 되기를 꿈꿨던 그는 자신 역시 그때에는 해외영업 일을 할 것이라고는 상상하지 못했다고 했다.

“미래에 어떤 일을 하겠다고 고정적으로 생각할 필요는 없어요. 지금은 예전보다 더 다양하고 복잡하고 국제화된 사회이기 때문에, 일단 사회에 뛰어들면 거기서 자신의 꿈을 만들어 갈 수 있을 거예요. 다만 어느 분야든, 이 분야가 자신에게 맞는 분야인지, 자신의 특기를 발휘할 수 있는 분야인지를 생각해야 되겠죠.”

그는 대기업에 들어가기 위해서, 공무원이 되기 위해서, 무엇이 되기

위해서, 시간을 너무 지체할 필요는 없다고 요즘 청년들에게 말하고 싶다고 했다. 물론 자신이 원하는 꿈이라면 한두 번은 도전해 보아도 좋지만, 그 이상은 할 필요가 없다는 것이다. 자신이 원하는 분야는 아닐지라도, 기회가 주어진 곳에서 열심히 하다 보면, 그곳에서 또 다른 길이 생기고 새로운 기회가 생길 테니, 굳이 그 꿈에 얽매어서 시간을 허비하지 않기를 바랐다.

“안 되면 안 되는 것을 인정하고 포기하면 돼요. 포기한다 해서 뭐 잘못된 게 있어요? 다른 거 하면 되지. 그거 실패한다고 해서 인생을 실패한 건 아니에요. 그래서 저도 제 아들한테는 그래요. 안 되면 안 되는 대로 다른 것을 선택하라고요. ‘꼭 그 길만이 너의 인생을 좌지우지하는 것은 아니다. 가능성을 많이 열어두고, 중소기업이라고 해서 두려워하지 말고, 대기업이라 해서 좋아하지 말고, 거기서 자기가 얼마만큼 할 수 있는지에 대해서 빠져들어 가라, 그러면 될 것이다.’라고요.”

희철 씨가 앞으로 이루고 싶은 목표는 <DH라이팅>을 세계시장에서 앞서 나가는 강소기업으로 만드는 것, 그리고 직원들이 일하며 보람을 느낄 수 있는 중소기업으로 만드는 것이었다.

“저는 사업가이니까 회사가 사업 쪽으로 규모를 키우고, 글로벌 시장에서 경쟁력을 가지기를 원하죠. 많이 들어보셨겠지만 독일의 제조업들이 강하다는 이유가 그것이지 않아요. 우리가 알지 못하는 강소기업들이 엄청나게 많다는 것이요. 우리나라도 많은 글로벌 강소기업들이 탄생해야 한다고 생각해요. 자기 분야에서 선두주자가 되면 그 회사는 오랫동안 존속되고 그 안에서 우리의 꿈을 펼쳐 갈 수가 있을 거예요.”

02

우리나라 최초의 정리 컨설턴트

인맥, 시간, 공간을 정리하여 인생을 정리하다



베리굿정리컨설팅 대표

윤선현

- **누구의 이야기?** 한 권의 독서를 계기로 오랜 시간 꿈꿔온 사업이라는 꿈을 찾은 창업가
- **하는 일은?** 정리 방법을 알려주는 '정리 교육'과 직접 정리를 도와주는 '정리 컨설팅'
- **꿈을 이룬 과정** 실업계 고등학교 기계과(기계제도 전공) → 광운대학교 정보과학교육원에서 2년 동안 공부 → 출판사 <낮은울타리>에서 일하던 중 정리사업 결심 → <낮은울타리>, <한국리더십센터>, <뉴로사이언스러닝>을 거친 10년 동안의 직장 생활을 접고, 2010년 정리 전문회사 <베리굿정리컨설팅> 창업
- **장래 포부** 5년 안에 자신과 같은 정리 컨설턴트 300명을 양성하는 것
- **그의 한마디** 정리란 자신을 사랑하는 것이다.
- **더 알고 싶다면** 베리굿정리컨설팅 홈페이지 <http://verygoodlife.kr/>
윤선현 씨 블로그 <http://blog.naver.com/culman7>



살다보면 인생의 정리가 필요한 순간이 찾아온다. 해야 할 일은 산더미인데 어떤 일부부터 해결해야 할지 알 수 없을 때가 있고, 계절이 바뀔 때마다 옷장도 정리해야 하고, 사람들을 만나며 스트레스를 받는 일을 줄이기 위해 관계 개선이 필요할 때도 있다. 이렇듯 크게 시간, 공간 그리고 인맥을 기준으로 정리를 돕는 사람들이 있는데 그들이 바로 ‘정리 컨설턴트’이다. 우리나라에서는 아직 생소한 직업이지만, 미국에서는 이미 미래 유망 직종으로서 프로페셔널 오거나이저(professional organizer)라는 이름으로 알려져 있다. 미국 뿐만 아니라 일본에도 이 직업으로 활동하는 전문 직업인들이 있다.

윤선현 씨는 초등학교 때부터 오랜 기간 품어온 ‘사업’의 꿈에 ‘정리’라는 옷을 입혀 2010년에 정리 전문회사 <베리굿정리컨설팅>을 창업

했다. 그는 우리나라 최초의 정리 컨설턴트이며, 미국의 프로페셔널 오
거나이저(professional organizer)를 한국화한 사람이다. 2012년 출간
하여 베스트셀러가 된 『하루 15분 정리의 힘』과, 대학, 기업 등지에서
강연을 하며 우리나라에 정리 열풍을 일으킨 윤선현 씨를 만났다.

**적성에 맞지 않는 기계설계를 전공하다가 알게 된 것이 정보과학
교육원이었어요.**

선현 씨는 10살이 되기 전까지 전라남도 강진에서 자랐다. 친구들과
어울리기 좋아하는 쾌활한 아이였던 그는 공부도 곧잘 했는데, 특히 국
어 과목에 흥미가 많아 소설가와 국어 선생님 중에 어떤 꿈을 키워나갈
지 행복한 고민에 빠지곤 했었다. 그러던 그가 그 꿈을 포기하게 된
것은 어머니를 따라 서울로 올라오면서부터였다. 그는 공부에만 열중
하는 친구들 사이에서 좋은 성적을 받기 어려웠고, 쉽사리 오르지 않는
성적으로 인해 공부에 대한 흥미를 잃어갔다. 국어국문학과를 가려면
우선 인문계 고등학교 들어가야 한다고 생각했지만, 그는 좋지 않았던
성적 때문에 실업계 고등학교를 선택할 수밖에 없었다.

“기계과에 들어갔는데 용접, 선반밀링, 기계제도 이 세 개의 전공 중
에 제 적성에 맞는 것이 하나도 없는 거예요. 그래도 기계제도를 배워
두는 것이 좋을 것 같아서 2학년 때 기계제도로 전공을 정했어요. 그러
다가 3학년 2학기에 자동차 용접 자동화를 설계하고 만드는 회사로 실

습을 나갔는데, 6개월 동안 아침에 청소하고 점심에 자장면 시키는 일만 시키더라고요.”

경험과 기술이 부족한 그가 할 수 있는 일이 없어서였겠지만, 그는 실습을 하며 앞으로도 계속 기계제도 분야의 일을 하며 살아야 할지 판단이 서지 않았다. 게다가 그는 그동안 수능 준비를 한 것도 아니어서 대학 진학이라는 길을 선택하기에도 늦은 것만 같았다. 그렇게 미래에 대한 깊은 고민을 하던 그는 친구와 대화를 나누다가 광운대학교 부설 ‘정보과학교육원’이라는 곳을 알게 되었고, 이튿날 바로 친구를 따라 그곳에 지원했다.

“제가 컴퓨터에 대한 감각이 좀 있던 터라 배워보면 좋겠다는 생각이 들었거든요. 정보과학교육원은 대학의 개념은 아니고 학위과정이지만, 대학과 똑같이 수업 듣고, 시험 보고, 학점을 채워야했어요. 2년 동안 다니면서 제가 느낀 것은, 나라는 사람은 당장 활용할 수 있는 것들 더 좋아한다는 것이었어요. ‘프로그램 언어’가 중요하긴는 한데 PC통신, 워드프로세서, 파워포인트 같은 OA 쪽이 훨씬 재미있더라고요.”

출판사에서 직장 생활을 하다가, ‘사업’이라는, 잊고 있던 제 진짜 꿈을 기억해냈어요.

선현 씨는 정보과학교육원에 다니며 쌓은 컴퓨터처리능력을 활용하여 자신이 다니는 교회에서 주보와 타블로이드 신문을 만들었다. 그러

다가 편집 디자인에 관심을 가지게 된 그는 문화센터에 다니며 다양한 교육을 접하기 시작했다. 그 과정에서 그가 알게 된 회사가 바로 <낮은 울타리>라는 출판사였다. 그는 <낮은울타리>에서 아르바이트를 하며 출판 분야의 실무를 경험했고, 또 흥미를 느꼈다.

“아르바이트생이었는데 일을 잘하니까 계약직을 시켜주시더라고요. 단기 인턴이었는데 3개월을 보내고 나니까 정직원이 되었고, 또 얼마 지나지 않아 영업 책임자가 되었어요. 제가 책임자가 되고 나서 매출이 많이 올랐어요. 그곳에서 직장생활을 하며 제 원래 꿈이 무엇이었는지 생각하기 시작했죠. 결론은 사업을 해야 한다는 것이었어요.”

그는 사실 아주 오래전부터 마음 한 편에 사업을 하겠다는 꿈을 품고 있었다. 강진에서 서울로 올라왔던 초등학교 시절, 그는 친구들과 비교되는 자신의 성장 환경에 난생 처음으로 가난이 무엇인지를 깨달았다. 그때 그는 부자가 되기로 결심했고, 그러한 결심은 언젠가 사업을 하겠다는 꿈으로 자라났다.

“하지만 출판 분야는 사업을 하면 안 되는 곳이었어요. 책 100권을 찍으면, 30권만 팔리고 70권은 돌아오는 것이 현실이었거든요. 100권이 전부 팔리는 일은 일어날 수가 없죠. 그 즈음에 보게 된 것이 ‘콘텐츠 비즈니스’에 관한 책이었어요. 영화나 음악 같은 콘텐츠를 다루는 사업은 재고가 없고, 게다가 콘텐츠를 누군가 사용하는 한 끊임없이 수익이 발생하잖아요. 그런 사업을 해야겠다고 생각했죠.”

정리 사업을 하기로 결심하고 나서 7년 동안은 사업에 대해 고민하며 보냈죠.

선현 씨가 일하던 <낮은울타리>는 규모가 작은 출판사라 그에게 일을 가르쳐줄 선임이 없었다. 그렇다고 회사 차원에서 업무 매뉴얼을 정리한 문서를 만들어놓은 것도 아니어서 그는 책으로 영업을 배워야 했다. 그래서 그는 업무일지를 썼고, 밤늦게까지 회사에 남아가며 누가 시키지도 않은 업무 매뉴얼 문서를 만들었다.

“그때 제게는 달성해야 하는 매출 목표도 있었고, ‘사업’이라는 목표가 있었거든요. 그 두 가지 목표를 이루려면 일단 일을 잘해야 한다고 생각했는데, 어떻게 일을 하면 좋을까 고민하다보니 시간 관리가 굉장히 중요하다는 것을 알겠더라고요. 출판사에서 일하니까 서점에 갈 일이 많았는데 그때마다 틈틈이 자기계발서와 주로 시간 관리에 관한 책을 읽었어요. 제 인생의 전환점이 된 『단순하게 살아라』(로타르 J. 자이베르트, 베르너 티키 퀴스텐마허 저, 김영사, 2002)라는 책을 보게 된 것도 그 즈음이었어요.”

그는 저자 프로필에 ‘인생관리전문가’라고 소개되어 있는 부분을 보며 그 생소한 직업에 매력을 느꼈고, 순위 형제도 신경 써줄 부모님도 없는 자신 같은 사람에게 도움을 주는 사람이 되어야겠다는 생각을 했다. 그때부터 그는 인생관리전문가에 대해 알아보기 시작했는데, 사실 책에 나온 프로필 내용 외에 그 직업에 대해 더 알아볼 수 있는 정보는 거의 없었다. 책을 한장 한장 읽어나가던 그는 ‘인생 관리’라는 것이 결

국 다른 사람의 인생을 ‘정리’해주는 것이라는 자신만의 정의를 내렸고, 책의 첫 장에 “나는 국내 최고의 정리전문가가 될 거야.”라고 자신의 꿈을 적었다.

“제가 <낮은울타리>에서 4년, 그다음에 <한국리더십센터>와 <뉴로 사이언스리닝>에서 6년, 그렇게 10년 동안 직장 생활을 했어요. 처음 3년이 지났을 때 정리 사업을 결심했고, 나머지 7년은 정리 사업을 어떻게 할지 고민하며 보냈죠. ‘베리굿’이라는 회사 이름도 그때 정한 거예요. 성경책 창세기 1장에 ‘보시기에 심히 좋았다라.’라는 구절을 보면서 인간의 언어로 표현할 수 있는 최고의 표현이라고 생각했죠. 영어 성경을 찾아보니까 그 단어가 ‘very good’이더라고요. 그 이후부터 저는 앞으로 정리 사업을 하는 ‘베리굿 그룹’을 만들겠다고 주위에 떠들고 다녔어요. 그 시절의 저를 아는 사람들은 제가 말했던 대로 사업을 하고 있다고 대단하다고 하더라고요.”

정리 전문회사를 차렸지만, 아직도 ‘정리’를 ‘수납’으로 인식하는 사람들이 많아요.

2010년 5월 선현 씨는 정리 전문회사 <베리굿정리컨설팅>을 창업했는데, 처음 2년간은 혼자서 회사를 운영해야 했다. 사실 그는 창업하기 전 ‘정리 컨설턴트’라는 일을 하는 사람들의 네트워크를 만들기 위해 ‘정리 컨설턴트 양성과정’이라는 이름의 스터디 모임을 만들었다. 그때

모임에 참여했던 인원이 12명이었는데, 그 멤버를 중심으로 사업을 할 것이라 기대했던 그의 바람은 이루어지지 않았다.

“대부분 직장인이었는데, 저처럼 직장을 그만두고 창업에 동참할 수 있는 사람이 없어서 결국 혼자 창업을 한 것이었죠. 이후 직원을 채용할 수 있는 수준으로 회사를 키우는 데 2년 정도가 걸렸고요. 정리에 대한 공부를 처음 시작할 때는 정말 맨땅에 헤딩하는 기분이었어요. 정리하면서 정리를 배운 것이죠. 일반적으로 ‘정리’라고 하면 공간이나 물리적인 것을 생각하는데, 저는 정리해야 할 것을 인간관계(인맥), 시간 관리(시간), 그리고 물건(공간)으로 나눠서 생각했어요. 그리고 그 세 가지에 대한 연구를 했죠.”

그가 <베리굿정리컨설팅>을 통해 하는 사업은 크게 두 가지로 나눌 수 있다. 첫 번째는 ‘교육’ 사업으로, 정리를 못하는 사람들이 정리를 배울 수 있도록 기업이나 대학, 공무원 연수기관 같은 곳을 찾아가 직접 교육하는 일이다. 두 번째는 ‘컨설팅’ 사업으로 정리를 요청하는 사람들을 찾아가 직접 정리를 도와주는 일인데, 그는 주로 가정집을 많이 찾아갔다.

“정리 컨설턴트가 하는 일 중에 사람들에게 가장 어필할 수 있는 부분은 옷장을 정리해주는 거예요. 저는 그것을 ‘응급정리서비스’라고 이야기하는데, 정리 컨설턴트를 찾는 분들이 정리를 못해서가 아니라 단 시간에 정리하길 원해서 부르는 것이거든요. 사실 처음 사업을 준비할 때 가장 지양해야 할 부분이 그것이라고 생각했어요. 그건 정리라기보다는 수납에 가깝기 때문이죠. 제 사업의 콘셉트는 ‘정리’가 제대로 된

이후에 ‘수납’을 하는 건데, 아직 많은 사람들이 정리를 수납과 동일하게 인식하고 있는 부분이 아쉽죠.”

앞으로 5년 안에 저와 같은 정리 컨설턴트 300명을 양성하고 싶어요.

선현 씨는 <베리굿정리컨설팅>을 창업한 이후 정리 컨설턴트로 활동한 지 이제 6년 차에 접어들었다. 2012년 출간한 『하루 15분 정리의 힘』이라는 책이 다행히 베스트셀러가 되면서 그는 많은 인세를 받아 그것으로 직원을 채용할 수 있었다. 한창 많을 때는 다섯 명의 직원이 함께하기도 했지만, 아직까지는 꾸준한 매출이 보장되지 않기 때문에 그는 공동대표와 둘이서 <베리굿정리컨설팅>을 꾸려가고 있다. 그렇게 고정 직원은 두 명뿐이지만, 30여 명의 프리랜서 정리 컨설턴트가 그와 뜻을 함께하고 있었다.

“제가 ‘정리 컨설턴트’라는 직업을 선택할 때 결심한 세 가지 기준이 있어요. 첫째는 남들이 하지 않는 것을 해야 한다는 거예요. 남들이 하는 것을 하면 그들과 경쟁해야 하거나 한계를 미리 정한 상태에서 시작하게 되기 때문이죠. 둘째는 일정한 수익이 발생해야 한다는 것이었고, 마지막 하나는 제가 좋아하는 일을 해야 한다는 것이었어요. 어떤 직업을 선택하든 이 기준들에 해당하는 일인지 생각해보면 좋을 것 같아요.”

<베리굿정리컨설팅> 회사를 시작할 때 그는 10년 동안 정리 사업을

하기로 결심하면서, 천 억 가치의 회사를 만들겠다는 목표도 함께 세웠다. 그에게는 그 목표를 이루는 것과 동시에 “앞으로 나와 같은 정리 컨설턴트 300명을 만들겠다.”는 계획도 있었다. 그가 정한 기한이 2020년이니 앞으로 계획을 실행에 옮길 수 있는 시간은 5년 정도가 남았다. 그는 남아있는 5년 동안 300명의 정리 컨설턴트를 양성해낼 수 있도록 최선을 다하겠다고 했다.

“정리를 한다는 것은 다른 말로 하면 자기 통제 능력을 향상시킨다는 것이거든요. 자기 스스로를 지키지 않으면 쓸데없는 곳에 에너지와 시간을 빼앗기거나 집중력을 잃게 돼요. 저는 결국 자신이 무엇을 좀 더 좋아하는지에 관심을 가지는 것에서부터 정리가 시작된다고 생각해요. 가장 쉬운 자기 정리는 자신이 뭘 좋아하는지에 대해서 아는 것, 그리고 뭘 싫어하는지에 대해서는 아는 것이죠. 그래서 저는 ‘정리는 곧 자신을 사랑하는 것’이라고 이야기해요. 자기를 정리하기 위해, 사랑하기 위해 스스로에게 관심을 가져보세요.”

창업분야



03

살아있는 근현대사를 전하는 부산 전문 해설사

부산 사람도 모르는 진짜 부산의 이야기를 전하다



부산여행특공대 여행조교

손민수

- **누구의 이야기?** 부산 사람도 모르는 진짜 부산 이야기를 전하는 부산 근현대사 여행조교

- **하는 일은?** 부산의 산복도로와 원도심을 중심으로 부산의 근현대사에 대한 이야기를 전하는 투어 프로그램을 진행하는 일

- **꿈을 이룬 과정** 대학의 재료공학과에서 사학과로 전과 → 여행선 회사에 취업하여 여행업계에 처음으로 발을 들임 → 퇴사 후 10년간 여행가이드로 일함 → 산복도로로 이사 와서 진짜 부산을 발견 → 〈부산여행특공대 게릴라버스투어〉 창업

- **장래 포부** 부산에 대한 역사나 이야기를 들려줄 수 있는 전문 인력을 많이 양성하는 것

- **그의 한마디** 남한테 보여주는 삶을 살 것이 아니라, 남이 나를 보여주는 삶을 살았으면 좋겠다.

- **더 알고 싶다면** 부산여행특공대 홈페이지
<http://www.busanbustour.co.kr/company/company.asp>

손민수

부산여행특공대 여행조교



부산역 앞에 가면 군복바지에 군화를 신은 ‘조교’가 있다. 이들은 부산 사람도 모르는 진짜 부산 이야기를 전하기 위해 부산역 앞에서 사람들을 기다리고 있다. 이 조교의 정체는 <부산여행특공대> 게릴라버스투어를 진행하는 여행조교 손민수, 일명 손반장이다. 그는 기존에 잘 알려진 해운대나 광안리 같은 명소보다는 부산의 숨은 진면목을 알리고자 부산의 옛 사진과, 옛 노래 그리고 부산 사람들의 이야기로 투어를 진행한다.

그들이 안내하는 부산은 해운대, 광안리, 태종대로 대표되는 화려한 관광지가 아니라 진짜 부산 사람들의 역사와 이야기, 감동이 녹아있는 원도심과 산복도로이다. 원도심은 일제강점기에 이뤄진 강제적 근대화의 일환으로 부산의 동구, 중구, 서구, 영도구 일대가 개항되면서 일본

인들이 많이 들어와 살게 되어 커진 구도심을 말한다. 또한 산복도로는 최근 부산에서 뜨고 있는 여행지로 부산의 원도심 재생 계획에 따라 주목받고 있는 곳이며, 동구의 이바구길을 포함해 한국 근현대사의 살아 있는 박물관이라 불리는 곳이다. 부산을 보고 싶은 사람이 단 한 명이라도 있다면 계속 투어를 진행할 것이라는 사명감으로 오늘도 부산역을 지키는 손민수 씨를 만났다.

산복도로에서 진짜 부산을 만나다

“지금 서동은 미로미로 골목이나 미로시장 같은 걸로 관심을 받고 있는데, 자세히 보면 정말 집과 집 사이 틈이 한 뼘도 안 돼요. 사람이 지나갈 수도 없죠. 아예 붙은 집도 있고요. 그야말로 미로 같은 골목들인데, 거기를 뛰어다니고 놀며 유년 시절을 보냈어요. 하지만 어린 시절을 떠올려 보면 불행했다기보다는 그 안에서 즐겁게 뛰놀던 기억이 가장 커요.”

민수 씨는 성인이 된 후 우연찮은 계기로 산복도로에 이사를 오게 되었고, 어머니로부터 당시 역시 산복도로에서 살다가 서동으로 강제 이주되었다는 이야기를 듣게 되었다. 그리고 그 이야기를 들은 이후 산복도로에 대해, 더 나아가 진정한 부산을 알리는 부산 전문 해설사가 되어 보자는 생각을 하게 되었다. 그런 그를 또 한 번 놀라게 한 점은

우연히 이사를 하게 된 산복도로 그의 옆집에 그가 여행사에서 일하던 시절 알고 지내던 동갑내기 친구인 정봉규 씨가 살고 있었다는 것이었다. 봉규 씨는 어린 시절부터 산복도로에서 살아온 그곳의 토박이이기도 했다. 그렇게 우연한 기회로 만나게 된 그와 봉규 씨는 현재 함께 부산여행특공대를 운영하고 있다.

“그때부터 들어서 매일 산복도로를 함께 돌아다녔어요. 그 친구는 산복도로에서 평생을 살아왔거든요. 돌아다니면서 얘기도 많이 하고, 서서히 산복도로의 풍경이 눈에 들어오기 시작했죠. 어느 날 천마산로 전망대에 갔다가 서로 얘기했어요. ‘우리가 한번 해보자. 해야 되지 않겠나.’라고요. 그때만 해도 다른 일을 하고 있었기 때문에, 회사 일을 하면서 조금씩 사업 준비를 했죠. 그렇게 1년 좀 넘게 준비를 하고, 회사에다 그만두겠다고 통보를 한 뒤 이 사업을 시작했어요.”

그는 봉규 씨와 함께 산복도로를 돌아다니면서 이곳의 풍경이 진짜 부산이라고 생각했다. 산복도로에는 우리의 근현대사가 고스란히 녹아 있기 때문이다. 일본인에 의해 도심이 형성된 이후에 해방이 되고 나서 100만 동포가 부산항으로 들어왔다. 그중에 8만 명이 부산에 정착을 했고, 6.25 전쟁으로 인한 피난 시절에 100만 명이 또 부산에 들어왔다. 그 사람들은 언제나 일자리가 있었던 부산역과 부산항, 국제시장 주변에 모였다. 그래서 이곳에는 늘 사람들이 북적거렸다.

“그렇게 사람들이 터를 잡고 살다가 전쟁이 끝나고 고향으로 돌아가고 나니까 빈집들이 생겼어요. 그 빈집들은 50년대 말과 60년대에 부산에 경공업이 발달하면서 시골에서 부산으로 돈 벌겠다고 온 사람들

이 그나마 싸고 집을 구하기 쉬운 이쪽 산복도로 쪽에 터를 잡게 되면서 채워진 것이죠. 그러면서 사상공단, 학장공단이 발달하고, 당시 유일한 통로였던 서면이 발달하고, 그렇게 만들어진 자본이 동천공단으로 갔다가 사상으로, 서울로 넘어가게 되는 것이죠.”

그의 표현에 의하면 부산은 숲과 도심의 경계가 모호한 곳이며, 산복도로는 그 숲과 도심의 중간에 위치하는 곳이라고 한다. 그렇게 부산여행특공대 게릴라버스투어는 시작되었다.

가족사는 근현대사의 축소판이다.

민수 씨의 부산여행특공대는 2014년 7월 16일부터 8월 31일까지 시범 투어를 진행했다. 45일 동안 760명의 관광객들은 좋은 반응을 보였고, 그 후 시범 투어 기간 동안 발생했던 문제점 등을 보완하고 지속적인 운영을 해온 결과 지금까지 550여 회의 운영을 통해 3,900명이 여행했을 정도로 그의 게릴라버스투어는 유명한 산복도로 시티투어 프로그램으로 자리 잡게 되었다. 이 산복도로 시티투어의 특징은, 투어를 경험한 고객들은 모두 단골 고객이 된다는 것이다. 그는 구수한 사투리 입담을 통해 숨겨진 부산의 명소를 소개하고, 새로운 시각으로 부산을 바라보게 만들었다. 특히 ‘돌아와요 부산항에’ 등 1940년대부터 70년대까지 유행했던, 부산을 노래한 가요들을 들으면서 흥겹게 여행을 즐길

수 있다는 점이 이 투어의 특징이었다.

“제가 투어를 돌아보니, 참여하는 분들 중에 가장 이상적인 팀이 삼대(三代)가 같이 오는 팀이에요. 삼대가 함께 오니 여행을 통해 세대 간에 몰랐던 서로의 이야기를 소통할 수 있는 계기가 되는 거예요. 제가 기본적으로 얘기하는 건 부산의 근현대사거든요. 어르신들은 가장 가까운 기억이 근현대의 기억이에요. 자신의 기억과 맞닿아 있는 거죠. 그렇기 때문에 투어를 통해 자연스럽게 떠올린 그들의 이야기를 풀어 내게 되고, 그 이야기가 자연스럽게 밑으로 전달될 수 있는, 이른바 기억의 소통이 가능한 거죠.”

민수 씨는 평소에도 일상 속에서 어른들의 이야기를 많이 들으려 노력하고 있었다. 그는 늘 어르신들을 만나면 “이 동네 어땠어요?”라고 물으면서 채록을 했다. 부산여행특공대를 시작하면서 생긴 변화였다. 이 일을 하기 전의 그에게 여행은 그저 여행일 뿐이었지만, 산복도로를 돌다 보니 그에게 어느 순간 마을이 보이고 그 속에서 살아가는 사람들이 보이기 시작했다. 이곳이 그저 가난한 마을이 아니라, 힘든 삶 속에서도 오로지 희망으로 자식들을 길러 온 사람들의 역사와 온기가 느껴졌던 것이다. 그래서 그는 이제 ‘사람’과 사람들이 가진 ‘희망’에 가장 큰 관심을 가지고 있다.

“앞으로도 제가 계속 이곳에 집중할 수밖에 없는 이유도, 희망으로 살아온 진짜 우리 부산 사람들의 가치가 이곳 산복도रो에 있다고 생각하기 때문이에요. 이곳을 그냥 가난한 동네로 볼 게 아니라, 부산 사람들의 힘을 느낄 수 있는 공간으로 봐 달라, 그런 얘기죠.”

좋아서 시작한 일이지만 미래는 장담할 수 없을 것 같아요.

민수 씨가 여행업계에 발을 디딘 것은 대학 졸업 이후, 부산과 일본 후쿠오카를 왕복하는 <코비>라는 여객선 회사에 들어가면서부터였다. 그는 그곳에서 일하는 동안 여행과 여행업에 어느 정도의 지식과 관심을 갖게 되었다. 퇴사 후, 그곳에서 알게 된 팀장님과 <제이투어마스터>라는 일본 자유여행 전문 여행사를 차리기도 했지만 실패했고, 이후 10년 정도를 일본여행가이드로 일하기도 했다. 10여 년 동안의 가이드 생활을 통해 그는 사람들을 만나고 통솔하는 것을 훈련해 올 수 있었기에 지금의 투어를 진행하는 데도 큰 어려움은 없었다. 다만 지금 그가 가장 크게 겪는 어려움은 운영 부분이라고 했다.

“지금처럼 한 명의 고객만 있어도 출발하는 식의 운영으로는 돈이 안 돼요. 저흰 이 일을 해서 크게 돈을 벌지는 못하고 있거든요. 사실은 얼마나 오래 버틸 수 있을지 모르겠어요. 좋아서 시작한 했는데 사실 지금까지는 너무 힘들었어요. 그래도 <부산여행특공대>의 투어 프로그램이 2015 가을관광주간 부산 대표 프로그램으로 선정되면서, 사업 시작한 지 1년 만에 부산시나 외부 지자체에서 인정을 받고 성과를 이루기도 했어요.”

소셜벤처나 스타트업이 아닌 단순 개인 창업자로 시작한 사업이기에 그는 일단 1년 정도 죽을힘을 다해 열심히 해보자고 생각했다고 한다. 실제로 지난해에는 그 어떤 외부 지원도 없이 사업을 진행해 왔다. 하

지만 그는 그 때문에 자생력을 가질 수 있었다고 말한다. 다행히 올해는 지자체와의 연계 사업을 통해 앞으로 이 사업을 지속가능하게 만들 가능성을 발견하게 됐다.

“한 명이나 서너 명 출발하면 무조건 적자예요. 인건비가 들어가지 않으니깐 지금까지 해올 수 있었던 것이죠. 그럼에도 불구하고 한 명의 고객이라도 출발하겠다는 철학을 갖고 있는 건, 그 한 명이 나중에 천군만마가 될 거라는 믿음이 있기 때문이에요. 열 명이 땀을 때의 한 명보다는 한 명 땀을 때의 한 명이 받는 감동이 열 배가 넘을 거라고 생각하거든요.”

부산 전문가를 더 많이 키우고 싶어요.

“제가 사람이 보인다고 했잖아요. 그래서 이제 교육 쪽으로도 사업을 확장해 보려고 해요. 그리고 향후에 하고자 하는 일은 교육과 기부 활동에 초점을 맞출 거예요. 거창한 기부는 아니고 이전에 방송 출연한 출연료로 경로당에 화단을 만들어 드린 것 같이, 작더라도 마음이 있는 그런 일들을 하려고 해요. 더 큰 바람이 있다면, 부산을 제대로 해설하고 설명할 수 있는 가이드들을 더 양성하고 싶어요. 더 많은 조교를 키워내는, 그런 일을 하고 싶어요. 지금 들어서 다 하려니 힘들어요. 그렇다고 다른 사람들에게 열정페이로 강요하고 싶지는 않거든요.”

민수 씨는 사업가가 아니라 사회활동가가 아니냐는 소리도 종종 듣는다고 했다. 그도 그럴 것이 지금 그들이 진행하고 있는 프로그램 중에는 ‘부산 시민을 위한 0원 투어’라는 여행 프로그램도 있었다. 최소한의 운영 수익이 필요하기 때문에 상품인 것은 맞지만, 그가 가장 중요하게 보는 것은 그 속에 녹아있는 이야기였다. 투어 과정에서 이용객 개인이 가져가는 교훈이나 배움이 그들에게는 수익보다 더 중요하다는 것이다. 그는 부산을 방문하는 관광객들이 이 투어 상품을 이용하는 것이 좀 더 의미 있고 가치 있는 소비 활동이기를 바라고 있다.

