나의 꿈을 디자인 하다

2013 창의적 커리어패스 사례집

나의 꿈을 디자인 하다

창직 분야

교육부 Ministry of Education

KRIVET 한국직업능력개발원

01
유명 증권사 그만두고 인력거 끄는 CEO
• 아띠인력거 이인재 … 07

02
음식에 대한 애정으로 의미 있고
행복한 일 찾았어요
• 푸드포체인지 노민영 … 17

03
창업은 예술, 문화전도사를 꿈꾸다
• 써니사이드업 전아름 … 29

04
재미있는 봉사활동으로 시작했는데
주목받는 사업이 됐어요
• 열린옷장 한만일 … 41

05
꿈이 없었지만 이제는 요리를 통해
좋은 사회를 꿈꿔요
• 오가니제이션 한영미 … 51

06
생각지 못한 변화들로
지금의 일과 꿈을 찾았어요
• 에코팜므 박진숙 … 63

07
전공대로만 살라는 법 있나요?
경영도 미술과 다르지 않아요
• 커뮤니케이션 우디 김은정 … 79

08
어떤 식으로든 비즈니스를 하며
살겠다고 생각했어요
• 딜라이트 김정현 … 93

09
음악 교육으로
세상을 아름답게 만들어요
• 유유자적살롱 이충한 … 105

1

유명 증권사 그만두고 인력거 끄는 CEO



아띠인력거

이인재



이인재

아띠인력거 대표

인력거를 아는가? 큰 세 발 자전거 뒤에 사람을 태우고 목적지까지 데려다주거나 관광가이드처럼 안내를 해준다. 19세기, 근대 시대에나 있었을 법한 인력거를 부활시킨 사람, 28살 이인재 씨다. 미국 명문대 출신에 증권사를 박차고 나온 인재 씨는 직접 인력거를 끌지만, 모두 6대의 인력거를 운용 중인 연매출 1억 원 대의 어엿한 CEO다. 서울의 거리를 누비며 외국인 관광객들에게 영어 실력을 발휘한다. 안정적인 직업을 마다하고 아무도 하지 않았던 인력거 사업체를 창업한 인재 씨의 이야기가 흥미진진하다.

서울 거리를 누비는 친한 친구 같은 인력거

'아띠'는 '친한 친구'라는 뜻의 순우리말이다. 한옥마을, 삼청동, 통의동 등이 있는 서울 종로의 북촌과 서촌, 인사동, 광화문 일대를 다닌다. 달리는 것만 하는 게 아니라 중간중간 동네나 명소, 명물에 대한 설명을 하는 여행 가이드를 하기도 한다. 손님을 태우고 달리는 인력거꾼들을 라이더라고 하는데 이 라이더들은 체력 테스트를 거치고 또 승객들을 가이드할 수 있는 지식을 사전에 교육받는다.

처음에는 친구 두 명이 끌어도 충분하던 게 입소문을 통해 하루 40~50팀이 찾을 정도로 손님이 늘어났다. 그래서 5명이었던 직원도 16명으로 늘었다. 직원들은 대부분 20대, 절반 정도는 대학생이다. 직장을 다니면서 주말에만 인력거를 끄는 투잡족도 있다. 의외로 여직원도 5명이나 된다. '놀면서 재미있게 일하자'는 그의 뜻에 맞는 젊은이들이 모인다.

날씨가 좋을 때는 매일 운행하지만 겨울이 되면서 주말에만 운행한다. 인력거 한 대당 성인 3명까지 탈 수 있고 요금은 40분에 1인당 2만원이다. 가까운 거리를 이동하기 위해 탈 수도 있는데, 요금은 탑승객이 알아서 내는 시스템이다.

내 안에 있는 도전 본능은 숨길 수 없어요

인재 씨는 놀기 좋아하고 공부는 혼나지 않을 정도로만 하는, 평범한 학창시절을 보냈다. 그러다 중학교 3학년 1학기가 끝난 시점인 2000년에 미국으로 유학을 떠났다. 당시 유학이 한창 붐이었고 인재 씨도 더 넓은 곳에 가고 싶다는 열망이 강했다.

미국에서 혼자 지내며 명문대에 입학했고 경제학을 전공했다. 동양인들 사이에서 컨설팅회사나 금융계로 가는 걸 좋은 직업으로 보는 경향이 있었기 때문에 경제학을 선택했다. 다시 한국으로 와 군대를 갔고 이라크 파병을 지원해 갔는데 그때 중동의 문화, 종교, 사람들에 관심이 많아지면서 복학한 후에는 전공을 바꿔 역사를 공부했다.

미국 유학에 이라크 파병까지, 낯선 곳도 낯선 사람도 두려워하지 않는 도전 정신 덕분에 인력거 사업은 그에게 더할 나위 없이 즐거운 일이다. 매일 새로운 사람을 만나고 자연의 풍광을 즐기며 달리는 것, 건강하게 자리 잡은 팔과 다리의 근육만큼 마음의 근육도 튼튼해지는 느낌이다.

좋아하는 여자 친구를 위해 한 일이 계기가 되었어요

인재 씨가 미국 대학교에 다니던 때, 좋아하던 여자 친구가 있었다. 하루는 그녀의 동생이 학교에 놀러온다는 소식을 들었다. 점수를 얻을 수 있는 좋은 기회였다. 그런데 그녀의 동생은 몸이 불편해 휠체어를 타야했고 인재 씨는 자전거에 휠체어를 묶어 돌아다니며 학교를 구경시켜줬다.

그것이 그가 처음 끌었던 인력거였다. 그 후 2006년 여름 방학에는 보스턴에 있는 친구를 만나러 갔다가 당시 유행 중이던 인력거 아르바이트를 통해 본격적인 인력거 끌기를 시작했다. 한 번 나가면 다섯 시간씩 인력거를 끌었다. 여름에는 더워서 힘들었지만 밤이 되면 선선하게 불어오는 바람을 맞으며 달리는 것이 즐거웠다. 무엇보다 인력거를 통해 많은 사람들을 만날 수 있었다. 손님들이 즐거워하는 모습에 덩달아 기뻐하는 자신을 발견했다.

좋은 회사에 다녔지만 나 자신을 잃어버린 기분이었죠

이인재 씨는 전형적인 엘리트 코스를 밟은 '엄친아'다.

모두가 부러워하는 안정된 생활이 보장되는 직장에 입사도 했지만 회사에서 일하는 내내 자신을 잃어버린 것 같은 기분이었다. 그러던 중 2010년 보스턴에서 학교를 다니며 했던 인력거를 몰았던 생각이 났다. 무척 재미있었다는 것도 새삼 깨달았다.

"회사 창문 밖으로 덕수궁 돌담길이 한 눈에 내려다보였거든요. 저 길을 인력거로 달리면 좋겠다 싶었어요."

서울에는 인력거가 없으니 '아 내가 해봐야겠다.'라고 생각했다. 회사 상사에게 '인력거를 끌기 위해 퇴사하겠다'고 말하자 상사는 코웃음을 쳤다. 당연한 반응이었다. 그래도 인재 씨는 아랑곳하지 않았다.

미국에서 인력거 아르바이트를 같이 하던 미국인 친구에게 같이 해보자고 제안을 했더니 그 친구는 흔쾌히 한국으로 와줬다. 그렇게 2012년 7월부터 '아띠 인력거'가 시작되었다. 처음 두 대의 인력거를 끌고 시간한 후, 친구는 미국으로 돌아가고 혼자 사업체를 키워왔다. 인력거를 끌고 서울 곳곳을 누비며 인재 씨는 살아 있다는 기분이 든다고 한다.

부모님 반대도 있었지만 주변을 의식하지 않아요

퇴사를 하고 곧바로 부모님에게 알리지는 못했다. 한 달 정도는 양복 입고 출근하는 척을 해야 했다. 그러다 오래 숨길 수 없다는 생각이 들어 확실히 말씀을 드렸다. 증권사에 다니는 것보다 이걸로 돈을 더 많이 벌 수 있다는 자신도 있었다. 또 증권사 일보다 훨씬 재미있었고 아무도 하지 않는 일이라는 것이 매력적이었다. 물론 부모님은 마음에 안 들어 하셨지만 이제는 인정을 해주신다.

"고등학교를 졸업한 순간 부모를 이겨내라고 얘기하고 싶어요."

인재 씨는 부모님의 말씀에 너무 얽매이지 말고 자신이 맞다고 생각하는 대로 행동하는 게 좋다고 말한다. 부모의 기대에 끌려 다니면서 자신을 잃지 말라는 뜻이다. 고등학교를 졸업한 순간부터 모든 판단은 어차피 자기가 책임지고 하는 것이다. 집이나 주변에서 조언을 해줄 수는 있지만 영향을 미치진 않아야 된다고 생각한다.

"아니다 싶으면 최대한 빨리 주변의 시선과 그런 걸 의식하지 말고 빨리빨리 결정내서 그만 두는 게 좋을 것 같아요."

학교가 됐던, 직장이 됐던 어떤 일을 할 때는 자신이 뭘 하고 싶은지에 귀 기울여야 한다고 인재 씨는 말한다. 그리고 빨리 결단을 내리고 움직이는 게 좋다.

불확실성을 즐기면 어떤 일에도 좌절하지 않아요

창업 후 5개월간은 눈코 뜰 새 없었다. 한국에서 인력거를 구할 수 없자 중국의 인력거 생산 공장을 찾아갔다. 인력거를 수입한 뒤에도 고난의 연속이었다. 일단 자전거가 한 대 당 200만 원에서 250만 원 정도 했다. 처음에는 두 대를 구입해 네 대를 더 늘렸다. 그럴 때마다 당연히 돈이 들었다. 또 인력거를 보관할 창고를 월세로 빌렸는데 쓸데없이 넓은 곳을 빌려 월세가 많이 들었다. 인력거를 위한 부품과 공구도 필요했고 일할 때 입을 옷도 맞췄다. 결국 창업 초기에 2천만 원 정도가 들었다. 주변 선배에게 돈을 빌리거나 투자를 받기도 해서 꾸려나갈 수 있었다. 창고를 살 수 있게 개조해 친구와 함께 살면서 자전거 수리까지 모든 일을 직접 했다.

그 후 사업이 안정되면서 여러 시도를 했지만 쉽지 않았다. 여수엑스포 조직위원회를 찾아가 관광객을 태워보자고 제안했지만 번번이 거절당했다. 사업이 되겠느냐는 반응들이었다. 여러 청년창업지원 사업에서도 '경찰이 제지할 수도 있다'는 이유로 거절당했다. 그러나 인재 씨는 좌절하지 않았다. '우리나라에서는 이러이러해서 안 된다'는 식의 반대나 부정적인 의견에 부딪칠 때마다 오히려 신이 났다. 모두가 안 된다고 한 것을 되게 하면 얼마나 좋을까 하는 도전정신이 고개를 들었기 때문이다.

"불확실성을 어느 정도 즐기면 좋을 것 같아요."

창업을 한다는 것, 그것도 아무도 하지 않을 일을 한다는 것은 물론 불확실하다. 그러나 인재 씨는 불확실한 것을 좋아하고 즐긴다. 지구 어디에 떨어져도 먹고 살 수 있을 것 같은 자신감이 있기 때문이다.

지금은 이 일 그 자체가 삶이 되었다. 회사에 다닐 때는 퇴근한 후나 주말에는 일을 좀 잊을 수 있었지만 지금은 24시간 내내 일을 생각한다. 자신이 곧 회사 자체라는 생각, 뗄레야 뗄 수 없다.

도시의 풍경을 사람 냄새 나게 바꾸고 싶어요

현재 아띠 인력거는 북촌 코스 2개, 정동길 코스 1개, 서촌 코스 1개를 만들어 운영하고 있다. 특히 북촌, 서촌은 직접 가이드까지 해주는 40분 투어 코스를 개발해 관광 상품으로 인기를 끌고 있다. 외국인뿐만 아니라 특히 여성 손님들에게 인기가 많다고 한다. 인력거를 끌면서 많은 사람들을 만났다. 그의 인력거는 소문이 나면서 가수 노영심, 두산 박용만 회장, 엄홍길 대장, 배우 박상원씨 등이 탑승하기도 했다.