“지금은 여행업을 하고 있지만 저는 앞으로 부산에 대한 역사나 이야기를 들려줄 수 있는 전문 인력을 더 양성하고 싶어요. 왜냐하면 어른들의 기억은 자꾸만 사라져가고, 그분들은 곧 세상에 남아있지 않을 겁니다. 근현대와 맞닿아 있는 그분들의 이야기를 끄집어내는 채록 작업들은 어느 정도 진행되고 있지만, 글로 남아있는 이야기보다는 실제로 살아있는 이야기를 귀로 전해 듣고 제가 그걸 다른 사람들에게 입에서 입으로 전해줄 수 있다면 더 좋지 않을까 생각하는 거죠. 저는 우리 근현대사가 사라지기 전에, 보아야 할 것들이 중요하다고 생각해요.”

세상의 모든 사람들이 행복해지는 게 제 꿈이에요.

“제 꿈은 세상의 모든 사람들이 행복해지는 거예요. 제가 장차 어떤 사람이 되겠다고 생각한 게 아니에요. 직업이 꿈을 이루는 도구라는 말은, 그 직업 자체가 꿈이 될 수도 있고, 그 직업을 통해서 다른 꿈을 이룰 수도 있다는 거죠. 그리고 스스로 즐거운 일을 해야 한다는 것이 중요해요. 즐겁지 않으면 결국 끝까지 못할 거라 생각하거든요.”

민수 씨는 지금 부산개발라투어를 통해 자신을 거쳐 간 사람들이 행복해지는 것을 보고 있기 때문에, 사람들을 행복해지게 만들고 싶다는 자신의 꿈을 어느 정도 이루고 있다고 말했다.

“그리고 조금 더 현실적인 꿈이 있다면, 우리 아이들에게 존경받는 아버지가 되는 거예요. 내가 하고 있는 일이나 삶의 방식들이 다른 사람들의 시선에 어떻게 보이더라도, 그게 누가 봐도 가치 있고 올바른 삶의 방식이라면, 내 딸, 아들이 나를 보고 존경할 것이라고 생각해요.”

그의 화두는 거래(去來)라고 한다. 거래라는 낱말의 한자를 살펴보면, ‘갈 거(去)’ 자에 ‘올 래(來)’ 자로 이루어져 있다. 그는 이 단어를 ‘나 자신이 먼저 줘야 한다’는 말로 받아들였다. 그래서 그는 자신이 만나는 사람들에게 돈과 같은 보이는 물질이 아닌, 따뜻한 말 한마디 같은 마음을 먼저 전하기 시작했다고 한다. 그러다 보니 점차 긍정의 에너지가 쌓여 행복해진 자신을 발견할 수 있었고, 사업적으로도 큰 도움이 되었다고 했다. 마지막으로 그는 청소년들에게 이런 말을 전했다.

“세상은 혼자가 아니라는 것. 주변에 다른 사람들이 있어야 내 가치가 빛을 발할 것이고, 혼자서는 할 수 있는 게 아무것도 없다는 걸 알았으면 해요. 이 말의 의미는 각자 받아들이기 나름이겠지만, 어쨌든 세상은 내 혼자가 아니라는 걸 기억하고 있었으면 해요. 그리고 내가 남한테 보여주는 삶을 살 것이 아니라, 남이 나를 보여주는 삶을 살았으면 좋겠어요.”

04

CEO가 되기 위한 경험들을 토대로 회사를 세운 기업가

간힌 청년들을 자유롭게 풀어주다



열정대학 CEO

유덕수

• **누구의 이야기?** 작은 것에서부터 쌓아온 자신감과 경험을 토대로 소셜벤처기업을 만든 CEO

• **하는 일은?** 20대의 진로 개발 교육을 돕는 소셜벤처 <열정대학>을 운영하는 일

• **꿈을 이룬 과정** CEO를 꿈꾸며 숭실대 벤처중소기업학과 진학 → 창업 동아리 활동 및 기업 세미나 참여 → 유명 CEO 2명과의 인터뷰 성공 → 군 복무 중 CEO들에게 휴가 때 인터뷰를 편지 및 전화로 요청 → 제대 후 스피치 연습 → 어학연수 후 직접 유학원 개업 → 회의를 느끼고 자아 캠프 <나를 찾아 떠나는 여행> 참가 → 유학원을 정리하고 자기계발 전문가가 될 것을 결심 → 현재의 열정대학을 시작

• **장래 포부** 열정대학을 통해 많은 사람들이 자신의 삶을 살아갈 수 있도록 돕는 것

• **그의 한마디** 책을 읽는 것은 끊임없이 자신의 안에서 뭔가를 만들 수 있는 힘을 가지고 있다.

• **더 알고 싶다면** 열정대학 홈페이지 www.passioncollege.com

유덕수

열정대학 CEO



현재 한국의 20대들은 단군 이래 최고의 스펙을 자랑한다. 대학 진학은 기본이고, 토익이나 토플 점수는 항상 관리해야 하며, 대외 활동 역시 빼놓을 수 없다. 그렇게 스펙을 쌓아온 그들의 다음 목표는 대부분 안정된 수입을 보장하는 직장에 들어가는 것이다. <열정대학>은 이러한 20대를 위해 진로교육 프로그램을 운영하는 소셜벤처기업으로, 부모님으로부터 경제적 지원을 받는 10대들이나 스스로 경제활동을 하고 있는 직장인들과는 달리 소득 면에서 가장 취약한 '20대만을 위한 학교'이다.

본인이 가야 할 길을 스스로 설계하면서 만들어 갈 수 있도록 교육하는 학교, <열정대학>을 만든 CEO 유덕수 씨를 만나 기업을 만들게 된 이야기를 들어보았다.

20대엔 CEO에 미쳐 있었어요.

고3 시절 덕수 씨는 우연히 TV에서 장사가 잘 되지 않는 가게를 바꿔주는 방송 프로그램을 본 적이 있었다. 그는 그 방송을 보며 자신이 라면 훨씬 더 운영을 잘할 수 있을 것이라는 생각을 했다. 그 일을 계기로 장사와 사업에 관심을 가지게 된 그는 숭실대학교 벤처중소기업 학과에 진학했다. 자신만의 기업을 창업하겠다는 생각에서였다.

2000년 초반, 인터넷 기업이 한창 인기를 끌던 시절 그의 취미는 학교 수업 대신 기업 세미나에 출석하는 것이었다. 실전보다 이론 수업에 치중하던 학교교육이 별로 중요하지 않다고 생각했던 그는 세미나에서 사람들이 서로 명함을 교환하는 것을 보고 '유덕수닷컴'이라고 쓰인 자신의 첫 명함을 만들어 사람들과 교환했다. 그리고 그는 명함을 받은 사람들 중 CEO 두 명의 인터뷰를 시도했다. 운 좋게 인터뷰에 성공한 그는 이번엔 대한민국 최고의 CEO를 만나야겠다고 생각했다.

“그때 제가 연락한 사람이 당시 안철수 연구소의 소장이었던 안철수 씨였어요. 앞으로 6개월은 스케줄이 잡혀 있다며 거절을 당했는데, 저는 이에 포기하지 않고 고민 끝에 ‘안철수 연구소 닷컴’ 도메인을 구입했어요. 부모님께 받은 돈으로 산 도메인을 거래 조건으로 인터뷰를 요청했고, 결국 직접 만나 인터뷰를 하지는 못했지만 서로 메일로 연락하는 사이가 될 수 있었죠.”

CEO를 만나려는 그의 노력은 군 복무 중에도 계속되었다. 자신이

뒤쳐지는 것 같은 느낌이 든 그는 휴가 두 달 전, 대한민국 최고의 CEO 열 명에게 휴가를 나갔을 때 자신을 만나 달라는 편지를 보냈다. 그의 편지에 응답한 것은 벤처 업계의 신화로 불리는 <미래산업>의 정문수 회장을 비롯해 단 두 명뿐이었다.

“어떤 날은 전화기를 들어 114를 눌렀어요. 그리고 <옥션> 고객지원 센터로 연결해 달라고 했어요. 고객지원센터에는 비서실로 연결해 달라고 했어요. 그렇게 비서실에 ‘내가 2주 전에 소포를 보냈는데 답장이 없어서 이렇게 연락을 했다’고 하니깐 한참 있다 CEO와 연결을 해주더라고요. 그렇게 인터뷰에 응한 <옥션> CEO는 후에 저의 결혼 주례를 설 만큼 끈끈한 멘토가 되었어요.”

제대 후 그는 스피치에 집중했다. CEO는 말을 잘해야 된다는 생각에서였는데, 다른 대학의 후배, 동아리 후배 등에게 강의를 하며 매번 피드백을 받았다. CEO를 만나고, 그와 관련된 책을 읽고, 전국 창업 동아리연합 회장 등을 하며 20대를 그야말로 ‘CEO’에 미쳐 지냈던 그 시절 그는 자신이 사회가 요구하는 최고의 정점에 설 수 있다고 믿어 의심치 않았다.

30대가 되자 돈은 벌었지만 삶에 회의감이 들었어요.

CEO가 되기 위한 경험과 공부로 20대를 보낸 뒤 2007년 겨울, 덕수씨는 유학원을 차렸다. 우연히 떠났던 어학연수에서 수수료를 챙기는 유학원의 존재에 대해 알았던 것이었다. 그렇게 CEO 유덕수의 첫 사업은 아는 선배가 창업한 창업센터에 책상 하나를 빌리며 시작되었다. 그 후 3년간 열심히 일한 끝에 그는 학교 앞에 사무실을 차렸다. TV 뉴스에 청년 창업가로 소개되기도 하던 그 당시 그가 사무실 책상에 붙인 인생의 표어는 ‘오늘 소주 마실 거 참으면, 10년 후 양주 마신다’와 같은 것이었다. 강남의 100억짜리 빌딩, 외제차가 그의 동기부여의 원천이었다. 많지는 않지만 돈도 조금 벌었다. 기뻐지만 그런 생활은 아주 잠시였다.

“처음에는 통장에 돈이 들어오는 것이 좋았는데, 일주일 지나니 ‘그래서 뭐? 내가 20대를 그렇게 열심히 달려왔는데 결국 내가 고생해서 한 것이 이거야?’라는 생각이 들더라고요. 나중에 100억을 벌어도 똑같은 기분일 것 같았어요. 돈이라는 것이 가져다주는 행복이 굉장히 제한적이거든요. 그러다 보니 삶에 회의감이 든 것이었죠.”

나이 서른에 방황을 시작한 그는 직장인을 대상으로 열린 자아경영 기획 〈나를 찾아 떠나는 여행〉에 참가했다. 2박 3일을 그곳에서 지내며 그는 자신이 정작 본인에 대해 관심이 없었다는 사실을 깨달았다.

“사람들은 저보고 빌 게이츠나 스티브 잡스가 되라고 했고, 저는 그

렇게 될 수 있다고 생각하며 노력했어요. 그런데 그것이 말이 안 되는 일이었던 것이죠. 저는 스티브 잡스나 빌 게이츠가 아니잖아요. 그런데 그 2박 3일 동안 ‘유덕수’를 처음 만난 거예요. 왜 이 사회는 이런 것을 안 가르쳐 주지? 왜 나는 이제까지 유덕수를 위해 살지 못했을까? 내 안을 탐색해 보니 배신감이 들더라고요.”

그는 그때부터 자신과 별반 다를 것이 없어 보이는 20대들을 위한 자기계발 전문가가 되고 싶어졌다. 단, ‘자기’는 없고 다 똑같은 ‘계발’만 있는 세상의 자기계발 전문가는 아니었다. 각자의 계발이 각자 다 다른 자기를 알려주는 사람이 되자는 것이 그의 결심이었다. 그렇게 그는 2010년 유학원을 정리하고 지금의 <열정대학>을 만들었다. 진로교육에서 가장 중요한 것은 ‘경험’이란 생각에서였다.

<열정대학>의 콘셉트는 하고 싶은 일이 모두 과목이 되는 학교예요.

“<열정대학>은 1년에 4학기, 3개월 단위로 운영되고 있어요. 학생 본인이 스스로 만드는 선택과목, 전공과목, 본인의 자서전을 쓰면서 본인이 뭘 하고 싶고 뭘 잘하는지를 찾는 ‘나를 찾아 떠나는 여행’, 외부 전문가들을 초빙해 조언을 듣는 열정 특강, 봉사활동, 버킷리스트, 멘토링 등의 다양한 영역으로 구성되어 있죠.”

처음 <열정대학>에 입학한 학생들은 제일 먼저 버킷리스트 작성 교

육을 받는다. 학생들이 30개 이상 버킷리스트를 쓰면 그것들을 선택과목으로 만들 수 있다. 과목을 만들면 그것을 배워보고 싶은 다른 학생들이 신청을 한다. 그렇게 선발된 과목은 실제로 만들어져 강의가 진행된다. 그렇게 만들어진 과목들은 자전거 과목(100km 완주), 댄스오리, 열정극단, 알통학과(알랜드 보통 공부하기), 잘 먹고 잘 살기(한 달 동안 채식하기) 등으로 다양했다. 그중에는 덕수 씨가 운영하는 과목도 있다. 그는 자신의 인생에서 궁금한 ‘죽음’을 공부하는 ‘죽음학과’와 ‘행복학과’를 운영 중이었다. 교육이라는 것은 그 프로그램을 만든 사람이 그 교육제도의 첫 번째 대상이 되어야 한다는 생각에서였다.

“많은 사람들이 전문성이 있어야만 무언가가 진행된다고 생각하는 데, 제가 볼 때는 학생들끼리 공부를 해도 굉장히 큰 것을 만들어 내요. 저희는 약간 플랫폼 같은 구조를 가지고 있어요. 넓은 장을 제공하고, 그 안에서 학생들 스스로 뭔가를 만들어 낼 수 있도록 의도하는 것이죠. 다양한 것을 맛보기엔 충분히 의미가 있다고 말씀드리고 싶어요. 하지만 전반적인 질의 유지를 위해 전문가들이 강의하는 과목도 운영하고 있어요.”

보통 학교는 정해진 기간을 채우면 학년이 올라가지만 <열정대학>에서는 과목에 참여하는 만큼 학년이 올라간다. 과목의 8개 영역 후기를 작성해 숫자를 채우면 기간에 상관없이 학년이 올라가고 졸업을 하면 열정대학 평생 무료권이 생긴다. 마치 평생학교 같은 <열정대학>의 등록금은 약 10주에 20만 원으로, 재정적인 어려움은 많지만 20만 원을 비싸다고 생각하는 20대를 생각하면 그들이 추구하는 가치를 잃어

버릴 수도 있다는 결정으로 그가 책정한 금액이었다.

“〈열정대학〉이 만들어지고 5년 동안 이곳을 거쳐 간 학생들이 1500명 정도예요. 그중에는 끝까지 함께하지 못한 학생들도 있지만, 자신의 적성과 꿈을 찾은 친구들도 여럿 있죠. 다양성 안에서 수많은 기회를 제공한다는 저의 노력이 틀린 것이 아니라는 증거라고 생각해요.”

문제 극복을 위해선 ‘어떻게’만을 생각하고 계속 시도해야 해요.

현재 〈열정대학〉의 직원은 다섯 명이다. 전부 열정대학 출신들로 구성된 조직 안에서 덕수 씨는 선생님이기도 하지만 한 기업의 대표이기도 하다. 그는 CEO로서 소셜벤처기업 〈열정대학〉의 가장 중요한 문제로 조직 관리를 꼽았다. 사회적 경제 연합에서의 투자가 거의 없기 때문에 비전과 가치로만 끌고 가야 하는 어려운 상황이기도 하지만 그는 문제를 극복하는 근본적인 답을 알고 있었다.

“문제는 해결하라고 있는 건데 내 상황이 안 좋다고 생각하기 시작하면 그 문제를 해결하지 않아도 되는 이유를 수만 가지 만들어 내요. 그렇게 생각하지 않고 ‘어떻게’를 생각해요. ‘나는 돈도 없고 다른 것도 없어. 다 안 돼.’라고 생각하는 게 아니라 ‘돈이 없어, 그런데 돈 없이 어떻게 할 수는 없을까?’, ‘내가 돈이 없는데 다른 사람한테 어떻게 구할까?’라는 식으로 ‘어떻게’만 생각하면 해결 방안이 나와요. 계속적으

로 ‘어떻게’만을 생각하고 생각난 아이디어를 계속 시도하는 거죠. 어떤 때 잘 먹히지 않고 그럴 땐 미칠 것 같아요. 그런데 그게 경영이더라고요.”

의지보다 강한 건 환경이지만, 그 환경을 만드는 건 자신의 노력이에요.

CEO가 되기 위해 무턱대고 명함을 만들고 유명 CEO들의 인터뷰를 요청했던 덕수 씨의 실천성이 처음부터 완벽히 갖추어진 것은 아니었다. 그는 자신의 도전적인 행동을 실천하게 했던 두 가지 행동을 알려 주었다.

첫 번째는 작은 성공 경험들이 자신감을 쌓는 데 있어 무척 중요하다는 사실이었다. CEO가 되기 위한 그의 첫 시도는 두 명의 CEO에게 메일을 보낸 것이었다. 만약 그들이 그의 요청을 무시했다면, 안철수 연구소의 도메인을 사 인터뷰 거래를 하는 그를 우리는 보지 못했을 것이다. 그는 많은 사람들이 에베레스트 등정을 꿈꾸지만, 동네 뒷산조차 올라가지 않는 현실을 지적했다. 노력하기는 싫지만 성공은 하고 싶다는 보편적인 개념만을 가진 채 막연한 기대만 하는 것은 아무 것도 얻을 수 없는 일이다. 가장 중요한 명제는 모든 큰 것은 작은 것들의 합이라는 것이다. 큰 것만 쳐다보면 이를 수 없지만, 이것을 만 개로 쪼개 하나씩 실천하면 이를 수 있다는 것을 그는 자기 자신의 경험을

통해 보여주었다.

두 번째는 시도조차 하지 않으면 이뤄지는 것은 아무것도 없다는 것이었다. 대학 시절의 그는 많은 친구를 사귀는 대신 세미나를 다니고 CEO를 만나고 수많은 책을 읽었다. 성공한 사람들이나 책은 그에게 항상 ‘실패해도 다시 도전해.’라고 말했고 그것은 어느 순간 그의 머릿속에 깊이 각인되었다. 인터뷰를 요청하고 거절당해도 계속해서 시도하다 보니 하나둘 이뤄지기 시작한 것이다.

“내가 되고 싶은 사람이 있으면, 되고 싶은 사람을 많이 만나고 시간을 많이 보내는 것이 중요해요. 그게 환경이잖아요. 저는 어떤 변화나 성장을 할 때 의지가 차지하는 비중이 0%라고 생각해요. 제일 중요한 건 환경이에요. 예를 들어 나는 오늘 집에 가서 책을 읽을 거라고 엄청난 의지를 가지고 집에 갔어요. 그런데 내가 보지 않았던 예능 프로그램 소리가 계속 귀에 들리고, 엄마가 맛있는 냄새를 풍기며 음식을 만 들어요. 배는 고프고, 예능 프로그램은 너무나 궁금한데 책을 읽을 수 있을까요? 환경이 그대론데 내 의지만을 강력하게 갖겠다는 생각은 어리석어요. 환경을 바꾸려 노력해야죠.”

아직은 드문 직업인 ‘학교 설립자’로서 그는 <열정대학>을 통해 많은 사람들이 자신의 삶을 살아갈 수 있도록 해주고 싶다는 목표를 가지고 있었다. 그리고 ‘진로교육 전문가’로서 공부를 많이 하고 열정대학 대표직을 물러나고 싶다는 생각도 갖고 있었다. 외부의 시선이나 걸치레를 빼고 정말로 자신이 충만하게 살 수 있는 역할을 찾고 살아가는 모습을 보여주는 것 자체가 학생들에게 가르침이 되기 때문이다. 다양성

을 표현할 수 있는 기회를 가질 수 있는 것도 단단한 중심축이 존재하고 나서 가능한 일이란 걸 잘 알고 있기에, 그는 개인과 세계에 대한 공부로 자신을 단단히 만들어 가고 싶은 것이다.

“저는 20대 때 했던 것들 중 다 버리고 하나만 뽑으라고 하면, 책 읽은 것을 꼽을 거예요. 왜냐하면 그것은 제가 지금까지 이뤄낸 것들을 다 없애 버려도, 또 뭔가를 만들 수 있는 힘을 가지고 있거든요. 내 안에 있는 힘. 그 힘을 기르는 것이 중요해요.”

05

취업과 창업으로 10년째 요식업 장사를 하고 있는 장사인(仁)

부드러운 리더십과 친절함이 사람을 움직인다



오뚜기비어 점주

안두현

- **누구의 이야기?** 춤, 음악을 거쳐 요식업 장사라는 자신의 길을 찾은 청년 소상공인
- **하는 일은?** 스몰비어 프랜차이즈 <오땅비어>를 운영하며 장사하는 일
- **꿈을 이룬 과정** 고교 시절 DMB라는 댄스팀 활동 → 서울로 올라와 백업 댄서로 7개월, 노래를 배우며 8개월을 보냄 → 군대에서 군악대 활동 → 전역 후 1년 정도 부산의 음악학원 근무 → 스물여섯에 지인이 운영하는 프랜차이즈에서 장사를 배우기 시작 → 매장 점주, 지부장으로 고속 승진하며 5년 근무 → 2013년 8월 서울로 올라와 아르바이트를 하다가 요식업 가게 창업 결심 → <오땅비어> 가맹점을 열어 1년째 운영 중
- **장래 포부** 마흔이 되면 요식업계에 자신의 이름을 건 브랜드를 만드는 것
- **그의 한마디** 하고 싶은 일을 해야만 할 때 부모님께 고집을 부리기보다 먼저 자신이 그 일을 해낼 수 있는 사람이라는 믿음을 주어야 한다.
- **더 알고 싶다면** 안두현 대표 블로그 '친절한 안 사장의 장사와 인생 이야기'
<http://blog.naver.com/adhyuny>

안두현

오뚜기비어 점주



스몰비어 프랜차이즈 〈오뚜기비어〉를 운영하는 안두현 씨는 죽을 때까지 장사를 하고 싶다고 말할 정도로 장사를 좋아하는 사람이다. 그는 사람들이 보통 ‘장사꾼’이라고 말하는 자신의 직업을 ‘장사인’이라고 표현한다. ‘장사인’에서 ‘인’은 사람(人)을 뜻하는 것이 아니라 어질다는 의미의 인(仁)이다. 그는 ‘부드러운 리더십’을 지향하는 사람이기 때문이다.

그가 생각하는 장사의 기준은 ‘사장이 되는 것’이다. 손님들은 열심히 일하는 직원을 보면 무의식적으로 그 직원이 사장일 것이라고 생각하게 되는데, 것처럼 자신의 일인 양 열심히 하는 것이 바로 장사라는 이야기이다. 그리고 또 한 가지는 다른 가게와 비교할 수 있는 “자기가게만의 독립적인 개성을 인정하는 것”이다. 어떤 것이 옳다고 생각하

는 것이 아니라, 자신에게 맞는 방식을 선택해야 한다는 말이다.

올해로 10년째 장사의 길을 걷고 있는 그는 이십 대 중반까지 춤과 음악에 몰입하여 살았었다. 지금껏 어떤 일을 하든지 자신의 삶에 최선을 다하며 살아온 안두현 씨의 열정 넘치는 인생 이야기를 들어보았다.

성공을 하려면 춤을 춰야겠다고 생각했어요.

두현 씨는 서울에서 태어났지만 제주도, 목포, 청주, 영월, 울산에 이르기까지 전국을 돌아다니며 자랐다. 건설 현장 기술자로 일하시던 아버지가 일자리를 옮길 때마다 온 가족이 이사를 해야 했기 때문이다. 전학을 하고, 학교 아이들과 친해질 만하면 다시 헤어지는 것을 반복하다 보니 그의 곁에는 친구라고 부를 만한 사람이 한 명도 남지 않았다. 그래서 그는 혼자 있는 시간에 익숙해져 갔고, 그만큼 생각도 많아졌다. 특히 풍족하지 않은 가정 형편에 대한 고민이 많았던 그는 서태지와 아이들 같은 가수들을 보며 성공을 하려면 춤을 춰야겠다고 생각하게 되었다.

“제가 가지고 있는 것은 제 몸뿐이었으니까요. 고교 시절부터 본격적으로 춤을 추기 시작했는데, 한때 춤을 잘 추는 아이라고 울산에 소문이 날 정도로 열심이었어요. DMB(댄스믹스보이)라는 이름의 팀으로 같이 춤을 추러 다니던 친구들이랑 고등학교를 졸업하면 서울로 올라

가자고 약속했는데, 다른 친구들은 모두 춤을 포기해서 나중에 결국 저 혼자 서울로 올라가게 되었죠.”

서울로 올라가기 전 그는 부모님의 성화에 못 이겨 부산에 있는 한 대학에 다니기도 했는데, 한 학기 만에 그만두고 그동안 모아둔 50만 원을 챙겨 서울로 향했다. 형편에 맞지 않는다는 생각이 들었기 때문이다. 이후 그는 댄스팀 오디션에 합격하면서 연습생으로 백업 댄서 생활을 시작했다.

“연습실 근처 마트에서 아르바이트를 하며 백업 댄서로 7개월을 보냈어요. 그 시간을 돌이켜보면 가진 것도 없고 너무나 가난했지만, 저는 제 상황을 부끄러워하지 않고 당당하게 꿈을 이루려고 노력했던 것 같아요. 그때 저는 어머니께 춤을 춘다고 말하지 않았었어요. 제가 하고 싶은 일을 해야만 할 때 부모님께 고집을 부리기보다 먼저 제가 그 일을 해낼 수 있는 사람이라는 믿음을 주어야 한다고 생각했거든요.”

스물다섯에는 어떤 성과를 내겠다고 다짐하며 음악에 몰두해 살았어요.

춤으로는 연예계에 진출하기 어렵겠다는 생각이 든 두현 씨는 음악으로 방향을 바꾸었다. 그리고는 당시 좋아하던 가수 휘성이 다녔던 실용음악학원에 찾아갔다. 그렇게 그는 8개월 동안 휘성을 가르쳤던 선생님에게 노래를 배웠다. 여전히 빠듯한 생활 때문에 그는 일주일에 두

번 있는 레슨을 한 번으로 줄이고 아르바이트까지 병행해야 했지만, 음악에 대한 그의 열정은 결코 식지 않았다. 그는 아침 9시부터 오후 3시까지 배달 아르바이트를 하고 학원으로 가서 학원 문이 닫히는 밤 11시까지 연습을 했다. 그것도 모자라 집에 잠시 들렀다가 나와 한강다리 밑에서 또 다시 몇 시간을 소리를 지르며 노래 연습을 했다. 그가 군대에 가며 군악대를 지원했던 것도 음악을 쉬고 싶지 않다는 이유에서였다.

“당시 저는 제대로 다룰 줄 아는 악기가 하나도 없었어요. 악보 보는 것도 서툴던 때였죠. 그럼에도 드럼을 6년 동안 쳤다고 거짓말을 했어요. 스틱을 주면서 테스트하는데 대충 치고는 혼나기 전에 ‘군악대에 정말 들어가고 싶습니다.’ 하고 소리부터 질렀죠. 그때는 정말 군악대에 들어가야 한다는 생각밖에 없었거든요. 또 노래를 해보라기에 거의 고향에 가까운 노래를 부르고는 무조건 뽑아줘서 고맙다고 소리를 질렀어요. 엄청 혼났지만 결국엔 군악대에 뽑혔죠. 그리고 나서 2년 동안 독학으로 작곡을 공부하기도 했어요.”

전역을 하고 그는 부산에서 제일 큰 음악학원에 들어갔다. 학생으로 시작해 직원으로 일하며 1년을 보내고 나니 그는 자신의 삶에 회의감이 들기 시작했다. 스물다섯까지 어떤 성과를 내지 못하면 다른 길을 선택하기로 했던 자신과의 약속을 지킬 수 없을 것 같았기 때문이었다. 그렇다고 그가 음악으로 성과를 낼 수 있을 때까지 무턱대고 음악을 계속하기도 어려운 상황이었다. 그는 고민 끝에 음악의 길을 포기했고, 이듬해 장사를 배우기 시작했다. 결국 비즈니스를 알아야 어떤 분야에 서든지 성공할 수 있을 것이라는 생각이 들었기 때문이다.

장사를 하면서 가게 운영 방식에 대해 고민이 많았죠.

두현 씨에게는 스무 살 때부터 알고 지내던, 장사로 자수성가한 지인이 있었다. 그는 지인이 운영하는 프랜차이즈 <엠제이>로 찾아가 장사를 배우겠다고 했다. 직원으로 시작하여 7개월 만에 그는 새로 오픈하는 매장의 점주가 되었다. 그때 그는 직원들의 요구를 전혀 들어주지 않고, 제 방법만 강요하는 엄청 무서운 사장이었다. 직원들이 그런 그를 두고 “칼로 찢러도 피 한 방울 나지 않을 사람”이라고 했을 정도였다.

“손님이 벨을 눌렀는데 바로 뛰어가지 않으면 뭐하는 거냐고 막 소리를 지르고 그랬어요. 저도 그렇게 배웠기에 그것이 정답이라고 생각한 것이었죠. 직원들은 손님에게 더 친절해지고 그로 인해 가게 매출도 오르는 했는데, 문제는 직원들이 오래 버티지 못하고 떠난다는 데 있었어요. 저는 매년 새로운 직원을 뽑기에 바빴고, 직원을 뽑기까지의 공백 역시 직접 메워야 했거든요. 그래도 그때는 제 방식이 잘못된 것이 아니라 그만둔 직원들이 나약해서라고 생각했어요.”

그러던 중에 그는 지부장을 맡게 되면서 부산 지역에 있는 매장과 점주들을 관리하는 역할을 하게 되었다. 장사가 잘 안 되거나 문제가 있는 매장으로 발령을 받으면서도 그는 매번 좋은 결과를 냈다. 본사에서 그가 문제 해결사라는 소문도 났다. 그렇게 승승장구하던 그가 자신의 운영 방식에 문제가 있다고 생각하게 된 것은 그 즈음 한 가게의 점주가 된 옛 직원의 이야기를 들은 후부터였다.

“새벽 5시에 100테이블이 넘었다고 기쁜 목소리로 전화가 오고 그랬어요. 제가 정말 아등바등 고생하며 얻었던 매출을 그 친구는 재밌게 놀면서 달성하더라고요. ‘빨리 가려면 혼자 가고, 멀리 가려면 함께 가라’는 말이 맞구나 싶었어요. 그래서 앞으로 매출보다 사람 중심으로 운영 방식을 바꾸어야겠다고 결심하게 되었죠.”

이후 그는 틈틈이 성공한 사업가들의 에세이를 찾아보고, 또 직접 <총각네 야채가게>, <김영모과자점>, <스시 효>, <민들레영토>와 같은 회사의 대표들을 찾아가 궁금한 점을 물어보았다. 그러던 중에 그가 알게 된 사람이 바로 <여행박사>의 신창연 대표였다.

“신창연 대표의 책 『열정만 있다면 무모한 도전은 없다』를 읽게 되었는데 회사에 화장실이 없는 이유부터 칼퇴근 문화까지 인상 깊은 내용들이 많았어요. 그래서 그분의 책을 모조리 찾아서 읽었죠. 제가 가고 싶은 방향이 바로 이런 것이다 싶었어요. 제 자신이 어떤 사람인지 고민하던 중 신 대표님의 방식에 끌리게 되었고, 그때부터 ‘부드러운 리더십’을 지향하게 되었죠.”

창업에 마음이 있어 서울로 올라와 준비하기 시작했어요.

두현 씨는 창업을 할 생각으로 그동안 열심히 일하던 <엠제이>를 나와 서울로 올라왔다. 그리고 창업을 하기 전 그는 막걸리집 아르바이트도 하고, 지하철역 앞에서 간단한 아침 식사를 파는 장사를 하기도 했다. 그렇게 창업을 준비하던 그가 현재 운영하는 스몰비어 프랜차이즈 <오펙비어>를 알게 된 것은 그때 즈음이었다.

“친구의 가게라서 찾아간 것이었는데, 안주로 나온 오징어튀김에 제가 푹 빠졌죠. 집도 멀었는데 그 안주가 생각나서 자꾸만 찾아가게 되는 거예요. 값이 비싸지도 않으면서도 어마어마하게 중독성이 있는 그 아이템이 괜찮겠다는 생각이 들었어요. 이 사업을 하면 제 가치관을 담은 문화를 전파할 수 있겠다는 생각이 들어서 본사에 가맹점을 운영하고 싶다고 했죠.”

그때 그는 예상치 못한 장애물에 부딪혔는데, 창업 비용이 그가 생각한 것의 3배가 넘었던 것이다. 게다가 그는 은행 대출도 받을 수가 없었는데, 그 전까지 여러 직장에서 오랜 기간 일했음에도 고용보험 기록이 없어 경력 인정이 안 되었기 때문이었다. 창업을 하기 위해 아내까지 이끌고 서울로 올라왔던 그는 당장 돈을 구하지 못하면 몇 년 뒤로 계획을 미뤄야 하는 상황 속에서 고민이 깊어졌다. 그러던 찰나에 그는 <여행박사> 신창연으로부터 한 통의 전화를 받았다.