최근 한국관광공사에서 주최하는 '창조관광사업 공모전'에서 대상도 수상했다. 축제에 인력거를 부르고 싶어 하는 지자체들도 많아서 얼마

전엔 군산에 다녀왔다. 앞으로 서울뿐만 아니라 부산, 대구 등에도 인력거를 설치하는 게 그의 꿈이다. 이인재 씨는 앞으로 꾸준히 인력거 사업을 늘려갈 계획이다. 서울뿐 아니라 전국에서 인력거를 탈 수 있게 하는 것이 그의 꿈이다. 인력거를 타면 길거리에서 가장 피부로 우리나라의 문제가 많이 와 닿는다. 교통문제를 비롯해서 삭막한 도시의 압박감을 고스란히 느낀다. 때문에 인력거를 점차 늘려가면서 자동차로 가득한 도시의 풍경을 바꾸고 싶다. 사람 냄새나고 따뜻한 모습으로.

"우리는 언젠가 다 죽잖아요. 그런 걸 생각하면서 지금 현재를 소중하게 여기면서 살고 싶어요."

그리고 우리가 죽고 난 후 다음 세대도 생각하게 되었다. 다음 세대는 내 자식, 손자들이 살 건데 그들이 살기에 좀 더 좋은 세상이면 좋겠다는 생각을 한다.

2
음식에 대한 애정으로 의미 있고 행복한 일 찾았어요



푸드포체인지

노민영



노민영

푸드포체인지 대표

식생활에 대한 관심이 높아지고 있다. 끼니를 굶지 않으면 다행이었던 시기를 지나 이제 무엇을 먹느냐가 우리나라에서도 중요한 문제다. 서구식 식생활과 인스턴트, 각종 화학 조미료에 정복당한 식탁을 건강하게 바꾸어놓자는 의식도 높아졌다. 식생활 교육을 전문으로 하는 사회적 기업 푸드포체인지(Food For Change)의 시작은 이런 사회적 인식과 발걸음을 같이 한다.

푸드포체인지의 대표 노민영 씨(34세)는 통계학을 전공했지만 과감하게 푸드스타일리스트가 되었고 다양한 경험과 직업을 거쳐 지금의 회사를 만들었다.

건강한 식문화 전파하는 사회적 기업

민영 씨는 사람들이 먹거리 교육을 듣고 건강한 식생활로 변화되는 모습을 봤을 때 가장 보람을 느낀다고 한다. 단순히 자신을 위한 것이 아니라 환경적인 면에서도 사회에 이로운 변화를 가져오는 것이 가치 있다고 느낀다.

푸드포체인지는 '변화를 위한 음식'이라는 뜻의 회사 이름처럼 우리 식생활을 건강하게 바꾸는 것을 목표로 한다. 식생활 캠페인과 전문 교육, 강연 활동 등을 통해 바른 식문화를 전파하는 것이다. 또 식생활 교육 전문강사 푸듀케이터(foodeducator)를 양성하기도 한다. 바른 먹거리의 즐거움과 가치를 알리고 이를 통해 세상을 변화시킬 수 있다는 믿음을 가진 사람들이 모여 설립한 사회적 기업이다.

해외에서는 식생활교육이라는 게 정규과목으로 들어가는 나라도 있을 정도다. 전 세계적으로 식생활 교육에 대한 중요성이 이미 많이 인식되어 있고 확대되고 있다. 우리나라에서는 민영 씨가 선구자인 셈. 무엇을 먹느냐가 그 사람을 말한다고 했다. 음식을 좋아하고 그 중요함과 가치를 알기에 개척해온 일이다. 경제적으로도 일반 회사원과 비슷하거나 더 많은 연봉이며 개인이 노력하고 투자하는 시간에 따라 얼마든지 가능성이 있다.

음식과 자연으로 따뜻했던 어린 시절

민영 씨의 고향은 강원도 철원이다. 부모님이 농사를 짓진 않았지만 자연과 농사를 자연스럽게 접하면서 자랐다. 아주 시골 느낌은 아니었지만 집 밖에 논이 보이고, 산이 보이고, 계곡이 보이는 곳이었다. 반장을 도맡아 했던 초등학교 시절을 지나 중고등학교 때는 아주 조용하고 소극적인 학생이었다. 그런데 고등학교 때 좋아했던 남자애한테 마음을 표현하는 수단이 바로 음식이었다.

"맛있는 걸 해주고 싶은데 그아이한테만 주면 티가 나니까 반 아이들 한테 전부 줄 수 있는 샌드위치를 만들어 갔었어요."

음식이라는 것이 마음을 전달할 수 있고, 행복을 느낄 수 있는 매개체라고 느꼈다. 민영 씨의 어머니도 요리를 잘하셔서 고등학교 때 점심, 저녁 도시락을 싸면 점심 도시락만 싸주고, 저녁 도시락은 바로 전해주셨다. 만약에 6시가 저녁시간이면 어머니는 밥을 5시 반에 해서 생선 바로 구워오곤 했다. 음식에 대한 좋은 기억으로 채워진 학창시절이었다.

통계학과에 갔지만 행복하지 않아서 푸드스타일리스트에 도전했어요

고등학교 때까지는 수학을 상당히 잘했다. 그래서 당연히 숫자와 관련된 과를 가야 된다고 생각했고 수학통계학부를 택했다. 2학년이 되어

수학이냐 통계냐를 결정해야 했을 때는 단순히 통계학과 선배들이 좋아서 통계학과에 갔다.

지금 생각하면 통계 외의 과목들을 다양하게 들어봤으면 좋았을 걸 하는 아쉬움이 있다. 지금 배우고 싶었던 학문들을 그때도 관심이 있었으면 청강을 하거나 교양과목을 들을 수 있었을 텐데 하는 생각이다. 그래서 지금 대학 생활하는 친구들은 조금 더 시각을 다양화해서 단순히 전공공부만 하지 않고 다양한 교양과목이나 특강도 찾아서 들으라고 조언한다.

대학교 2학년을 마치고 민영 씨는 과연 통계학에 관련된 직업으로 행복할 수 있을까에 대한 고민에 빠졌다. 그런데 당시 푸드스타일리스트라는 직업이 우리나라에 막 소개될 때였다. 처음 텔레비전에서 그 직업을 보는 순간, '아 맞아. 나는 고등학교 때까지 음식을 해서 사람들에게 나눠주고 같이 먹으면서 행복했었지' 하는 생각이 들었다. 또 디자인적인 부분에도 평소 관심이 많았다. 요리사는 자신의 직업이 될 수 없지만 푸드스타일리스트는 요리와 디자인이 접목된 직업이니 제격이라고 생각했다. 그러고는 휴학을 하고 텔레비전에 나왔던 푸드스타일리스트 1세대인 선생님을 찾아 가서 배우기 시작했다.

푸드스타일리스트 과정을 배우고, 운 좋게 어시스트로 발탁이 되서 선생님을 도우면서 많은 것을 배웠다. 그리고 다시 복학하여 대학생활을 병행하면서 푸드스타일리스트로 활동을 했다. 그런데 푸드스타일리스트의 지나치세 세세한 부분이 민영씨의 성격과는 조금 맞지 않았다. 그리고 겉보기와는 다르게 상당히 육체적인 노동이라 그 일을 멈추기로 결정했다. 푸드스타일리스트의 지나치세 세세한 부분이 민영씨의 성격과는 조금 맞지 않았다. 직업을 직접 경험하면서 장단점이 보였던 것이다.

현실적으로 푸드스타일리스트가 할 수 있는 분야가 많지 않다. 그래서 몇 명의 푸드스타일리스트가 모든 일을 다 하는 상황이다. 공급과 수요가 맞지 않는 상태인 것이다. 그래서 주변에서 하겠다고 하면 사실 민영 씨는 권하지 않는다. 요리나 디자인을 좋아하는 학생들한테는 상당히 매력적인 직업임엔 틀림없다. 그러나 엄청난 짐을 들고 다녀야 하고, 손이 마를 날이 없는 육체적인 노동과 수고를 감수해낼 수 있어야 한다.

어학연수 후 새로운 일에 다시 도전했어요

푸드스타일리스트 일을 그만두고 민영 씨는 어학연수를 계획했다. 외국에 한번도 나간 적이 없기도 했고, 어학연수를 빙자해서 해외의 음식문화를 경험해보고 싶기도 했다. 그렇게 다양한 음식문화가 공존하는 미국 샌프란시스코로 떠났다.

다양한 인종이 모인 미국에서 어학연수를 하면서 다양한 음식문화를 많이 경험할 수 있었다. 카페나 음식점에서 아르바이트를 하면서 새로운 메뉴도 경험하고, 외식문화에 대해서 많이 경험을 했다. 그러다 한국에 들어갈 때쯤, 졸업도 다가오는데 이제부터 뭘 할지 생각하다 외식업체에서 마케팅을 해보고 싶다는 생각에 외식업체를 찾았다. 창의적인

메뉴와 다양한 브랜드를 가진 '썬앳푸드'라는 곳에서 첫 회사 생활을 시작해 마케팅, 홍보, 메뉴 개발 등 여러 가지 일을 하면서 즐거웠다.

하지만 일을 할수록 좀 더 공부를 하고 싶다는 생각이 들었다. 또 음식을 예쁘게 꾸미고 그것을 포장해서 마케팅하고 이런 일들이 조금 공허하게 느껴지기 시작했다. 건강한 음식 문화, 조금 더 인문사회학적인 부분을 배우고 싶다는 생각이 들었다. 음식과 관련된 사회적인 문제 같은 것 말이다. 정보조사를 하다가 슬로푸드 운동이라는 것을 알게 됐다. 슬로푸드 운동이란 건강하고 지속가능한 식문화를 위해 다양한 음식문화를 보존하고 자기 지역의 농산물이나 유기농 농산물을 먹자는 국제적인 식문화 운동이다. 시작은 이탈리아에서 했지만 현재 미국이나 유럽, 아시아 지역에서도 이루어지고 있다.

하고 싶은 일을 발견하는 법?
많은 경험을 해보세요

슬로푸드에 대해 알아보던 중이었다. '슬로푸드 협회'의 홈페이지를 보니 이 협회에서 '미식과학대학'을 설립했다는 것을 알았다. 이탈리아에 있는 학교였고 민영 씨는 이탈리아어를 못하지만 다행히 영어로 진행되는 국제학교였다. 그 학교의 커리큘럼을 봤더니 민영 씨가 너무나 배우고 싶었던 내용이었다. 음식과 문화, 음식과 역사, 음식과 사회학, 음식과 경제 등을 가르쳐주는 학교였다. 그 학교를 발견하고 심장이 두근두근 거려서 잠을 못 잘 정도로 설레였다.

그렇게 2006년부터 2007년까지 그 학교에 입학해 석사과정을 밟았다. 그런데 그때 이탈리아에서의 미각교육이라는 것을 알게 됐다. 기존에 우리나라에서의 식생활 교육은 영양학적이나, 칼로리 부분에서의 접근이었다. 아이들에게 '이게 건강에 좋으니까 먹어야 되고, 단백질을 섭취해야 되기 때문에 먹어야 된다'는 식으로 아이들에게 접근을 했다. 그러나 이탈리아의 슬로푸드 운동에서는 미각교육이라는 것을 통해서 아예 어렸을 때부터 첨가물 따위가 들어간 음식보다는 건강에 좋은 자연식품에 입맛을 길들일 수 있도록 하는 미각교육을 하고 있었다. 우리나라에서도 이렇게 새로운 식생활 교육을 보편화시키고 확대하고 싶다는 생각을 하게 된 것이 창업의 계기가 되었다.

부모님은 반대를 안 하셨다. '우려스럽기는 하지만 네가 하고 싶다니까 한 번 해봐라'는 식이었다. 그리고 금전적인 지원을 일부 받았다. 그동안 직장 생활하며 모은 돈을 기본으로 하되 부족한 돈을 도와주셨다. 그 돈의 일부를 지금은 갚았고 여전히 갚아나가고 있다.

성인이 되어도 자기가 하고 싶은 일을 찾지 못한 사람은 수두룩하다. 민영 씨는 뭐든 경험해봐야 알 수 있다고 말한다. 뭔가 해보지 않고 그냥 머릿속으로만 고민하면서 아까운 시간을 흘려보내지 말라는 거다. 경험해보면 맞는지 아닌지 알 수 있다. 일단 부딪히고, 찾아가서 경험해봐야 한다.