“신 대표님이 제게 하고 싶은 장사를 해보라면서 창업 자본을 보태

주시겠다는 거예요. 그리고 나서 차용증도 없이 1/3이나 도와주셨어요. 그 이후로 저를 눈여겨보시던 분들이 조금씩 돈을 보태주기 시작했는데, 그중에는 본인 신용으로 대출까지 받아주신 분도 있었어요. 저 같으면 그렇게 못했을 것 같은데 어떻게 그러셨냐고 물었더니, 주변에 성공한 친구들을 보면 공통점이 한 길을 오래 갔대요. 제가 이제 요식업 10년째인데, 블로그에 제가 그동안 일해 온 과정을 전부 기록해 놓은 것이 있거든요. 그 글들을 다 읽어 보셨다고 하시더라고요. 지금의 가게를 연 지도 이제 1년이 넘었는데, 저를 응원해주시고 제게 도움을 주신 분들을 생각하면 늘 어깨가 무겁죠. 제가 도움을 받은 것처럼 저도 남들을 도우면서 살아가고자 해요.”

장사를 하는 데 있어 부드러운 리더십과 친절을 중요하게 생각하고 있어요.

자신의 가게를 운영하게 되면서 두현 씨는 그동안 연구해온 ‘부드러운 리더십’을 발휘하고자 노력했고, 자신이 매장에서 해야 하는 일은 다른 직원들이 힘들어 하는 일이라는 생각으로 장사에 임했다. 그의 그런 모습에 직원과 아르바이트생들은 오히려 그를 자연스럽게 따를 수밖에 없었다.

“상공인들 중에는 직원들을 손님의 테이블로 안주를 옮기는 기계로 생각하는 사람도 있어요. 특히나 스몰비어의 경우 최대한 비용을 줄여

시작한 소자본 창업이기 때문에 친절은 필수가 아니라고 생각하죠. 인건비에는 서비스의 질도 포함이 되거든요. 저는 그런 점에서 ‘친절’을 차별점으로 두고 있어요. 특별한 것은 없어요. 손님이 가게에 들어오고 나갈 때 친절하게 인사하고, 주문을 친절하게 받는 것이죠. 요식업은 사람만이 할 수 있는 서비스이기 때문에 서비스에 더 신경 쓰고자 해요.”

그에게 세상을 바꾸겠다고든가, 사람들을 변화시키겠다고든 거창한 꿈이나 목표가 있는 것은 아니었다. 3평짜리 작은 가게를 잘 운영하며 적어도 자신이 보는 세상을 바꿀 생각이라고 말하는 그는 현재 가맹점을 운영하고 있지만 마흔이 되면 요식업계에 자신의 이름을 건 브랜드를 만들 계획을 세우고 있었다.

“춤으로 시작해 음악, 장사까지 전혀 다른 분야를 경험해 왔지만 저는 늘 제가 하는 일에 몰입했기 때문에 제 과거를 단 1프로도 후회하지 않아요. 비슷한 시간 안에서도 결과물이 다를 수 있다는 것을 직접 해보지 않고서는 알 수가 없었을 거예요. 자신이 어떤 일을 좋아하는지, 잘 하는지 고민하지 말고 다 경험해 보면 좋겠어요.”

창업분야



06

스스로 지은 시 한 편에서 창업 아이템을 얻은 창업가

처방점으로 현대인의 삶에 재미를 처방하다



재미있는 인생 대표

이예지

- **누구의 이야기?** 말장난으로 스토리텔링을 하는 재능을 타고난 창업가
- **하는 일은?** 잼을 만들어 판매하는 <잼있는 인생>이라는 회사를 운영하는 일
- **꿈을 이룬 과정** 서울여자대학교 경영학과 입학 → 공모전 동아리 활동 → <여대생 페스티벌> 개최 → 2014년 5월 <잼있는 인생>을 창업하여 현재 행정 업무를 담당하고 있음
- **장래 포부** <잼있는 인생>을 전 세계적으로 사랑받는 문화기업으로 성장시키는 것
- **그의 한마디** 자기 자신에 대해 스스로 얼마나 알고 있는냐가 중요하다.
- **더 알고 싶다면** <잼있는 인생> 홈페이지 <http://jaminlife.me/>

이예지

잼있는 인생 대표



2014년 5월에 문을 연 <잼있는 인생>에서는 우유부단한 블루베리잼, 맘고생 고망 망고잼, 녹록치 않은 그린라이트 녹차라떼잼, 피치 못할 복숭아잼, 자두자두졸려 자두잼 등 다양한 잼을 판매하고 있다. 유머 넘치는 그 이름의 대부분은 말장난으로 스토리텔링을 하는 재능을 타고난 <잼있는 인생>의 대표 이예지 씨가 지은 것으로, <잼있는 인생> 역시 그녀가 직접 지은 '잼 시'라는 시 한편에서부터 시작되었다.

내 인생은 항상
잼처럼 처발리지만
퍽퍽한 식빵 같은 인생에

달달함을 더해 주는 거겠지
역시 잼있는 인생이
잼이지지
이런 잼장

그녀는 실험실에서 사용하는 삼각 플라스크를 모티브로 잼 병을 만들고, 박스 포장 겉면에는 ‘처방잼’이라는 프린트를 넣는다. 그 디자인에는 인생이 재미없는 이들에게 ‘잼’을 처방해 준다는 깊은 뜻이 담겨 있다. 옷 역시 의사 혹은 약사처럼 흰 가운이다. 세 명의 동료들과 함께 잼을 판매하며 늘 재미를 추구하고 있다는 <잼있는 인생>의 대표 이지 씨를 만났다.

**인생과 미래에 대해 고민이 많았던 저는 학교생활에 마음을
붙이지 못했어요.**

고등학생 시절 이지 씨는 주변에서 개그맨 시험을 보라고 권유할 정도로 유머가 넘치는 아이였다. 조금 이상한 행동을 하며 친구들을 웃기는 일을 즐겼던 그녀는 친구들에게 인기가 많아 자주 부회장으로 뽑히곤 했다. 선생님을 놀리고 장난치는 일을 주도하며 늘 쾌활한 모습으로 사람들 앞에 섰던 그녀는 사실 학교생활에서 흥미를 느끼지 못하고 있었다.

“왜 일찍 학교에 가서 수업을 들어야 하는지 납득이 가지 않았어요. 그래서 학교에 가고 싶지 않을 때는 그냥 가지 않았죠. 일주일 중에 하루는 학교를 빠지다 보니 나중에 수업일수가 모자라서 선생님께 혼이 나기도 했어요. 수업 시간에는 대부분 책상에 엎드려 잠을 잤는데, 현실에서 도피하고 싶은 아이들이 보통 잠이 많잖아요. 저도 그랬던 것 같아요. 주입식 교육을 받아야 하는 학교생활은 정말이지 저한테 맞지 않았어요.”

그 시절 그녀의 꿈은 아이러니하게도 선생님이 되는 것이었다. 중학생 때 처음으로 “왜 시는가?”라는 문제로 깊은 고민에 빠지며 부모님과도 자주 다투었던 그녀는 당시 정말 심각하게 자신이 사회에 맞지 않는 사람일지도 모른다고 생각했다. 그리고 자신처럼 인생과 미래 그리고 자기 자신에 대해 고민하고 있는 아이들이 많을 것이라고도 생각했다. 그녀는 그런 아이들을 위해 단지 공부만 가르치는 것이 아니라 교실에서 꿈을 펼칠 수 있도록 돕는 그런 선생님이 되고 싶었다.

“공부를 그렇게 못한 것은 아니었는데, 왜 수능 공부를 해야 하는 것인지 동기부여가 없어서 고3 때 선생님하고 갈등이 있었어요. 자퇴까지 결심했었는데 부모님의 반대가 심해서 겨우 고등학교를 졸업했죠. 선생님이 되고자 교대를 가려고 했지만, 그것도 쉽지가 않더라고요. 그 밖에 대학에 들어가 하고 싶은 공부도 딱히 없었고, 점수에 맞춰서 서울여자대학교 경영학과에 들어갔어요.”

마케팅에 대해 배우기 시작하면서 적극적으로 대학 생활을 하게 되었어요.

어떤 뜻이 있어서 경영학과를 선택한 것이 아니었기에 예지 씨는 학사경고를 맞을 정도로 처음에 방황 아닌 방황을 했다. 그러던 그녀가 전공 수업에 관심을 가지게 된 것은 2학년이 되어 ‘마케팅 원론’ 수업을 들은 다음부터였다. 포인트를 잡아 효과를 극대화하는 마케팅 사례를 접하게 된 그녀는 처음으로 전공 공부에 재미를 붙였고, 이후 공모전 동아리 활동도 시작했다.

“처음에는 동아리의 체계가 부족해서 사람들이 많이 나가고 그랬어요. 그래서 친구와 같이 ‘드래곤볼’이라는 운영진을 만들어 동아리에 어떤 문제가 있는지를 엄청 깊게 파고들었죠. 일주일에 몇 번씩 모이고 시간이 안 되면 밤을 새서라도 동아리에 대한 분석을 하고 체계도 잡아갔어요.”

그녀는 대학에서 보낸 4년 동안 다양한 공모전에 도전했는데, 그중에서 다른 인턴들과 경쟁 PT를 했던 제일기획 공모전이 가장 기억에 남는다고 했다. 기획서를 쓰는 방법에 대해 배울 수 있었던 좋은 기회이기도 했고, 무엇보다도 그녀에게 광고대상을 안겨준 공모전이었던 때문이었다. 그때 그녀에게 주어진 주제는 <나이키>, <아디다스>, <뉴발란스>라는 브랜드가 런칭할 오피스 라인을 만들라는 것이었다.

“<뉴발란스>에서 오피스 라인을 만들면 누가 입을지 모르겠는 거예요. 그래서 그냥 ‘office’를 여러 번 쓰다 보니 ‘off-ice’가 보이더라고요.

제가 네이밍(이름 짓기)에 관심이 많거든요. 수직적인 조직문화를 깨자는 의미를 가지고, 뉴발란스의 이미지를 살려 평등하고 창의적인 조직문화를 지향한다는 내용의 광고를 만들었어요. 있는 것을 조금 틀었을 뿐인데, 그것이 곧 강점이 될 수 있다는 걸 깨닫게 된 재미있는 경험이었죠.”

그녀는 원래 말장난을 잘하는 사람이었다. 그녀에게는 일단 말장난을 한 후에 본질을 파악하는 버릇이 있었는데, 어렸을 때 좋아했던 퍼즐 맞추기는 그녀가 그러한 연상 작업을 하는 데 많은 도움이 되었다. 그녀에게 있어 아이디어는 새로운 것을 만들어내는 것이 아니라, 전혀 다른 것에서 공통점을 찾아내서 묶는 것이었다.

“〈맥스웰 하우스〉에서 대상을 탄 적이 있었는데, 그때도 말장난에서 시작해 새로운 아이디어를 찾았어요. 사람들은 열심히 사는 것 ‘max’와 릴렉스(relax)하게 사는 것 ‘well’이 두 가지를 전부 갖고 싶어 한다는 식의 아이디어였죠. 〈잼있는 인생〉에서도 이런 것들이 잘 녹아나요. 선(先) 말장난, 후(後) 스토리텔링이잖아요. 예를 들면 ‘고생하니까 재미있게 살자.’를 ‘우리의 몸을 움직이는 것은 밥이지만, 우리의 인생을 움직이는 것은 재미가 아닐까요?’라고 하거나 ‘우리는 재미가 주는 엄청난 에너지를 너무 과소평가하고 있다.’ 같이 스토리텔링으로 푸는 것이죠.”

〈여대생 페스티벌〉은 제가 기획한 일종의 졸업 작품이었어요.

예지 씨는 대학 생활을 하며 지금까지 간혀 지냈던 자신을 마음껏 발산시켜 볼 작정으로 대외 활동도 적극적으로 참여했다. 스터디 책을 만들고, 공개 세미나를 개최하고, 〈대학내일〉에서 하는 ‘마케팅리베로’와 같은 프로그램에도 참여하여 일주일에 한 번씩 기획서를 써보기도 하고, ‘리베로의 밤’을 처음으로 개최하여 선후배들끼리 만날 수 있는 장을 만들기도 하는 등 그녀는 하고 싶은 일들을 다양하게 시도했다. 그러다가 그녀는 끼가 있음에도 불구하고 소극적이고 수동적인 모습으로 살아가는 여자들을 모아 끼를 발산해 보자는 취지로 〈여대생 페스티벌〉을 열었다. 경영학도들에게는 별도의 졸업 작품 전시회가 없기 때문에, 그녀는 일종의 ‘졸업 작품’이라고 여기고 〈여대생 페스티벌〉을 통해 자신이 그동안 배워 온 것을 보여 주고자 했다.

“처음에는 제가 다니는 대학에서만 하려고 했는데 성신여대, 숙명여대 친구도 하고 싶다고 하더라고요. 생각해 보니까 서울에 있는 여대가 6개밖에 없고, 그동안 6개의 여대가 모여서 무언가 해본 적도 없어서 다 같이 한번 만들어 보자며 시작했죠. 그렇게 여대를 시작으로 지금은 남녀공학 여대생들까지 모여서 개최되고 있어요.”

그녀는 자신을 비롯한 여대생들에게 실질적으로 필요한 내용을 다루는 틈새 강연을 많이 만드는 것을 목표로, 여대생들의 니즈(needs)를 만족시키고자 노력했다. 그래서 ‘언니의 파우치’라는 어플처럼 메이크

업을 전문적으로 해주는 게 아니라, 보통 여자들의 파우치에 있는 화장품으로 메이크업을 해주는 강연을 하기도 했고, 성적인 방향을 구체적으로 알려주기도 하는 강연을 하기도 했다.

“사실 미숙한 부분이 있었지만 대체로 신선한 콘텐츠들로 구성되어 있어서 만족하신 분들이 많았던 것 같아요. 지금 4회까지 개최되었고, 5회도 개최될 예정이에요. 여대생 페스티벌은 준창업 같은 느낌이었어요. 무에서 유를 창조해야 했기 때문에 기획, 장소 섭외 등을 하면서 여러 가지 어려움이 많았죠. 후원을 받기 위해 ‘나’라는 사람을 증명해야 하기도 했고요. 결과적으로 창업에 도움이 많이 되었어요.”

제가 직접 지은 시 한 편이 창업으로 이어졌어요.

예지 씨는 대학을 졸업할 즈음 취업을 두고 고민하다가 ‘잼 시’라는 시 한 편을 짓게 되었다. 그녀는 자신이 만든 잼과 함께 그 잼 시를 SNS에 올렸는데, 사람들의 반응이 뜨거웠다. 그녀는 좋은 사업 아이템을 찾았다고 생각했다. 때마침 그녀의 잼 사업에 투자를 해주겠다는 사람까지 나서면서 그녀는 친구와 함께 2014년 5월 <잼있는 인생>을 창업하게 되었다. <잼있는 인생>의 직원은 총 네 명으로 생산, 주문, 회계, 행정 중에서 그녀는 주로 행정 업무를 담당하고 있었다.

“부모님은 제가 좋은 대학에 들어가 안정적인 직업을 갖기를 원하셨

지만, 그렇다고 해서 창업을 반대하거나 크게 걱정하시지는 않았어요. 아버지는 내가 행복하면 그만이라고 하시는데, 어머니는 사실 좋은 직장에서 스카우트 제의가 들어오면 가라고 넌지시 말씀하실 때도 있기는 해요. 어릴 때부터 부모님이 큰 기대를 하시지 않도록 하는 것이 정말 중요한 것 같아요. 말썽을 피워 부모님의 속을 뒤집어 놓으라는 말은 아니고요. 자신의 뜻대로 삶의 방향을 결정하며 살기 위해서는 자신이 바라는 행복의 기준이 부모님과 다를 수 있다는 사실을 부모님께 서도 아실 수 있도록 설득하는 노력이 필요하다는 말이에요.”

그녀는 창업을 하면서 내부 사람과 부딪히는 것에서 가장 큰 어려움을 느꼈다. 그녀는 돌려 말하는 화법을 싫어했다. 배려하지 않는 것이 배려라고 생각한 그녀는 원하는 것이 있으면 바로바로 말하고자 하는데, 그 이유는 적은 인원이 많은 일을 하는 상황에서 돌려서 말하다 보면 오히려 일이 꼬이기 쉽기 때문이었다. 문제가 발생했을 때는 솔직하게 털어놓고 위로와 격려 속에서 함께 해결책을 찾아가는 것, 그것이 바로 그녀가 <짊있는 인생>을 운영하는 철학이었다.

자기 자신에 대해 스스로 얼마나 알고 있느냐가 중요해요.

우리나라 청소년들은 자신이 못하는 것을 무조건적으로 숨기려고 하는 경향이 있는데, 예지 씨는 그런 점은 잘못된 것이라고 했다. ‘내가

잘하는 것'과 '내가 못하는 것'을 명확하게 알고 있어야 자신이 잘할 수 있는 일을 찾을 수 있다는 것이 그녀의 생각이었다.

“자기 자신에 대해 스스로가 얼마나 알고 있느냐가 굉장히 중요하다고 볼 수 있죠. 자기 자신에 대한 깊은 고민은 뭔가를 선택할 때 도움이 될 것이라고 생각해요. 마케팅의 기본에서도 자사 분석이 가장 먼저고, 손자병법에서도 나 자신을 알고 적을 아는 게 중요하다고 한 것처럼 나를 아는 것은 가장 중요한 기본인 것이죠.”

그녀는 스스로 환경을 만들어 주도적으로 하는 일에 재미를 느끼는 사람이었다. 인생, 미래 그리고 자기 자신에 대한 깊은 고민 속에서 학창 시절을 보낸 그녀에게 창업은 그 고민의 답이 되었고, 그녀는 현재 이것 말고는 하고 싶은 것이 없다는 생각이 들 정도로 지금의 일에 만족감을 느끼고 있다. 특히 <재미있는 인생>의 콘텐츠에 즐거워하는 사람들의 반응을 볼 때면 그녀는 그 어느 때보다도 큰 보람을 느낀다고 했다.

“사실 수제 잼 시장의 전망이 그렇게 밝지는 않아요. 하지만 수제 잼 브랜드가 없기 때문에 브랜드화를 잘 한다면 전 세계적으로도 유일하기 때문에 저희 브랜드를 확고하게 내세울 수 있지 않을까 생각해요. 그래서 글로벌 비즈니스를 목표로 국제 핸드메이드 페어라는 국제 대회도 나가서 저희 잼을 홍보할 계획도 있고요. 단기적으로는 생존이 목표예요. 내가 원하는 일을 하기 위해서는 치열한 이 세계에서 일단 살아남아야 하겠죠. 그런 다음에 전 세계적으로 사랑받는 문화기업으로 성장시키고 싶어요.”

창업분야



07

우리나라만의 유품정리 개념을 만들어가고 싶다는 유품정리인

생을 마감한 이들의 마지막을 정리해주다



키퍼스코리아 대표

김석중

- **누구의 이야기?** 일본 최초의 유품정리회사 <키퍼스(キープス)>의 대표 요시다 타이치가 만든 ‘유품정리’라는 일을 한국에 소개하기 위해 체험하다가 <키퍼스코리아>를 시작하게 된 사람

- **하는 일은?** 재산 상속이 제대로 되기 위해 상속 권리가 누구에게 있는지를 분석하고, 재산뿐만 아니라 법률적인 부분을 고려하여 고인의 유품이 원만하게 정리되도록 설계하고, 현장에서 정리하는 일

- **꿈을 이룬 과정** 어린 시절 엉뚱하게 ‘화장지 장사’라는 꿈을 꿈→아버지의 강요로 동아대학교 법학과 진학→<동부화재>에서 4년간 근무→식당을 차렸다가 6개월 만에 문 닫음→제과회사, 외국계 신설 담배회사 등에서 몇 개월씩 근무하다가 다시 장사 결심→비품을 대신 구매하고 배달하는 장사 시작→시장을 넓혀 일본을 오가다가 유품정리 전문회사 <키퍼스>와 대표 요시다 타이치를 알게 됨→3년 정도 유품정리 경험을 쌓음→2010년 <키퍼스코리아> 설립→2012년 『유품정리인은 보았다!』 개정판 출판→현재 유통회사와 <키퍼스코리아> 운영을 병행하고 있음

- **장래 포부** 일본과는 다른 우리나라만의 올바른 유품정리 개념을 만드는 것

- **그의 한마디** 지금 자신에게 주어진 것을 있는 그대로 받아들였으면 좋겠다.

- **더 알고 싶다면** <키퍼스코리아> 홈페이지 <http://www.keepers.co.kr/>

김석중

키퍼스코리아 대표



누군가 생을 마감하면 우리는 장례식장을 찾아가 돌아가신 분에게 마지막 인사를 건넨다. 그렇기에 한 사람의 생애 마지막이 장례식인 듯 보이지만, 사실 장례식 이후에도 돌아가신 분이 살아있을 때 쓰던 물품을 비롯하여 부동산 등의 재산에 이르기까지 정리해야 할 것이 많이 남아있다. 그러한 정리는 보통 가족들의 손을 거쳐 이루어져야 하지만, 돌아가신 분에게 그럴 만한 가족이 없거나 여러 가지 사정이 있는 경우 다른 사람의 손을 빌려야 한다. 그런 역할을 하는 직업이 바로 ‘유품정리인’이다.

김석중 대표는 우리나라 최초 유품정리인이자, ‘고독사(孤獨死)’라는 개념을 처음으로 우리나라에 소개한 사람이다. 뿐만 아니라 2009년에는 ‘유품정리’라는 개념을 만든 일본의 요시다 타이치(吉田太一)의 저

서 『유품정리인은 보았다!』를 번역하여 출판했고, 이후 2012년에는 그가 경험한 사례를 추가하여 개정판을 출판하기도 했다. 법대를 나와 몇 년간의 직장 생활 끝에 그동안 품어온 장사의 꿈을 펼쳤지만, 우연한 계기로 유품정리 분야에 발을 들여놓게 된 그의 지난 이야기는 흥미로웠다.

아버지와 뜻이 맞지 않아 괴로운 학창 시절을 보내야 했어요.

“아버지는 제가 법관이 되기를 바라셨어요. 온갖 방법을 동원해서 저를 공부시키려고 하셨죠. 문고리에 줄을 달아 제 다리를 묶고 집밖으로 나가지 못하게 하신 적도 있었어요. 저는 그게 너무 싫었어요. 그래서 중학생 때까지만 해도 화장지 장사를 하는 게 제 꿈이었어요. 당시 매일 ‘화장지 왔습니다.’라는 소리를 내며 돌아다니는 트럭이 있었는데, 그 소리를 듣다 보니 저도 그 장사를 한번 해보고 싶더라고요. 문제는 그것을 아버지에게 들킨 것이었죠.”

고등학생이 되면서도 아버지의 완강한 뜻을 거스를 수 없었던 김석중 대표는 그 무렵 자신이 관심 갖던 이과가 아닌 문과를 선택했다. 이후 그는 공부에 대한 흥미를 잃었고, 자신이 원하지 않는 길을 가야만 하는 현실에 괴로워 몇 번의 짧은 가출을 시도했다. 그러던 그가 마음을 잡을 수 있었던 것은 고등학교 졸업장만 받을 수 있기를 바라셨

던 어머니가 계셨기 때문이었다.

“그 시절 저한테는 꿈도 목표도 없었지만 어머니 말씀대로 졸업이라도 하자 싶어서 학교에 계속 다녔어요. 그리고 지방 국립대학에 지원했는데 떨어졌고, 재수를 해야 하는 시기에 대구에 있는 고시촌으로 갔어요. 두 달 동안 그곳을 구경하고 오라는 어머니의 권유가 있었거든요. 책 한 권 없이 가서 고시생 형들과 이야기를 나누다보니까 대학에는 가야겠다는 생각이 들더라고요. 그래서 다시 공부를 시작했고 결국 동아대학교 법학과에 들어갔죠.”

하지만 법학은 역시 그와 맞지 않았고, 더구나 ‘법(法)’이라는 글자만 봐도 강압적인 아버지가 떠올라 그는 자신의 전공에 마음을 붙일 수가 없었다. 대학을 그만두는 문제로 아버지와 갈등을 겪던 그는 일본으로 갈 생각으로 일자리까지 알아봤지만, 학교만 졸업하라는 간곡한 어머니의 부탁을 외면할 수 없었다. 이미 학점이 엉망인 상태였던 그는 마지막으로 공부해볼 생각으로 무작정 버스에 올랐다.

“과수원이 있는 산 아래 마을에 빈집을 하나 빌려 머리 깎고 들어갔어요. 1학년 때 배우는 민법총칙부터 시작해 6개월 동안 공부를 하는데 생각보다 상당히 재미있더라고요. 그때 제 나이 스물여섯이었어요. 미래에 대한 생각이 많을 때였죠. 그때 법 공부를 하면서도 고민이 많았는데, 어머니가 한 달에 한 번씩 찾아와 방해 아닌 방해를 하시면서 그냥 짐 싸서 내려와 취직을 하라고 하시더라고요. 어머니는 제가 제 인생을 살기를 바라셨던 거예요.”

회사 생활이 주는 성취감도 있었지만 장사를 하고 싶은 마음이 쉽게 접히지 않았죠.

대학을 졸업하고 김석중 대표는 지금은 <동부화재>로 이름을 바꾼 <한국자동차보험>이라는 회사에서 첫 사회생활을 시작했다. 영업소장이었던 그는 치열한 경쟁 속에서도 승부욕을 발휘하며 자신이 속한 영업소를 전국 1위로 만들었고, 뿐만 아니라 육성실장이 되어서는 다른 직원들을 교육하면서 성취감도 느꼈다. 하지만 그는 4년 만에 회사를 그만두고 나왔다. 남들보다 빠른 진급으로 대리가 된 지 일주일 만에 내린 결정이었다.

“장사를 하고 싶었어요. 그래서 잘나가던 보험회사 생활을 접고 자그마한 식당을 차렸죠. 주 메뉴는 회사 생활을 하면서 자주 먹던 선짓국이었는데, 보기 좋게 6개월 만에 문을 닫고 말았어요. 그때 IMF가 터졌거든요. 그리고 나서 잠시 백수 생활을 하다가 제과회사, 지금의 롯데손해보험, 외국계 신설 담배회사에서 몇 개월씩 일을 했는데, 역시 저는 장사를 해야겠더라고요. 그래서 자본금 400만 원을 가지고 200만 원은 짐을 싣기에 용이한 ‘다마스’라는 중고차를 사고, 200만 원은 물건을 사서 자그맣게 유통업을 시작했죠.”

당시 근처 마트에서 물건을 사도 배달이 되지 않아 회사마다 여직원들이 종이컵, 커피, 녹차, 티슈 등의 비품을 직접 회사로 옮겼는데, 그 모습에서 그가 장사 아이디어를 떠올린 것이었다. 그는 그때까지 일했던 여러 회사의 많은 지점들과, 취업한 대학 친구들 회사까지 거래처를

점차 넓혀갔다. 처음에는 거래처가 많지 않아 새벽이면 신문을 돌리는 아르바이트까지 했던 그는 1년 만에 아르바이트생을 고용하고 작은 창고를 만들 정도로 큰 수익을 벌어들이게 되었다.

“장사가 잘되니까 한국 시장이 너무 좁게 느껴지는 거예요. 규모를 더 키우고 싶은데 어디가 좋을까 생각하다가 일본이 생각났어요. 대학을 그만두고 가려던 곳이 일본이었으니까요. 그때 독학으로 일본어를 공부했었는데, 부족하다 싶어서 장사를 하면서 새벽에는 일본어학원을 다녔죠. 2년 정도 배우고 나니 일본말도 해보고 싶고, 일본에서 장사를 하고 싶어 보따리를 들고 일본으로 가는 배를 탔어요.”

〈키퍼스〉를 소개하는 다큐멘터리를 보자마자 요시다 타이치 대표를 만나고 싶었어요.

김석중 대표가 유품정리 전문회사인 〈키퍼스(Keepers)〉의 대표 요시다 타이치*씨를 알게 된 것은 장사를 위해 일본을 오가던 어느 날이

* 요시다 타이치(吉田太一)는 일본 최초 유품정리 회사인 〈키퍼스(Keepers)〉의 대표가 되기까지 평범하지 않은 길을 걸어왔다. 일본 명문대 영문과 출신 아버지와 달리 체육고등학교 스키선수 출신인 그는 고등학교를 졸업하자마자 우동집에서 일했다. 그 이후 택배회사에서 근무하다가 트럭 한 대로 이삿짐센터를 시작하게 되었는데, 이삿짐센터 최초로 재활용센터를 함께 운영했다. 그러던 중 고인의 집을 일괄적으로 정리해주는 일을 의뢰받은 데에서 아이디어를 얻어 〈키퍼스〉를 시작한 이래 그는 일본 전국에 8개 지점을 두고 유품정리 일을 하고 있다. 『유품정리인은 보았다!』, 『혼자라도 괜찮아요』, 『고립사』 외 12권의 책을 출판한 베스트셀러 작가이기도 한 그는 현재 일본 고독사 방지를 위해 연간 100회 이상 전국 순회강연 중이다. 그가 제작한

었다. 일본 방송사 NHK 채널을 보던 그는 우연히 <키퍼스>를 소개하는 다큐멘터리를 보고 유품정리 회사를 세운 대표에 대한 강한 호기심이 생겼다. 이후 그는 일본인 지인의 도움을 받아 수소문한 끝에 결국 요시다 타이치 대표를 만났다. 그와 요시다 타이치 대표는 ‘엉뚱하다’는 님은 점이 있었고, 그로 인해 두 사람은 오랜 시간이 지나지 않아 형님동생 사이가 되었다.

“요시다 타이치 대표는 일본에서 이미 그의 책이 베스트셀러가 되고, 그의 이야기가 다큐멘터리로 만들어질 정도로 유명해진 상황이었어요. 그와 이야기를 나누다보니 한국에 ‘유품정리인’의 일을 소개하고 싶다는 생각이 들더라고요. 그래서 『유품정리인은 보았다!』(2006, 후소사)라는 그의 책을 번역하면서, 실제로 현장에서 일을 돕기도 했어요.”

결국 2010년 우리나라에 일본 <키퍼스>와 같은 서비스를 하는 <키퍼스코리아>를 설립하게 되었지만, 사실 그에게 유품정리 사업을 할 생각이 처음부터 있었던 것은 아니다. 그럼에도 그가 현장 일을 도운 것은 ‘유품정리’라는 일을 한국에 소개하기 전에 그 일을 좀 더 잘 이해하기 위해서였다. 그는 3년 정도 한국과 일본을 오가며 유품정리 일을 경험했고, 그러면서 자신이 유품정리 일에 흥미가 있음을 깨달아갔다. 그 과정에서 인상 깊은 에피소드도 많았는데, 그중에서도 그의 기억에 선명하게 남은 일은 동전 수집을 한 어느 고인(故人)과 관련된 일화였다.

“유품을 정리하다가 고인이 수집해놓은 동전을 보게 되었는데, 저한테

고립사 방지 애니메이션은 영국 등 유럽 각국 도서관에서 소장하고 있으며, 그를 소재로 한 드라마 <천국으로의 이사>가 일본 후지TV에서 방송되었고 또 소설과 영화로도 제작되기도 했다. 우리나라에서는 <고독사>라는 이름의 영화로 소개되었다.

테는 그것이 그분의 인생처럼 보였어요. 고인의 딸은 그 동전들을 보고 같이 모았던 추억을 떠올리면서, 일본 사람도 아닌 한국 사람에게 이런 것을 받게 될 줄 몰랐다면 제게 너무나 고마워하더라고요. 그러면서 자신이 죽고 나면 유품으로 남은 그 동전들을 다시 자신의 자식들에게 전해 달라고, 그럼 역사가 될 것 같다고 했어요. 고인이 수집한 동전의 경제적인 가치가 얼마나 될지는 모르겠지만, 그와는 비교할 수 없는 큰 가치가 있는 것 같았죠.”

유품정리인은 유족을 대신하여 고인의 삶을 정리해주기 위해 만들어진 직업이에요.

“유품정리라는 것은 고인이 돌아가시기 전에 쓰던 물품과 부동산 등의 재산 그리고 법적인 부분까지 원만하게 정리되도록 하는 컨설팅부터 실질적으로 현장을 정리하는 일까지를 말해요. 때에 따라서는 변호사나 세무사, 회계사를 불러야 할 때도 있고요. 분야별로 전문가가 필요하죠. 원래는 가족들이 해야 하는데 외국에 있거나 바빠서 그 모든 일을 정리하기 어려우니까 대신 할 사람이 필요한 거예요. 가족을 대신 하여 혹은 가족이 없는 경우 고인의 삶이 완전히 끝날 수 있도록, 자연 상태로 돌아가도록 도와드리기 위해 만들어진 직업이 바로 ‘유품정리인’인 것이죠.”

김석중 대표는 유품을 정리할 때면 늘 “고인이 살아 있을 경우 어떻

게 처리할 것인가”에 기준을 두었다. 고인의 물건 중에는 고인의 명예와 관련하여 감춰야 할 것들이 있었고, 그동안은 전해지지 못했지만 자식이나 친지에게 전해야 할 것들도 있기 때문이었다. 그는 ‘정리’라는 개념이 모든 유품을 없앤다는 의미가 아니며, 고인의 생각 그리고 법적 문제를 고려해야 한다고 조언했다.

“자살, 타살, 자연사 등 다양한 모습의 죽음과 마주하면서 제가 관심을 가지는 부분은 ‘인간이 가지고 있는 가치’예요. 고인과 고인의 사연을 알게 될 때면 우리는 너무 경제적인 가치만을 바라보고 살아가지는 않나 되돌아보게 되죠. 이면에 숨겨져 있는 추억과, 눈에는 보이지 않지만 특별한 무언가를 유족들에게 전달할 필요가 있고, 그것이야말로 유품정리인들이 찾아야 할 가치라고 생각해요. 요시다 타이치 대표와도 자주 이런 이야기를 하며 밤을 새우곤 하죠.”

그는 유품정리를 잘하려면 두 가지 조건이 충족되어야 한다고 생각했다. 첫 번째는 가족부터 친척, 이웃에 이르기까지 인간관계를 잘 맺고 스스로 자신의 삶에 충실해야 한다는 것이었다. 유품은 단순한 물건이 아니라 고인의 인간관계가 담겨있는 물건이기 때문에 결국 정리를 한다는 것은 고인의 인간관계를 정리하는 것과 다름없다는 것이 그의 생각이었다. 두 번째는 경험이 많아야 한다는 것이었다. 그는 고인의 물건의 처리 여부를 주관적으로 판단하여 함부로 정리해서는 안 된다고 강조했다.

“유품정리는 다양한 분야와 얽여있는 일이라서 공부와 경험이 많이 필요해요. 어느 부분에서 문제가 발생할 수 있는지 파악을 해야 하기 때문에

기본적으로 법을 알아야 하고요. 전화로 모르는 부분을 물어볼 일이 많이 생기는데, 그러려면 많은 경험이 있으면 좋겠죠. 저 같은 경우는 법대를 나왔고, 보험회사도 다녀봤고, 장사도 해봤잖아요. 그러한 다양한 관계 맺음이 필수적인 직업이 바로 유품정리인이라고 할 수 있죠.”

일본의 유품정리와는 다른 우리만의 유품정리 개념을 만들어가고 싶어요.

유품정리인의 일이 죽음과 맞닿아 있는 만큼 김석중 대표는 직업에 대한 편견과 선입견 때문에 힘이 들 때도 있었다. 이 직업에 대한 정확한 지식이 없는 상태에서 단순히 돌아가신 분이 있던 곳을 청소하는 일쯤으로 여기는 사람들이 많기 때문이었다. 게다가 아직 우리나라의 경우 일본처럼 유품정리 분야의 시스템이 잡혀 있지 않은 상황이라 시장 규모도 작고 우리나라에서 유품정리가 잘못 인식되어가고 있어서 그는 유품정리 일 외에 부가적으로 지금까지 해오던 유통·무역회사를 계속하고 있었다.

“〈키피스 코리아〉 때문에 신경을 많이 쓰지는 못하고 있지만, 유통, 무역회사도 계속하고 있어요. 항공사의 기용품이라고 해서 항공기 내에 필요한 소모품 등을 납품하고 있죠. 주위에서는 자격 과정을 만들어 ‘유품정리사’를 양성하자는 의견도 있는데, 저는 각자 다른 일을 하다가 일이 생기면 모이는 지금의 상황도 재미있는 것 같아요. 유품정리를 저

와 같이 생각하는 사람들이 많아지면 일본처럼 전업이 가능하도록 만들고 싶은 생각도 있지만요.”

일본과는 다른 우리나라만의 유품정리 개념을 만들어가고 싶다고 말하는 그가 앞으로 이루고 싶은 꿈은 유품정리인으로 세계 여행을 떠나는 것이다. 그는 세계 각국의 사람들을 만나며 다양한 경험을 쌓고 싶다고 했다. 이미 대만과 중국에서도 요시다 타이치 대표의 생각에 공감하고 유품정리 일을 알리려는 움직임이 있는 상황으로, 그는 언젠가 다른 나라와 유품정리 사례를 공유할 날이 오기를 기대하고 있었다.

“요즘 청소년들은 미래에 대한 고민이 너무나 깊어서 거의 죽음 직전의 시기까지 전부 계획을 세우잖아요. 그리고 나서 딱 그 계획 안에서 살아가려 하고요. 영화로 비유하면 이미 본 영화를 다시 반복하여 보는 것과 같아요. 그런 인생이 얼마나 슬프고 재미가 없겠어요. 인생은 언제 어떻게 변할지 알 수 없는데 말이죠. 지금 자신에게 주어진 것을 있는 그대로 받아들였으면 좋겠어요. 미래를 걱정하기보다 지금이 순간을 즐기는 것이죠. 어머니가 늘 제게 해주신 말이 있는데 그 말을 전해주고 싶어요. 지금 잘 안 풀려도 괜찮아요. 다 괜찮아요.”

08

38년 동안 전기(電氣)의 길을 걸어온 엔지니어이자 창업가

위기를 극복할 수 있는
원동력은 원천기술에 있다



테크엔 대표

이영섭

- **누구의 이야기?** 몇 차례 찾아온 인생의 시련에도 좌절하지 않고, 원천기술 개발을 향한 끊임없는 노력으로 마침내 자신이 세운 회사 <테크엔>을 LED 조명 사업 분야의 1위로 만든 창업가

- **하는 일은?** LED 조명등과 관련된 제품을 연구 및 개발하고 조명과 그 기술을 시장에 납품하는 주식회사 <테크엔>을 경영하는 일

- **꿈을 이룬 과정** 야간고등학교와 공장 일을 병행하며 에너지 기술 개발에 심취함 → 고등학교 졸업 전 일본의 <산요(SANYO)전기>에 취업하여 11년 근무 → <보성전기>를 창업하여 10년 동안 전기공사업 → <코리아반도체조명>을 설립하며 LED 조명사업을 시작했으나 투자 문제로 대표직을 내려놓게 됨 → 현재 2009년 9월에 설립한 <테크엔>을 운영하며 LED 조명 사업을 이어가고 있음

- **장래 포부** 회사를 세계적 기업으로 만들고, 저소득계층에 도움을 주는 기부재단을 설립하는 것

- **그의 한마디** 무엇이든 관심을 많이 가지고 노력을 다하면 성공할 수 있다.

- **더 알고 싶다면** <테크엔> 홈페이지 www.techen.co.kr

이영섭

테크엔 대표



1879년 미국의 발명가 토머스 에디슨이 40시간 이상 계속해서 빛을 내는 전구를 만들어 내는 데 성공한 이후, 인간의 삶에는 무궁한 변화가 일어났다. 주로 태양이 떠있는 낮에 활동을 하던 사람들은 밤에도 여기저기 빛나는 거리와 조명들에 둘러싸여 생활을 하게 되었다. 그리고 2015년 현재 조명은 단순히 빛을 밝히는 역할에 그치지 않고 에너지 절감과 환경오염 방지에 도움이 되는 역할까지 하게 되었다. 에너지 부족과 환경오염이 심각한 현 시점에서 친환경적인 조명으로 부각되고 있는 LED 조명등은 그런 조명의 대표적인 예이다.

약 3조 규모의 대한민국 조명 조달 시장에서 2013, 2014년 연속으로 1위를 차지한 기업이 있다. 자신들이 개발한 신기술로 엔지니어 기술

대상, 장영실 상등을 수상하며 전 세계의 주목을 받고 있는 주식회사 <테크엔>이 바로 그 주인공이다. 사회에 도움이 되는 기술을 개발하기 위해 연구를 게을리하지 않고 있는 <테크엔>의 대표 이영섭 씨를 만나 이야기를 들어보았다.

어린 시절 저는 엔지니어가 되어 기술로 먹고 살겠다고 다짐했어요.

다섯 살 때 아버지를 여인 영섭 씨는 어려운 형편 속에서 어린 시절을 보냈다. 다른 집의 소를 끌고 나가서 먹이를 주는 일을 하며 그 대가로 아침을 해결하고, 학교에서 나눠주는 식빵과 우유 분말가루로 점심을 해결했을 정도도 어렵고 힘들었던 초등학교 시절부터 그에게는 ‘엔지니어’라는 꿈이 있었다. 그가 “엔지니어가 되어 기술로 먹고 살겠다”고 다짐했던 것은 어려운 가정 형편의 영향이기도 했지만, 무엇보다도 만드는 일에 흥미가 있었기 때문이다. 그가 초등학교에 다니며 처음이자 마지막으로 받은 상도 다름 아닌 ‘기술상’이었다. 그리고 중학교를 졸업하고 나서는 원동기* 제작에 몰두하기도 했다.

“제 고향 함안에는 철길이 하나 있었어요. 전기기관차가 철길을 지나갈 때 보니까 경상도 말로 ‘기차 불통’이라고 하는 작은 기관실이 긴

* 천연적인 저장의 에너지를 기계에너지로 바꿔서 다른 기계류를 운전하는 장치. 동력원은 석탄, 석유, 수력, 풍력, 지열, 조력, 원자력 등으로, 원동기를 대별하면 증기기관, 내열기관, 수차, 풍차, 지열발전용 기관, 조력기관, 원자력기관 등으로 나눈다.

꼬리를 끌고 가는 거예요. 옛날에는 자원이 없으니 엔진을 휘발유 대신 물 같은 천연자원으로 움직이면 어떨까 하는 생각에, 이른바 수소발전기를 개발하려고 서울까지 엔진을 사러 다니곤 했죠.”

학비를 스스로 마련하기 위해 낮에는 쇠를 녹이는 주물공장에서 일하고, 야간에 고등학교를 다니면서도 그는 우수한 성적을 유지했다. 그럼에도 그는 여느 아이들처럼 관검사가 되려 하지 않고 그동안 꿈꿔온 엔지니어라는 꿈으로 자신의 미래를 그렸다. 에디슨이 전기를 개발하여 온 세상 사람들을 편하게 만들었듯, 그 역시 기술을 개발하고 연구하는 엔지니어가 되기로 굳게 마음먹었던 것이었다.

“야간고등학교에 다니던 시절 전기통론을 가르치던 선생님께서 ‘먼 훗날에는 환경과 에너지 산업이 부상할 것’이라는 말씀을 하셨어요. 지금으로부터 40년 전, 예언과도 같았던 그 말씀을 다른 친구들은 그냥 흘려들었는지도 모르겠지만, 저는 그 말씀이 가슴속에 깊이 와 닿더라고요. 그래서 지금까지도 저는 환경과 에너지에 관심이 많아요. <테크엔>에서 만드는 고효율 LED 조명을 보면, 전기에너지를 적게 쓰니까 환경에도 변화를 적게 주면서 에너지 능률도 뛰어나죠.”

고등학교를 졸업하고 여러 회사를 거친 뒤에 조명 사업을 시작했어요.

영섭 씨는 고등학교를 졸업하기 전인 1978년에 일본의 <산요(SANYO) 전기>에 입사했다. 그때 그는 한국과 일본을 오가며 일본에서 가장 먼저 개발한 많은 기술들을 배웠다. 그는 <산요(SANYO)전기>에서 11년이라는 세월을 보내고 난 뒤에 처음으로 자신의 사업을 시작했다.

“첫 직장을 그만두고 나와 <보성전기>라는 회사를 차렸어요. 전기시설에 관한 일을 했는데, 아파트나 공장을 지을 때 내선을 깔고 변압기를 설치하는 일이었죠. 그렇게 10년 정도 전기공사업을 하다가 <코리아반도체조명>이라는 회사를 창업하면서 본격적으로 LED 조명 사업에 뛰어든 것이죠.”

그때부터 그가 LED 조명 사업으로 승승장구를 했던 것은 아니었다. 각종 매체와 언론에서 기술은 최고라고 찬사를 받았지만 그것만으론 부족했다. 당시의 조달 시장은 좁았고, 각 지방정부에 납품을 해야 했지만 정부 예산이 없던 탓에 그는 제대로 된 투자를 받지 못했다. 결국 그는 대표직에서 물러나 2009년 지금의 <테크엔>을 창업했다.

“6~7년 전에는 조달 물량이 없는데 한 달은 금방 가니까 돌아서면 월급날이었죠. 그때마다 무리하게 은행에 다녔죠. 정말 힘든 시기였지만 스스로 이 사업은 시장성이 있다는 믿음이 있었어요. 현재 조명 시장은 전 세계적으로 130조 정도의 규모를 갖고 있습니다. 국내만 해도 3조 정도의 거대한 규모가 있는 시장이죠. 기술력만 있으면 무궁무진

하게 발전할 수 있겠다는 생각을 했어요.”

그의 생각처럼 위기를 단시간에 극복할 수 있었던 비결은 바로 원천 기술에 있었다. 외주 인력까지 포함해 약 200명 정도가 일을 하는 중소기업이 조달 시장에서 근래 계속 1위를 차지하고, 엔지니어 기술대상과 장영실 상까지 수상할 수 있던 것 역시 원천기술 개발에 힘을 쓰고, 직원들을 지원하는 그의 노력이 있었기 때문이다.

“올해 <테크엔>은 7개의 특허를 받았습니다. 자회사에서 받은 특허까지 포함하면 총 14개의 특허를 받은 것이고요. 중소기업은 기회의 시기예요. 저는 청년들이 우리 회사에 근무를 하면 지속적으로 교육을 시킵니다. 명석한 두뇌를 가진 인재들이 자기 사고를 활용해 더 좋은 제품 개발로 세계적인 원천기술을 만들 수 있는 기회를 만들어 주고 있는 거예요. 그 친구들한테 말해요. ‘20년 근무하다 40대 중반엔 너희들 사업을 해라. 그동안 내가 기술을 가르쳐 주마. LED 조명 분야는 내가 기술을 많이 갖고 있으니 자립할 때까지 도와주겠다.’ 중소기업은 오너의 기술을 바로 접목할 수 있지만 대기업은 그렇지가 않거든요.”

무엇이든 관심을 많이 가지고 열심히 임하면 성공할 수 있어요.

“저는 <테크엔>에서 일하는 청년들을 지속적으로 교육시키고 있는데, 명석한 두뇌를 가진 인재들이 자기 사고를 활용하여 더 좋은 제품

과 세계적인 원천기술을 개발할 수 있는 기회를 만들어 주기 위해서죠. 비록 내 대에는 못 받더라도 저는 지금의 젊은 세대에서는 노벨상 수상자가 나오기를 기대합니다.”

LED 방열 원천기술을 개발할 때 영섭 씨는 인터넷 문헌과 먼저 발명된 기술력의 문헌을 습득하고 난 다음 미처 깨닫지 못한 내용들을 만들어 발표했다. 그렇게 특허를 받고 보니 그 기술은 어느새 그의 원천기술이 되어 있었다. 그는 무언가를 개발할 때 학식에서 나오는 것은 30%에 불과하고, 나머지 70%는 본인의 창의력과 노하우에서 나온다고 생각했다. 그래서 그는 엔지니어를 꿈꾸는 학생들에게 ‘많은 경험’과 더불어 ‘자기 노력’이 필요하다고 조언했다.

“저는 개발할 때는 잠을 1~2시간밖에 안 잡니다. 흔히 미치지 않으면 좋은 제품을 만들 수 없다고 하는데 정말 미쳐야 해요. 저는 어릴 때부터 엔지니어, 개발 쪽으로 노력을 많이 했어요. 무엇이든지 관심을 안 가지면 안 돼요. 미치려면 관심을 많이 가져야 하고, 관심이 미치는 것으로 발전하죠. 기술뿐만이 아니라 모든 것이 그래요. 관심을 많이 가지고 미친 듯이 열심히 하면 성공할 수 있을 거예요.”

인생을 살며 수많은 일을 겪어온 영섭 씨는 현재의 학생들이 어른에게 조언을 듣는 것도 중요하지만 자기 개성을 중요하게 생각하면 좋겠다고 말했다. 부모는 어느 정도의 가이드라인은 될 수 있지만 자식의 인생을 책임질 수 없기 때문이다. 삶의 질은 높아지고 다양한 업종들이 생겨난 지금, 자기 전문성만 있으면 살아갈 수 있다는 것이 그의 생각이었다.

“나는 이제 60세가 다 되어 가는데 시간적 여유가 그리 많지 않아요.

반면 학생들은 시간적 여유가 많죠. 젊었을 때 자기 나름의 개성, 취미를 살려서 특히 중소기업 쪽에는 독창적인 제품을 생산하는 엔지니어 기업이 많으니 그쪽을 선택해 빨리 기술을 습득해 자기 사업을 한다면 인생을 성공적으로 살 수 있는 지름길이 될 거예요.”

모두가 잘사는 세상이 올 때까지 열심히 일하고 싶어요.

현재 영섭 씨가 운영하는 <테크엔>은 5년 차부터 매출이 100억 원을 넘어서며 빠른 성장을 보이고 있다. 그동안 그가 연구와 개발에 몰두하며 얻은 결과였다. 그는 효율이 좋아 더 작은 소비전력으로 밝은 빛을 내는 자신이 만든 조명등이 밤거리와 실내를 밝혀 사용자들에게 편안함을 줄 때 보람을 느낀다고 했다.

“저는 낮에 공부한 기억이 없어서 매년 5%씩 사회에 환원을 하고 있어요. 현재까지 20억 정도의 기부를 했는데, 앞으로도 생활 형편이 어려운 계층에 도움을 줘야 한다고 생각해요. 그렇기에 기부 재단을 만들고 젊은이들이 일을 할 수 있는 장을 열어주는 것이 큰 의미가 있다고 봐요. 먼저 그런 문화를 잘 조성시키는 것이 목표고요. 사업적으로는 우리 회사가 아웃도어 쪽, 가로등, 보안등에 우수한 기술을 많이 가지고 있어요. 전 세계에 브랜드 가치를 더 높여서 세계적인 기업을 만들고, 그 수익을 국내 저소득층에 환원시켜서 모두가 잘사는 세상이 올 때까지 열심히 일하는 것이 목표입니다.”

창업분야



09

남들이 생각지 못한 아이템으로 사회적 기업을 만든 기업가

못난이 과일이어도 맛은 좋다



파머스페이스 대표

서호정

- **누구의 이야기?** 어린 시절 농사 경험과 사회복지사 경험, 마케팅 공부를 철충해 사업 아이디어를 얻은 창업가

- **하는 일은?** 농부들을 대변해 물건을 판매하며 소외된 계층에 새로운 일자리를 만들어 주는 사회적 기업 <파머스페이스>를 운영하는 일

- **꿈을 이룬 과정** 고교 시절 파일럿을 지망, 낮은 시력으로 포기 → 건축학과 진학 → 부산 카톨릭대학교 사회복지학과 3학년 편입학 → 사회복지관에서 마케팅/후원 업무 → 기업체와 협업 중 사회적 기업에 관심을 가짐 → 퇴사 후 일반대학원(마케팅) 진학 → 대학원 후배(윤영준)와 파머스페이스 설립 → 못난이 과일로 트럭 장사, 그러나 실패 → 일본 '메케몬 히로바' 견학 → 못난이 과일 가공 시작 → 과일빙수 디저트 카페로 성공 → 가맹점 확장 중

- **장래 포부** 자신의 아이가 안전하게 먹을 수 있는 먹거리를 만드는 것

- **그의 한마디** 사회와 농촌의 공생을 위해서는 변화하려는 노력이 필요하다.

- **더 알고 싶다면** 파머스페이스 홈페이지 <http://www.fspace.co.kr/html/introduce.html>
SK 스토리(2015.7.30.) <http://blog.sk.com/2155/>

서호정

파머스페이스 대표



우리는 흔히 무언가를 선택할 때 “기왕이면 다홍치마”라는 속담을 쓰곤 한다. 같은 값이나 노력이라면 보기 좋은 것을 선택한다는 이 말은 특히 사람의 입으로 들어가는 먹거리일수록 강하게 작용한다. “보기 좋은 떡이 먹기도 좋다”는 말은 또 어떠한가. 역시 다홍치마와 마찬가지로 눈에 예뻐 보여야 맛도 좋을 것이란 뜻이다. 식당에서 주문한 음식이 나와도 먼저 인증샷을 찍고서 수저를 드는 것처럼 사람들은 알게 모르게 보이는 것을 중요시한다. 그러나 사회적 기업 <파머스페이스>의 대표 서호정 씨는 이 속담들과 정반대의 사실을 입증하는 사람이다. 그의 회사 <파머스페이스>의 주 활동이 바로 어딘가 찌그러지고 색깔이 좀 이상하기도 한, 말 그대로 못생긴 ‘못난이 과일’을 이용해 만든 먹거리를 파는 것이기 때문이다.

맛과는 상관없이 단지 못생겼기 때문에 그냥 버려지거나 가공식품 원료로 값싸게 팔릴 수밖에 없는 못난이 농산물을 일반 상품의 70~80% 정도의 가격에 판매하는 회사의 대표 서호정 씨를 만났다.

어릴 적부터 저만의 키워드를 찾기 위해 많은 경험을 했어요.

호정 씨가 중학교 1학년 때 그의 아버지는 어린 아들을 데리고 부산 역으로 향했다. 아버지는 기차표 한 장을 아들의 손에 쥐어주며 혼자 여행을 다녀오라고 했다. 경주 불국사로 혼자 여행을 떠난 그는 어묵을 사먹고 30분 정도 있다가 다시 부산으로 돌아왔다. 그것이 바로 호정 씨의 첫 여행이었다. 그 후 그는 혼자 돌아다니는 것을 좋아하고 탐구하는 걸 좋아하며 하고 싶은 것은 다 해봐야 하는 삶을 보냈다. 자신만의 키워드를 찾기 위해서였다.

“세상을 살다 보면 나만의 키워드란 게 있다고 생각해요. 수많은 것들 중에 나를 표현할 수 있는 것이요. 저 같은 경우엔 나한테 맞는 건 어떤 걸까 계속 고민하고 고르고 생각하면서 그걸 경험했다고 생각해요. 저의 키워드는 듣고 웃으실 수도 있는데 놀이터예요. 지금 하는 일이 즐겁지 않으면 오래 못 버틴다고 보거든요.”

자신만의 키워드를 찾기 위해 한 경험처럼 그의 꿈 역시 아주 다양한 변화를 거쳤다. 고교 시절, 파일럿이 되고 싶었던 꿈은 시력이 낮아

지며 없어졌다. 그 뒤 지원했던 해군사관학교 시험에 낙방했다. 무에서 유를 창조하듯 자신만의 작업을 하고 싶다는 맘으로 건축학도를 꿈꾸며 건축학과에 진학을 하지만 비전이 없는 현실에 그것을 포기하기에 이르렀다. 그런 타이밍에 그의 눈에 들어온 것은 그의 누나가 하던 사회복지사 일이었다.

“사회복지도 서비스 파트와 자원을 끌어들이는 파트가 있더라고요. 나는 자원을 끌어들이는 일을 해보자. 그래서 편입을 통해 부산가톨릭대학교 사회복지과에 들어갔죠.”

그가 후원과 마케팅 분야를 맡아 복지관에 들어가고 얼마 안 돼 부산에 비가 굉장히 많이 내렸다. 복지관에도 물이 차 전 직원이 물을 퍼낼 때, 그는 해피빈 모금함을 만들었다.

“관장님한테 얘기를 했죠. 이걸 이슈가 될 테니 지금 선점하는 게 낫다고. 수재민이 발생할 거라 예상한 것을 토대로 미리 모금을 만든 거죠. 오전에 만든 게 오후엔 핫이슈 모금이 되어서 가장 먼저 떠올랐어요. 제가 생각한 걸 표현하고 싶은 욕구가 강했거든요.”

사회적 기업은 기업 논리와 사회복지 논리의 절충안으로 선택한 거였죠.

사회복지사로 근무하며 3년이 지났을 때쯤, 그는 직장을 그만뒀다. 계기는 부산에 있는 한 백화점에 처음 입점하며 내세웠던 사회공헌 사

업에 그가 일하는 복지기관이 선정되면서였다.

“복지관이 보는 사업 관점과 기업이 보는 관점이 완전히 달랐죠. 복지관이 제시할 수 있는 건 언론 보도에 나오게 해주겠다, 후원 영수증 끊어 주겠다 정도인데 그거 말고 다른 건 없냐는 거예요. 그 백화점에서 원한 건 세 가지였어요. 하나는 그날 오는 내빈이 어디까지 가능한가, 두 번째는 문화 홀에 채워지는 관객들은 소비가 어느 정도까지 가능한 수준인가, 세 번째는 신문 말고 다른 방송이나 지상파 언론도 얼마나 참여할 수 있냐. 그것만 맞춰 주면 자기들이 장소 지원 및 모든 후원을 한다는 거예요. 저는 할 수 있는 게 없었어요.”

같은 일을 하면서도 목적이 달랐던 기업의 경제학적 논리와 복지관의 사회복지 논리 사이에서 그는 사회적 기업이라는 절충안을 찾아냈다. 복지관을 그만두고 경영대학원에 진학해 마케팅을 전공한 뒤, 사회적 기업의 아이템으로 그가 찾아낸 것은 중간 유통 과정을 뺀 농산물 유통이었다. 어린 시절 부업으로 농사를 짓던 할아버지와 함께 살아 농작물에 대한 거리감이 없다는 점이 크게 작용했다. 그는 대기업 중심의 유통 과정의 거품을 빼겠다는 의도를 가지고 2012년 9월 사회적 기업 <파머스페이스>를 설립하지만, 여러 번 시행착오를 거듭했다.

못난이에 대한 오해로 처음엔 실패도 많이 했어요.

모양이나 색이 이상해 못난이로 분류되는 농작물들은 보통 떨이로 팔리거나 갈아엎게 된다. 판매가 잘 되지도 않을뿐더러 갈아엎으면 지자체에서 보상금이 나오니 계산적으로는 수확하지 않는 것이 이익이 되는 것이다. 대기업 중심의 유통 과정에서 틈새시장을 찾던 호정 씨의 눈에 들어온 것이 바로 이런 못난이 과일이었다.

“못난이는 낙과(落果)라든가 상처 있는 게 아니에요. 영양과 맛에는 아무 이상이 없는데 보기에 약간 못생겨서 가치가 없다고 판단되는 것들이죠. 그런데 사람들이 워낙 크고 예쁜 것만 찾으니까 아예 시장에 못 내놓는 것이죠.”

그러나 자신의 작물에 대한 자부심을 갖고 있는 농부들의 눈에는 못난이 과일을 팔라며 찾아온 청년들의 방문이 달갑지 않았다.

“왜 내 물건을 너한테 줘야 되느냐며 잡상인 취급을 당했죠. 자기 작물 맛은 대한민국 최고니 최고 가격을 받아야 하는데 왜 내 물건을 돈도 당장 못 주는 너에게 줘야 하냐고 박대도 당하고. 그러다 운 좋게 젊은 농장주 분이 좋은 일 한다고 물건을 떼 주셨어요.”

어렵게 물건을 떼어와 트럭에 싣고 과일을 팔기 시작하지만 유통 사업은 결국 실패로 끝났다. ‘못난이 과일’에 대한 사람들의 인식 때문이었다. 대책을 찾던 그는 못난이 농산물을 성공적으로 팔고 있는 직거래 장터 ‘메케몬 히로바’*에서 답을 찾았다. 못난이 과일을 가공해 파는 카

폐 ‘열매가 맛있다’를 연 것이다. 처음 주 메뉴로 내세웠던 착즙 주스는 비싼 가격 탓에 실패하고 전략을 메론 빙수로 바꾸고 나서야 사업은 궤도를 달리기 시작했다. 처음에 생각했던 아이템이 계속 바뀌는 와중에도 그가 가장 중요하게 생각한 것은 농부와 소비자 모두의 공생이었다.

“저희가 못난이 과일을 매입해서 가공, 판매하면 소비자들은 싼 가격에 똑같은 맛과 영양이 있는 주스를 마시고, 농가에서는 판매가 어려운 걸 저희가 원하는 가격에 매입하니 경제적 수익이 생기는 거죠. 메뉴 개발을 할 때 주 타겟 층인 여성이 원하는 것들을 많이 생각해요. 공생이란 원칙은 같지만, 소비자가 원하는 대로 바뀌지 않으면 사업은 실패하니까요. 사회와 농촌의 공생을 위해선 변화하려는 노력이 필요해요.”

현재 ‘열매가 맛있다’는 직영점인 부산 매장 두 곳과 서울과 창원의 가맹점, 총 4곳의 매장에서 고객들에게 못난이 과일로 만든 디저트를 팔고 있다.

우리 아이가 안전하게 먹을 수 있는 먹거리를 만들고 싶어요.

매장 운영과 동시에 파머스페이스에선 장애아동들이 그린 그림이 디자인된 박스에 일반 과일과 못난이 과일을 섞어 파는 ‘네이처 박스’도 함께 판매 중이었다. 호정 씨는 거기에서도 새로운 일자리 창출을 해냈

* 와카야마 현 중심부에 위치한 일본 농산물 직매장 판매 1위 업체. 농협과 와카야마 현 농민들의 참여로 탄생.

다. 박스 제작 외주를 노인 일자리 사업에 맡겨 노인들이 일을 할 수 있게 만든 것이다. 이 모든 것은 바로 사회적 기업으로서 모두와 공생 하고픈 그의 노력 덕분이었다.

“일단 기업으로서 첫 번째 목표는 소셜 프랜차이즈**가 되는 거예요. 나중에 가맹점의 가맹비를 받으면 가맹주들에게 역으로 지원을 해 주는 거죠. 일차적으로 모든 가맹점은 소농가 작물을 써야 되고, 취약 계층을 채용하면 본사에서 1년간 월 50만 원을 지원해 주는 거예요. 소농가 물건을 쓰면 농촌도 경제적으로 안정이 되고, 매장도 인력 고용에 본사 지원이 들어가니 인건비가 줄 거고, 한 사람의 일자리가 생기는 거죠. 가맹점의 경우엔 아직 생계가 우선이기 때문에 회사에서의 소셜 미션 공유가 완벽히는 어려운 편이에요. 두 번째는 유통망을 견고하게 해서 네이처 박스로 어르신들의 일자리를 지속적으로 창출하는 거예요. 마지막으로 농가엔 지속적으로 수익을 주고 도시민들에겐 건강을 챙겨주고 싶어요. 개인적으로는 곧 아빠가 되는데, 우리 아이가 안전하게 먹을 수 있는 먹거리를 만드는 거예요. 지금 저희가 취급하는 못난이들도 대부분 친환경, 무농약 제품들이에요.”

〈과머스페이스〉를 처음 만들 때 그의 목표는 사회에서 인정받고 돈을 많이 버는 글로벌 기업을 만드는 것이었다. 그러나 어느 순간, 그의 개인적인 목표는 곧 태어날 자신의 아이가 안전하게 먹을 수 있는 먹거리를 만드는 것으로 바뀌었다. 앞으로도 그는 시장경제를 바탕으로 이윤을 추구해 사회에 일부를 환원하는 사회적 기업이 될 것이란 다짐을

** 일반 프랜차이즈와는 다르게 수익 일부를 사회 기여의 형식으로 돌려주는 방식의 가게

전했다. 이 모든 것은 수많은 시행착오를 겪으면서도 포기하지 않고 다음을 생각하는 신념 덕분이었다.

“저는 생각보다는 행동이에요. 고민만 하고 있으면 아무 해결책이 안 생기잖아요. 근데 일단 행동으로 옮겨보면, 그때는 다른 또 뭔가가 보일 거예요. 저는 그냥 너무 고민하지 말고 행동으로 옮기라고 해요. 항상 그 자리에만 있으면 답이 안 보이는데 한발만 나가면 다른 답들이 보일 거니까요.”