내 회사를 만들고 새로운 직업까지 만들었죠

유학을 마치고 한국에 왔을 때 남양주 시에서 슬로푸드 식문화 운동에 대해서 관심을 가졌다. 슬로푸드 팀을 만들고 민영 씨를 채용했다. 남양주시 지역에서 식생활 교육이나 슬로푸드 행사 같은 것들을 기획하고 운영하는 일을 2년 정도 했다. 그런데 그 공무원 조직과 성향이 맞지 않아서 박차고 나와 독립을 했다. '푸릇'이라는 식생활교육 사업을 시작한 것이다. 고군분투하면서 사업을 꾸려가고 있는데 희망제작소에서 운영하는 창업지원 프로그램에서 지원해주겠다는 연락이 왔다. 그렇게 사단법인 '푸드포체인지'를 설립하고, 풀무원 등 굵직한 대기업과 함께 바른 먹거리 캠페인을 진행하게 됐다. 아울러 다양한 단체, 사회조직들과 연계해 식문화 개선 운동을 전개하면서 활동영역을 넓혀나가고 있다.

민영 씨가 이 사업을 시작하며 새로운 직업이 생겼다. 바로 푸듀케이터, 푸드(음식)와 에듀케이터(교육자)를 합성한 말이다. 먹거리에 대한 전반적인 이해를 바탕으로 좋은 교육을 기획하고 진행하는 직업이다. 이를 위해서는 음식과 건강, 영양학, 농촌사회학, 환경, 농업 등 음식과 관련된 다양한 분야를 공부해야 한다.

푸듀케이터가 되고 싶다면 먹거리 관련 책이나 다큐멘터리 같은 걸 많이 보면서 먹거리에 대한 자기만의 관점이나 철학을 정립해놓으면 좋다. 그리고 누군가를 교육하는 사람이기 때문에 남들 앞에서 말하고 가르치거나 자원봉사로 아이들을 가르쳐보는 등의 경험이 도움이 될 것이다.

기본적으로는 건강한 먹거리에 대해서 관심을 갖는 게 중요하다. 채식이라든지, 로우푸드라든지 사찰음식이라든지 이런 요리를 배우다보면 자연스럽게 건강한 먹거리에 대한 관점들이 생기기 때문에 그런 것들을 재미삼아 배워보는 것도 좋을 것 같다.

식품영양학도 기본적으로 필요한 부분이다. 식품영양학이나 유아교육학, 조리학과, 외식산업경영 같은 전공을 택한다면 이 직업에 필요한 기본 지식을 배울 수 있다. 이런 전공들에 다른 것을 결합하면 푸듀케이터로 발전을 하는 데 도움이 된다.

꾸물대지 말고 선택하세요

한 회사의 대표로 산다는 것은 결단력과 추진력을 필요로 한다. 순간순간 결정의 기로에 서게 되기 때문이다. 그때 고민만 하고 있으면 아무것도 되지 않는다. 그래서 결정을 잘해야 한다. 그리고 일단 결정을 했으면 흐지부지하면 안 된다. 뒤돌아보지 말고 추진해야 한다.

"제 결단력은 포기를 잘하는 데서 나와요."

민영 씨는 말한다. 그런데 포기를 잘한다는 게 모든 일을 포기한다는 것은 아니다. 선택의 기로 앞에서는 한 가지를 깨끗이 포기하지 않으면 결정을 못하기 때문에 민영씨는 뭔가를 포기하면 미련을 두지 않는다.

대기업에 들어가는 것과 이 사업을 시작하는 것 사이에서 고민을 할 때가 있었다. 대기업을 다니면 안정적인 수입과 많은 혜택이 있고 남들에게 자랑할 수 있는 간판이 생긴다. 그 쪽을 선택한다면 전혀 다름 삶

을 살아갈 각오를 해야 한다. 그런데 어느 쪽도 포기하지 못하면 결정도 못하고 이도저도 아닌 채로 살아가면 자기 삶에 불만만 쌓인다.

민영 씨는 자신이 인생에서 어떤 선택을 할 때 숙고하되 한 번 결정하면 뒤도 돌아보지 않았던 것이 가장 큰 장점이었다고 말한다.

3
창업은 예술, 문화전도사를 꿈꾸다



써니사이드업

전아름



전아름

써니사이드업 대표

써니사이드업은 문화 마케팅을 하는 회사다. 조금 생소하게 들릴지 모르겠지만 대중들이 문화예술을 조금 더 쉽게 접할 수 있는 콘텐츠를 만들어서 파는 회사다. 이를 써니사이드업에서는 '컬처 워크'라고 부른다. 컬처 워크에는 세 가지 종류가 있다. 먼저 가장 각광받고 있는 '갤러리 투어'다. 갤러리나 궁, 박물관 같은 문화 장소를 아트가이드와 동행하면서 설명을 듣는 단체 투어다. 청담 갤러리 투어, 북촌 갤러리 투어, 경복궁 투어, 북촌 한옥마을 투어 등 10여개의 투어 코스를 운영하고 있다. 그리고 문화예술에 관련된 아카데미가 있다. 이 아카데미에서는 캘리그라프나 드로잉, 사진 강좌, 캐리커처 수업 등을 제공한다. 마지막으로 기업에 문화 행사를 제공하는 B2B 맞춤 행사가 있다.

이제 겨우 스물여섯, 20대 여성 CEO의 좌충우돌 창업기는 어땠을까?

창작하고 소통하며 다양한 것들을 조합해 새로움을 만들어내는 과정, 마치 예술과 같았다. 남들보다 조금 특별한 경험으로 20대를 채운 그녀의 이야기를 들어보자.

다양한 경험으로 나를 찾은 대학시절
꿈이 없다고 좌절할 필요 없어요

아름 씨는 서울여자대학교 멀티미디어학부 콘텐츠디자인학과를 휴학 중이다. 그런데 고등학교 때까지 아름 씨의 꿈은 물리학자였다. 그래서 대학에 갈 때도 기계공학부를 지원했다. 그런데 기계공학부에 지원한 학교는 다 떨어지고 우연히 응시한 컨텐츠디자인학과에 붙었다. 그때만 해도 콘텐츠디자인학과는 전국에 몇 개 없었는데 아름 씨는 서울대, 연고대를 못 갈 바에야 그런 학교에 없는 새로운 공부를 해야겠다고 생각했다. 콘텐츠디자인학과는 뉴미디어를 공부하는 곳이다. IPTV나 위젯이나 페이스북 같은 새로운 미디어를 활용하고 기획한다. 다행히 새로운 것을 좋아하는 아름 씨에게 잘 맞았다. SNS의 발달과 함께 새로운 미디어가 속속 등장하는 사회변화에 따라 비전도 보였다.

아름 씨는 어릴 때부터 뭔가 하나를 파기보다는 다양하게 활동하기를 좋아했다.

"저는 그게 무척 중요하다고 생각해요. 대부분 고등학교 때까지 학교와 집만을 왔다 갔다 해야 하잖아요. 그러니 내가 어떤 사람인지, 내가 뭘 잘하고 뭘 좋아하는지 모르는 게 당연하죠."

꿈꿀 시간은 주지 않으면서 꿈이 없으면 안 된다는 식으로 몰고 가는 요즘, 아름 씨는 꿈이 없어도 된다고 말한다. 조급하게 생각하지 말라는 것이다. 대신 전제 조건이 두 가지가 있다. 첫째는 학생이니까 공부를 잘하는 게 좋다. 그래야 선택할 수 있는 대학의 폭이 넓어지기 때문이다. 또 당시에는 쓸데없다고 생각한 공부가 모두 든든한 밑천이 된다는 것을 사회생활을 하며 느낀다. 지금 다시 책을 사다가 공부할 정도다. 그다음은 가능한 한 많은 경험을 하고 책을 많이 읽어야 한다. 우리나라 교육시스템 안에서 현실적으로 가능한 일들이다.

콘텐츠디자인학과는 공모전을 내는 게 과제일 정도로 학생들에게 권한다. 아름 씨는 공모전뿐 아니라 서포터즈, 마케터즈, 블로그 기자단 등 2년 동안 스무 개 가량의 활동을 했다. 그 외에 봉사활동이나 학교에서 하는 학회 같은 것도 많이 했다. 공부 역시 학과 수업만 듣지 않고 다른 과든 다른 학년이든 그냥 듣고 싶은 수업 있으면 다 들었다.

대학에 들어가서 2년 동안은 다양한 경험과 도전을 통해 자신을 알아가는 시간이었다. 별의별 일을 다 하면서 자신이 잘하는 일, 못하는 일을 알아갔다. 스스로도 모르고 있던 자신의 모습을 발견하기도 했다. 자신에 대한 분석을 해본 결과 아름 씨는 자신이 전문적인 기술이나 뚜렷한 재능이 없다는 것을 깨달았다. 그게 콤플렉스가 되던 무렵, 누군가의 조언에 용기를 얻었다. '두루두루 알고 그것들을 융합하는 것도 네 재능'이라는 말이었다. 그런 자신의 성향이 창업에 잘 맞는다는 것을 이제는 느낀다. 이처럼 '나를 파악하는 시간'은 훗날을 위한 밑거름이 되었다.

또 언뜻 보면 창업과 관련 없어 보였지만 대학에서 배운 지식이 그녀의 사업에 많은 도움이 되었다. 사실 벤처회사는 많은 돈을 들여서 광고나 홍보를 하기가 힘들다. 그런데 뉴미디어를 기획하고 활용하는 법을 배웠기 때문에 그 지식을 응용해서 회사 홍보를 효과적으로 할 수 있었다. 지금은 오프라인 콘텐츠를 만들고 있지만 향후에는 온라인과 접목한 활동을 계획 중이다.

대학 시절 엉겁결에 한 창업
아무것도 몰랐기에 가능했던 일

대외활동에 전념하던 시기가 지나자 아름 씨는 슬슬 지겨워지기 시작했다고 한다. 이제 '내 일'을 직접 해보고 싶었단다. 그래서 창업을 결심했다. 2010년, 4학년 1학기 때였다. 처음에는 친구들과 같이 재미있는 일을 해보자며 동업으로 시작했다.

이때까지 아름 씨는 창업을 해보고 싶다는 생각 같은 것도 없었다. 게다가 사업 아이템도 없었다. 회사 이름만 정하고 집 주소로 사업자등록증을 냈다. 그러고 나서야 사업 아이템을 찾기 시작했다.

"그때는 정말 아무것도 모르고, 아무것도 없었을 때니까 가능했던 것 같아요."

아름 씨는 계획을 세워서 하면 오히려 두려워서 창업을 못 했을 것 같다고 한다. 사업계획서를 쓰고 돈이 얼마나 드는지 따졌다면 무서워서 시작도 못했을 것이다.

아름 씨는 원래 시작하고 나서 고쳐가는 스타일이다. 어릴 때부터 끈기는 부족했지만 새로운 것에 도전하기를 즐겼다. 그래서 요즘 아름 씨의 부모님은 '끈기 없는 우리 딸이 이렇 게 오래할 줄 몰랐다'고 한다.

사실 사업을 시작한 지 6개월이 지나서야 부모님한테 털어놓았다. 미리 얘기했다가는 걱정만 안겨 드릴 것 같았고 결과로 보여주고 싶었다. 자식이 불안정한 일을 할 때 부모가 걱정하는 것은 당연하다. '말로 설득하려고 애쓰기보다 행동으로 보여주면 신뢰할 수 있게 된다.' 이런 아름 씨의 생각은 옳았다. 2년이 지나서야 어머니는 아름 씨에게 "너도 이제 네 앞가림은 하겠구나"라고 인정해주었다.

물론 후회하기도 했다. 너무 준비 없이 시작해서 시행착오를 겪어야 했기 때문이다. 써니사이드업은 지금까지 아무데서도 지원이나 투자를 받지 않고 버텨왔다. 처음 1년 반 정도는 돈을 안 받고 일하기도 하고 그냥 하고 싶은 일을 했다. 그러다 보니 빚이 엄청나게 늘었다. 함께 한 친구들은 하나둘 씩 떠났고 결국 혼자 빚을 안은 채 난관을 극복해야 했다.

"처음 1년 반 동안은 사업자등록증만 있었다 뿐이지 진짜 사업을 했던 건 아닌 것 같아요."

직원들 월급을 줘야 하니 사채 같은 것도 썼다. 스물네 살의 나이에 엄청나게 늘어나는 이자와 빚을 감당해야 했다. 대출에도 한계가 오자 돈을 벌어야겠다 싶었다. 그동안 했던 행사들을 포트폴리오로 만들어 영업을 시작했다. 그런 노력 덕에 행사 기획이나 블로그 마케팅 같은 일

거리가 들어오면서 1년에 1억을 벌었다. 그 덕분에 그동안 빚과 밀린 월급을 다 정리할 수 있었다.

돈 버는 법은 어느 정도 터득했지만 또 다른 고민이 생겼다. 이벤트대행사 같은 일을 하고 있다는 걸 깨달은 것이었다. 초심으로 돌아가 '내가 뭘 하려고 했던가'를 고민했다. 이벤트대행사를 하려고 시작한 것은 아니란 생각이 들었다. 사실 처음부터 문화마케팅이라는 업종으로 사업자등록을 했었다. 창업 당시였던 2010년은 문화마케팅이라는 것이 한창 떠오를 때였다. 문화 공연이나 축제나 행사 같은 걸 홍보하는 것을 포함해 많은 기업들이 기업 이미지를 위해 문화 마케팅을 시작했다. 그렇게 회사의 정체성을 고민한 결과가 갤러리 투어의 탄생이었다.

그때 바닥까지 가봤다가 일어선 경험은 돈에 대해 의연해지게 만들었다. 회사를 운영하다 보면 또 언젠가는 금전적인 어려움을 겪을 수 있다. 하지만 다시 일어설 수 있다는 자신감이 생겼다.

힘든 어린 시절의 탈출구였던 문화생활
전 국민의 문화생활 습관화를 위해

아름 씨의 부모님은 공무원이었다. 하지만 경제적으로 문제가 많아 어려운 생활을 해야 했다. 3~4일 굶은 적도 많았고 집이 없어 창고에서 잔 적도 있었다. 외동딸인 아름 씨가 의지할 수 있는 사람은 어머니뿐이었다. 그래서 아름 씨는 어머니의 말을 천금처럼 여겼다. 하라고 하는 건 무조건 하고 하지 말라고 하는 건 절대 하지 않았다. 쌓이는 스트레스를 풀 수 있는 방법은 오직 문화생활뿐이었다. 만화책을 즐겨 읽었고 코스프레도 했다. 밴드부 활동을 하고 서예, 그림, 글짓기 등 닥치는 대로 했다. 물론 돈이 들지 않는 방법으로 말이다.

"그런 생활이 지금 저의 바탕이 된 것 같아요."

어려웠던 환경의 탈출구이자 구원자였던 문화로 다른 이들에게도 행복을 줄 수 있다면, 이런 생각은 창업으로 이어진 원동력이었다. 사람들에게 문화를 더 쉽게 접할 수 있는 기회를 주는 지금의 일, 아름 씨는 이 일을 하면서 오히려 스트레스를 푼다. 갤러리 투어에 갈 때마다 작가들의 작품을 보면 소름이 돋을 정도로 행복하고 뿌듯하다. 느긋하게 삶에 대해 생각할 시간도, 그림을 감상할 시간도 없는 현대인들이 오랜 시간의 생각을 표현한 작품들을 보는 모습은 더없이 아름답다.

써니사이드업의 비전은 '전 국민 문화생활 습관화'다. 문화생활을 어쩌다가 한 번 하면 삶에 그리 큰 영향을 주지는 못한다. 하지만 일상적으로 문화를 즐기는 사람들은 삶이 풍부해진다. 자신도 모르는 새에 생활과 머리에 스며든 문화는 정신적으로 풍족한 삶을 선물한다. 문화예술을 사람들이 조금 더 쉽게 다가갈 수 있도록 하는 것이 아름 씨와 써니사이드업의 목표다. 물론 기업이니까 문화예술로써 돈을 벌어야 한다. 하지만 동시에 이런 활동을 통해 사람들의 삶을 문화적으로 바꾸는 데 일조해야 한다는 사명감이 크다.

갤러리 투어의 핵심 역할인 아트가이드에 대해서도 마찬가지다. 아직은 써니사이드업에서만 있는 직업이지만 직업으로 등록을 하고 더 활

성화되는 데 도움이 되었으면 한다. 써니사이드업이 신종 직업 하나를 창조한 것이다. 간혹 어떻게 하면 아트가이드가 될 수 있는지 질문하는 사람이 있다. 문화예술적인 소양과 커뮤니케이션 능력, 그리고 강인한 체력이 있다면 가능한 일이다. 아름 씨는 써니사이드업이 더 잘되면 비슷한 업종이 많이 생기면서 아트가이드라는 직업도 더 발전할 것이라고 믿고 있다.

컬처워크를 시작한 지 1년 정도가 되었다. 이제 어느 정도 자리가 잡혔다. 아름 씨는 새로운 상품을 기획 중이다. '컬처박스'라는 것인데 3만 원을 내면 공연을 볼 수 있는 15만 원 상당의 티켓을 주는 패키징 서비스다. 이런 식으로 문화 분야의 서비스를 계속 늘려나갈 생각이다. 써니사이드업(sunny side up)은 한 면만 익힌 달걀후라이를 의미한다. 노른자가 마치 태양처럼 보인다고 해서 붙여진 이름이다. 이름처럼 써니사이드업의 미래는 태양처럼 빛나며 우리나라 문화예술의 미래를 밝힌다.

창업을 꿈꾸는 이들에게
리더란 안 되는 걸 되게 하는 사람

아름 씨처럼 막 시작한 회사의 대표는 멀티플레이어야만 한다. 대표의 역할은 물론이고 관리자의 역할, 실무자의 역할도 해야 한다. 일이 무척이나 많을 수밖에 없다. 아름 씨는 몸이 열 개라도 모자랄 지경이다. 전화 예약 받는 것, 홈페이지 블로그, 페이스북 관리, 게다가 직접 가이드 역할을 하기도 했다. 영업도 해야 하고 일 들어오면 행사 기획도 하고, 직원들 관리도 해야 하고, 돈 관리도 해야 하고… 그야말로 오만 가지 일을 다 해왔다. 일곱 명의 직원들 역시 아름 씨처럼 만능 일꾼이 되어야 했다.

지난 3년 간 시작하는 단계에서 어쩌면 주먹구구식으로 일했다고 볼 수도 있다. 하지만 2, 3년 고생하면서 근성도 생기고 내공도 쌓였다. 무엇보다 중요한 인적 네트워크도 쌓였다. 그런 과정이 있었기에 새로운 아이템도 나올 수 있었고 그것을 잘 운영하는 힘도 갖출 수 있었다.

지금 회사에는 가이드가 세 명, 영업사원이 한 명, 디자이너 한 명, 그리고 인턴이 두 명 있는데 이제는 개편을 준비하고 있다. 늘어나는 서비스에 따라 각자의 역할을 분담 할 필요가 있다. 좀 더 효율적인 내부 시스템을 구축하기 위해서다. 창업 초기에는 거친 파도를 타며 기술과 체력을 익혔다면 이제 좀 더 체계적인 모습으로 또 다른 도약을 준비할 시기다.

"리더는 일을 한다기보다 일을 되게 만드는 것에 더 가까운 것 같아요."

아름 씨는 창업을 꿈꾸며 조언을 구하는 이들에게 "창업하겠다고 마음먹고 6개월 안에 창업을 안 하면 당신은 창업할 사람이 아니다"라고 말한다. 그동안 자신의 경험으로 보면 CEO란 없는 걸 만들어내는 사람이라고 생각하기 때문이다. 돈이 없으면 어떻게든 자금을 조달해와야 하고 직원이 없으면 꼬드겨서라도 데려오는 게 대표의 책임이다. 그런데 돈이 생기면 해야지, 사람이 생기면 해야지 하는 식으로 말만 하고

있다면 창업을 하지 않는 편이 낫다고 생각한다.

아름 씨는 지금도 항상 고민한다. '과연 내가 대표 자질이 있는 걸까.', '내가 살아남을 수 있을까.' 사람 문제는 아직도 힘들다. 사회 경험 없이 대학생 시절에 바로 창업을 했던지라 직원들을 다루는 데 어려움을 겪어왔다.

아름 씨는 분명 이제 막 취업한 대부분의 친구들과는 사뭇 다른 길을 걷고 있다. 사업을 하며 책임감의 무게가 어떤 것인지를 느꼈다. 직원은 물론 회사와 연관된 모든 파트너들을 책임져야 한다는 부담, 취업해서 자신의 인생만 책임지면 되는 친구들과는 삶의 무게부터가 다르다. 하지만 이왕 시작한 일, 뭐가 되든 끝까지 가보고 싶다. 스물세 살 때 일을 시작해 10년 후인 서른 살 때까지 이 일을 꾸준히 하면 더 나은 삶을 꿈꿀 수 있을 것이다. 취업한 또래 친구들과는 다른 삶을 살고 있을 30대의 자신을 그린다.

4

재미있는 봉사활동으로 시작했는데 주목받는 사업이 됐어요

열린옷장

한만일



한만일

열린옷장 한만일 대표

'공유'를 통해 사회에 나눔을 실천하는 단체들이 있다. 대표적으로 '아름다운 가게'가 나눔을 실천하는 단체인데, 그들은 기부된 옷이나 물건을 수선해 또 다른 누군가에게 합리적인 가격으로 판매하고, 여기서 창출한 이윤으로 국내외 어려운 이웃들을 돕는다. 사회적 기업 '열린 옷장' 역시 의류를 이용해 공유를 실천한다. 창업을 꿈꾼 적도 없던 한만일 대표는 공동창업자 2명과 함께 새로운 인생을 살고 있다.

나눠 쓰는 공유 경제의 아이디어가 시작이었어요

열린 옷장은 간단히 말하면 옷을 빌려주는 서비스를 하는 회사다. 특히 사회 선배들이 기증한 정장을 저렴한 가격에 대여해서 면접용 정장을 필요로 하는 청년구직자들에게 도움을 주고 있다. 자주 입을 것도 아닌데 값비싼 정장을 사는 것이 부담될 수밖에 없는 가난한 청년구직자들에게 무척 반가운 소식이다.

처음에는 모든 사람들이 옷장을 열어 서로의 옷을 공유하면 어떨까 하는 생각에서 〈열린 옷장〉을 시작했다. 이것이 바로 '공유 경제'라는 개념이다. 물건을 소유하는 대신 여럿이 공유해서 쓰는 '협력적 소비'에 기반을 둔 경제 구조를 의미한다.

하지만 공유 경제(각자 소유한 물건이나 공간을 나눠 쓰는 협력적 소비)의 개념이 모호한 우리나라에서 모든 옷을 공유의 대상으로 하는 건 무리가 있다고 판단했다. 그래서 그 공유의 개념을 좁히고자 한 가지 아이템을 고민하던 중, 입사 후에도 천년만년 입을 것이라 믿고 구입했던 고가의 면접용 정장이 떠올랐다. 사실 많은 직장인들이 입사 합격 후에는 어딘지 촌스러워 보여 면접용 정장을 옷장 안에 고이 모셔두곤 한다. 이렇게 옷장 속의 잠자는 정장을 기증하는 것이 경제난으로 허덕여 면접용 정장 구입이 어려운 청년구직자들에게 도움이 될 것이라 생각해, 공유의 아이템으로 정장을 선택한 것이다.

또 단순히 옷만 공유해주는 것이 아니라 사회 선배들이 기증한 옷과 함께 옷에 대한 에피소드나 응원의 메시지를 편지로 담아 전한다. 그리고 대여자들은 후기를 남김으로써 기증자들과 지속적인 교류를 이어간다. 이를 통해 열린 옷장은 옷과 이야기, 더 나아가 그들의 관계까지 공유하는데 목적을 두고 있다. 철저하게 신뢰와 소통을 바탕으로 이루어지기 때문인지 예치금이나 보증제가 전혀 없음에도 문제없이 서비스가 운영되고 있다.

사람에 대한 애정이 여기까지 끌고 온 것 같아요

만일 씨는 사실 창업에 대한 생각을 단 한 번도 해본 적이 없었다. 어릴 때는 수목원에서 나무를 연구하고 키우는 것이 꿈이었다. 만일 씨의 아버지가 제재소를 운영해서 어렸을 때부터 나무를 많이 보며 자랐기 때문에 친근하게 느껴진 덕분이었다. 그러나 아버지가 사업을 하는 걸 보며 불안정한 사업은 하지 말아야겠다고 생각했다. 그래서 큰 욕심 없이 안정적인 회사 생활을 하고 싶었다.