10

자신의 교육과 앱 개발 경험을 바탕으로 삼아 회사를 세운 창업가

모바일 앱을 만들며 자신의 길도 스스로 만들다



플레이스5 대표

김재용

- **누구의 이야기?** 자신이 잘 알고 경험한 '교육'과 '컴퓨터공학'을 접목해 사업 아이템을 찾은 창업가

- **하는 일은?** 교육 분야 모바일 앱을 만드는 스타트업 기업 <플레이스5>를 운영하는 일

- **꿈을 이룬 과정** 자립형 사립고 상산고 진학→고대 컴퓨터교육과 진학→대학 3학년 때 휴학→선배의 권유로 대기업 모바일 앱 외주 개발 회사 합류→2년 정도 일한 뒤 팟캐스트 <나는 일반이다> 시작→'모두의 지도' 앱 개발 공동 창업→의견 불일치로 '모두의 지도' 회사를 그만둠→모바일 애플리케이션 개발 및 외주 개발을 하는 <플레이스5> 창업→과외 중개 애플리케이션 <김과외>와 대학정보 사이트 <김대학> 운영 중

- **장래 포부** 안정된 환경으로 삶의 질을 높인 다음 팟캐스트를 다시 시작해 다른 사람들의 삶의 질도 높여주는 것

- **그의 한마디** 기계가 사람을 못 이기는 영역을 해야 성공할 수 있어요.

김재용

플레이스5 대표



주택가 및 대중교통 환승이 쉬운 곳에서 필요한 만큼 자동차를 빌릴 수 있는 자동차 공유 서비스 <쏘카>, 직접 발품을 팔지 않아도 핸드폰으로 매물을 확인할 수 있는 부동산 서비스 <직방>의 공통점은 스마트폰에서 사용 가능한 애플리케이션이란 점이다. 우리는 지금 핸드폰으로 이사 갈 집들을 찾아보고, 자동차를 빌리고, 버튼 하나로 가까이에 있는 택시를 부를 수 있는 세상에 살고 있는 것이다. 분야와 상관없이 무수히 많은 애플리케이션들이 만들어 졌다가 사라져 가는 가운데 교육 쪽은 어떠할까?

김재용 씨는 과외를 중개해 주는 애플리케이션 <김과외>와 자기 성적으로 어떤 대학에 갈 수 있는지 알려주는 <김대학>이란 사이트를 운영 중인 스타트업 기업 <플레이스5>의 대표이다. 비정한 자본주의 세

상에서 신분 상승을 할 유일한 방법은 IT 사업이라고 당당히 말하며 계속해서 교육 진로와 관련된 앱을 개발 중인 김재용 씨를 만났다.

중고등학교 땐 진로에 대해 별 생각이 없었어요.

학창 시절 재용 씨는 모범생이면서도 한편으로는 노는 걸 좋아하는 말쑥꾸러기 학생이었다. 선생님인 아버지의 영향으로 공부는 제법 잘 했지만 기본적으로 그에게는 꿈이 없었다. 그는 자립형 사립학교 상산고등학교에 진학해서도 장래 희망에 대해서는 아무런 생각이 없었고, 공부를 잘하는 여느 이과생들처럼 막연히 의대에 가면 된다고 생각했다.

“고등학교 2학년 때까지는 의대에 들어가 의사가 되어야겠다고 생각했어요. 그러면 부모님도 좋아하실 것이고 앞으로 인생이 순탄할 테니까요. 하지만 3학년 때 성적이 떨어지면서 의대 진학은 포기할 수밖에 없었죠. 물론 성적 때문만은 아니었어요. 수능 직전에 제 진로에 대해 생각을 해보았는데, 저처럼 밝고, 밖으로 드러내기 좋아하는 성격의 사람은 의사와는 조금 어울리지 않을 것 같더라고요. 그래서 무엇을 하면 재미있을까 생각하다가 학원 선생님이 되어야겠다고 생각했어요. 선생님이 아버지의 영향도 있었고, 제가 평소에 친구들에게 무언가를 알려주는 것을 좋아했거든요.”

그는 자신의 이름을 걸고 왕성히 활동하고 있는 유명한 학원 선생님

을 떠올리며 우선 수학교육과에 진학하기로 마음먹었다. 수학을 가르치는 학원 선생님이 되기 위해서였다. 하지만 그가 지원하고자 하는 대학에는 수학교육과가 없거나, 합격을 기대하기 어려울 정도로 점수가 높았다. 그러다가 그는 공여지책으로 컴퓨터교육과에 들어갔다. 같은 단과대 안에 있는 컴퓨터교육과에 입학하면 수학교육과를 이중전공할 수 있다는 이유 때문이었다.

앱 외주 개발 일을 하다 보니 내가 직접 일을 만드는 게 더 좋겠단 생각이 들었어요.

컴퓨터를 할 줄도 몰랐던 채용 씨는 대학교 3학년이 될 때까지 수업 보다는 학과 활동에 심취하며 지냈다. 그러다 보니 좋은 성적을 유지할 수 없었고, 수학교육과에 복수전공을 신청하려던 그의 계획 역시 물거품이 되고 말았다. 재수강을 통해 성적을 올려 다시 한 번 복수전공 계획을 실행에 옮기려는 생각을 하고 있을 때, 그는 알고 지내던 선배로부터 함께 일하자는 제안을 받았다. 프리랜서로 굉장히 유명한 개발자였던 그 선배가 직접 창업한 회사는 대기업의 외주를 받아 모바일 앱을 만드는 회사였다. 마침 휴학을 하고 일을 하던 그는 자연스럽게 개발자로 일을 시작했다. 그는 그곳에서 스타트업*이 정확히 어떤 의

* 설립한 지 오래되지 않은 신생 벤처기업. 새로운 비즈니스 모델을 개발하거나 새로운 시장을 찾는 데 주력.

미인지에 대해 배웠다. 사회 초년병으로 1년 정도 치열한 적응을 거우 마쳤을 때, 그는 비로소 자신의 진로에 대해 고민을 해볼 여유를 가질 수 있었다.

“30대 중반의 제 모습을 생각해 보는데, 지금 이대로라면 그냥 개발을 엄청 잘하는 개발자 정도로 남겠더라고요. 좀 더 멋있고 재밌게 살고 싶다는 생각이 들었어요. 개발 쪽 전문가로 크는 것보다는 내가 뭔가 직접 일을 만들어 하는 것이 좋겠다고 생각했죠. 콘텐츠를 만드는 일 같은 것어요.”

2012년 초, 그는 퇴사를 하고 혼자 일을 시작했다. 재미있는 콘텐츠를 만들겠다는 생각으로 처음 시작한 것은 팟캐스트 방송 ‘나는 일반인이다’였다. 일반인들을 매회 패널로 해서 대학생들로 구성된 출연진들과 여러 대화를 나누는 이 방송은 코미디 분야 1등을 하며 많은 인기를 끌었다. 그는 팟캐스트의 뜨거운 반응과 함께 『대학의 정석』이라는 책도 출판했다. 대학에 간 선배들이 실제로 직장은 어디로 가고, 대학원 가는 비율은 어느 정도이고, 어느 교수의 수업이 좋은지 등의 자료를 모아 책을 내면 고등학생들에게 도움이 될 수 있다는 생각으로 출판했으나 많이 팔리지는 않았다. 팟캐스트를 즐겁고 열심히 했지만 그것을 사업화하는 데에는 결국 실패했다.

“팟캐스트에서 광고로 수입을 내려고 했는데 쉽지가 않더라고요. 같이하는 친구들도 진로에 대해 고민을 하게 되고, 이것을 사업으로 만들어야 지속가능하겠다는 것을 뼈저리게 느꼈죠.”

콘텐츠만으로는 돈이 되지 않는다는 사실을 깨달은 이후 그는 대학

에 복학해 '캠퍼스 CEO'라는 수업을 듣게 되었다. 실제로 창업을 준비하는 과정을 연습시켜 주는 그 수업에서 그는 한 팀에 소속되어 맛집과 같은 특정 장소를 찾는 '모두의 지도'라는 아이템을 개발했다. 그리고 그는 그 아이템으로 창업경진대회에 나갔다가 수상을 하고 또 투자를 받게 되면서 팀원들과 함께 창업을 하게 되었다.

<플레이스5>의 비전은 교육 분야에 있는 문제를 IT로 해결한다는 거예요.

자신과 노선이 다른 것 같다는 이유로 '모두의 지도'를 그만두게 된 채용 씨는 새로운 일을 시작하는 데 있어 자신이 IT 쪽에서 모바일과 관련된 제품으로 사업을 하겠다는 기본 틀을 잡았다. 그다음으로는 모바일 앱 중에서도 관광업, 운수업, 요식업 등 다양한 분야 중 자신이 잘할 수 있고 관심이 있는 분야를 정했다. 바로 교육업이었다. 교육업의 가장 큰 수용자는 학생이기에 그는 틀과 방향을 정한 뒤 학생들에게 어떤 식으로 접근하는 것이 좋을지 생각했다. 처음에는 페이스북 페이지를 만들어 맞춤법 자료나 수학 공식을 설명해 주는 자료를 올리며 학생들의 관심을 모았다. 그다음 자연스럽게 학생들이 원하는 니즈(NEEDS)를 물으면 상대는 답문을 보내왔다. 그는 그렇게 중고등학생들이 겪고 있는 문제들을 발견해나갔다.

“어떤 친구가 대학생이냐고 물어보면서 과의 선생님을 구해 달라는

메시지를 보냈어요. 글 공지로 과외 선생님을 구해줄 테니 신청하라고 올렸는데 하루에 200명인가가 신청하더라고요. 또 많았던 질문은 자기 점수면 어느 대학에 갈 수 있는지 알려달란 거였어요. 그러면 배치표를 모바일 UI에 맞게 짜주는 사이트를 만들어주면 되겠다고 생각했죠.”

과외 중개 애플리케이션 <김과외>와 대학 정보 사이트 <김대학>은 그렇게 만들어져 학생들에게 도움을 주고 있다. 자체적으로 운영하는 애플리케이션은 아직까지 매출이 그렇게 크지 않아, <플레이스5>는 이 외에도 외주 개발을 해 번 돈으로 회사를 운영 중이었다.

“저희 회사의 비전은 ‘교육 분야에 있는 문제를 IT로 해결한다.’는 거예요. 아직 교육 분야에서는 IT가 적용되는 시기나 활동이 다른 분야에 비해 뒤쳐져 있는 부분이 많아요. 그래서 저희가 틈새시장을 공략할 수 있는 기회들이 많죠. 물론 아이디어만으로 앱을 만들고 창업을 꿈꾸었다가는 망하기 십상일 거예요.”

아이디어만으로 IT 창업에 성공하는 건 힘들어요.

“이제 앱도 나올 수 있는 것들이 다 나왔어요. 실제 본질적인 부분을 해결하는 것을 작게나마 시작하면 어디나 가능성이 있죠. 예를 들면, 요즘 ‘카카오 택시’는 버튼 하나만 누르면 오잖아요. 그런 것처럼 만약 집안 청소하기가 귀찮다고 생각될 때 어떤 앱의 기능을 구동하면 청소

도우미가 오는 앱이 있으면 좋겠다고 생각했어요. 그러면 앱부터 만드는 게 아니라 청소 도우미를 먼저 섭외를 하고, 다음엔 전단지나 SNS를 통해 홍보를 하고요. 그다음에 콜센터처럼 연결을 해주는 시스템을 만드는 식으로 프로세스를 만들면 가능성이 있죠.”

또 한 가지 채용 씨가 지적한 것은 절대 트렌드를 쫓아가면 안 된다는 것이었다. 남이 한다고 해서 같은 것을 만들어 경쟁을 하는 것이 아니라, 처음부터 자신이 몰두할 수 있는 것을 골라 끝까지 밀고 나갈 수 있는 부분을 잡아야 성공에 가까워질 수 있다는 이야기이다.

“제가 교육 쪽으로 분야를 잡은 건 학원 강사도 준비했었고, 부모님도 교육자이고, 사범대를 다니면서 주변에 사범대 친구들이 많아서 잘 알고 관심이 많았기 때문이에요. 근본적으로 어떤 분야를 하나 정하고 기획이나 실행적인 부분이 가능할 때 개발을 해야 해요.”

그는 자본주의 사회에서 신분 상승을 할 수 있는 유일한 기회가 바로 창업을 통한 성공이라 생각하고 있었다.

“세상은 결국 스스로 돈을 버는 ‘장사’와 남에게 일정 노동을 제공한 뒤 돈을 버는 ‘취업’ 두 가지로 나뉘어 있어요. 의사도 마찬가지예요. 대학병원에 소속되어 있으면 취업인 거고 개인 병원을 운영하면 장사인 거죠. 그러니 웬만하면 장사를 해야 하는데 다른 장사는 자본금이 많이 드니까 IT 창업이 이득인 거예요. 실제로 혼자 할 수 있는 스킬 같은 것들은 작은 회사에 있을 때 좀 더 기회가 많이 온다고 생각해요. 좀 더 자본주의적으로 가치 있는 인간이 되는 것도 작은 회사를 창업했을 때 가능성이 높을 것이고요.”

기계가 사람을 못 이기는 영역을 해야 성공할 수 있어요.

‘헬(hell)조선’이란 말이 있다. 취업은 쉽지 않고, 경제 상황은 어렵고, 사회는 불완전한 인간보다 완벽한 기계 작업을 선호한다. 경제체제로는 자본주의를 선택했으면서 근본은 민주주의인 사회는 갈수록 괴리감을 줄 뿐이다. 그런 시대에 진로를 고민하는 친구들에게 채용 씨는 컴퓨터공학과에 갈 것을 추천했다.

“취업을 위해서든 창업을 위해서든 컴퓨터공학과에 가세요. 그다음에 돈을 많이 벌고 싶다면 창업을 하세요. 그런데 자신이 여가와 복지가 중요하다고 생각하면 취업을 하세요. 저는 ‘너는 뭐든 할 수 있으니까 네가 좋아하는 것을 해.’라는 말을 더 이상 하면 안 된다고 생각해요. 문과인 친구들도 잘 생각해야 해요. 문과를 필요로 하는 일자리는 우리 세대에서 자리가 충분하지 않다고 생각해요. 자본주의 사회에선 기계가 사람보다 돈을 많이 버니 더 이상 사람을 쓰려 하지 않아요. 기계와 경쟁을 하려면 자기가 직접 돈을 벌 수 있는 일을 해야 하는데 문과로 가면 쉽지 않아요. 왜냐하면 취업을 할 수 있는 소수와, 아니면 자기 스스로 문과적인 것에 다른 요소들을 조합해 새로운 창조를 할 수 있는 사람이 아니라면 돈을 벌 수가 없는 거죠. 만약 당신이 그런 사람이라면 자기 길을 가면 돼요. 그런데 그런 사람이 아니라면 컴퓨터를 배우라는 거예요. 컴퓨터에게 일을 시키는 것이 컴퓨터공학과거든요. 기계가 사람을 못 이기는 영역을 해야 성공할 수 있어요.”

컴퓨터공학과를 졸업하고 직접 IT 창업을 한 재용 씨의 목표는 회사를 좀 더 발전시켜 100억 원 정도에 판 뒤, 팟캐스트 ‘나는 일반인이다’를 다시 시작하는 것이라고 했다. 지금 열심히 돈을 버는 것 역시 과거에 돈이 없어 실패했던 경험을 반면교사 삼아 안정된 환경을 만든 뒤 다른 이를 위로할 수 있는 방송을 하기 위해서였다.

“옛날에 새벽 두 시마다 고(故) 신해철 씨의 ‘고스트네이션’이라는 라디오를 들었어요. 그런 식으로 매일 라디오를 하고 싶어요. 사람들을 위로해줄 수 있는 방송을 하고 싶은 거죠. 근데 그걸 지속적으로 하려면 두 가지가 필요해요. 사업적으로 버틸 수 있어야 한다는 것, 사람들이 좋아할 만한 것을 만들어야 한다는 것입니다. 저는 그 두 가지를 얻기 위해 지금 열심히 일하고 있어요.”

창업분야



11

11년째 CCTV 관련 회사를 경영하고 있는 창업가

시대를 읽어 창업 아이템을 발견하다



한국씨텍 대표

박재규

- **누구의 이야기?** 음악가를 꿈꾸다가 자신의 재능이 전자기기 분야에 있다는 것을 깨닫고 회사 경영을 시작한 창업가

- **하는 일은?** CCTV를 연구, 개발, 제조하는 회사를 경영하는 일

- **꿈을 이룬 과정** 고등학교 3년 동안 밴드부 활동 → 군악대에 들어가 군 생활 → 전역 후 '린나이 코리아' 오케스트라 단원으로 잠시 활동 → 용산전자상가에서 정보통신기기 관련 일을 하다가 창업 결심 → PC방, DVD방, 노래방에 컴퓨터, 영상, 음향기기를 설치하는 개인회사를 5년간 경영 → 2004년부터 현재까지 CCTV 관련 회사 <한국씨텍>을 경영하고 있음

- **장래 포부** CCTV 제품 판매에서 서비스로 사업의 영역을 넓히는 것

- **그의 한마디** 직장은 일을 하는 곳이기 때문에 일을 통해서 즐거움과 행복을 느낄 수 있어야 한다.

- **더 알고 싶다면** <한국씨텍> 홈페이지 <http://www.hkct.co.kr/>

박재규

한국씨텍 대표



1999년 설립된 <한국씨텍>은 영상보안을 목적으로 하는 회사로, 현재 'XVAS'라는 자체 브랜드 제품을 생산하고 있다. 주로 구청과 같은 관공서나 군부대로부터 주문을 받고 있는 <한국씨텍>은 제조뿐만 아니라 적외선 촬영 기능, 줌(zoom) 기능, 360도 회전 기능과 같은 고도의 기술을 활용한 촬영이 가능하도록 CCTV를 연구하고 개발하는 일 또한 하고 있다. 16년이 넘는 세월 동안 전국 곳곳의 보안을 책임져온 <한국씨텍>에는 회사를 창업하고 이끌어온 박재규 대표가 있었다.

제게 재능이 없다는 것을 알고 음악을 포기할 수밖에 없었어요.

고등학생 시절 재규 씨는 클래식 음악을 연주하는 밴드부 활동을 했다. 당시 음악대학에서는 학력고사 20%, 실기 80%로 입학생을 선발했는데, 그는 연주 실력만 같고 닦는다면 음악대학에 진학할 가능성이 충분할 것이라고 판단했다. 그렇게 그는 고등학교에 다니는 3년 내내 공부보다는 연주 연습에 더 많은 노력을 기울였지만, 결국 지원한 대학에서 불합격 소식을 듣게 되었다. 이후 더 높은 기량으로 유명한 대학에 입학하기 위해 군 입대를 선택한 그는 높은 경쟁률을 뚫고 군악대 오디션에 합격하면서 군 생활을 시작했다.

“150명에서 많게는 180명이 군악대로 활동하는데, 그중에는 타고난 재능으로 음악을 하는 사람이 있는가 하면 노력으로 음악을 하는 사람도 있었어요. 그렇게 여러 사람을 관찰하다 보니 자연스럽게 제 자신에 대해서도 알게 되더라고요. 저는 음악적 재능이 없는 사람이었어요.”

그는 음악대학 진학이라는 목표를 이루기 위해 부단한 노력으로 지금의 실력을 갖추게 되었지만, 더 이상 노력만으로는 오를 수 없는 어떤 한계에 부딪힌 것 같은 기분이었다. 의심하지 않았던 목표가 흔들리면서 방향을 하던 그는 결국 음악대학 진학을 포기했다. 전역을 하고 취업을 하기 위해 회사를 알아보던 그는 <린나이 코리아>라는 회사의 오케스트라 단원으로 들어갔다.

“음악이 제게 맞는 길이 아니라는 것을 알면서도, 그때는 할 수 있는

일이 악기 연주밖에 없어서 들어간 것이었죠. 입사할 때부터 임시로 있을 생각이었는데, 그렇게 오래 다니지도 못했어요. 음악을 계속할수록 방황하는 시간만 길어지는 것 같았거든요. 사실 제가 태어나고 자란 공주에는 일반 고등학교와 농업고등학교밖에 없어 어쩔 수 없었지만, 저는 원래 농업고등학교에 들어가고 싶었어요. 제가 어렸을 때부터 기계나 전자 분야에 관심이 많았거든요. 그래서 오케스트라를 그만두고 바로 용산으로 향했죠.”

시대의 변화를 읽으며 그에 따른 사업 아이템으로 창업을 했어요.

재규 씨가 용산전자상가에서 정보통신 관련 일을 하던 어느 날 우리나라에 ‘스타크래프트’라는 미국 게임이 들어왔다. 그 게임으로 인해 IMF 경제위기로 침체되어 있던 우리나라 컴퓨터 시장이 활성화되기 시작했고, 하나둘씩 생겨나는 PC방을 보며 그는 앞으로 ‘방 문화’와 관련된 사업이 잘될 것임을 직감적으로 알았다. IMF 시대에 창업을 결심한다는 것이 쉬운 일은 아니었지만, 그는 위기 속에도 기회가 있을 것이라는 생각으로 회사를 창업했다.

“주로 DVD방, 노래방, PC방에 컴퓨터를 비롯한 음향기기, 영상기기를 설치해 주는 일을 했어요. 저희 회사 기기를 설치한 업소에서 AS를 요청하면 주말이고 밤이고 할 것 없이 찾아가 점검하고 수리하는 일도

했고요. 그러면서 저는 ‘창업사관학교’와 같은 역할도 했던 것 같아요. 당시 5명의 직원과 함께 일했었는데, 2년 가까이 일한다 싶으면 직원들이 대부분 독립을 했거든요. 워낙 규모가 작다 보니 사장인 저에게서 기술을 배우는 데 2년이면 충분했던 것이죠.”

사업이 잘되어 거래처도 늘고, 그로 인해 많은 돈을 벌던 그는 그동안 쌓아온 거래처를 직원들에게 전부 나눠주고 창업한 지 5년 만에 회사에서 손을 뗐다. PC방 사업이 더 이상 발전하지 않을 것 같다는 생각이 들어서였다. 그는 자신의 힘으로 더 성장시킬 수 없는 회사 대신 새로운 아이템으로 창업을하기로 마음먹었다. 그렇게 그가 찾은 사업 아이템이 바로 CCTV였다.

“IMF 시대가 지나가고 경제적으로 성장곡선을 그리고 있던 시기였어요. 산업이 발전하면서 사회에 불안요소가 생기는데, 인건비가 비싸서 경비를 줄이고 대신 CCTV를 설치해야 하는 그런 환경이 되었죠. 처음 창업했을 때처럼 저는 다시 한 번 시대를 읽었고, 사업 영역을 바꾸어 영상보안 전문회사인 지금의 <한국씨텍>을 창업했어요.”

이제 ‘시큐어리티’에서 ‘세이프티’로 넘어가야 할 때예요.

<한국씨텍>을 창업한 지 올해로 11년째에 접어든 그는 최근에 다시 한 번 시대의 변화를 느끼고 있었다. 중국이 상대적으로 우리나라보다

값싼 가격으로 CCTV 제조 시장에 뛰어들어 시장을 장악하고 있는 가운데 CCTV 판매에만 집중하는 사업은 더 이상 그에게 큰 의미가 없었다. 그는 이제 서비스라는 영역으로 사업을 확장할 계획을 세우고 있다. 이제는 ‘시큐어리티(security, 보안)’에서 ‘세이프티(safety, 안전)’로 넘어가야 하는 시기인 것이었다.

“서비스라는 것이 단순히 AS(after service, 사후 서비스)를 의미하는 것이 아니고요. 기존 제품의 서비스 또는 융복합 솔루션을 개발하여 전문성을 유지하면서도 사업이 여러 방면이나 부문에 걸치도록 하려는 것이죠. 즉 안전에 관련된 사업은 얼마든지 검토 대상이 되는 것입니다.”

끊임없이 변해가는 시대에 맞추어 회사 경영에도 변화를 주고자 하는 그에게 직장은 ‘설렘이 있는 곳’이어야 했다. 직장 생활에서 일을 통해 만족감을 얻지 못하고, 근무 시간에 자신의 일과는 무관한 다른 어떤 일을 하는 것으로 만족감을 느끼는 사람은 문제가 있다고 그는 생각했다. 일을 즐기고자 하는 마음이 있다면 직장은 얼마든지 설렘이 있는 곳이 될 수 있다고 생각했기 때문이다.

“직장은 일을 하는 곳이기 때문에 일을 통해서 즐거움과 행복을 느낄 수 있어야 하죠. 아침에 출근을 했는데 퇴근할 때까지 온종일 힘들고 괴롭고 불행하다면 어디서부터 잘못된 것인지 한 번쯤 생각해봐야 해요. 성취감 없이 억지로 일하는 사람은 자신을 ‘직장의 노예’로 만드는 것과 같아요. 노예는 더 이상 발전할 수가 없어요. 현재 하고 있는 일이 즐겁지 않다면, 즐거운 일을 찾아 나서는 편이 낫다고 생각해요. 스스로를 노예로 만들지 않기 위해서라도 말이죠.”

경영자는 그 누구보다도 회사의 정체성에 대해 잘 알고 있어야 하죠.

재규 씨는 좋은 경영자의 조건으로 ‘따뜻한 인성’과 ‘냉정한 일 처리’를 들었다. 부모가 자식을 사랑만으로 키울 수 없듯, 경영자 역시 회사를 경영할 때 냉정한 시선으로 사안을 들여다보고 결정해야 할 때가 있기 때문이다. 사회 곳곳에서 ‘갑’과 ‘을’로 사람의 관계를 정리하는 것이 당연해진 요즘 그는 경영자를 마치 약자인 직원 위에 선 강자처럼 여기는 세상 풍토에 생각이 많아졌다.

“경영자가 모든 권리를 행사하는 ‘갑’ 혹은 ‘강자’라는 선입견이 있는데, 경영자가 어떻게 회사를 경영하느냐에 따라 충분히 달라질 수 있는 의견이라고 생각해요. 경영자는 그 누구보다도 자신이 경영하는 회사의 정체성이 무엇인지 알아야 해요. 그리고 경영자는 회사의 정체성에 따라 경영 방식과 나아갈 방향을 결정하며 이윤을 추구하고, 또 그런 부분들을 직원들에게 잘 전달하여 공감대를 형성하는 것이죠. 그런 경영이 가능하다면 경영자와 직원은 갑을 관계에 놓이지 않을뿐더러, 회사 역시 성장을 멈추지 않을 것이라고 생각해요.”

중소기업을 경영하는 대표로 살다 보니 그에게는 늘 시간이 부족했다. 그래서 어느 순간부터인가 언제 어디서든 일에 대해 고민하는 습관이 생겼다. 여가 시간에도 일에 대한 생각을 멈출 수 없다는 그는 음악을 감상하다가도 문득 비즈니스에 관한 영감을 얻었다. 남들이 들으면 일과 취미가 분리되지 않아 괴롭겠다고 생각할 수도 있지만, 그에게 있

어 일은 곧 취미였다. 그는 ‘일’이라는 것에 부담을 느끼기보다 ‘일’에서 즐거움을 찾고자 노력하는 사람이었다.

“앞으로 <한국씨텍>은 오래갈 수 있고 끊임없이 성장할 수 있는 회사로 발전할 거예요. 그리고 자기 자신의 성장을 위해 노력하는 사람들이 모인 회사가 될 것이고요. 직원들이 모두 회사의 미래 비전을 공유할 수 있는 그런 회사를 만들어가고 싶어요.”

창업분야



12

아이디어를 갖고 하나의 제품을 만드는 메이커

오직 만들기를 위한 인생을 살다



무규칙이종결합공작터용도변경 운영자

김성수

- **누구의 이야기?** 만들기를 위해 공부하고, 사업을 하다 지금의 자리에 선 메이커

- **하는 일은?** 아이디어가 하나의 제품으로 완성되기까지 부품을 조립하고 만드는 일

- **꿈을 이룬 과정** 어려서부터 만들고 고치는 일에 소질을 보임 → 인하대학교 기계공학과 진학 → <대우자동차> 기술표준팀에서 3년 동안 근무 → 한국디자인진흥원 디자인대학원에서 제품 디자인과 유저 리서치 공부 → <피치온타임>이라는 회사를 창업하여 4년 동안 인터넷서비스 사업 → 사업 실패로 대전으로 내려옴 → 반려동물과 놀아주는 로봇'을 시작으로 본격적으로 만드는 일을 함 → 2011년부터는 <무규칙 이종결합 공작터 용도변경>이라는 메이커 스페이스도 운영 중

- **장래 포부** 지금 만들고 있는 1인승 자동차를 완성하는 것

- **그의 한마디** 작은 성공의 경험을 쌓을 수 있도록, 자신의 능력 내에서 노력하면 얻을 수 있는 목표를 정하는 것이 중요하다

- **더 알고 싶다면** <무규칙 이종결합 공작터 용도변경> 페이스북
www.facebook.com/makerspaceydbk/info

김성수

무규칙이종결합공작터용도변경 운영자



인터넷을 떠도는 글 중에 이런 이야기가 있다.

“좋은 아이디어는 곱하기 10, 별로인 아이디어는 곱하기 1, 아무런 아이디어가 없으면 곱하기 0. 그리고 그 아이디어를 제대로 실행하면 곱하면 20만 달러, 엉망으로 실행하면 곱하기 100달러. 아예 실행에 옮기지 않으면 곱하기 0.” 아이디어 하나만으로는 아무런 의미도 없는 것은 물론이고 아이디어보다는 실행의 중요성이 훨씬 크다는 의미이다. 메이커 김성수 씨는 본격적으로 만드는 일을 하기 전에도 자신이 생각한 것은 반드시 실행에 옮기는 사람이었다. 그는 지금의 자리에서 기까지 직장 생활을 하고, 공부를 하고, 사업을 했는데 이는 모두 자신이 원하는 ‘만드는 일’을 하기 위해서였다.

“아이디어가 떠오르면 자신의 손을 거쳐 그것을 완성시킬 때까지 끝

장을 보는 사람”이라고 메이커를 정의하는 김성수 씨의 만들기에 대한 열정은 어린 시절부터 시작된 것이었다.

어린 시절 저는 무언가 만들고 고치는 일에 소질이 있는 아이였어요.

성수 씨는 어려서부터 무언가를 만드는 일에 관심이 많았다. 지금도 가지고 있는 『빈 깡통 공작』, 『즐거운 공작』과 같은 책은 그가 직접 사서 모은 것이다. 하지만 책에 나온 방법대로 만든 것은 별로 없었다. 그는 이미 정해진 방법에 따라 만드는 일에는 흥미를 느끼지 못하는 사람이었고, 설명서를 보며 만든 것이라고는 전자회로 라디오 키트를 사서 조립한 것이 전부였다. 자신이 만들고자 하는 것을 머릿속으로 그려며 자신만의 방식으로 만드는 일을 즐겼던 그는 알루미늄 깡통을 자르고 접어서 비행기를 만들고, 볼펜대와 성냥으로 로켓을 만들었다.

“어릴 때에는 개념을 잘 모르니까 과학자가 되고 싶다고 했지만, 사실 저는 그때부터 기술자를 꿈꾼 것이나 다름없었어요. 과학이 디스커버리(discovery, 발견)이라면, 기술은 인벤션(invention, 발명)이거든요. 발견한 자연현상을 이론적으로 설명해내는 쪽이 과학이라면, 기술은 새로운 것을 만들어내는 쪽이죠. 물론 과학자 중에도 무언가를 발명한 사람이 있겠지만 분명하게 다른 개념이에요.”

그는 만드는 일 못지않게 고장 난 기계를 고치는 일도 좋아하고 잘

했는데, 분해하고 다시 조립하는 과정에서 그가 망가뜨린 기계는 단 하나도 없었다. 그렇게 만들기를 넘어 기계와 전자 분야에 대한 관심을 키워가던 그에게 인문계 고등학교에서의 생활은 인생의 첫 시련과도 같았다. 이유도 알려주지 않은 채 무조건 외우기를 강요하는 주입식 교육은 그를 힘들게 했다.

“특히 수학 공식을 외울 때면 왜 외워야 하는지도 모르겠고, 마치 계가 계산기가 된 것 같은 기분이었어요. 수학 공식이 자연현상이랑 어떻게 연결되는지만 알려줘도 굉장히 즐겁게 공부할 수 있었을 텐데 학교 교육은 그렇지 않았죠. 대학도 비슷했어요. 기계공학과라고 하면 기계를 다룰 것 같지만 온통 수학과 관련된 이론뿐이에요. 그야말로 계산의 연속이었죠.”

맘껏 만들기를 할 수 있는 돈을 벌기 위해 사업을 꿈꾸게 되었어요.

성수 씨는 기계공학과에 들어가기 전까지 항공공학과 진학을 꿈꿨다. <에어울프>라는 미국 드라마를 보며 비행기의 매력에 푹 빠졌기 때문이다. 하지만 그는 첫 번째 대학 입시에서 실패를 맛보았고, 주변에서는 취업이 잘 된다는 이유로 그에게 기계공학과 진학을 권했다. <에어울프> 만큼이나 <맥가이버>라는 드라마를 좋아했던 그는 그렇게 인하대학교 기계공학과에 들어갔다.

“막상 기계공학과에 들어가고 나니까 언제 비행기를 좋아했나 싶게 자동차에 관심이 생기더라고요. 그렇게 1, 2학년 때는 자동차에 빠져 살았고, 군대에 다녀와서 3학년 때 즈음부터는 막연하게 사업을 하고 싶다는 생각을 했어요. ‘세계에서 가장 큰 제조회사를 만드는 것’이 그 때 제 꿈이었죠. 돈을 많이 벌면 만들고 싶은 것을 전부 만들어볼 수 있을 테니까요. 졸업은 다가오는데 창업할 아이템은 딱히 떠오르지 않아서 일단 취업부터 했죠.”

그는 회사 생활을 하며 창업 아이템을 구상할 생각으로 <대우자동차> 기술표준팀에 들어갔다. 주도적으로 열심히 일하던 그에게 어느 순간 이대로 있다가는 사업은 꿈도 꿀 수 없겠다는 위기감이 들었다. 전산화 업무를 담당하던 그는 자신의 업무 환경에서 새로운 아이디어를 떠올리기는 어려울 것이라는 생각이 들었기 때문이었다. 그래서 그는 3년 만에 회사를 그만두고 나와 대학원에 들어갔다.

“제가 기술적인 부분에는 그래도 자신이 있었는데, 제품이라는 것은 디자인도 중요하잖아요. 그런 생각을 하고 있는데 때마침 한국디자인진흥원에서 디자인대학원을 만든다는 거예요. 그것도 타 전공 우대 조건으로요. 제품 디자인을 배우면 사업 아이템을 찾을 수 있지 않을까 생각해서 다니게 된 것이었죠.”

대학원에서 유저 리서치를 배우면서 창업 아이템을 찾았어요.

성수 씨가 6개월 동안 대학원에 다니며 배운 것은 제품 디자인뿐만이 아니었다. 그는 ‘유저 리서치’에 대해서도 배우며 아이디어는 얼마든지 만들어낼 수 있을 것 같다는 생각을 하게 되었다. 졸업 후에 실시한 리서치에서 제품이 아닌 ‘서비스’라는 결과물을 확인했는데, 그 일은 곧바로 창업으로 이어졌다.

“영화라는 문화에 대해 리서치를 했는데, 영화 티켓이 1년에 20퍼센트 정도만 팔리고, 나머지는 빈자리로 버려진다는 거예요. 사실 영화만 그런 것이 아니라 미장원, 만화가게 등 대부분의 서비스가 그래요. 시간이 지나면 가치가 증발해버리는 것이죠. 그럴 바에야 좀 더 저렴한 가격으로 사람들을 모으는 것이 더 이익이 아닐까 하는 생각이 들었어요.”

그는 사람들에게 할인받을 기회를 주되 불규칙한 주기로 쿠폰이 도착하도록 하는 ‘온타임 쿠폰 서비스’를 시작하며, <피치온타임>이라는 이름의 회사를 창업했다. 그리고 3년 후 ‘루비 온 레일즈’라는 언어를 독학하여 패션 정보를 공유하는 웹사이트를 직접 만들어 사업을 이어갔다. 그렇게 4년이라는 시간 동안 몇 가지 인터넷 서비스 사업을 시도했지만 그는 끝내 성공을 거두지는 못했다.

“그런 사업 모델은 회원이 많지 않으면 혜택을 줄 수가 없고, 혜택이 많지 않으면 회원이 잘 늘지 않는 순환구조이다 보니까 초기투자를 많이 못 받으면 성공하기 어렵다는 것을 사업을 접고 나서야 알게 된 것

이죠. 나중에는 한 명만 서비스를 사용해도 혜택을 줄 수 있는 그런 서비스를 만들려고 했는데 그것도 쉽지가 않더라고요. <왓투메이크>라는 회사의 명함을 만든 지 얼마 안 되었을 때, 제가 영업력이 엄청 뛰어난 것도 아니었고 기회를 노려봤으나 아니다 싶어서 2007년 말 대전으로 내려오게 된 것이죠.”

사업을 접고 나서야 만드는 일을 더 이상 미뤄서는 안 된다는 생각이 들었어요.

회사 생활을 하고 사업도 했던 그동안의 시간을 되돌아본 성수 씨는 문득 돈을 벌고 나서 하고 싶은 일을 하겠다는 자신의 생각이 잘못된 것이라는 것을 깨달았다. 그렇게 그가 대전에 내려와 처음 만든 것이 바로 ‘반려동물과 놀아주는 로봇’이었다. 프로그래밍을 하고 기획하는 일을 그전에도 했었지만, 전자회로를 공부하며 그가 직접 기계를 만든 것은 그때가 처음이었다. 카이스트 박사과정에 있던 그의 대학원 동기는 그가 만든 로봇을 보고는 그에게 실제로 움직이는 로봇을 만들고 싶다고 했다.

“유조선에 싣고 다니다가 유조선이 난파되면 기름이 유출되잖아요. 그럼 로봇들이 투입되어서 손에 손을 잡고 유조선을 감싸는 거예요. 로봇 분야에서는 그런 로봇을 ‘스웸 로봇’이라고 하는데, ‘스웸(swarm)’은 벌 떼라는 뜻이죠. 그런 협동하는 로봇을 만드는 것이 아직도 화두에

요. 그런 로봇을 디자인까지는 했는데 만들지는 못했다면서 저에게 할 수 있겠냐고 묻더라고요. 생각해보니까 GPS와 적외선을 이용하면 가능할 것도 같았어요. 해보겠다고 하고 만드는 데 꼬박 1년이 걸렸죠.”

그 프로젝트를 통해 그는 메이커로서 처음으로 돈을 벌었고, 이를 계기로 그를 찾는 사람들이 하나둘 생겨났다. 이후 그는 손가락이 닿지 않아도 인식되는 터치리스 키패드와 지금은 ‘드론’이라는 이름으로 불리는 쿼드콥터를 디자인했고, 〈아티언스 페스티벌〉이라는 지역 축제에서 드럼 비트에 맞춰 불빛이 번쩍이는 LED 봉, 도면을 그리는 기계 플로터를 제작하는 등 다양한 메이커 활동을 계속해왔다. 그러다가 최근에는 과천과학관에서 큰 3D프린터를 만들어 그것으로 1인승 자동차를 만드는 프로젝트에 집중하고 있다.

“대학에 다닐 때도, 학교에서는 가르쳐주지 않았지만 자동차를 만들 생각으로 혼자 자동차공학을 공부하고 자동차 동아리 활동도 하고 그랬어요. 도중에 군 입대를 하는 바람에 제대로 진행을 못했지만요. 몇 해 전 친구와 함께 만들어보고 싶은 차에 대해 이야기를 나누다가 주차하기도 쉽고, 추울 때 타기에도 괜찮은 오토바이 크기의 출퇴근용 1인승 자동차를 만들어보기로 결심했던 거예요. 그런 차의 케이스를 만들려면 큰 틀이 필요해서 시간과 비용 효율 면에서 3D프린터를 생각해낸 것이었죠. 아직 갈 길은 멀지만 내가 만들고 싶은 것을 돈을 받으며 만들 수 있다는 것은 참 좋은 것 같아요.”

자유로운 만들기를 추구하는 저는 먼 계획은 세우지 않아요.

2011년 성수 씨는 자신이 살고 있는 대전에 <무규칙 이종결합 공작터 용도변경>이라는 이름의 메이커 스페이스를 만들었다. 만드는 것을 좋아하는 사람들의 커뮤니티이자 공동작업 공간을 운영하며 그가 세우고 있는 목표는 지금 만들고 있는 1인승 자동차를 완성하는 것이라고 했다. 그것 외에는 그가 미리 정한 일이나 목표는 없다. 그는 언제나 자유롭게 그때그때 자신이 만들고 싶은 것을 만드는 사람이기 때문이다.

“메이커라는 직업을 가지면서 힘든 점이 두 가지가 있어요. 첫 번째는 제가 완벽주의 성향이 있어서 늘 한 번에 성공하길 바란다는 거예요. 그런 욕심이 있는데, 잘 안 되었을 때는 마음이 많이 지치죠. 그러다 보면 완성하기까지 속도도 더뎠고요. 그리고 또 하나는 혼자 일하다 보니 자기 관리가 잘 안 된다는 거예요. 누가 옆에서 재촉하는 사람이 없다면 통장 잔고가 줄어들기 전에는 한없이 게을러지기도 하죠. 이쪽 일 하는 사람들이 대부분 그럴 거예요. 그래서 저는 친구들에게 언제까지 이것을 만들겠다고 공표한 적도 있었어요. 스스로를 지키기 위해 사회적인 압박을 만드는 것이죠. 물론 그것이 항상 잘 통하는 것도 아니지만요.”

메이커 스페이스에서 만들기 워크숍을 운영하기도 하는 그는 처음 시작할 때는 쉬운 것부터 만들라고 조언해주면 시시하다고 말하는 사람에게 해주는 이야기라면서, “작은 성공의 경험을 쌓는 것이 중요하

다”고 조언했다. 큰 실패는 어떤 일을 하려던 사람의 동기를 사라지게 하기 때문이다. 그는 적절한 목표를 설정하는 것을 중요하게 생각했다.

“성취라는 것이 굉장히 중요한 단어예요. 성공의 기억 속에서 사람은 다음으로 나아갈 에너지를 얻거든요. 무언가 하려다가 잦은 실패를 경험하게 되면 악순환에 빠지게 되죠. 그 악순환에서 빠져나오기는 쉽지가 않아요. 반대로 한 번의 성공을 통해 성취감을 느끼게 되면 더 열심히 하게 되고, 그럼 또 그다음 성공을 경험하기가 쉬워지죠. 그런 선순환 구조에 들어가려면 목표를 너무 높게 잡아서는 안 돼요. 자신의 능력 내에서 노력만 하면 얻을 수 있는 수준, 가까이 이룰 수 있는 목표를 먼저 정하는 것이 굉장히 중요하다는 이야기를 해주고 싶어요.”

창업분야



13

인간의 아름다움을 빛내줄 장신구를 만드는 사업가

변함없이 빛나는
보석 같은 세상을 꿈꾸다



금부치아 대표

오효근

- **누구의 이야기?** 주식회사 금부치아를 운영하는 주얼리 사업가이자 대한민국 명장

- **하는 일은?** 주얼리 디자인 및 브랜드 제작 협력(OEM 납품) 등의 전반적인 사업

- **꿈을 이룬 과정** 초등학교 졸업 후 14살 때부터 직장 생활을 시작 → 직업학교 진학 → 귀금속 산업계에서 기능직으로 일하기 시작 → 일을 하면서 야간대학부터 시작하여 석사와 박사 학위를 취득 → 전국 기능경기대회 메달리스트 출신 기능장이 됨 → 대한민국 명장 선정 → 현재 귀금속 브랜드 금부치아 대표

- **장래 포부** 산업계의 청소년들에게 꿈을 줄 수 있는 명장으로 본보기가 되는 것

- **그의 한마디** 현장에서 직접 눈으로 보고 느끼는 과정을 통해 자신의 적성을 파악하라.

- **더 알고 싶다면** 금부치아 공식 홈페이지 <http://www.kumbuchia.com/korean>

오효근

금부치아 대표



석기시대부터 지금에 이르기까지 액세서리는 살아가는 데 있어 필수적인 요소는 아니지만 인간의 삶을 윤택하게 만들어 주는 역할을 해왔다. 그러므로 아름다움에 대한 인간의 욕망이 사라지지 않는 한 액세서리를 만드는 직업은 앞으로도 계속 존재할 것이다. 그런 액세서리를 판매하는 국내의 수많은 브랜드의 이름 뒤에는 오효근 명장이 세운 <금부치아>라는 회사가 있다.

그는 손재주가 좋다는 주변인들의 칭찬을 계기로 기능인으로는 늦은 감이 있는 23살 때 처음 귀금속을 만드는 일을 시작했지만, 지금은 대한민국 산업명장이 되었다. 귀금속 업계에서 30년이 넘는 세월을 일해왔고, 오늘도 아름다운 제품을 생산하기 위해 분주한 하루를 보내고 있는 오효근 명장을 만났다.

손재주가 좋다는 주변인들의 말을 통해 제 적성을 찾을 수 있었죠.

대한민국 명장, 금부치아의 대표 오호근 씨의 하루 일과는 이러하다. “새벽 5시 반 정도에 일어나, 신문을 보고 운동을 합니다. 테니스를 좋아해서 주로 테니스를 칩니다. 운동을 마치고 집에 들어오면 오전 7시 10분 정도 돼요. 샤워하고 식사하고 회사에 오면 8시 40분에서 50분 정도 됩니다. 회사에 오면 우선 하루 일정을 확인하고요. 그리고 나서 오늘 생산하는 것들의 디자인 방향 같은 안건으로 직원회의를 하고, 기타 업무를 본 뒤, 새로운 제품 디자인에 대한 회의를 합니다. 어떤 식으로 하면 더 예쁜 것을 만들 수 있고, 어떻게 하면 더 간단하면서도 질 높은 제품을 생산할 수 있는지에 대해서요. 그 외에는 라이너나 캐드를 통해서 작업을 하는 등의 기타 업무를 해요. 소기업이다 보니 관리뿐 아니라 전반적인 일을 다 해야 합니다.”

그가 사업을 하면서 가장 보람을 느꼈던 순간은 회사가 조금씩 성장할 때였다. 그리고 개인적으로는 대한민국 명장이 되었을 때와 올해 2월에 서울과학기술대학원에서 박사 과정을 졸업했을 때였다. 그는 일하면서도 공부를 해 지금의 자리에 이르렀다는 점이 자신을 가장 뿌듯하게 만들었다고 했다.

“저는 학창 시절이 없었어요. 초등학교를 졸업하고 바로 직장 생활을 시작했거든요. 41년 동안 일해 온 것이죠. 주위의 권유로 중, 고등학교는 김정고시로 수료했어요. 그래서 제 학창 시절이라면 인덕대학

교를 다닐 때예요. 아무래도 직장을 다니면서 밤에 공부를 하다 보니 시간에 쫓기고 잠에 쫓겨서 과제를 충실하게 한 기억은 없지만 그래도 실제로 현업에서 하고 있는 ‘만드는 일’은 잘했어요, 그리고 이론적인 배경 같은 것들은 교수님들을 통해 많이 배울 수 있었죠. 최근에 박사 과정을 밟으면서도 교수님들에게 좋은 것도 많이 배웠습니다.”

그렇다면 그가 귀금속 세공 일을 하면서 가장 잘 배워뒀다 싶은 것은 무엇일까?

“이거는 정말 잘 배웠다 하는 건 캐드(CAD, 컴퓨터를 이용하여 정교하고 복잡한 설계 도면을 모델링하는 소프트웨어 프로그램)예요. 저는 손으로 직접 만드는 것을 잘하는 사람이거든요. 근데 한 10년 전에 막 캐드가 도입되고 RP라는 새로운 사업이 도입되면서 캐드가 활성화되고 캐드가 산업에 접목될 거라는 판단이 생기는 거예요. 그때 이제 기능과 기계 기술이 접목되는 시대가 올 것 같다는 생각에 배워놓은 것이 지금에 와서 예상대로 필수적인 프로그램이 되어버렸죠. 그래서 그때에 만약 그것을 안 배웠다면 지금 고생을 했을 수도 있겠다는 생각을 해요. 그런 판단을 할 수 있었던 것도 당시 석사 공부를 하면서 그런 것들이 도입된다는 정보도 알게 되고, 거기에 대한 공부도 하게 되고 하면서 ‘아, 이런 것이 오겠구나.’라는 판단을 했기 때문이죠. 공부라는 것이 어떻게 보면 자기 업무하고 다르지 않은 것 같아요.”

자신의 재능을 찾는 것이 최고가 될 수 있는 방법이에요.

오효근 명장에게 <금부치아>라는 회사는 정확히 어떤 일을 하고 있는지에 대하여 물어보았다.

“<금부치아>라는 회사가 우리나라의 귀금속 산업 분야에서 어떤 역할을 하고 있느냐면, 신규 브랜드를 런칭하면, 저희 금부치아가 디자인을 하고, 그 디자인에 따라서 액세서리를 만들게 되고, 원본을 만들어 생산하면서 생산을 원활하게 하는 거예요. 대표적인 예로, <제이에스티나>라는 브랜드의 매장이 1개 있을 때부터 저희가 함께했고, 지금 백화점 입점 브랜드인 <스톤헨지>나 이랜드의 <클루>도 오픈하기 전부터 우리가 같이 개발을 해주는 식으로 OEM(original equipment manufacturing의 줄임말. 주문자 상표 부착품) 식으로 일을 하고 있습니다. 이처럼 OEM 식으로 납품을 하는 동시에 자체 브랜드인 <유토스>를 통해 디자인 창작도 하면서, 일련의 브랜드 제작, 유통, 판매의 전반적인 과정을 다 맡아서 하고 있습니다. 또한 기계반지 등 다른 것들을 신사업으로 시도하고 있습니다.”

그는 어떤 일을 함에 있어 자신이 가진 장점을 발견하고 그것을 발전시켜 나가는 것이 가장 중요한 것 같다고 말했다.

“우리 자그마한 회사 내에서도 캐드를 하는 전문가도 있고, 디자이너 전문가도 있고, 발을 굴리는 현장 전문가도 있고, 광을 내는 광전문가도 있고, 조각을 하는 조각 전문가도 있고, 관리를 하는 관리 전문가도 있어요. 또 주문을 하는 주문 전문가도 있고요. 7가지가 있는 거예요.

그런데 자기가 가지고 있는 재능이 광을 내는 것인데, 개인 능력을 무시하고 디자이너가 된다고 하면, 실질적으로 처음 입문해서 10년 정도는 그럭저럭 급여가 올라가면서 먹고살 수 있을 거예요. 하지만 그 10년 이후로는 그쪽으로 능력이 없기 때문에 자기 능력을 개발할 수 없을 것이고, 한 분야의 전문가가 되기도 힘들겠죠.”

그는 어떤 특정 분야의 최고가 되면 결국에는 자신이 원하는 것을 할 수가 있다고 했다. 예를 들어 표현력이나 디자인에는 크게 재능이 없지만, 세공에 재능이 있는 사람은 그 일을 계속하다가 그 분야의 최고가 돼서 기업을 운영하게 되면 디자이너를 시켜서 자기가 원하는 방향을 지시할 수 있게 된다는 것이다. 결국 중요한 것은 자신의 재능이 어디에 있는지를 알아내는 것이고, 그것에 적합한 꿈을 가지는 것이라고 그는 생각했다.

“사람들이 착각하는 것이 무엇이나면, 관리직을 하다 보면 회사를 운영할 것이다. 그렇게만 생각을 하는 것이죠. 관리 능력이 있는 사람이 관리를 했다면 그 사람은 운영자로서 사업을 운영할 수 있어요. 그런데 관리 능력이 없는데도 불구하고 관리를 하는 것이 문제예요. 왜냐면 자기 능력과 상관없이 전부 인기가 있는 분야로 몰리는 것이죠. 하지만 그것과 본인이 가지고 있는 능력과는 다르잖아요. 개성을 살리고 자기 적성에 맞는 것을 따르는 것이 최고가 되는 길이고, 그것이 관건이라고 봐요. 그런 적성은 한두 해 만에 찾아지는 것은 아니죠. 그래서 저는 자기 적성을 찾는 것은 학교에 다닐 때부터라고 봐요. 다만 획일화된 교육이 문제인 것이죠.”

현장을 직접 경험해 보는 것이 적성을 찾는 가장 좋은 방법이죠.

오호근 명장은 바로 사회에 나가지 않고, 청소년기를 학교를 다니면서 획일적인 교육 속에서 진로에 대한 갈등의 상황을 겪었다면 지금처럼 자신의 장점과 재능을 발견하지 못했을 것 같다고 말했다.

“저는 부모님들의 인식이 바뀌어야 한다고 봐요. 예를 들어 저는 학생들에게 공부만 시킬 것이 아니라, 방과 후 활동이라든가 다양한 취미 활동을 시켜보라고 말하거든요. 그것이 그 시기의 학생들한테는 굉장히 중요한 거예요. 자기가 가지고 있는 적성을 발견할 수 있는 기회라는 것이죠. 그런데 그것을 소홀히 함으로써 그 시기를 놓칠 가능성이 높아요. 아르바이트나 취미 생활이 해도 그만 안 해도 그만인 스쳐 지나가는 경험은 아니라고 생각해요. 초등학교 때, 중학교 때, 고등학교 때, 충분히 다양한 일을 경험하면서 자기의 장점을 찾을 수 있도록 직업교육도 어릴 때부터 시작해야 한다고 봐요. 그렇게 되면 아이들도 행복해질 수 있는 것이죠.”

그는 또 대학에서 주어지는 현장학습을 충분히 활용하고 이용할 것을 권했다.

“옛날에는 교육이나 공부가 교수님이나 선생님들을 통해 일방적으로 받아들이는 개념이었지만, 지금은 아니에요. 배움의 기회가 열려 있어요. 배우고자 하는 의지만 있으면 인터넷으로 얼마든지 배울 수 있어요. 하지만 현장은 가보지 않으면 몰라요. 현장에서 여러 기능을 배우

면서 나의 적성이 저 쪽이 맞는 것 같다고 판단할 수 있는 기회가 여러 번 있는데도 불구하고 그 기회를 놓치는 경우가 많아요. 산학협력으로 현장실습을 나왔다면 와서 보고 직접 해보고 궁금하면 질문하고 해야 하는데, 그저 시간 때우기로만 생각하는 사람들이 있어서 조금 아쉬워요. 우선순위가 틀린 거죠. 학생들이 좀 더 적극적으로 현장실습에 참여했으면 좋겠어요. 그래야 자신이 관심이 있는 분야에서도 정확히 어떤 일에 재능이 있는지를 알 수 있는 것이니까요.”

창업은 단기간 내에 이를 수 없어요, 수년간의 준비가 꼭 필요하죠.

오호근 명장은 창업을 생각하고 있다면 가장 먼저 자기 자신에게 ‘창업을 이 시점에 해야 하는가?’라는 질문을 던져보라고 했다. 그리고 창업하고자 하는 분야에 대한 방대한 지식을 수집해 두는 과정이 필요하다고 덧붙였다.

“올해 창업하고자 생각을 한다고 해도, 지금 당장 할 수는 없는 거죠. 창업에도 여러 종류가 있는데, 소매점을 창업을 해야겠다고 하면 근처 상권을 알아야 할 거 아니에요? 자기가 가지고 있는 기능이나 기술은 기본이고, 상권을 알아야 해요. 상권도 변화가 크거든요. 그리고 상권이라는 것이 여러 가지가 있지만, 자기가 원하는 상권을 찾았다면 다음엔 자기가 원하는 고객층이 있는지, 그런 것을 끊임없이 조사해야

해요. 창업할 때에는 적은 돈으로도 시너지를 얻을 수 있도록 지속적으로 노력하는 것이 필요해요. 다음으론 브랜드명도 뭐가 좋을지 생각하고, 정해졌다면 특허청에 브랜드명을 미리 등록을 해야죠. 미리 등록해 두지 않으면 그 상표를 쓰지 못하게 되는 경우도 있거든요. 그리고 인테리어나 디스플레이죠. 미리 관련 회사에서 일을 해보는 것도 한 방법이고요. 그런 것들이 다 준비되었다 할지라도 ‘어느 시점에 할 것이냐’를 정해야죠. 그 시점에는 ‘위험 감수성’이라고 해서 이 시점이 위험스럽지만 내가 하면 될 것이라는 자신감과 추진력 같은 것들이 필요해요. 그 시점을 놓치면 창업을 못하게 되는 거예요. 창업은 판단력이 필요하다고 봐요. 직관이고 통찰력이예요. 직관력을 기르는 것은 어려운 일이 아니예요. 친구들끼리 놀러 갔을 때, 무엇을 하건 자신이 주도해 보는 것부터 시작되는 것이죠. 이런 것에 두려움을 가지지 말고 자꾸 함으로써 실질적으로 직관력을 키울 수 있거든요. 그렇게 노력을 하다가 어느 시점이 되면 ‘아, 이때 창업을 해야겠구나.’라는 판단력이 생기게 되는 것이죠.”

그는 중소기업에서 귀금속 브랜드 분야로의 진출을 원하는 청소년에게는 조금 더 실질적인 조언을 해 주었다.

“현실적으로 창업은 힘들겠지만 가능한 분야가 있다면, 인터넷 쇼핑물은 가능할 것이라고 봐요. 인터넷 쇼핑물은 누구나 할 수 있으니까요. 하지만 자기가 쇼핑물을 하고 싶다면, 이미 중, 고등학교 때부터 준비를 해야 할 거예요. 자신이 좋아하는 액세서리가 어떤 스타일인지, 현재 시장에서는 어떤 디자인이 유행하고 있는지, 가격대는 어떤지, 액

세서리들은 어디서 구매를 하는지 등의 정보를 모아야죠. 예를 들면 남대문이나 동대문의 경향을 충분히 파악하고 있어야 한다는 것이죠. 요즘은 블로그라든가 SNS, 밴드나 카톡 같은 경로로도 정보를 많이 접할 수 있지 않습니까? 그런 활동을 꾸준히 해온다면 쉽게 창업할 수 있을 거예요. 어떻게 보면 예전에 비해서 지금이 창업의 길은 더 많이 열려 있죠. 더불어 본인이 액세서리를 만드는 재주가 있다면 더 좋겠죠. 지금은 직접 제작하는 사람은 점점 줄어들고 있는 추세이기 때문이에요. 제작까지 하는 것은 시간이 좀 걸리지만, 쇼핑몰이라든가 유통 쪽으로는 가능할 수 있어요. 물론 충분한 준비 과정을 거치는 것도 꼭 필요하고요. 변함없이 빛나는 보석 같은 세상을 꿈꾸기 위해서는 자신의 재능을 발견하고, 꿈에 대한 정확한 목표를 설정하는 것이 필요합니다. 한 발짝 한 발짝, 뚜벅뚜벅 걸어간다면 꼭 이루어질 것이라 확신합니다.”

창업분야



14

자연과 함께 살아 숨 쉬는 디자인을 하는 대표 디자이너

버려진 재료에 새 생명을 불어넣다



젠니클로젯 대표

이젠니

- **누구의 이야기?** 자연과 더불어 지속 가능한 디자인을 위해 천연 소재를 재활용한 잡화를 만드는 환경 디자이너.

- **하는 일은?** <젠니클로젯>이라는 업사이클링 브랜드를 운영하며 순환 가능한 재료들을 활용한 가방이나 액세서리, 의류를 만들고 판매하는 일

- **꿈을 이룬 과정** 초등학교 때부터 패션디자이너를 꿈꿈 → 중·고등학교 시절 미대 입시 준비 → 패션디자인이나 의류에 대해 공부하기 위해 미대가 아닌 의류학과로 대학에 진학 → 대학교 3학년 때, 친환경 액세서리 브랜드를 창업 → 서울패션창작스튜디오에 입주하여 2년간 시의 지원을 받으며 독립 디자이너로 활동 → 로드샵 <드림>을 운영하며 옷을 제작하고 수선하는 일을 함. 이 때 <젠니클로젯>의 밑그림을 그림 → 재능 기부로 시작한 사업인 <젠니클로젯>을 하나의 사업으로 만들어 업사이클링 브랜드를 시작

- **장래 포부** 나이가 들어 흰머리가 많아질 때까지 디자이너로 살고 싶다.

- **그의 한마디** 자신이 어떤 삶을 살고 싶은지를 꿈꾸며 살았으면 좋겠다.

- **더 알고 싶다면** 젠니클로젯 홈페이지 <http://www.zennycloset.com>

이젠니

젠니클로젯 대표



재활용되어야 할 것들을 새롭게 디자인하여 좀 더 아름다운 제품으로 재탄생시키는 것을 말하는 ‘업사이클링(upcycling)’은 전 세계적으로 지속 가능한 패션 운동의 일환으로 주목받고 있다. 스위스의 가방 제조업체 <프라이탁(Freitag)>은 폐방수천을 활용한 가방을 만드는 대표적인 업사이클링 기업이다. 그 외에도 버려진 티셔츠에서 실을 뽑아 양말을 만드는 미국의 <솔메이트 삭스>와 폐타이어를 이용해 신발을 제작하는 인도네시아 <인도솔> 등 전 세계에는 250여 개의 업사이클링 기업이 있다. 2013년 12월 이젠니 씨가 창업한 <젠니클로젯> 역시 그중 하나이다.

<젠니클로젯>은 면, 데님, 리넨과 같은 친환경적인 소재를 활용하여 순환 가능하고, 폐기됐을 때도 자연 분해가 가능한 진정한 의미의 업사

이클링 제품을 만드는 곳이다. 의류 부자재 버클(buckle)의 후크와 요크를 결합하여 사슴 형상으로 탄생한 젠니클로젯의 로고는 제품 속에 자연과 인간, 영혼이 가진 생명의 근원을 담고자 하는 의지를 상징하는 것이라고 한다. 지속 가능한 디자인을 위해 오늘도 고민을 거듭하고 있는 <젠니클로젯>의 대표 이젠니 씨를 만났다.

<젠니클로젯>의 출발점은 <드림>이라는 로드샵이었어요.

젠니 씨는 초등학교 5학년 때부터 패션디자이너를 꿈꿨다. 그러다 보니 중고등학교 시절부터 자연스럽게 그림을 그렸고, 미술부 활동을 하며 미대 입시를 준비했다. 하지만 그녀는 뒤늦게 자신이 원하는 의류 학과는 미대가 아닌 이과 계열이라는 사실을 알게 되었다. 미대에 있는 패션디자인과는 너무 디자인 쪽으로 치중되어 있었고 섬유부터 디자인, 마케팅까지 전부를 배울 수 있는 쪽은 이과 계열의 의류학과였던 것이었다. 결국 그녀는 서양복식사부터 시작해서 의상심리학까지 옷에 대해 포괄적으로 배울 수 있는 의류학과에 진학했다.

“저는 패션을 평생직업으로 삼고 싶은데, 장기적으로 일할 수 있는 구조가 아니더라고요. 대학을 졸업하고 사회에 나가서 할 수 있는 일이 많지가 않았어요. 내 디자인도 중요하고, 일도 계속해서 하고 싶은데 그럴 만한 환경이 주어지지 않았던 것이죠. 실제로 디자인 회사에서는

오래 일하지 못하는 것이 현실이에요. 30살이 넘으면 취업조차 힘든 경우도 많고요. 회사에서 디자이너로 근무하더라도 마흔 살 정도에 실장이 되는 것까지가 한계더라고요. 더구나 대부분 그 나이가 되면 디자이너로 일하기는 힘들고요.”

그녀는 자신이 좋아하는 디자인을 할 수 있는 회사가 많지 않아 고민하던 차에 독립 디자이너로 활동하는 방식도 있다는 것을 알게 되었다. 마침 당시 서울시에서 독립 디자이너들 지원해 주는 ‘서울패션창작 스튜디오’라는 서울시 지원 사업이 있었는데, 그녀는 그곳에 입주해 2년간 서울시의 지원을 받으면서 독립 디자이너로 활동했다.

“그때 저 말고도 약 80명 정도의 디자이너들이 지원을 받았어요. 저도 좋은 기회다 싶어서 열심히 했고요. 유통이나 다양한 판로를 뚫기는 어려웠지만, 그곳에서 보낸 2년이라는 시간 동안 개인 작업에 대한 부분을 고민해볼 수 있었죠. 그 과정들이 모여면서 실제 제품을 만들 수 있는 힘이 생겼어요. 그렇게 2년이 지나 지원이 끝나고 저는 사무실도 얻어야 하고 돈을 벌어야 했어요. 그래서 서울시립대 앞에 <드림>이라는 로드샵을 열었죠. 그곳에서 옷을 만들기도 하고 수선도 하고 그랬어요. 그때부터 버려지거나 안 입는 옷을 재활용해서 트렌디하게 바꿔 주고, 체형에 맞게 바꿔 주는 작업을 하게 되었죠. 디자이너가 옷을 새롭게 디자인을 하는 게 아니라 고쳐 준다니까 단골도 많이 생기고 취재도 해가시더라고요. 그것이 <젠니클로젯>의 출발점이 되었죠.”

2013년 12월 문을 연 <젠니클로젯>은 그녀의 재능 기부에서부터 시작되었다. 서울시 광진구에는 기증받은 정장을 소액의 대여료를 받고

취업 준비생들에게 빌려주는 ‘열린 옷장’이라는 공간이 있다. 그녀는 그곳에서 사람들을 모아 6개월 동안 그들에게 옷에 대해 가르치고, 모임을 가지고, 밥상 공동체 생활을 했다. ‘젠니클로젯’은 그때 모임의 이름으로 ‘열린 옷장’에서 지어준 것이었다. 그러다가 재능 기부에서 벗어나 자신의 사업을 좀 더 사회에 영향이 있는 회사의 형태로 만들면 좋겠다는 생각이 든 그녀는 그렇게 지금의 <젠니클로젯>을 창업했다.