많은 학생들처럼 성적에 맞춰 경제학과에 진학했다. 대학교 때 취업보다는 노무사라는 자격증 시험을 공부하기도 했다. 노동문제와 기업의 인사관리에 관심이 많았다. 경영학을 부전공하고 인사관리쪽 수업을 많이 듣기도 했다.

어릴 적을 되돌아보면 비교적 평범한 학생이었던 만일 씨는 사람에 대해서 관심이 많았다고 한다. 상대방이 무슨 생각을 하는지, 무슨 의도인지에 대해 생각하는 습관이 있었다. 항상 다른 사람의 입장에서 생각

하는 버릇이 있었던 것이다. 그런 성향이 사람과 사람을 연결하는 지금의 일에 이르게 한 것인지도 모른다.

평범한 직장생활에서 어느새 대표로

만일 씨는 대학 때 박원순 서울시장의 강의에 갔다가 당시 변호사를 그만두고 사회사업을 하던 박원순 시장과 인연이 되어 인턴을 하기도 했다. '해피시니어'라는 비영리 단체에서 인턴을 하며 수입이 적은 것을 보고 이런 단체에서 일하는 대신 취업을 하겠다고 마음먹었다.

결국 졸업과 함께 '이브자리'라는 침구회사에 영업관리직으로 취업을 했다. 대리점 매출을 관리하고 매출이 안 나오면 상승시킬 방안을 궁리하는 일이었다. 직장생활을 하며 뭔가 새로운 게 없을까 고민하던 터에 희망제작소에서 소셜 디자이너 수업을 받게 되었다. 소셜디자이너는 사회를 디자인하는 사람을 뜻하는데 강의를 듣고 사회를 어떻게 디자인하고 싶은지 생각해보는 수업이다.

거기서 다른 2명의 직장인들을 만나 일이 시작됐다. 카피라이터 김소령 씨와 휴대전화 개발을 하는 박금례 씨다. 금례 씨가 안 입는 옷을 모두가 공유하면 어떨까 하는 아이디어를 낸 것이다. 세 명의 직장인은 재미있는 봉사활동을 한다는 생각으로 가볍게 시작해보기로 했다. 그런데 모두 직장인인 탓에 주말에야 시간을 내 사업 구상을 했다. 그런 다음 온라인 카페 하나 만들어서 시작했다. 창업이라기보다는 비영리단체를 만든 것이다.

"대기업 취업 아니면 창업만이 길이 아니라 이런 방식도 있다는 걸 알려주고 싶어요."

세상에는 생각보다 많은 길이 있다. 만일 씨처럼 전혀 창업을 생각하지 않고 평범한 직장생활을 하더라도 새로운 길을 찾다 보면 새로운 삶이 열린다. 만일 씨는 이렇게 살아도 먹고 살만 하면서 재밌게 잘 살 수 있다는 것을 보여주고 싶다고 한다.

문제가 생기면 개선해가면서 욕심 없이 전진해요

사이트를 정식으로 오픈해서 온라인서비스를 개시한 후 지금도 계속 실험하는 중이라고 말한다. 제일 어려운 것은 수요와 공급을 맞추는 것이다. 옷을 기증을 받기 때문에 원하는 종류를 원하는 만큼 구비하기가 어렵다. 그러니 옷을 빌리러 왔다가 원하는 옷을 찾지 못하고 그냥 가는 일이 생긴다.

온라인으로 옷을 빌려준다고 해도 문제가 발견되고 있다. 기증받은 옷들의 사이즈가 전부 다르고, 연도별로 다르고, 브랜드별로 다 달라서 온라인에서 빌리면 몸에 맞는다는 보장이 없다. 그래서 이를 확인하는 데이터베이스를 구축 중이다. 오프라인으로 A라는 옷을 빌리면 맞는 사람이 있고, 안 맞는 사람이 있을 텐데, 맞는 사람은 얼마나 정확한지 같은 정보를 데이터베이스로 만드는 것이다. 그러면 나중에 웹에 올릴 때

는 이런 사람이 이 사이즈의 옷을 입었더니 맞는 것 같다'는 정보가 나오게 될 것이다. 가능하면 자신의 신체 치수를 기입하면 맞을 확률까지 나오도록 하려고 한다.

창업을 하면 돈을 가장 걱정한다. 그러나 열린옷장은 처음부터 원칙을 세웠다. 적은 돈으로 시작해서 상황에 맞춰 변경해가는 것이다. 나무를 보면 나뭇가지가 중간에 삐죽삐죽 나와 있듯 하나의 줄기를 타고 가다가 환경에 따라 변화하며 개선해가는 것이다.

제조업이 아닌 한 처음부터 크게 돈을 들여 하는 것은 좋지 않다고 생각했다. 공유경제의 장점은 여기에 있다. 옷을 다 기증받아서 하는 것이라 자본금이 그리 많이 들지 않는 것이다. 또 요즘 돈 투자해주는 데가 많이 있다고 한다. 꼭 정부지원금 아니더라도 기회가 많아졌다.

물론 두려움도 있었다. 하지만 거꾸로 뒤집어 생각해보면 두려움이 있다는 건 그만큼 확신이 없다는 뜻이다. 확신이 있는 만큼 두려움은 줄어든다. 두렵다고 그저 안정적인 회사에 취업을 해도 두려움은 사라지는 것이 아니다. 퇴직할 때가 되면 이제부터 뭘 할지 또 다시 두려워진다. 그 두려움을 좀 뒤로 미루어두는 것뿐이다.

요즘 청년들이 선호하는 공무원의 경우 불안한 것은 분명 줄어들 것이다. 하지만 대신 포기하는 것도 있을 것이다. 어떤 일에든 손해보는 게 있으면 얻는 것도 있다는 것을 생각해야 한다. 그리고 어차피 그럴 거면 해보고 싶은 걸 한번 해보는 게 좋지 않겠느냐고 만일 씨는 말한다. 너무 고민만 하지 말고, 너무 욕심 내지 말고 작게나마 시작해보는 것이다.

더군다나 요즘은 소셜미디어가 발달해서 트위터나 페이스북 같은 소셜미디어를 이용해서 얼마든지 작게 시작할 수 있다. 돈 없는 학생이라도 아이디어가 있으면 뭐든 해볼 수 있는 세상인 것이다. 주위를 둘러보고 사회문제에도 관심을 가졌으면 좋겠다고 만일 씨는 조언한다. 어차피 기업도 사회 속에서 살아가는 것이기 때문이다.

초반의 성공을 바탕으로 소비의식을 바꾸는 회사 될 거예요

열린옷장 사업은 1년여 만에 제법 자리를 잡아가고 있다. 벌써 400여 명이 이용했다. 교생실습 나가는 대학생, 졸업앨범 찍는 대학 졸업반 학생, 기업 면접을 앞둔 취업준비생 등 고객층도 다양해졌다. 임동준 탐스슈즈(TOMS SHOES) 이사도 정장 기부자 대열에 합류했고 박원순 서울시장은 선거 유세 때 입었던 정장 2벌을 기증했다.

"굉장히 운이 좋은 편이에요."

요즘 공유 경제가 화제가 되면서 열린옷장은 언론에 많이 소개되었다. 그래서 특별히 마케팅을 하지 않아도 성과를 내고 있다.

앞으로는 온라인을 더 적극적으로 할 계획이다. 홈페이지에 올라온 정장 기증자의 정보를 보고 진로에 대한 자문을 구할 수도 있다. 이렇게 옷을 통해 사람과 사람 사이의 네트워크를 형성하는 것이 목표다. 그러나 핵심은 옷을 얼마나 많이 보유하고 있느냐가 중요하기 때문에 그 문

제를 해결하려고 여러 가지 고민 중에 있다.

고물가 · 고유가 시대가 되면서 사람들이 이제는 소비 패러다임을 바꿔야 한다는 것을 더욱 느끼게 될 것이다. 〈열린옷장〉을 통해 굳이 물건을 사지 않아도 빌려 쓸 수 있다는 생각의 전환이 퍼지기를 기대한다.

5
꿈이 없었지만 이제는 요리를 통해 좋은 사회를 꿈꿔요



오가니제이션
한영미



한영미

오가니제이션 대표

홍대앞에 자리한 한식 레스토랑 '카페 슬로비'는 건강한 슬로푸드로 유명한 곳이다. 그런데 이 레스토랑은 평범한 가게가 아니다. 사회적 기업 '오가니제이션'이 운영하는 곳으로 그저 음식을 팔아 돈을 버는 것이 아닌 요리를 통해 좋은 사회를 만드는 것을 목표로 하고 있다. 이 모든 것을 진두지휘하는 한영미 씨를 만났다.

요리를 통해 청소년들을 직업인으로 키워내요

한영미 씨는 사회적 기업 '오가니제이션'을 경영하면서 '요리를 통한 사람의 성장'을 지향한다. 구체적으로는 '청소년의 성장'이다. 그래서 청

소년들을 위한 교육과정을 만드는 사업에 주력하고 있다.

현재 대표적인 사업은 '영셰프스쿨'로 청소년을 위한 요리대안학교다. 주5일 나와서 요리를 하고, 식당을 직접 운영하고, 전문 셰프가 와서 수업도 한다. 요리뿐 아니라 인문소양 교육 같은 다양한 프로그램들이 마련되어 있다.

우선 처음 1년 과정은 트레이닝을 하는 기간이다. 매일 한식 요리를 하고 저녁에는 일식 등 여러 전문적인 요리를 배운다. 그러고 나서 2년차가 되면 본인이 진로를 정해서 인턴십을 나갈 수도 있고 대학에 가는 경우도 있다. 바로 취업을 해야 되는 급박한 아이들은 현장과 바로 연결을 시켜준다.

단순한 요리학교가 아니라 대안학교인 이유는 단순히 요리를 가르치는 데서 그치지 않기 때문이다. 청소년들이 요리를 배운 후 진출할 현장들을 고민한다. 특히 인턴십은 무척 중요하다. 현장에서 체득해보면 자신이 원하는 것을 찾을 수 있다. 더 깊이 있는 공부를 해보고 싶을 수도 있다. 이렇게 스스로 느껴 공부하면 학습효과는 훨씬 더 높은데 막연히 남들 가는 방식대로 갔을 때는 시간을 소모해버리는 경우가 많다.

사실 우리나라는 많은 직업교육이 있고 취업률도 높다. 그런데 거의 대부분이 6개월 안에 그만둔다고 한다. 직업에 대한 인식이 약하고, 자존감이 낮아 치열한 현장에서 견디기가 쉽지 않기 때문이다.

특히 외식업은 무척 터프한 현장이다. 주방은 칼과 불을 쓰는 데기 때문에 엄격할 수밖에 없는 조직 문화가 있다. 이런 환경에서 자존감이 있고, 진짜 요리사가 되겠다는 의지가 강한 아이들은 어떻게든 제대로 해내려고 하는데 그렇지 않은 아이들은 튕겨져 나가기 너무 쉬운 조건인 것이다. 그래서 이런 아이들에게 정서적인 도움을 주고 안정감 있게 일할 수 있는 환경을 만들어주기 위해 카페 슬로비라는 일터를 만들었다.

실제로 요식업은 매우 힘든 업종이다. 그래서 이 진로를 택하더라도 계속하는 사람이 많지 않다. 그래서 오가니제이션은 취업만 하고 끝나는 게 아니라 어떻게 하면 계속 그 일을 이어갈 수 있을까 하는 점을 고민한다. 그러려면 지속적으로 소통하며 도움을 줄 수 있는, 가족 같고 커뮤니티 같은 일터를 만들 필요가 있다는 생각을 했다. 서로의 삶을 계속 붙들어주고 지속가능하게 해주는 관계가 이루어지는 일터가 필요하다.

사람이 직업을 갖는 데 있어 관계는 무척 중요하다. 실제로 직장에서 스트레스를 받는 가장 큰 이유 중 하나가 일 자체보다는 인간관계에서 온다. 오가니제이션은 직업을 기술로만 접근하는 것이 아니라 서로 성장을 독려해주고, 자존감을 높여주면서 일하는 방법도 정확하게 알려주는 일터를 만들고자 했다. 그래서 카페 슬로비가 탄생했다. 동시에 이곳을 통해 식재료에 대해서도 고민하게 되었다.