어린 시절의 영향으로 자연과 함께 살아갈 수 있는 디자인을 꿈꾸게 되었어요.

“어렸을 적에 시골에서 자랐어요. 말 그대로 자연에서 놀았어요. 해가 뜬 때부터 질 때까지 곤충을 잡고, 물고기도 잡으면서 자연에서 뛰놀며 살았죠. 그래서 저는 사회적 운동의 일환으로 업사이클링을 생각했다기보다 ‘어떤 일을 하더라도 자연친화적이 되어야 하지 않겠나’라는 생각을 자연스럽게 하게 된 것 같아요. 저는 인간은 자연을 배제하고 생활할 수 없고, 자연이 파괴되면 인간이 힘들고 인간이 힘들어지면 자연은 더 어려워진다고 생각해요. 아마도 시골에서 생활하면서 자연과 인간이 떨어질 수 없는 것이라는 것을 몸소 느껴왔던 것 같아요.”

젠니 씨가 본격적으로 어떤 디자인을 할지를 고민하기 시작한 것은 25살 무렵이었다. 고민 끝에 에코 패션디자이너 대회에 나가게 된 그녀는 커피로 천을 염색하고 가죽을 업사이클링해서 가죽조끼를 다시

디자인했다. 그리고 옥수수 껍질을 가죽과 함께 엮어 조끼를 만들었다. 버려지는 옥수수 껍질과 커피찌꺼기를 활용하여 만든 그 옷으로 그녀는 대상을 받았다. 그녀는 그때 자신이 하고 싶은 디자인이 무엇인지를 깨달았다.

“저는 그때 제 성향이 업사이클링과 맞는 것 같다는 생각이 들었어요. 제게 에코 디자이너라는 타이틀이 붙은 것도 그때부터였죠. 그런 과정을 거쳐 가면서 저는 기성 패션디자이너보다는 환경 디자이너 쪽이 적성에 더 잘 맞는다고 생각하게 되었어요. 아무래도 자연과 더불어 살아온 어린 시절의 영향이 큰 것 같아요. 자연의 색감을 살리는 것을 선호하는 점에서도 그렇고요.”

그녀가 ‘업사이클링’이라는 환경 친화적인 사업을 하는 데 있어서 가장 큰 영향을 준 것은 가정환경이었다. 학업에 대해 강요받거나 억압받은 적이 없었던 그녀는 실질적으로 옷을 만들고 입는 부분에서도 자유로웠다. 그녀에게는 여섯 명의 언니가 있는데, 딸이 많은 집에서 자란 것도 영향이 있었다.

“실제로 사회에 나오고 나서는 대학 교수님들이 많은 영향을 주셨어요. 제가 한남대 의류학과를 나왔는데 저희 학과는 교수님들이 제2의 부모님같이 졸업 이후의 진로도 연결해 주시고, 지금도 그분들과 함께 공유하고 연구하고 있고요. 함께 모임도 하고 밥도 먹고 놀기도 하고 그래요. 저는 학교 교수님들이 참 좋았어요. 졸업 이후에 브랜드를 창업할 때도 조언 같은 걸 많이 해주셨고요.”

패션을 꿈꾸는 이들이 있다면 좀 더 구체적으로 고민을 해보라고
전하고 싶어요.

젠니 씨는 지금 디자인, 의류 쪽을 꿈꾸는 학생들에게 자신이 어떤
것을 좋아하는지를 잘 파악하는 것이 중요하다고 조언했다. ‘패션’이라
는 분야 안에서도 세부 분야가 다양하기 때문이다. 그녀는 옷을 만드는
것이 좋은 것인지, 옷을 입는 것이 좋은 것인지, 누군가를 꾸며주는 것
이 좋은 것인지, 옷 중에서도 어떤 분야가 좋은지를 구분할 수 있다면
구체적으로 어떤 것을 직업으로 삼을지를 정하는 것이 더 쉬워질 것이
라고 말했다.

“옷을 만드는 것이 좋은 학생은 디자인하고 패턴 뜨는 것을 중점적
으로 배우면 됩니다. 그럼 패턴사가 될 수도 있는 것이고요. 봉제를 할
줄 알면 디자인도 수월하게 할 수 있거든요. 실제로 스케치만 하는 디
자인은 의미가 없어요. 옷을 다 설계하고 만들 줄 알게 되면 옷이 보이
기 시작하거든요. 스케치만 해서 사진 본 따서 옷을 제작하는 것은 의
미가 없다고 생각해요. 그럴 거면 차라리 스타일리스트나 코디네이터,
컬러리스트 쪽이 더 적합하겠죠. 옷을 좋아하지만 만드는 것에 재주가
없는 사람은 옷을 구매해서 가게에 진열해 놓는 MD 일을 추천해요.
칼럼, 글 쓰는 것이 좋은데 패션 쪽에 관심이 많다면 잡지 에디터를 할
수도 있는 것이고요.”

그녀는 이렇게 자기가 무엇을 잘하고 좋아하는지 알았다면, 그것을
목표로 세우고 다양한 활동을 하며 전공을 발전시켜 보라고 했다. 자신

이 잘하는 분야에 대한 꿈이 있다면 아무것도 모르고 그냥 주어진 것을 하는 것과는 결과적으로 큰 차이가 있을 것이라는 것이 그녀의 생각이었다.

꿈을 가지고 산다면 살아가는 힘이 생길 거예요.

젠니 씨는 아직 꿈을 찾아가는 과정에 있는 학생들이 자신이 앞으로 어떤 삶을 살고 싶은지 꿈꿨으면 좋겠다고 말했다. 어떤 사람이 되어서, 어떤 직업을 가지고, 돈을 얼마나 벌고 싶다 하는 식의 삶의 계획이 아니라, 내가 무엇을 하면 행복한지, 그리고 그 행복한 것을 일로 삼았을 때, 어떤 삶을 누리고 즐기고 싶은지와 같은 그런 꿈들을 조금 더 구체적으로 그렸으면 좋겠다는 것이다.

“요즘 제가 교회에서 중등부 아이들을 가르치는데, 대화를 하다가 아이들에게 꿈에 대해 물었더니 그냥 좋은 집에 시집가서 좋은 집에 사는 것이라고 답하더라고요. 굉장히 놀라고 충격적이었어요. 그래서 아이들에게 ‘돈이 있으면 물론 좋겠지만, 우선순위에서 돈을 빼보고 생각해 보라’고 이야기했어요. 무엇을 하고 살면 기쁠지, 무엇을 하고 싶은지를 생각해 보라고요. 아이들은 그런 것에 대해 한 번도 제대로 생각해 보지 않은 채로 살고 있더라고요. 그저 ‘어떤 일을 하면 편하고 돈을 많이 벌 수 있다’는 식의 생각을 가지고 있는 거죠. 그러니까 직업에

대한 꿈이라기보다 먹고사는 것에 대한 생각만을 하고 있었던 거예요.”

청소년들이 직업에 대한 꿈을 가지고 있지 않다는 사실에 그녀는 너무나 안타까웠다. 그녀는 인턴을 뽑을 때면 직업 정신이 없는 사람은 뽑지 않는다고 했다. 그냥 회사에 다니며 월급 받고, 그 돈을 휴가 때 쓰는 것이 일의 전부라고 여기는 사람들은 채용하지 않는다는 것이다.

“예를 들어 지금 회사에서 일하는 직원 중에 하나는 나중에 드레스샵을 하고 싶대요. 왜냐고 물어 보니까 드레스가 너무 좋아서 사람들에게 자기가 디자인한 드레스를 보여주고 싶다는 거예요. 그런 실력도 갖추고 싶다고요. 이 직원처럼 꿈이 있는 사람들은 그 꿈이 있기 때문에 현실에서도 열심히 일해요. 그렇게 꿈을 가지고 사는 것이 중요한 것 같아요.”

검은 머리가 파뿌리가 될 때까지 디자이너로 살고 싶어요.

“저는 지금의 위치에 이르기까지 제 자신에게 ‘나는 어디로 가야 하고, 무엇을 해야 하고, 어떤 디자이너가 되어야 하는가?’ 하는 질문을 끊임없이 해왔어요. 그리고 거기에서 그치는 것이 아니라, ‘디자이너가 되고 나면 브랜드는 어떻게 가야 하고, 이 브랜드는 왜 생겼고, 이 브랜드가 사회에서 어떤 영향을 미칠 것인지’에 대한 고민도 해왔죠.”

젠니 씨는 단순히 사람들이 자신이 디자인하고 만든 제품을 많이 사

서, 수익을 올리는 것은 의미가 없다고 생각했다. 무엇보다도 그 가치를 사람들이 느끼기를 바랐고, 그래야만 <젠니클로젯>과 같이 작은 기업들이 사회에 영향을 줄 수도 있는 것이라고 생각했다. 그래서 그녀는 <젠니클로젯>의 가치를 더욱 높일 방안을 늘 고민하며, 직원들에게도 늘 ‘이 회사 안에 너희들의 비전이 없으면 그만뒀.’라고 이야기를 해왔다.

“아까 말했던 직원의 경우에도 드레스 디자이너가 되려면 옷도 좀 알아야 하고, 어떻게 해야 가게를 운영할 수 있는지 알아야 하죠. 그러기 위해서 열심히 일하고 배우는 것이 필요한 것이고요. 이렇게 본인의 꿈을 실현하는 비전이 회사 안에 있어야지만 가능한 거예요. 그리고 수 없이 많은 질문을 해야만 다양한 답이 나오죠.”

그녀가 이루고 싶은 인생의 최종 목표는 ‘검은 머리보다 흰머리가 많아질 때까지 오래도록 지금의 일을 하는 것’이었다. 그리고 그 목표를 위해 그녀는 진지하게, 정신을 차리고 일을 하고자 했다. 하지만 사실 한편으로는 그녀는 유쾌한 인생을 원하기도 했다.

“이 패션 계열에 제일 오래 있고 싶고, 제일 유쾌하고 싶어요. 나이 먹었을 때도 스무 살 친구들과 이야기도 나누고, 공존하면서 일을 하자는 것이 앞으로의 제 목표예요. 그 목표를 이루기 위해서라도 지금은 열심히 일을 해야겠죠. 자신의 일에 프로가 되어서 시야가 넓어지면 그때서야 유쾌할 수 있는 것 같아요. 여유가 생기는 것이죠. 그것이 진짜 프로가 되는 것이라고 생각해요.”

창업분야



15

누구에게나 익숙한 지도를 새롭게 바라보게 만드는 사업가

지도 그 이상의 지도를 만들다



지오마케팅 대표

김은영

- **누구의 이야기?** 지도를 통해 사람들에게 세상의 아름다움을 전하는 사업가

- **하는 일은?** 3차원 입체 그림지도 비틀맵을 통해 지역을 알리고 홍보하는 일

- **꿈을 이룬 과정** 대학에서 사학을 전공 → 외국계 무역회사에 취업하여 5년간 근무 → 해외주류 수입회사에 입사 → 영업부서로 이동하여 5년간 영업팀에서 근무 → 자신의 사업을 위해 회사에 다니는 동안 세계여행을 다님 → 지도를 아이템으로 하는 홍보 미디어 사업을 구상하고 <지오마케팅>을 창업

- **장래 포부** 지금 살아가고 있는 순간순간을 충실하게 살아가는 것

- **그의 한마디** 하고 싶은 일이 있다면 두려워하지 말고 일단 도전하라.

- **더 알고 싶다면** <지오마케팅> 홈페이지 <http://www.beetlemap.co.kr/>

김은영

지오마케팅 대표



동대문, 명동, 강남 등 오늘도 수많은 외국인 관광객들이 우리나라 곳곳을 찾고 있다. 그들의 손에는 조금 색다른 지도가 쥐어져 있는데, 지오마케팅에서 만든 3차원 입체 그림지도, 일명 ‘비틀맵’이다. 이 비틀맵은 만들어지는 과정부터가 여느 지도와는 다르다. 우선 지도를 제작할 지역을 충분히 걸으며 살핀 후 지도 대지 않은 채 자연스럽게 선을 그어나간다. 여기에 알록달록한 색채를 더하면 하나의 아름다운 지도가 되는 것이다.

그 전까지 아무도 신경 쓰지 않았던 ‘지도’라는 사업 아이템을 발견하여 국내 최초로 사업을 시도한 사람은 바로 지오마케팅의 대표 김은영 씨이다. 그녀의 손에서 탄생한 비틀맵은 이제 우리나라를 찾는 외국인 관광객들에게 없어서는 안 될 여행의 길잡이로 자리매김하고 있다.

지도 제작을 의뢰하는 다양한 지자체의 러브콜로 바쁜 나날을 보내고 있는 김은영 씨를 만났다.

르네상스 시대의 인문학자들에게 삶의 태도를 배웠어요.

“서양사를 굉장히 좋아했던 저는 사학과에 진학했어요. 16세기 르네상스 시대에 인본주의, 인문주의가 알프스를 넘어 이탈리아로 내려오면서 레오나르도 다빈치부터 시작해 인문주의자가 굉장히 많았거든요. 저는 그들의 삶을 보면서 ‘이것을 해서 시간이 없고, 저것 때문에 못하는 것이 아니라, 이것도 저것도 다 잘하고 또 다 할 수 있는 것이 진짜 능력이고, 진짜 삶이다’ 싶었어요. 그때 저 역시 그렇게 살아야겠다고 생각했고 그런 다짐이 지금까지 이어져온 것 같아요.”

은영 씨는 대학을 졸업하기 전에 두 가지 목표를 세웠다. 첫 번째는 외국어를 사용하는 직업일 것, 두 번째는 해외와 관련된 직업이어야 한다는 것이었다. 그래서 처음에는 외교관을 꿈꿨지만, 그녀는 어느 날 외교관으로 해외를 돌아다니는 것보다 사업가가 되어 해외를 돌아다니는 것이 훨씬 더 세상을 넓게 바라볼 수 있다는 생각이 들었다. 이후 외국계 무역회사에 취업한 그녀는 5년 만에 첫 직장을 나와 해외주류 수입회사로 자리를 옮겼다.

“그 전까지 주로 수출 업무를 하는 무역회사에서 일해 보았으니까

이번에는 그 반대에 있는 수입 업무를 하는 회사에 들어가자 싶었죠. 그러면 수출과 수입 업무에 대해 모두 알 수 있을 테니까요. 하지만 수입 업무는 상대적으로 너무 단순해서 재미가 없었어요. 그래서 회사를 그만두려고 했는데 생각해 보니 수입회사 업무의 꽃은 ‘영업’이더라고요.”

맥주와 와인을 마케팅하고 영업을 하면서 호텔, 백화점 등에 납품하기 위한 프로모션을 계획하는 일, 그녀는 그러한 일을 계획하고 시행하는 일을 한다면 굉장히 즐거울 것만 같았다. 관심이 생기자 그만큼 많은 아이디어가 떠올랐지만, 영업이 아닌 다른 업무를 하고 있었던 그녀는 아이디어를 직접 실행에 옮길 수 없었다. 그래서 그녀는 다른 영업사원들에게 자신의 아이디어를 제공했는데, 그들은 그 아이디어를 써주지 않았다.

“사장님을 찾아가서 제가 제안을 했어요. 영업을 해본 적은 없지만 한 달의 시간을 달라고요. 그리고 그 결과가 좋으면 저를 영업팀으로 전환시켜 달라고도 했죠. 그렇게 영업팀에서 한 달을 즐겁게 일하며 굉장히 좋은 성과도 거두었고, 결국 원하는 대로 영업팀으로 가게 되었어요.”

여행에서 창업의 아이디어를 얻었어요.

영업 일에 큰 흥미가 있었던 은영 씨는 자신의 일에 늘 최선을 다했

다. 그런 그녀의 열정적인 모습을 본 사람들은 아이템을 가지고 직접 사업을 해보라며 그녀에게 창업을 제안했다. 그녀가 영업부서로 자리를 옮기고 1년 정도가 지났을 때의 일이었다. 그때 그녀는 여느 사람들 처럼 자신이 몸담고 있는 회사의 아이템을 가지고 나와 창업을 하는 것은 예의가 아니라고 생각했고, 더구나 세상은 넓고 할 일은 많으니 남이 하던 것 말고 스스로 확신이 드는 아이템을 찾는 것이 필요하다고 생각했다. 그러다가 영업팀에서 일한 지 3년 정도가 되었을 때 그녀는 창업 쪽으로 기우는 자신의 마음을 깨닫고, 본격적으로 사업 아이템을 찾기 시작했다.

“예전에 첫 회사를 그만두고 두 번째 회사에 들어가기 전에 잠깐 유럽 배낭여행을 했어요. 그때 여행을 다녀오고 나서 ‘무언가를 배우면서 나를 발전시키는 데에 여행만한 것이 없구나.’ 하는 것을 느꼈죠. 그 이후로 여행이라는 주제가 제 삶을 지배했고, 조금이라도 여유가 생기면 일본 홍콩, 유럽 등 해외여행을 다녔어요. 그렇게 나를 위한 배낭여행으로 시작한 것이 나중에는 창업여행으로 바뀐 거예요. 2~3년을 열심히 여행하면서 우리나라에 들어오지 않은 좋은 아이템은 없는지 찾아보곤 했죠.”

그녀는 자본금 문제나 기관의 허가 같은 현실적인 제약을 극복하기 위해, 창업을 하기까지의 과정이 복잡하지 않고, 자본금도 많이 필요하지 않아 혼자 자발적으로 사업을 할 수 있는 그런 아이템을 결정하기로 했다. 그렇게 범위를 좁혀 생각해 보아도 아이템을 결정하기가 쉽지 않아 고민하던 어느 날 그녀는 그동안 여행을 하며 모아 두었던 지도와

가이드북을 펼쳐놓고 보다가 문득 지도에서 새로운 가능성을 발견했다.

“그때 번뜩 든 생각이 ‘지도란 정보를 전달하는 미디어구나.’ 하는 것이었어요. 무언가 니즈(needs)가 있는 고객들이 필요로 하는 정보들을 선별해서 지도로 만들 수 있겠다는 생각이 들었던 것이죠. 그리고 그 지도에 광고를 넣어 관측물로 납품하는 식의, 지도를 통한 마케팅 전략 아이디어도 떠올랐고요. 지도가 지도 그 자체로 끝이 아니라 홍보를 하는 수단이라는 기능적 역할도 할 수 있다는 점이 제게 굉장히 대단하게 느껴졌어요. 이후 저는 제 사업을 하기 위해 영업팀으로 자리를 옮긴 지 5년 만에 회사를 나왔어요. 그리고 나서 창업한 회사가 <지오마케팅>이에요.”

세상을 담을 수 있는 것은 지도가 유일해요.

모든 세상을 담을 수도 있고 또 내가 선별한 세상을 담을 수도 있는 지도는, 투자비용은 적지만 효과적인 홍보수단이 될 것이라는 확신이 은영 씨에게 들었다. 그리고 세상에 존재하는 모든 콘텐츠를 키워드별로 모아 지도에 담으면 무궁무진한 변신이 가능하겠다는 생각에 본격적으로 사업을 시작했다.

“공장에서 무언가를 만들려면 원료가 필요하잖아요. 제가 생각한 원료는 지도였는데, 그 원료가 없는 거예요. ‘지도의 디자인’이 필요했던

것이죠. 그 원재료부터 고안하려니 너무 힘들었어요. 하지만 기존 지도들의 디자인이 마음에 들지 않았고, 비주얼을 개선해야겠다는 생각에 전 세계의 입체 그림지도를 모으기 시작했어요. 도시는 런던을 그렸던 회사를 참조를 했고, 시군 단위로 큰 범위 같은 것은 캐나다에 있는 회사 것을 참조했는데, 그렇게 하다가 나중에는 우리만의 것 그러니까 지금의 비틀맵으로 정착이 되었죠.”

한창 지도의 디자인을 두고 고민을 하던 때 그녀는 대학로와 이태원으로 조사를 나갔었다. 그리고 조사를 시작한 지 한 달 만에 그녀에게는 새로운 고민이 생겼다. 자신이 그 어떤 목적도 없이 지도를 만든다면, 쓸모없는 쓰레기로 전락해 버릴지도 모른다는 생각이 들었던 것이다. 그때부터 그녀는 대학로와 이태원이 속해 있는 행정지역의 구청을 찾아갔다. 구청, 시청, 군청 등의 지자체를 찾아 지방을 오가기도 하면서 영업을 시작한 그녀는 처음에 저작권 문제로 갈등을 겪기도 했다. 관공서의 특징상 용역을 맡기면 다 그들의 저작권으로 해 놓으려 했기 때문이다. 그리고 그로 인해 계약이 없었던 일로 될 뻔한 적도 있었지만, 법적 근거를 확인하고 몇 차례 의견을 조율하며 오랜 시간 합의점을 찾은 끝에 결국 계약은 성사되었다.

“처음 시작하는 것이니 아무것도 모르잖아요. 지도리는 마케팅 아이디어 하나로 시작했는데, 본격적으로 일을 하기 위해선 사람을 뽑아야 하니 인력 부분, 디자인 부분 등 알아야 할 것이 수없이 많았어요. 그렇게 하나하나 직접 시도를 해봤어요. 그러면서 배운 것이죠. 누구나 완전 밑바닥에서 시작해서 10년만 파면 자타가 공인하는 전문가가 돼

요. 저만 해도 처음에 이 비틀맵이 나왔을 때 지도업계에서는 인정해 주지 않았죠. 그런데 비틀맵은 지도가 아니라 홍보 미디어거든요. 지도라고 생각도 안 했어요. 그들이 뭐라고 말하는 상관 안 하고 제 갈 길을 갔더니, 지금은 그들이 저를 먼저 인정해 주더라고요.”

자신에게 부족한 부분이 있다면 적극적으로 배워 나가는 태도가 필요해요.

은영 씨는 창업을 꿈꾸고 있는 이들을 위해 창업에는 철저하게 준비하는 과정이 필요하다고 조언했다. 막연하게 생각하면 막연한 결과만이 따라오기 때문에, 그녀는 목표를 정할 때도 몇 년 몇 월 며칠까지 자신이 어떤 것을 할 것인지를 정해야 한다고 했다.

“열심히 하겠다”는 말은 계획이 아니에요. 그것만으로는 아무것도 할 수가 없죠. 구체적인 실행 방안이 있어야 해요. 예를 들면, 구체적으로 ‘언제까지 얼마 매출을 달성한다.’ 이렇게 정해 놓아야 해요. 이렇게 답을 정해 놓아야 그렇게 흘러가는 것이지 모호하게 해놓으면 모호한 결과가 나올 수밖에 없어요. 창업이 아니라 직업을 정하는 것도 마찬가지예요. 직업을 구하기 전에 어떻게 살 것인가 토대를 마련해야지 앞으로 어떤 직업에 어떻게 종사를 하겠다는 철학이 생기는 것이죠. 그런 고민 없이 직업을 가지면 갈등이 생겨요. 그러니 어떻게 살 것인지 끊임없이 고민해야 해요.”

그녀는 도덕과 윤리가 빠져 있는 삶은 행복한 삶이 될 수가 없다고 말했다. 길고 행복한 인생을 성공적으로 살고 싶으면 도덕적이고 윤리적이고 정의로운 삶을 살아야 한다는 것이 그녀의 생각이었다. 그래서 그녀는 남 속이지 않고, 거짓말하지 말고, 정의롭게 살기를 바랐다.

“어느 분야에 관심이 생기면 그 분야에 대해 공부하기 시작하잖아요. 독학으로 10년이 걸릴 분야라면 그 분야 최고의 스승을 만나면 1년이면 끝낼 수 있어요. 그분의 노하우를 흡수할 수만 있다면 그분처럼 오랜 시간을 투자할 필요는 없죠. 저는 그렇게 공부를 했어요.”

실제로 그녀는 <지오마케팅>을 창업할 때 많은 분들의 도움을 받았다. 회사에 다니던 시절 알게 된 연구소의 팀장님으로부터 마케팅과 브랜드의 가치를 배웠고, 창업 상담을 받기도 했다. 최근 미술에 관심을 가지게 된 그녀는 <줄리아나 갤러리>의 대표로부터 많은 것을 배워 나가는 중이라고 했다.

“창업을 위해 자신이 관심을 가진 분야의 전문가들을 만나 노하우를 배우는 것도 중요하죠. 저는 내가 부족한 부분은 남들에게 도움을 받고, 내가 잘하는 부분은 도움을 주면서 사는 것이 현명하다고 생각합니다. 요청을 통해 목적 달성을 하면 되는 것이니까요. 그런 도움을 구하는 것을 어려워하지 않았으면 좋겠어요. 부족한 부분에 대해서 도움을 요청하는 행위 자체도 그 사람의 실력이에요.”

두려워하지 말고 일단 도전해 보세요.

스스로 자신의 인생을 묵묵히 개척해 나가고 있는 은영 씨에게 사회로의 진출을 앞둔 청년들에게 해주고 싶은 말은 없는지 물어보았다.

“가장 먼저 해주고 싶은 말은 ‘두려워하지 말라’는 거예요. 남녀노소 할 것 없이 무언가를 하고자 마음을 먹고, 그것을 실행하는 힘은 두려움과 관계가 있어요. 인간의 모든 행위들이 다 두려움에 기반하고 있다는 것이죠. 그래서 망설이고 걱정하게 되는 것이고요. 그런데 망하면 어때요. 나 자신을 재산 삼아 투자하는 건데요. 저는 돈이 없어서 사업을 못한다는 건 말이 안 된다고 생각해요. 돈이 없어도 창업할 수 있어요. 내가 갖고 있는 만큼 투자할 수 있어요. 내 안에 열정이 있고 내가 하고자 하는 열정과 그 확신이 있으면 그걸로 인해서 돈은 따라오게 되어 있어요. 또는 없어도 없는 기반에서 할 수 있어요. 근데 다들 망할까 잘못될까 자신을 믿지 못해서 두려움을 갖죠. 그런데 세상을 살아가는 데 두려움은 필요 없어요. 내가 여기서 잘될 거라는 생각을 하고 있다면, 잘 되는 방향으로 일은 흘러가게 되어 있어요. 반대로 안 될 거라는 생각을 하면 부정적인 에너지가 쌓이게 될 것이고요. 물론 두려울 수도 있지만 그걸 긍정적인 마인드로 떨쳐내야 한다고 말해주고 싶어요. 계획이 있고, 하고 싶다는 열망이 있고, 그 열망이 강하다면 일단 도전하라는 거죠. 두려움만 없애면 우리가 이 세상을 굉장히 단단하고 쾌기 있게 살 수 있어요. 생각이 나를 만들고 운명을 만들어요. 각자의

생각이 세상을 만들어요. 그래서 다들 긍정적으로 잘될 거라고 생각하며 살았으면 좋겠어요.”

그녀는 목표 없이 자연스럽게 하루를 행복하게 살아내는 것이 인생의 최종 목표인 것 같다고 말한다. 목표를 세우고 미래를 꿈꾸느라 눈앞에 놓인 ‘지금’을 흘려보내는 것만큼 안타까운 일이 없다는 것이다.

“과거는 이미 흘러갔고 미래는 아직 오지 않았으니, 지금을 잘 보내야 잘살 수 있어요. 무얼 하더라도 어떤 자세로 하는지가 제일 중요하다고 생각해요.”

16

노동자협동조합 '적정기업 이피쿵(ep coop)'의 커피노동자

한 잔의 커피와 그 속의 숨은 이야기를 전하다



커피 스토리텔러

김이준수

- **누구의 이야기?** 11년 동안 언론 미디어 분야에서 기자 생활을 하다가, 커피를 배우고 그와 관련된 글을 쓰며 사는 커피 스토리텔러

- **하는 일은?** 커피와 관련된 다양한 이야기를 글로 쓰고 전달하는 일

- **꿈을 이룬 과정** 동국대학교 무역학과 입학 → 군 입대 및 전역 → 미국에서 6개월간 어학연수 → 〈매일경제〉 신문에서 주최한 대학생 논문대회에서 우수상 수상 → 무역학과 졸업 → 〈일간무역〉, 〈한국경제〉, 〈뉴스핌〉, 〈미디어오늘〉, 〈다음(Daum)〉 등 다수의 언론사에서 10년 동안 기자 생활 → 〈인터넷신문협회〉 사무국장으로 1년 정도 노동 → 공정무역 커피 관련 사회적 기업에 다님 → 사단법인 〈마을〉과 〈서울시마을공동체종합지원센터〉에서 노동 → 현재 노동자협동조합 이피쿵(ep coop)의 커피노동자로 일하고 있음

- **장래 포부** “건강하게 사회에 썩어 들어간다”는 태도를 유지하며 살아가는 것

- **그의 한마디** 인생은 목적보다 방향, 진심보다는 태도가 중요하다.

- **더 알고 싶다면** 노동자 협동조합 이피쿵(ep coop) 홈페이지 <http://epcoop.co.kr/>
김이준수 씨의 블로그 <http://procope.org/>

김이준수

커피 스토리텔러



미국 산타바바라의 어느 백화점 옥상 테라스에 위치한 커피하우스에서 팔던 한 잔에 25센트, 1996년 당시 우리 돈으로 250~300원 사이의 그 값싼 커피는 딱히 향과 맛이 좋지는 않았을 지도 모른다. 하지만 첫사랑 여인과 마주 앉아 그 커피를 마시던 행복한 경험은 김이준수 씨에게 새로운 인생의 길을 제시했다. 그가 10년 동안 해온 언론사 생활을 접고, 당장 해야 할 일을 정하지 못하고 있을 때 기억과 감각으로 다가온 ‘커피’는 그에게 사업 아이템 이상이 되었다.

그는 자신이 경험했듯 다른 사람도 행복한 경험을 할 수 있도록 커피를 만들면 좋겠다는 생각으로 커피를 배우기 시작했다. 문래 예술창작촌에서 커피하우스(골목길 다락방)를 운영했고, 지금은 노동자협동

조합 적정기업 <이피쿵(ep coop)>의 커피노동자로 일하며 커피와 관련된 글을 쓰면서 자신을 세상에서 유일무이한 ‘커피 스토리텔러’라고 말하는 김이준수 씨를 만나 지난 이야기를 들어보았다.

대학 생활이 그렇게 재미있지는 않았어요.

준수 씨는 부산에서 태어나 고등학교를 졸업할 때까지 그곳에서 살았다. 학창 시절 그는 겉으로는 모범생으로 보였지만, 사소한 일탈도 즐기는 학생이었다. 그는 자율학습을 빠지고 친구들과 집에서 가까운 광안리 해수욕장으로 가서 놀거나 만화방에 가기 일쑤였는데, 큰 사고는 치지 않았지만 그는 그렇게 자주 학교에서 벗어나려고 했었다. 사춘기 탓이기도 했지만 그는 언제나 제도권 교육과 우열반 시스템에 회의를 느끼고 있었기 때문이다. 그러다 보니 제도권 교육이 말하는 공부에서도 자연스럽게 마음이 멀어졌던 그였다.

“친구들과 잘 놀기도 했지만 때론 마치 물속에 가라앉아 혼자 숨어 있는 것처럼도 지냈어요. 지금보다 그때 더 삶에 대한 고민을 많이 한 것 같아요. 왜 사는지, 어떻게 살아야 할지, 무엇을 하고 살아야 할지 고민이 많았죠. 만화는 그런 세계 또 다른 세상을 만나는 즐거움이었어요. 독서실에 간다고 거짓말을 하고 만화책을 보러 가기도 했죠. 이현세, 허영만, 고행석, 고(故) 박봉성 등의 국내 만화가들의 만화뿐만 아

나라 불법으로 복제되어 나온 해적판 일본 만화도 보고 그 당시 만화가 보여주는 세상에 폭 빠져서 정말 많이 봤어요.”

그는 만화를 좋아했지만, 만화가를 꿈꾸지는 않았다. 문과였던 그는 진로에 대한 깊은 고민 없이 막연하게 비즈니스, 상경계열 쪽으로 대학에 들어가야겠다고 생각했다. 부산을 떠나야겠다는 생각을 하고 있었던 그는 대학은 서울로 가야 한다는 아버지의 말씀에 동국대학교 무역학과에 들어갔다. 당시는 세계를 누비는 비즈니스맨이 되겠다는 막연한 꿈을 가지고 선택한 전공이었지만 막상 배워보니 재미가 없었다. 그래서 그는 학과 수업보다 동아리 활동에 더 많은 시간을 들였다. 당시 그가 들어갔던 동아리는 영화 〈동감〉의 소재가 되었던 무선통신 HAM 동아리였다.