더불어 사는 사회를 꿈꾸는 카페 슬로비

카페 슬로비는 홍대 앞에서 2011년에 오픈했다. 성공적으로 사업을 이어가며 제주 지점을 2013년에 오픈했고 성북점도 9월에 오픈한다. 청소년들이 일할 곳이 늘어나야 청소년들이 진출할 수 있는 현장들이 더

많이 생긴다. 뿐만 아니라 농가들과의 네트워크를 형성해 추가로 가능한 일터를 늘리고 있다. 이런 구조를 만들면서 오가니제이션은 외식업의 대안적인 생태계를 만들어가고 있다. 더 나아가서 사회적 경제 생태계라고 볼 수 있다.

'슬로비'는 '슬로우어 벗 베러 워킹 피플(slower but better working people)'의 줄임말이다. 느리지만 자기 일을 훌륭하게 해내는 사람을 뜻한다. 도시 사람들은 너무나 속도에 묻혀서 계속 앞만 보고 달린다. 그러나 한번쯤은 멈춰서 뒤를 돌아보고, 내 가족이나 영혼, 친구, 동료들이 나와 같이 가고 있는지를 보자는 의미다.

슬로비의 로고는 얼굴 옆모습이다. 이 또한 슬로비라는 이름과 의미를 같이한다. 아메리칸 인디언들은 말을 타고 황야를 달리다가 한 번씩 멈춰 말에서 내려서 자기가 달려온 곳을 응시한다고 한다. 혹시 내가 너무 빨리 달려서 내 영혼이 나를 못 쫓아온 건 아닌가 해서 그 영혼을 기다려주는 배려라는 것이다.

카페 슬로비의 출발은 장사보다 사람이 우선이었다. 그래서 식재료도 정직하게 신선한 재료를 쓴다. 누구의 농산물인지, 어떤 얼굴을 가진 농부의 농산물인지를 아는 거래들을 시작하면서 신뢰를 통해 거래를 확대한다. 그런 식으로 농부와의 관계, 지역과의 관계들을 넓히는 것이다. 한마디로 직거래다.

영미 씨는 그런 관계망들도 다 우리의 삶을 지속하게 하는 부분이라고 생각한다. 삶을 지속한다는 것은 이렇게 얽혀 있는 사람들끼리 서로 조금씩 도와주면서 지속가능한 삶을 만드는 것이다.

요즘 친환경적인 삶을 지향하는 사람들이 늘고 있다. 그러나 유기농을 먹는다고 친환경적인 삶이 아니라 전체적인 삶 그 자체의 문제라고 영미 씨는 말한다. 그래서 사람과 사람의 관계도 생각하고 식재료도 우리 로컬 푸드를 사용한다. 이런 것들이 곧 우리 삶을 회복시킨다.

왜 꿈을 강요하죠? 전 꿈이 없었어요

영미 씨는 어렸을 때 꿈이 없었다고 한다. 꿈이 뭔지도 모르고, 있어야 하는지도 몰랐단다. 그저 무척이나 평범했던 일상이었다. 지금 생각해보면 어릴 때는 꿈과 직업을 혼동하는 경우들이 많았다고 한다. 초등학교 때 꿈을 써내야 했는데 아이들은 당연한 듯이 직업을 썼다. 선생님들도 그것을 당연하게 여겼다.

한번은 꿈을 써내는 게 아니라 학급에서 발표를 해야 하는 시간도 있었다. 꿈이 뭔지 얘기를 하라는데 꿈이 없으니까 할 얘기가 없었다. 그런데 대답을 강요받으니까 무척 피곤하다고 느꼈다.

"저는 아이들한테 너는 꿈을 가지라고 요구하고 강요하는 것도 굉장히 스트레스고 폭력인 것 같아요."

꿈이 없어도 된다. 꿈은 나중에 생길 수도 있고, 그냥 편하게 생각했으면 한다. 영미 씨는 학창시절에는 친구들과 잘 놀고, 잘 사귀며 좋은 관계를 갖는 것이 더 중요하다고 생각한다. 현재의 시간을 의미있게 보내는 것이 더 중요하다는 것이다.

영미 씨는 공부를 참 못했다고 한다. 집에서는 상업고등학교에 가라고 했다. 영미 씨의 아버지는 굉장히 실용적인 사람이어서 고등학교만 마치면 직업을 가지고 가정에 보탬이 되길 바랐다. 그래서 영미 씨에게도 상업고등학교에 가고 미싱을 배우라고 했다. 그때는 그게 너무 싫었다. 그런데 지금 생각하면 그때 미싱을 배웠으면 좋았을 것 같다.

"기술을 갖고 있다는 것은 대단히 빛나는 일인 거예요."

대학을 가려고 미술 공부를 시작했다. 가정형편이 안 좋았지만 먼 친척이 미술학원을 해서 저렴하게 다닐 수 있었다. 그것도 고등학교 3학년이 되어서야 다녔다. 당연히 대학은 잘 못 갔다. 여러 번 떨어졌다. 계속 대학에 떨어져도 포기할 수가 없었다. 자신에게는 대학 밖에 길이 없다고 느꼈기 때문이다. 암울한 시기였다. 다른 길은 생각하지 못했다.

그러다 어머니가 돌아가시면서 몇 백만 원을 남겨주셨다. 그걸 가지고 화실을 차려서 운영하면서 대학을 다시 준비했다. 마침내 대학에 붙고 그 화실은 접었다. 대학 생활을 마음껏 즐겼다. 우연찮게 학생회 일을 했고 거리미술전 같은 것도 몇 년 동안 계속 기획했다.

하자센터가 일생일대의 전환점이었어요

영미 씨는 미대를 졸업하고 좀 그럴듯한 직업이 뭐가 있을까 고민했다. 그러다 기획하는 일이 재미있다는 것을 발견했다. 학교 다닐 때 거리 미술제 같은 것을 기획하면서 능동적으로 움직이면서 하는 일들이 맞다는 것을 느꼈다. 미술을 배웠으니 직업적으로도 그럴듯하면서도 무언가를 기획할 수 있는 일을 찾았는데 그 때 눈에 띈 것이 큐레이터였다. 큐레이터가 되자고 마음먹고 대학원에서 관련된 공부도 시작했다. 그런데 너무 재미가 없었다. 실제 큐레이터의 일은 무척 학문적이라 현장하고 동떨어진 느낌이었다. 너무 생동감이 없다고 느꼈다.

영미 씨는 자신에게는 생동감 있는 일이 맞다는 것을 알고 있었다. 그래서 대학원을 그만두고 미술에 관련된 여러 가지 일들을 했다. 민족미술협회도 잠깐 있었고, 여성문화예술기획이라는 단체에서도 활동했다. 그러던 중 여성계의 대모급인 조한혜정 교수님이 하자센터에서 창의적인 실험을 할 만한 사람을 찾았고 영미 씨가 추천을 받았다. 이때 하자센터와의 인연이 시작되었다. 하자센터는 서울 시립 청소년 직업체험센터다.

"하자센터가 결국 일생일대의 전환점이었죠."

조한혜정 교수님은 영미 씨에게 훌륭한 멘토가 되었다. 그런데 사실 영미 씨는 청소년에 대한 관심이 없었다. 교육에 뜻도 없었다. 그래서 중간에 그만둔 시기도 있었다. 자신의 진로를 다시 한 번 방황한 시간이었다. 그러나 창의적으로 생각하고 뭔가 시도해볼 수 있는 가능성들과 기회들이 열려 있는 하자센터의 매력은 결코 무시할 수 없었다. 영미 씨는 자신이 그런 것을 즐기고 아이들하고 같이하는 것이 즐겁다면 자신은 교육마인드가 있는 사람이지 않을까 하는 생각이 어느 순간 들었다. 그래서 2년 만에 다시 하자센터로 돌아갔다. 2005년이었다.

다시 돌아가서는 운영부에서 일했다. 1년 반 정도 후에는 다시 기획

일로 넘어갔다. 하자센터에서 기획을 하면서 10대 창업 프로젝트를 한 적이 있었다. 아이들하고 스낵바 창업 같은 것도 했다. 그런데 창업 실험들을 하다 보니까 어느 순간부터는 계속 실험에 그치고 지속가능하지 않았다. 흉내내보다가 끝나는 것이었다. 그런 점들을 같이 고민하면서 '하자마을 만들기'도 진행했다. 하자마을이라는 커뮤니티를 구상해보는 것이다. 그러던 중 하자마을에 회사가 있다면 사회적 기업이었으면 좋겠다는 생각을 했다. 그래서 사회적 기업을 인큐베이팅 하는 작업을 시작했다. 그리고 2007년에 오가니제이션이라는 회사를 만들어 독립했다. 그러나 영셰프스쿨은 여전히 하자센터 안에서 이루어지고 있다. 또 하자센터와는 긴밀한 관계를 유지하며 교육적 협력을 계속하고 있다.

말하는 대로 이루어져요

"아메리칸 인디언들의 지혜 중에 그런 게 있대요. 만 번 이상을 말하면 이루어진다. 그러니까 내가 정말 간절히 원하는 것을 계속 얘기하는 거예요. 그러면 그게 언젠가는 이루어진다는 거예요."

영미 씨는 이 얘기를 듣고 나서 직접 시도해봤다. 하고 싶은 일을 수도 없이 이야기하고 다녔다. 그랬더니 정말 이루어졌다. 카페 슬로비를 만드는 것도, 제주도점을 낸 것도, 모두 말한 대로 이루어졌다. 그래서 항상 주문을 외운다. 이야기를 하면 자기가 말한 것을 거짓말로 만들지 않기 위해 더 노력하게 된다. 또 그걸 듣는 사람들이 이런 거 있어요, 저런 거 있어요, 하면서 정보를 주고 자원을 연결시켜주기도 한다. 내 꿈을 소문내야 이루어진다는 것이다.

영미 씨는 소셜 프랜차이즈를 꿈꾼다. 기존의 프랜차이즈는 착취 구조가 많다. 그런데 소셜이라는 말이 붙으면 공생 관계의 구조를 만들어낼 수 있다. 농가도 먹고 살고, 고객들, 소비자들의 건강도 음식을 돌보고 커뮤니티를 지향한다. 외식업자로서 이 모든 관계들을 연결시키면서 청소년들을 직업인으로 키워내고 착한 생태계를 만들어내는 것, 그리고 이를 더 확대 생산해내는 것.

이제까지 일일이 손으로 만들었다면 이제는 이 경험들을 자산으로 확산시키고자 한다. 가능성을 봤고, 자신감도 좀 더 생겼다. 이 컨셉을 더 확대시키면 조금 더 세상을 바꿀 수 있는 기회가 될 것이라 믿는다.

쉽지 않은 외식업,
많이 도전해보고 관계를 소중히 여기세요

'카페나 할까'라는 식으로 외식업에 대한 환상을 갖는 사람들이 많다. 쉽게 생각하는 사람도 많다. 그러나 영미 씨는 이렇게 힘든 줄 알았으면 시작하지 않았을 거라고 말한다. 그러나 영미씨 같은 경우에는 교육문화사업을 한 것이 근거도 되고 동력이 되는 것이다. 그리고 사람을 키워내기 위해 이 일을 하기 때문에 맹목적이지 않다. 만약 모든 걸 다 걸고, 돈을 벌기 위한 목적으로만 했다면 자존감도 떨어지고 금방 지쳤을 거

라고 한다. 돌아오는 경제적 보상이 생각처럼 그리 높지 않기 때문이다.

특히 요리사를 비롯해 외식업에서 일한다는 것은 무척 고된 일이다. 노동 강도가 높고 시간도 길지만 보수는 적은 편이다. 저녁이 있는 삶을 기대할 수 없다. 남들 외식할 때 일해야 한다. 그렇게 보면 무척 우울한 직업인지도 모른다.

그럼에도 불구하고 이 직업을 좋아하는 사람들이 있다. 그것이 바로 직업의식이다. 그래서 이 일을 계속한다. 고되지만 계속하는 것, 직업인이란 바로 그런 것이다. 어려운 일들을 스스로 극복해낼 수 있을 정도로 단련이 된 사람들.

"좋아하는 일을 해야 되고요. 그리고 그 좋아하는 일이 반드시 직업이 되지는 않을 수 있어요."

영미 씨는 이렇게 조언한다. 직업은 잘해야 한다. 그런데 좋아하는 일이 잘하는 일이 아닐 수도 있다. 그러니 그런 것들을 찾아보고 부단히 시도해보는 것이 좋다. 그렇게 도전하다 보면 자연스럽게 좋아하면서도 잘 할 수 있는 일이 찾아진다.

그리고 작고 소박하게 무언가를 세상에 이로운 일을 했으면 좋겠다고 한다. 그래서 좋은 관계들을 만들었으면 좋겠다. 주변에 항상 사람이 있는 사람은 뭔가 실패해도, 크게 좌절하지 않을 수 있고, 다시 일어설 수 있기 때문이다. 지금은 손해를 보는 것 같지만 사실 거기서 더 큰 걸 얻게 된다. 작은 것을 얻으려고 하고 가지려고 하면 진짜 얻고자 하는 걸 얻지 못한다. 얻고자 한다면 얻고자 하지 마라. 작고 소박하게, 좋은 사람들과 지금 즐거운 일을 좋은 일을 하자.

6
생각지 못한 변화들로 지금의 일과 꿈을 찾았어요



에코팜므

박진숙



박진숙

에코팜므 대표

이주 여성들의 문화적 재능을 계발해 수익을 마련하고 사회적으로 이로운 활동을 하는 사회적 기업 '에코팜므'의 대표 박진숙 씨를 만났다. 불문학으로 석사까지 했고 전혀 다른 꿈을 꿨었지만 그녀의 삶에는 몇 번의 큰 전환점이 찾아왔다. 무슨 일을 할까보다는 어떤 삶을 살까를 먼저 생각해야 한다는 말은 그녀의 경험에서 나온 말이다.

이주 여성들을 돕는 동시에 문화적 다양성을 도모해요

'에코팜므'는 이주 여성들이 친환경적인 방식으로 일을 해서 경제적

인 독립을 할 수 있도록 지원하는 회사다. '에코'는 에콜로지(ecology)와 에코노미(economy)의 에코를 땄다. 즉 생태와 경제의 의미가 들어 있다. '팜므'는 불어로 '여성(femme)'이라는 뜻이다. 그래서 에코팜므는 생태 여성, 경제 여성이라는 뜻이 된다. 여기서 팜므는 특히 이주 여성, 한국에 와 있는 외국인 여성들을 말한다. 이주 여성들의 문화적인 재능을 발굴하고 계발해서 문화리더로 키워내는 것이다. 자신들의 문화를 활용해서 문화상품을 만든다고 보면 된다. 상품은 눈에 보이는 유형의 상품이 될 수도 있고, 무형의 교육프로그램이나 공연이 될 수도 있다. 그렇게 그들의 문화와 역사를 기반으로 해서 한국인들이 즐길 수 있는 다양한 문화를 만들어내는 것이다.

이주여성들은 그런 경험이 없기 때문에 교육이 필요하다. 교육을 받고 어느 정도 훈련이 되서 활동을 하기 시작하면 수익이 발생한다. 교육을 하는 데 그치지 않고 결과물을 만들어내서 그 결과물을 상품으로 판매한다. 돈을 벌고 그 수익을 내부의 공정한 분배율에 따라서 분배를 한다.

에코팜므에서는 교육 받은 이주 여성들을 작가라고 부른다. 글을 써서 작가가 아니라 예술 활동을 하는 사람도 작가라는 호칭을 쓰기 때문이다. 그 중에 몇 년째 계속 꾸준히 참여하고 많이 성장한 이들은 메인 작가라는 호칭으로 불린다. 현재 콩고 출신의 메인 작가가 2명 있고, 몽골 출신의 메인 작가는 3명이 있다. 이 외에도 코팜므가 탄생한 후 4년 동안 한 번이라도 함께 작업을 했거나 교육을 받은 사람들은 15명에서 20명 정도 된다.

혼자 살았던 고등학교 시절이 독립심과 책임감을 키워줬어요

진숙 씨는 경기도 이천 출신이다. 이천은 지금은 많이 발전했지만 진숙 씨가 살던 마을은 아직도 시골이다. 진숙 씨의 아버지는 초등학교 밖에 안 나왔고 어머니는 초등학교조차 나오지 못했다. 그러니까 부모님이 진숙 씨를 이끌어준 것은 아니다. 그런데 원망하지는 않는다고 한다. 넉넉지 않은 농부 형편에도 진숙 씨를 사립대학에 보낼 수 있었던 것은 언니, 오빠가 대학을 가지 않았기 때문이라고 나중에 아버지가 직접 말씀하셨다. 운이 좋았다고도 할 수 있다.

시골에 살다 보니 대학이 있다는 건 알았지만 무슨 대학이 있고, 어느 대학을 가야 한다는 생각은 전혀 못 했다. 부모님은 시골에서는 대학에 진학을 잘 못하니까 진숙 씨를 도시로 보내고 싶어 했다. 그래서 중학교를 졸업한 후 고등학교는 수원에서 혼자 자취하면서 다니게 되었다. 혼자 다섯 시 반에 일어나 도시락 두 개를 싸서 학교에 갔다.

사실 중학교 때까지 공부를 별로 안 했기 때문에 오히려 고등학교 때는 굉장히 의욕이 생겼다. 또 수원에 오니 시골과 달리 아이들 수준도 높았다. 시골에선 상위권이었던 성적도 이곳에서는 형편없는 수준이었다. 도전 의식이 생기기 시작했다.

그러나 과외는 너무 비싸고, 학원도 다닐 형편이 안 되었다. 혼자 공부하는 수밖에 없어서 그냥 교과서를 깡그리 외웠다. 그렇게 공부하면서 나중에는 740여명 중에 전교 2등이 되었다.

진숙 씨는 학창시절부터 언어를 좋아했기 때문에 영어 아니면 불어를 전공하고 싶었다. 학교는 고려대학교를 가고 싶었다. 그런데 2학년 때 외롭고 힘들어 방황을 좀 하면서 고려대 영문학과에 갈 성적이 나오지 않았다. 그래서 차선책으로 불문학과에 갔다.

지금 생각해보면 고등학교 때 혼자 지냈던 것이 결과적으로 무척 좋은 영향을 미쳤다. 모든 것을 스스로 책임져야 하기 때문에 굉장한 책임감이 길러졌다. 혼자 살며 원하던 대학에 갔으니 부모님도 기특했던지 진숙 씨를 어른 대접을 해줬다. 그때부터 무한한 신뢰를 보내주셨다.

공부만 하다가 책이 아닌 사람들에 눈을 떴어요

진숙 씨는 남들보다 빠른 일곱 살에 학교에 들어가서 대학원 때까지 아무 실패 없이 남들보다 빨리 진학해갔다. 고려대학교에서 불문학을 전공했고 서울대에서 불문학 석사까지 했다. 지금 하는 일과는 그리 관계 없는 공부를 한 것이다.

석사 때는 프랑스 소설과 프랑스 영화를 비교하는 것을 연구했다. 그래서 20대 중반에는 문화평론가가 되고 싶었다고 한다. 래서 20대 중반에는 '문학과 영화를 다 아우르는' 문학평론가가 되고 싶었다고 한다. 석사를 마치고는 파리에 유학가서 30대 전에 박사를 마치고 싶었다. 돌아와서는 문화평론을 하고 책도 쓰겠다고 생각했다. 그런데 이런 계획이 산산이 부서졌다.

우선 서울대 대학원 때 석사가 너무 길어졌다. 석사를 2년 만에 마치려고 했는데 4년 반으로 늘어졌다. 그 사이에 물론 결혼도 했고 출산도 했다. 그런 개인적인 일도 있었지만 대학원에 막상 가보니까 공부하는 게 만만치 않았다고 한다. 생각처럼 공부해서 진로를 찾는 게 쉽지는 않겠다는 생각도 들었고, 무엇보다 논문 쓰는 게 너무 힘들었다. 불문과에서 영화까지 접목시켜 쓰려고 했는데 그 과에 이 두 가지를 모두 아는 전문가가 없는 상황이 었다. 그래서 혼자 논문을 준비해야 했으니 굉장히 힘들었다. 그래도 교수님들의 기준치가 있으니 논문만 1년을 썼다 그 바람에 석사 기간이 늘어지면서 나중에는 '내가 공부가 안되는 사람인가보다'라는 생각까지 들었다. 늘 자신은 똑똑하고 공부를 해야 될 사람이라고 생각했는데 남들은 2년이면 끝내는 석사과정을 4년 반 동안 하니 굉장히 절망했다.

한편으로는 공부를 하는 게 단순한 자기만족이라는 생각이 들었다. 사실 진숙 씨가 하던 공부는 전공자들에게도 어렵게 느껴지는 것이었다. 친구한테 얘기해도 아무도 모르는 내용이었다. 어느 누구하고도 소통할 수 없는 공부를 혼자 이렇게 하는 것이 무슨 의미가 있나 하는 생각이 들었다. 이십대 중반이 넘어가면서 공부를 왜 해야 하는가 의문이 생기기 시작한 것이다. 그러다 보니 자괴감도 들고, 나만 만족하고 소수의 몇 사람만 알아들을 수 있는 공부를 한다는 게 좀 창피하다는 생각도 들었다.

우여곡절 끝에 석사를 마치고 한동안 공부가 하기 싫어서 쉬고 있었다. 마침 애가 태어나고 남편은 사법고시 준비생이었기 때문에 혼자 유

학갈 수 있는 상황도 아니었다. 그런 상황에서 '라브리 공동체'라는 곳에 가게 되었다. 그곳이 진숙 씨한테 무척 중요한 계기가 되었다.

라브리 공동체는 기독교를 바탕으로 하긴 하지만 종교를 넘어 누구든지 와서 쉬어갈 수 있는 공동체다. 주로 20~30대의 젊은이들이 와서 자기 고민을 털어놓고, 공부도 하고 책도 읽고 상담도 한다. 처음에는 남편의 시험 결과를 기다리면서 남편과 함께 가게 됐는데 거기서 사람들을 많이 만나면서 전공을 바꾸고 싶은 생각이 들었다. 고민하는 사람들, 고민하는 젊은이들이 너무 많았던 것이다.

진숙 씨는 거기서 2년 반 동안 일을 하게 된다. 그동안 그저 공부만 해왔기 때문에 다른 사람들을 만나볼 그런 기회가 많지 않았는데 거기서 일하면서 많은 사람들을 보았다. 고민을 털어놓고, 방황하는 사람들을 보면서 이 사람들에게 내가 도움이 되고 싶다는 생각이 들었다. 그때 상담에 대한 관심을 갖게 된 것이다.

그리고 라브리 공동체가 시골에 있었는데 시골에 살면서 생태적인 것에 관심을 많이 갖게 되었다. 나만 중요한 게 아니라 자연도 중요하다는 것을 말이다. 결국 이 세상은 인간만이 사는 건 아니라는 생각이 들었고 시야가 넓어졌다. 생태, 아동과 가족에 대해 생각했다. 그러면서 생태학과 가족학 그리고 아동학에 관심을 많이 갖게 되었다.

그 공동체 안에는 특히 어린 시절에 상처가 많은 사람들이 많았다. 그래서 아동학과에 가야겠다는 생각이 들었다. 라브리 공동체에서 많은 사람들을 만나고 다른 사람의 인생에 관계되는 게 재미있었다. 의미도 있었다. 그 사람이 몇 달 동안 자신과 얘기하고, 밥 같이 해먹고 지내면서 좀 회복되는 경우도 있었다. 보람을 느꼈고 자신한테 맞는 일이라는 생각이 들었다. 공부만 할 때는 사람이 아닌 책만 봐서 몰랐는데 자신이 다른 사람들과 이야기하는 걸 좋아한다는 것을 발견했다.

그러다 남편이 사법시험에 붙어서 다시 도시로 왔고 전공을 바꿔서 연세대학교 아동가족학과에 갔다. 거기서 주로 가족과 부부, 여성, 남성 등을 연구하고 이것들을 어떻게 생태학적인 관점에서 풀어낼 수 있을지를 고민했다. 공부하면서 자신도 많은 도움을 받았다. 자신이 공부하는 게 바로 적용이 된다는 게 너무 신기했다. 물론 문학, 영화 같은 추상적인 학문만 하다가 너무 구체적인 학문을 하니까 적응하기 어려운 면도 있었지만 적응이 되면서 재미를 느꼈다.

원래 창업할 생각은 없었어요

그러다 생태적이고 친환경적인 방법으로 가족들이, 특히 아버지와 아이들이 자연에서 뛰어놀면 어떤 정서적인 유익이 있을까를 연구하게 되었다. 그리고 그걸 아예 연구소로 만들면 좋겠다고 생각했다. 그걸 준비하며 콩고 난민 여성들에게 한글을 가르치는 자원봉사를 하게 되었다. 그런데 난민들과의 만남은 큰 인생의 전환이 되었다.