“고등학교 시절 우연히 HAM에 대한 기사를 신문에서 본 적이 있었기에 호기심에 들어갔어요. 사실 HAM보다 밖에서 동아리 사람들끼리 어울리며 대부분의 시간을 보냈죠. 대학 학업 생활은 그렇게 즐겁지는 않았어요. 개인적으로 도움이 되거나 영감을 준 학교 수업도 없었고, 뜻도 없었으니까요. 대학에 다니며 공사장 막노동일은 기본이고, 호텔 물탱크 청소도 했고, 보름밖에 하지 않았지만 신문 배달도 해봤어요. 주로 몸을 움직이는 일로 아르바이트를 많이 했죠. 그렇게 번 돈으로 후배들 밥 사주고 술 사주고 그랬어요.”

꿈꿨던 일은 아니었지만 늘 글을 썼기에 기자로 취업할 수 있었어요.

2학년까지 마치고 군대에 다녀온 준수 씨는 복학 전 남는 시간을 이용해 미국으로 어학연수를 떠났다. 그리고 캘리포니아 산타바바라에서 6개월을 보내고 돌아와 복학했다. 다시 대학 생활을 시작하면서 학교를 그만두고 싶다는 생각이 자꾸만 들었지만 부모님이 마음에 걸렸다. 그저 학점을 올릴 생각으로 그가 도서관을 드나들 즈음 우리나라에 경제 위기가 찾아왔다. 1997년 12월, IMF 시대라 불리던 그때를 관통하던 그도 대학 졸업반이 됐다.

“취직은 고사하고 일하던 사람들도 다 해고되던 때였잖아요. 아버지는 명예퇴직을 하시고 받은 퇴직금을 친구에게 사기당해서 다 날리셨고, 제게 취직 말고 다른 방법이 없었는데 운 좋게 신문사에서 일할 기회가 생겼죠. 대학 4학년 때 〈매일경제〉 신문에서 개최한 대학생 논문 대회에 참여했다가 우수상을 받은 적이 있었거든요. 그 신문사의 상무로 계시던 분이 무역협회 기관지인 〈일간무역〉이라는 신문사 사장으로 가게 되었는데, 그 덕분인지 기자직에 합격이 됐어요. 그렇게 신문기자 생활을 시작했어요.”

글 쓰는 일을 하고자 했던 것도 아니었고 더구나 작가나 기자를 꿈꿨던 것은 아니었지만, 만화를 좋아했던 그는 늘 일기를 쓰거나 자신의 생각을 담은 짧은 글을 쓰곤 했었다. 그는 고등학생 시절에도 〈한국일보〉라는 일간지에 글을 실었던 적이 있었다. 당시 〈한국일보〉에는 학

력고사 관련 페이지에 1주일에 한 번 학생들의 글을 실어주는 기고란이 있었다. 대입 학력고사를 치르는 세대였던 그는 대학에 들어가는 것을 ‘신화를 창조’하는 것처럼 이야기하는 한 방송 프로그램을 보고, 그것을 비판하는 글을 써서 보냈었다. 그것이 대중매체에 실렸던 그의 첫 번째 글이었다.

언론사에서 일하다가 창업까지 해봤지만 결국 제게 기자는 맞지 않았어요.

준수 씨는 첫 직장이었던 〈일간무역〉에서 주도적으로 노조 활동을 하다가 결국 회사를 나왔다. 직접적으로 해고를 당한 것은 아니었지만 회사를 나올 수밖에 없도록 상황이 흘러갔기 때문이다. 직원이 50명이 넘는 꽤 규모 있는 신문사였으나, 회사 사정이 어려워지면서 그를 비롯한 직원들이 2개월 정도 월급을 받지 못한 채 일하는 상황이 되었고, 게다가 사장은 회사의 어려운 상황을 해결하기 위해 노동자의 협조를 구하기보다 회사를 자신의 사리사욕을 챙기는 도구처럼 이용했다. 그를 포함한 직원들은 분노했고, 노조를 만들었다. 회사를 위해 함께 고민하고 어려움을 이겨내자는 취지였다. 노조는 회사에서 일하는 모두를 위한 것임에도 사장과 임원은 암적인 존재를 대하듯 노조를 대했고, 신문기자가 무슨 노동자냐며 말도 되지 않는 논리를 폈다.

“두 번째 직장은 〈한국경제〉 신문 온라인 부문이었어요. 그 회사에

서는 제 직속 선배를 말도 안 되는 이유로 대기 발령을 내고 부당하게 처우하는 것을 보게 되었어요. 그래서 실패를 반복하지 않겠다는 각오로 열심히 노조 활동을 했죠. 사장을 바꾸는 일은 성공했지만, 그 과정에서 일부 동료들의 배신을 목격했죠. 사실 노조를 하면 가장 어려운 것이 노동자 사이의 갈등인데 그런 것을 경험하니 그때는 사람에 대한 신뢰를 잃게 되더라고요.”

〈한국경제〉에서 나온 그는 선배와 함께 언론사를 창간했다. 그때 그의 나이 서른이었다. 당시 디자이너까지 세 명으로 시작했던 인터넷 경제신문 〈뉴스핌〉은 현재 직원이 150명 규모로 커졌다. 다소 우여곡절을 겪으면서도 결국 함께 뉴스핌을 창간했던 선배와 이런저런 일로 의견이 맞지 않다는 것을 느낀 그는 1년 만에 〈뉴스핌〉을 그만뒀다. 그리고 언론전문비평지 〈미디어오늘〉로 자리를 옮겼다.

“〈미디어오늘〉에서는 주로 경제와 뉴미디어 부문의 기사를 쓰는 데 집중했어요. 그 전까지는 거시경제 정책, 외환, 금융시장 부분을 다뤘고요. 2년 정도 있었는데, 기자로서 시야를 넓힐 수 있는 시간이었어요. 그때 많은 기자들을 만나면서 언론과 저널리즘에 대해 깊이 생각하게 되었어요. 아울러 제게 기자라는 직업은 맞지 않는다는 것을 깨달았어요.”

무언가를 직접 만들어내는 것이 아니라, 일이 벌어지고 나면 그제야 현상을 보도하고 분석하고 전달하는 기자의 일은 그에게 더 이상 즐겁게 다가오지 않았다. 물론 그런 기자의 일도 분명 사회적으로 중요한 일이지만 좋은 기사보다는 속보 경쟁에 내몰리는 노동 환경이나 단독

자로 자리매김하기보다는 회사의 일개 부속물로 살아야 하는 노동 환경이 싫었다. 그는 이후에도 두 차례 더 미디어 회사에서 일했다. 포털 사이트 <다음>에서는 미디어본부 취재팀 소속으로 미디어 서비스를 기획하고 취재하고 운영하는 등 다양한 역할을 하다가, 2년을 채 버티지 못하고 회사를 나왔다. 대기업이다 보니 누군가에게 자신이 하는 일을 관리당하고, 성과를 보고하며 끊임없이 통제받아야 했는데, 그는 그런 생활에 갑갑함을 느꼈던 것이다.

사람들에게도 커피에 관한 좋은 경험을 만들어주고 싶어 커피를 시작했어요.

준수 씨는 언론사 일을 그만두고도 당장 해야 할 일을 찾지 않았다. 돈이 있던 것은 아니었지만 그렇다고 아주 조급하게 생각하지는 않았다. 책을 읽으며 시간을 보내던 중에 ‘공정무역’과 ‘사회적 기업’에 관한 책을 읽게 된 그는 자신도 유사한 일을 하면 좋겠다고 생각했다. 결정적으로 그가 ‘커피’를 선택하게 된 것은 자신이 언론사 일을 하게 된 계기가 되었던 첫사랑과의 추억이 떠올랐기 때문이다.

“제 첫사랑이었던 여인과 산타바바라에서 즐겨 찾았던 곳이 백화점 옥상 테라스에 있던 커피하우스였는데, 당시 한 잔에 25센트, 우리 돈으로 250원~300원 사이였어요. 딱히 커피 향과 맛이 좋았다기보다 사랑하는 사람과 함께였기에 커피 향과 맛을 좋게 느꼈던 것일 거예요.

전망 좋은 곳에서 커피 향을 느끼며 사랑하는 사람과 보내는 그런 행복한 경험이 떠올랐어요. 그리고 그런 경험을 다른 사람들도 할 수 있도록 나도 커피를 만들 수 있으면 좋겠다고 생각해서 커피를 배웠어요. 그러니까 커피는 제게 사업 아이템으로서가 아니라 기억과 감각으로 다가온 것이죠.”

그는 여러 군데에서 커피를 배웠고 그중 한 곳과 인연이 되어 직업으로서 커피와 인연을 맺게 되었다. 한 시민단체에서 운영한 공정무역 커피 관련 사회적 기업이었는데, 그는 그곳에서 일하며 자신이 사회적 기업에 대해 환상을 가지고 있었다는 것과 사회적 기업이라고 모두 좋은 것은 아닐 수 있다는 것을 깨달았다. 공정무역 산지의 노동자들을 위한다고 사회적 기업을 한다지만 정작 회사 내부의 노동자들에게는 기본 처우와 태도가 좋지 않았다. 당시 속해 있던 곳만의 문제였지만, 그는 사회적 기업이라는 타이틀에 휘둘러서는 안 되겠다는 생각이 들었다. 정부의 지원을 받으니 월급이 적은 것을 너무 당연하게 여겼고, 사회적 기업의 기본 원칙인 민주적 운영도 다른 세계의 일이었다. 투명하지도 않았고, 윤리적이라고 말하기도 애매했다.

“대표가 아무리 바쁘다손 회사가 운영하는 카페에서 일하는 노동자들과 만나 애로도 듣고 격려나 지지를 하는 것은 기본이잖아요. 그런데 소홀한 것을 비롯해 여러 가지로 실망스러웠어요. 대표한테 수차례 제안도 해보았지만 잘 안됐어요. 계속 노력했지만 변화가 없어서 2011년에 그곳을 나왔어요. 모든 사회적 기업이 그렇다고 할 수는 없지만, 어쨌든 노동자로서 반면교사가 되어준 곳이었어요. 그곳에서 지금 함

께 일하고 있는 동료들을 만나 공정무역커피 노동자협동조합 적정기업 <이피쿱(ep coop)>을 만들었어요.”

그는 이피쿱의 노동자로 2년 넘게 지내면서 노동자협동조합이 마냥 쉽지는 않다는 것을 절감하고 있다. 협동과 연대, 협력을 내재화해서 회사를 함께 운영한다는 것이 다들 처음이다 보니 이런저런 문제를 낳기도 했다. 각자가 살아온 환경과 만나온 사람들이 다르다 보니 느끼고 배우는 것에서도 차이가 있었다. 협동조합, 특히 자기 고용을 하면서 노동의 자기결정권이 중요한 노동자협동조합을 자기 것으로 만드는 것에도 사람마다 온도 차가 드러났다. 그는 협동과 민주주의는 결이 다르지 않음도 느끼고 있다. 아마도 이런 것을 학교 등의 제도권 교육 과정에서 배우고 익혔다면 달랐을 것이다. 그래서 그는 아쉬웠다. 왜 우리는 학교에서 협동과 노동을 배우지 못하고 경쟁에서 이겨야 한다고만 주입 받았을까. 제도권 교육에서 협동조합이나 사회적 경제가 다뤄졌다면 지금의 우리 사회와는 분명히 다른 모습이 됐을 것이다. 그래서 지금이라도 제도권 교육에서 사회적 경제, 노동 등이 녹아들기를 바라고 있다.

“저는 솔직히 이피쿱이 수십 년 동안 계속될 것이라고 기대하지는 않아요. 만약 이피쿱이 망하더라도 우리가 가진 정신, 가치관이 다른 사람이나 조직에 영향을 미칠 수 있다면 그것으로 충분히 의미가 있는 것이죠. 물론 할 수 있는 만큼 노력은 다하겠지만, 단지 회사를 지속하기 위해 엉뚱한 노력으로 무리하지는 않을 생각이예요. 이피쿱은 저에게 있어 궁극적인 목적이 아니라, 이 사회에 건강하게 썩어 들어가기

위한 수단이자 태도거든요. 커피 일도 사회적 경제도 더 이상 하기 싫은 일이 된다면 건강하게 썩어 들어가기 위한 다른 일을 시작하겠죠. 그것이 무엇이 될지는 알 수 없지만요. 일단 방향은 있으니까 큰 걱정은 하지 않아요. 출세나 권력, 돈에 대한 지향은 없으니까 굶어 죽진 않겠죠.”

인생은 목적보다 방향, 진심보다는 ‘태도’가 중요한 것이죠.

처음부터 준수 씨는 사업화하거나 관련 일을 할 생각으로 커피를 시작한 것은 아니었다. 커피를 배워서 활동하던 그는 ‘문래 예술창작촌’의 예술가들을 만나 그들의 스튜디오에 바를 만들어 프로젝트 커피하우스를 운영하게 되었는데, 그것이 커피와 관련된 일을 하게 된 출발점이었다.

“사업화까지는 아니고 뭔가 재밌게 해볼 수 있는 방법을 고민하다가 시작해서 1년 정도 운영했어요. 커피 한 잔에 천 원씩 팔고, 게다가 3층에 있어서 돈은 벌지 못했어요. 그냥 예술 노동자들과 철공 노동자들과 함께 술 마시고 커피도 가르쳐주면서 어울리며 지냈죠. 제가 알고 있는 커피 관련 이야기들도 들려주곤 했는데, 그때부터 커피 스토리텔러 역할이 시작된 것 같아요.”

그에게 커피는 단순하게 물질로 존재하는 것이 아니라 정치, 경제,

사회, 문화, 예술, 철학, 사상 등 많은 지점과 연결되어 있는 것이다. 스스로를 세상에 없는 직업, '커피 스토리텔러'라고 말하는 그는 현재 다양한 매체에 커피 관련 글을 쓰고 있다. 그리고 그것을 '밤 9시의 커피'라는 세상에 없는 커피하우스를 통해 보여주기도 했다. 계획이라고 할 것도 없지만 그가 가고자 하는 길은 단순하다. "건강하게 사회에 썩어 들어가라." 어떤 선택을 할 때마다 판단 기준이자 계시가 된, 첫사랑이 그에게 던진 말처럼 사는 것이다. 지금 그가 사회적 경제나 공정 무역 분야에서 일하고 있는 것도 이 분야에 대단한 목적이나 사명감이 있어서가 아니다. 그저 '건강하게' 사회에 썩어 들어갈 수 있는 하나의 태도로서 선택한 것이었다.

"어느 순간 바뀌거나 흔들릴 수도 있겠지만, 지금으로서는 그것이 저의 가장 분명하고 확실한 방향이에요. 제가 좋아하는 문장 중에 독일의 시인 라이너 마리아 릴케가 쓴 「젊은 시인에게 보내는 편지」에서 나온 문장이 있어요. '지금 당장 해답을 얻으려 하지 마라. 지금 그 문제들과 함께 살아라. 그러면 먼 어느 날 자신도 모르게 그 해답 속에 들어와 살고 있음을 깨닫게 될 것이다.' 꾸준히 어떤 일을 해도 좋고 안 해도 좋고, 자기 방향만 있다면 결국 해답을 찾는 길을 따라가게 될 것이라는 말이에요. 인생은 목적보다 방향, 진심보다는 태도가 중요한 것이라고 생각해요."

그는 청소년들이 공부보다 놀이에 더 많은 시간을 보내기를 바랐다. 그가 이야기하는 놀이는 온라인 게임과 같이 혼자 몰입하여 하는 일을 의미하는 것이 아니었다. 어디가 되었든 직접 두 발로 걷고 땅을 밟으

며 다른 사람을 만나서 함께 부대끼면서 할 수 있는 직접적인 경험에 가까웠다. 그리고 그는 어른이 하는 말이라고 반드시 옳거나 맞는 것은 아니며, 중요한 것은 '내가 느끼고 생각하는 것'이라고 조언했다.

“어른들도 청소년들과 마찬가지로 불안하고 힘든 상태예요. 열일곱이 되었든, 서른일곱이 되었든, 쉰일곱이 되었든 우리는 모두 처음 살아보는 나이를 경험하고 있기 때문이죠. 청소년들과 비교하여 경험이 많은 어른들의 이야기를 참고할 수는 있겠지만, 나중에 스스로 무언가를 결정하고 행동해야 할 때 결국 자신이 직접 한 경험들이 큰 도움이 될 거예요.”

17

고정관념을 벗어 던진 사업 전략으로 기업을 이끈 사업가

요거트를 통해 전 세계에 한국의 스타일을 전파하다



후스타일 대표

김진석

- **누구의 이야기?** 세계의 가정에 우리의 스타일을 집어넣고자 하는 포부를 가지고 사업을 진행하고 있는 사업가

- **하는 일은?** 요거베리, 아임요, 요거트라이프라는 3가지 브랜드를 기반으로 하고 있는 기업 <후스타일>을 운영하며 요거트와 요거트 관련 기기 및 용품 사업

- **꿈을 이룬 과정** 대학에서 국문학을 전공했고, ROTC 소대장으로 군 생활을 마침 → 저축은행에 근무하던 중 사업을 하고자 하는 생각을 하고 방통대에 편입하여 경영 공부를 시작 → 회사를 그만두고 군대의 하사관들을 위한 취업정보책자 제작으로 사업 시작 → <후스타일> 창업

- **장래 포부** 세계의 모든 가정에 우리(후스타일)의 스타일을 넣겠다.

- **그의 한마디** 자신만의 영역과 색깔을 가진 사람이 되기 위한 노력을 하라.

- **더 알고 싶다면** 요거베리 공식 홈페이지 <http://yogurberry.com>

김진석

후스타일 대표



전기를 이용한 요거트 메이커만이 있던 시장에 전기가 필요 없는 요거트 메이커가 나타났다. 우유팩 모양의 플라스틱 박스 하나면 전기 없이도 맛있는 요거트를 집에서 만들어 먹을 수 있는 세상이 온 것이다. 이 기계를 발명해 전 세계로 판매하고 있는 <후스타일>은 글로벌 식품 프랜차이즈 회사로, ‘요거베리’, ‘아임요’, ‘요거트라이프’라는, 요거트를 아이템으로 한 브랜드들이 있다. 특히 ‘요거베리’의 경우 해외 20개국에 진출되어 있는 프랜차이즈로, 국내 보다는 해외에서 더 익숙한 브랜드이다.

<후스타일>의 대표 김진석 씨는 ‘World Home Our Style’이라고 해서 세계의 모든 가정에 우리의 스타일을 집어넣고, 전 세계로 확산시키는 뜻을 담았다고 한다. 요거트 시장에서 독보적인 기업이 되기 위해

오늘도 연구를 계속해 나가고 있는 <후스타일>의 대표 김진석 씨를 만났다.

제가 가진 자본은 다름 아닌 아이디어였어요.

“중학교 2학년 때부터 소설가가 되는 것이 꿈이었어요. 그만큼 저는 학창 시절에 내성적인 문학 소년이었죠. 그러다 군대 생활 하면서 ROTC 소대장을 하다 보니 리더십도 생기고 성격이 조금 변한 것 같아요. 제대하고 나서는 저축은행에서 직장 생활을 했죠. 그런데 조직은 자유로운 사고를 적용하는 곳이라기보다는 저에게 주어진 임무를 수행하는 곳이잖아요. 그런 부분들이 자유로운 문학을 하는 사람들과는 안 맞는 것 같다는 생각을 하게 되었죠.”

진석 씨는 오랜 고민 끝에 ‘내 일을 할 수 있는 것은 사업뿐이겠다’는 결론을 얻었다. 그래서 직장 생활 3년 차 즈음부터 방통대 3학년으로 편입하여 경영 공부를 시작했고, 3년 뒤에는 6년째에 접어든 직장 생활을 그만두고 나오게 되었다. 그렇게 그는 300만 원의 창업 자금으로 아이디어 사업을 처음 시작했다. 그때 그는 폭넓은 독서를 통해 많은 아이디어를 가지게 된 것이 자신의 강점이라고 생각했다.

“인터넷이 없던 시절이라 지금과 같은 취업정보 사이트도 없던 때였어요. 저는 신문에 나오는 취업정보지를 팔았죠. 제가 ROTC 소대장

을 했었잖아요. 전방 부대에 있는 하사관들이 취업정보를 받아볼 수 있는 곳이 <국방일보> 하나밖에 없어요. 그런데 <국방일보>는 신문 정보가 굉장히 단순하죠. 저는 사업이라는 것이 고객의 문제를 해결해 주는 것이라고 생각해요. 전방부대에 있는 하사관들이 제대해서 취업하고 싶은데 취업정보를 받아볼 수 있는 방법이 없잖아요. 그래서 저는 우리나라에 나와 있는 모든 신문의 취업정보만을 전부 오렸어요. 그것을 책으로 만들었죠. 그리고 그것을 전방부대에 붙이는 일을 하며 한 달에 5만 원, 3개월에 12만 원 정도를 받았어요.”

그는 직장에 다니면서 경영 공부를 하던 3년 동안 계속 책을 보면서 엄청난 노력을 기울였다. 아이디어를 만들기 위해 3년간 불펜을 쥐고 잠을 잤을 정도였는데, 그 결과 그는 천여 가지의 발명 아이디어를 얻었다. 그렇게 사업을 시작한 그는 18년 후, 프렌차이즈 업체 최초로 대통령상을 받은 기업 <후스타일>을 이끄는 수장이 되었다.

후스타일을 키워온 원동력은 고정관념의 탈피에 있어요.

한국에서 성공해야 해외로 나간다는 고정관념을 깨 것은 진석 씨가 지금의 <후스타일>을 만든 힘이었다. 세계의 중심이 되는 ‘거점’은 미국에 있다고 생각한 그는 미국에서의 마케팅 전략을 세우기 위해 1년 동안 서초동 도서관을 다니면서 미국에 이미 확산되어 있는 글로벌 프

렌차이즈 회사들, 〈맥도날드〉, 〈버거킹〉의 브랜드 확장 요인 분석을 통해서 2개 정도의 마케팅 전략을 찾아냈다.

“외식산업의 확산 과정 중에는 2세들이 다 그 역할을 한다는 것을 알았어요. 미국으로 공부하러 온 다른 나라의, 아버지가 부자인 제3세계의 2세들이 우리 브랜드를 자기들 나라로 가져가게 하는 전략을 세운 것이죠. 지난 10여 년 동안 그런 방식으로 브랜드를 퍼트렸고, 3년 전부터는 전 세계 요거트 기계 시장을 분석해서 우리 브랜드를 어떤 제품으로 확장할 것인가를 고민하기 시작했어요. 고민 끝에 나온 아이디어가 ‘기존에 전기를 쓰는 요거트 기계를 전기가 필요 없는 단순하고 예쁜 디자인의 기계로 만드는 것’이었죠. 그 혁신적인 제품은 한국 시장에서 100만 대가 판매되었고, 1년 만에 매출은 400억이 올랐죠. 이처럼 다른 경쟁자들이 생각하지 못하는 부분들을 미리 예측해서, 그것을 사전에 준비해 가는 방식으로 매년 성장을 이뤄내는 것이 저희의 전략인 것이죠.”

그는 고객에게 중점을 맞추고 가치에 중점을 맞추기 위해 늘 고민하는 회사가 성공하고 발전할 수 있다고 생각했다. 유통 채널에 대한 관점으로 보는 것이 아니라 고객이 어떻게 하면 저 제품을 쓰고 만족감을 느낄지를 연구하는 것에 집중한다는 것이다. 그렇게 나온 제품은 고객이 먼저 찾기 때문에 유통업자들이 물건을 찾을 수밖에 없다고 했다.

“대부분 회사들이 ‘우리’로부터 출발한단 말이에요. ‘우리가 좋은 제품을 만들어 내면 고객들이 쓸 것이다’라고 생각을 해요. 하지만 지금 세상은 그렇지 않아요. 고객이 필요한 제품과 고객이 필요한 서비스 방

식을 어떻게 만들어 낼 것인지를 같이 고민해줘야 해요. 경영을 기점으로 출발한 사람들과 인문학으로 출발한 사람들이 사업을 하면 출발선상에서 차이가 있어요. 경영을 공부한 사람들이 가지고 있는 생각은 회사로부터 출발하죠. ‘이 제품을 통해서 회사가 원가를 얼마를 들여서 얼마의 마진을 통해서 회사가 얼마의 이익을 얻는다.’라는 게 경영자의 관점에서 보는 방식이에요. 인문학을 공부한 사람들의 강점은 고객 위주로, 고객이 이 제품을 어떻게 느끼느냐에 따라서 거꾸로 출발한다는 거죠. 이 제품을 고객이 어떻게 생각하고, 우리가 좋은 제품을 만들어야겠다는 생각이 아니라 고객이 필요한 제품을 우리가 만들어내는 방식인거죠.”

지금의 저를 만든 것은 방대한 독서량의 힘이죠.

진석 씨는 지금의 중소기업의 경쟁력은 고객의 가치를 얼마나 창출해내느냐에 대한 부분이며, 그를 위해서 필요한 것은 ‘통찰력’이라고 말했다. 통찰력을 얻기 위해 그는 1년에 100여 권의 책을 읽었다. 그는 책과 논문들을 분석하여 고객이 원하는 부분들, 고객이 자각하지 못하는 원하는 부분들을 예측하고, 미리 준비해서 상품을 만들어내는 방식이 후스타일이라는 회사가 성장하는 방식이라고 전했다. 그러면서 그는 자신이 해온 독특한 독서 방식을 추천했다. ‘주제 독서’라는 것이었다.

“주제 독서는 이런 것이예요. 6개월 단위로 스스로 주제를 정해서 같

은 주제의 책을 한꺼번에 50권 정도 사요. 예를 들면 올해 상반기에 제가 정한 주제는 ‘전략’이었거든요. 그럼 전략이라는 제목의 책을 50권 정도를 사되, 반드시 한꺼번에 사야 해요. 그리고 6개월 동안 그 책들을 읽어요. 한 권씩 읽는 독서는 평생 기억하기 어렵지만, 한꺼번에 같은 주제의 책을 40~50권 중에 먼저 10권을 읽으면 그 분야의 기본적인 지식이 머릿속에 들어와요. 그리고 나머지 30~40권을 읽어나가는 과정에서 기본적인 나머지 책에서 얻은 지식의 융합이 이루어져요. 제 경우는 우리 회사의 전략과 비교해 보면서 융합이 일어나는 것이죠. 더불어서 전략에 대한 주제 독서를 하는 6개월 동안은 전략에 대해서 늘 생각을 하게 하죠. 그러면서 그것이 평생 자기 것이 되는 거예요.”

그는 학생들에게도 6개월에 10권 정도는 읽을 것을 권했다. 자신이 관심 있는 분야나 자기가 하고 싶어 하는 혹은 진출하고 싶어 하는 분야에 대한 책 10권을 한꺼번에 사면 그 책을 읽지 않더라도 책을 읽지 않았다는 부담감에 늘 그 주제를 생각하게 된다는 것이었다. 그리고 그 주제를 생각하면서 단순히 지식을 얻는 것이 아니라 어떤 분야에 대한 통찰력을 얻을 수 있다고 했다.

“저는 창업을 꿈꾸는 이들에게 책을 500권 읽기 전에는 사업하지 말라고 해요. 최소한 500권 정도는 읽어야지 통찰력을 만들어 낼 수 있거든요. 대부분의 사람들이 사업에 대해 착각하는 것이 활동적이고 뭐 인맥이 좋고 하는 사람이 사업에 성공할 것 같다고 생각하는 거예요. 하지만 그건 옛날 방식이거든요. 지금은 소비자가 원하는 제품을 만들어 내는 것이 성공할 수 있는 비결이에요.”

자기 자신만이 할 수 있는 것을 찾아 'Only One'이 되어야 해요.

진석 씨는 기성세대가 아이들에게 잘못된 길과 목표를 심어주는 것 같아 걱정스럽다고 말했다. 부모들이 자식들에게 좋은 대학에 진학하고 그리고 졸업해서 흔히 좋은 직장이라고 말하는 대기업에 들어가는 것을 목표로 심어주고 있는 것이 문제라는 것이었다.

“아이들은 막상 대기업에 들어가도 그곳에서 뭐 할지를 몰라요. 그 전까지 자신의 인생에 있어서 진지한 고민을 잘 안 하고 살아왔거든요. 그건 문제가 있다고 생각해요. 저는 제 아이에게 이렇게 말해요. 네가 어떤 것을 하든 간에 그것을 통해서 아프리카 사람들에게 좋은 영향력을 끼칠 수 있는 사람이 되었으면 좋겠다고요. 그럼 앞으로 사업을 하든, 전문적인 직업을 가지든 간에 그 일의 여건에 따라서 선한 영향을 끼칠 수 있는 인생을 살도록 노력하지 않겠냐는 것이죠. 미래의 목표가 꿈이 되어야 하는데, 직업이 된다는 것이 저는 참 안타까워요.”

그는 사업을 통해 실제로 겪어본 비즈니스가 전쟁 같았다고 했다. 그래서 그는 비즈니스라는 전쟁터에서 경쟁자와 다른 무기, 즉 차별화된 전략을 만들어내는 고민을 하는 것이 필요하다는 것을 깨달았다. 그리고 그것이 통찰력에서 나온다는 것도 알게 되었다. 그래서 지금도 그는 새벽에 일어나 출근 전에 꼭 신문과 책을 읽는 시간을 가진다고 했다.

“자기 자신만이 할 수 있는 것을 찾아 'Only one'이 되어야 해요. 좋은 대학에 가서 좋은 직장으로 가려는 것처럼, 대부분의 학생들은 이미

잘 알려져 있는 넓은 길을 가려고 해요. 하지만 조금이라도 자기만이 갈 수 있는 길을 더 개척해서 ‘무엇’ 하면 딱 떠오르는 대표적인 사람이 되려고 하는 것이 좋거든요. 예를 들어 <후스타일>의 경우 해외에서는 ‘요거베리’하면 정부기관이든 프랜차이즈 협회든 알아주거든요. 그리고 또 한 가지는 발명이에요. 중소기업의 성장 전략으로 ‘요거베리’의 발명이 하나의 전략으로 인정받고 있어요.”

그는 ‘Only One’이 된다면 기업에서 그 사람을 필요로 할 것이라고 말했다. 그리고 자기만이 할 수 있는 그 어떤 것을 찾아가는 일은 시간이 오래 걸리더라도 인생에 있어 꼭 필요하다고 생각했다. 그는 자기만이 가질 수 있는 특징이나 장점들을 가지고 자기가 하고 싶은 분야에 접목을 시켜서 교집합을 찾는 것이 다른 이들과의 차별성을 둘 수 있는 핵심적인 부분이라고 전했다.

아무도 가지 않은 길을 가는 용기를 가지세요.

진석 씨는 인생을 길게 바라보면, 아무도 시도하지 않은 분야에서 1등을 하는 것이 훨씬 쉽다고 생각했다. 그래서 그는 아무도 해외 진출을 시도하지 않을 때 해외 진출을 시작했고, 아무도 전기가 필요하지 않은 요거트 메이커를 생각하지 않았을 때 그것을 발명했다.

“성공한 경영자들을 공통점이 있어요. 전부 독서광이라는 것이죠.

〈소프트뱅크〉 손정의 사장이 4천 권의 책을 읽었고, 〈이랜드〉 박성수 회장이 3천 권을 읽었다고 해요. 에디슨은 도서관을 통째로 읽었다고 하고요. 빌 게이츠는 학교에서 배운 것이 없고 도서관에서 배웠다고 말 하죠. 그들은 독서를 통해 통찰력을 얻은 거예요. 〈후스타일〉에 책이 많은 이유도 바로 그 때문이에요.”

그는 인생은 스스로 사는 것이라고 생각했다. 자신의 인생을 좌우할 의사 결정은 스스로가 해야 한다는 것이었다. 부모님의 반대가 있어도 본인이 해야겠다고 결심하면 해야 한다는 것이 그의 생각이었다. 부모님들은 그 선택에 뒤따르는 과정이 어렵고 힘들기 때문에 반대하시겠지만 그는 그것을 극복하고 넘어가는 경험이 꼭 필요한 것 같다고 말했다.

“저는 청년들이 창업을 꼭 해봤으면 좋겠어요. 젊으니까요. 젊다는 것은 인생에서 기회가 몇 번 있다는 것이죠. 그리고 젊었을 때 하는 사업은 자본금이 많이 들어가는 사업이 아니거든요. 중요한 것은 자기만의 영역과 개성을 만들어 낼 수 있는 사람이 되도록 노력하는 거예요. 조직의 일원이든 창업가든 어떻게 하면 내가 차별화된 생각을 할 수 있을지를 두고 노력을 하다 보면, 지금 당장은 다른 사람들에 비해 뒤처지는 것 같더라도 나중에는 더 앞서가는 인생을 살 수 있을 테니까요.”