그 콩고 여성들은 알고 보니 상당히 똑똑했다. 그런데 억눌려 있었다. 이들의 자존감을 높이는 방법에 대한 고민이 곧 논문 주제가 되었다.

그리고 이들의 성장을 계속 도와주고 싶다는 생각으로 2008년에 여성부의 지원을 받아 공방을 시작했다. 전 해에 캐나다에 갔다가 이주여성들이 그림을 그리는 것을 본 적이 있었다. 캐나다에서는 이주민들을 위한 단체가 무척이나 많고 그런 일들을 매우 자부심을 가지고 생동감 있게 하는 것을 보고 자극도 얻었다. 그리고 그림을 그리다 보면 이들도 자존감이 생기지 않을까 하는 생각이 들었다.

그래서 진숙 씨는 공방에서 한글 수업을 확대해 양재나 미술치료, 컴퓨터도 가르쳤다. 하루짜리 수업을 3일로 늘린 것이다. 한번은 카드에 그림을 같이 그리는 수업을 했다. 그리고 바자회를 열어 그 카드들을 팔았는데 신기하게도 아프리카 색채가 묻어나는 카드들은 무척 잘 팔렸다. 이런 활동들에서 희망이 보였다.

그런데 여성부의 지원이 끊기면서 공방 문을 닫아야 하는 상황이 발생했다. 마지막 수업을 하는데 이주 여성들이 눈물을 보였다. 괜히 그들 마음만 들뜨게 해놓고 중단한다는 생각에 책임감이 느껴졌다. 그래서 고민하다가 만든 것이 바로 에코팜므였다.

"이 분들의 문화가 소중하고 품질이 좋다는 것을 한국 사람들한테 알려주자. 그래서 이 분들이 무시당하지 않고 한국 사회는 문화적으로 풍성해지고 다양성이 커질 수 있도록 하자는 취지였어요."

그런데 뭘 어떻게 해야 할지는 몰랐다. 하다 못해 직장에 다녀본 경험도 없기 때문에 서류 하나 만들 줄도 모르는 상태였다. 하지만 '나를 기다리는 사람도 있고, 나랑 뭔가를 같이 하고 싶어 하는 사람들도 있으니까' 용기가 생겼다.

진숙 씨는 경영은 정말 꿈에도 생각지 않았다. 저런 쓸데없는 걸 왜 배울까 생각할 정도로 전혀 관심이 없었다. 그런데 만약 자신이 경영학과를 나왔으면 이 일을 하지 않았을 것 같다고 한다. 수익을 많이 얻을 수 있는 일은 아니기 때문이다.

오히려 경영학을 공부하지 않았고 손익분기점 같은 경제적인 부분을 몰랐기 때문에 사회적인 취지만 가지고 뛰어들 수 있었다. 계산이 잘 안 되는 사람이었으니까 무작정 했던 것 같다. 하지만 하는 과정에서 시행착오를 통해 비즈니스적인 면들을 배웠다. 뒤늦게 마케팅 수업이나 경영 수업들을 들으면서 공부했다.

경영학적인 마인드를 갖게 되었어요

"처음에는 내가 이주 여성들과 이런 좋은 일을 하고 있으니 우리가 뭔가를 만들어서 시장에 내놓으면 소비자들이 사야 된다고 생각했어요."

진숙 씨는 말한다. 너무 순진하게 의미가 좋으면 소비자들이 사줄 거라고 생각한 것이다. 그러나 시장은 시장이었다. 소비자는 냉정하다. 의미보다는 물건의 품질과 디자인을 보기 때문에 의미가 아무리 좋아도 자선을 구하는 게 되어버린다. 그러나 사회적 기업이라는 게 자선에 의존하는 데는 아니다. 물건이든 프로그램이든 그 자체로 매력적이어야 한다.

처음 1년 정도는 그걸 잘 몰라서 그저 이게 왜 안 되는지, 왜 안 사는

지 이해하지 못했다. 사지 않는 사람들을 원망할 때도 있었다. 의미에 치우쳐 비즈니스적인 면을 잘 몰랐던 것이다. 의미를 내세우기보다는 품질과 디자인을 내세워서 승부를 봐야겠다고 생각한 다음부터 독특함에 중점을 뒀다. 아프리카의 어떤 마을이나 아프리카의 가면을 그리면 그건 그 사람들만이 그릴 수 있는 그들만의 색채이기 때문에 독특성이 있다. 이런 점에서 경쟁력이 있다고 생각을 했고, 실제로 효과도 있었다. 제품이 독특하고 아프리카 사람들이 만들었다고 하면 사람들이 좀 더 관심을 가졌다.

그렇게 시작해서 1년 정도 지나니까 이 여성들이 계속 성장하는 것이 보이고 결과물들이 나타나고, 또 후원자들이 나타나면서 지속이 가능해졌다. 후원에만 의존하고 싶지 않아서 수익 사업을 어떻게 하는 건가 고민할 때 사회적 기업에 대해 알게 되었다. 마침 '함께일하는재단'에서 소셜벤처 경연대회가 열렸다. 고용노동부에서 주최하는 서울강원 지역대회였다. 거기에 참가하기로 하고 난생 처음 사업계획서도 써봤다. 그런데 상까지 받았다. 상을 받으니 전국대회까지 출전하도록 멘토링을 해줬다. 경영 쪽은 관심도 없다고 생각했는데 멘토링을 받으면서 재미를 느꼈다. 자신의 또 다른 면을 발견한 것이었다. 그렇게 전국대회를 나가서 또 3등상, 우수상을 탔다. 상금 1,500만 원인에다 사업지원금 3,000만 원까지 받았다.

그 때부터는 이 일이 정말 운명이고 해야 하는 일이라는 생각이 들었다. 자신감도 생겼다. 사실 상금을 받고도 맨땅에 헤딩하면서 돈을 손해보기도 하고 잘 사용하지 못했다. 그런데 초반에 시행착오를 많이 겪으니까 정신이 번쩍 났다. 방만하게 운영을 하면 안 되고 좀 더 계획성 있게 운영해야 한다는 것을 깨달았다.

"나는 늘 일을 벌린 다음에 배우는 식이었어요."

그런데 거꾸로 생각하면 잘 알았으면 아무 일도 하지 않았을 거라는 생각이 든다고 한다. 일은 벌려야 된다. 열 개를 벌리면 아홉 개를 실패하더라도 한 개는 되니까 그 한 개를 키워나가는 것이다.

쉽지 않은 일이지만 보람 있어요

사실 에코팜므가 하는 일은 꽤나 생소하다. 보통 이주 여성이라고 하면 단순한 노동을 한다고 생각하지 문화적인 재능을 발굴한다는 생각을 하는 경우는 거의 없기 때문이다. 그래서 사람들은 '이게 왜 필요하냐. 당장 그냥 먹고 살게만 해주면 되지 문화적인 재능을 왜 찾아내느냐'고 한다. 눈에 보이지 않는 작업이니 잘 이해를 못 하는 것이다. 필요성도 잘 못 느끼는 사람이 많다. 이주여성 본인도 마찬가지다.

시간이 걸리는 작업임에 분명하다. 단순히 공장 방식으로 사람들을 앉혀놓고 하루에 여덟 시간이든 아홉 시간이든 뭔가 물건을 만들게 시키면 생산품들은 바로바로 나올 것이다. 그런데 에코팜은 최소한 1년 정도의 발굴 작업이 필요하다. 그 사람이 뭘 잘하는지 살펴보고 이끌어내야 한다. 그런 다음에는 한국인들의 기호에 맞게 다시 변형을 해야 한다. 한국인들이 그들의 문화를 그대로 맞닥뜨리면 약간 거부감이 있기

때문이다.

이처럼 하나의 작품이 나오려면 최소 6개월에서 1년이 걸린다. 그동안 서로 기다리는 게 힘들긴 하다. 에코팜므에서도 그 사람이 성장하도록 기다려야 하고, 그 사람도 당장 돈이 나오는 게 아니라 훈련받고 기다리는 기간이 필요한 것이다.

그리고 이주 여성들에게도 에코팜므가 뭘 하고자 하는지, 궁극적으로 뭘 이루고자 하는지를 이해시키는 게 좀 어렵다고 한다. 제3세계에서 온 사람들은 자기계발, 자아실현이라는 개념을 자체가 없는 사람이 많아서 그걸 일일이 다 설명하고 이해시켜야 한다. 한국말이 잘 안 통하고 영어도 안 되는 경우면 더 힘들다.

4년째로 접어든 지금 에코팜므는 사회적 기업 인증을 받지 않았다. 이는 정부 지원을 받지 않고 있다는 뜻이다. 정부 지원을 받지 않고 이렇게 오랫동안 사회적 기업의 미션을 잘 수행하고 있는 사회적 기업은 거의 없다고 한다. 특히 이주 여성에 관해서는 문화적인 차이와 언어적인 소통의 어려움 등 여러 힘든 점이 있기 때문에 1년 이상을 끌고 가기가 힘들다. 진숙 씨도 몇 번의 고비가 있었지만 일어나고, 다시 또 일어나고 해서 정부 지원 없이 4년 이상을 버티고 있다. 이 계통에서 어느 정도 차별성을 인정받고 있기 때문에 지금은 정부 지원 안 받기를 잘했다고 생각한다. 기업의 지원도 마찬가지다. 그런 지원들을 받으면 초심과 기존의 좋은 취지를 잊고 휘둘리기 쉽기 때문이다.

시민들의 후원은 받는다. 하지만 거액후원은 안 받는다. 그저 작은 후원들이 모여서 발판이 되고 거기에다 노력을 해서 수익을 내는 것이다.

살림과 가사와 양육을 해야 하는 입장에서 무리하지 않고 이어가고 싶다고 한다. 그런 점에서 대표라는 점은 참 도움이 된다. 시간을 융통성 있게 쓸 수 있기 때문이다.

독립적으로 많은 경험을 해보세요

"부모님한테 너무 기대지 말고, 어차피 내 인생인데 내 인생을 자기가 개척한다는 마음으로, 다양한 경험들을 어릴 때부터 해보는 게 좋을 것 같아요."

무슨 직업을 택하는가는 그리 중요하지 않다고 말한다. 어떤 인생을 살 것인가를 정하면 직업은 몇 번을 바꾸든 문제되지 않는다. 삶의 방향만 굳건하면 된다. 경험을 많이 하면서 독립적으로 일을 깊이 있게 경험하는 게 더 중요하다. 고생을 하더라도 한 분야에서 뭔가를 성취하고 나면 자신감이 생긴다.

진숙 씨는 대학에 대해서도 강조하지 않는다. 대학은 나중에 가도 되고, 안 가도 된다고 생각한다. 대신 자기가 가장 몰입해서 할 수 있는 일이 결국 자기 재능이라고 말한다. 가장 재미있게 몰입해서 할 수 있는 일을 하면서 경제적으로 독립할 수 있는 일, 자기도 즐겁고 남도 즐거울 수 있는 일이라면 그게 뭐가 됐든 상관없다.

7

전공대로만 살라는 법 있나요? 경영도 미술과 다르지 않아요

커뮤니케이션 우디
김은정



김은정

커뮤니케이션 우디 대표

'커뮤니케이션 우디'는 한마디로 공익마케팅을 하는 회사다. 기업이 수익을 늘리면서 사회적 역할까지 할 수 있는 착한 마케팅을 대행해주는 것이다. 김은정 대표와 가면정 대표, 이 두 여성이 이십대 중반에 함께 창업한 회사는 이제 자리를 잡고 순항하고 있다. 미술을 공부한 두 대표는 잘하는 일, 좋아하는 일을 하면서 돈도 벌고 사회적으로 도움까지 되는 일을 하고자 회사를 창립했다. 이상적으로 들리는 일이지만 두 사람은 현실로 만들었다.

우거진 숲처럼 어우러져 사는 사회를 위해 창업했어요

우디는 '숲이 우거지다'라는 뜻이다. 처음에는 직감적으로 떠올렸는데 두 대표가 우디 알렌이라는 영화감독을 좋아하기도 했다. 또 '숲이 우거지다'라는 뜻 자체가 이들이 하고 싶은 일과 잘 맞는 것 같았다.

지금은 기업들에게 사회적인 역할이 요구되는 시대다. 때문에 기업들이 사회를 위한 마케팅을 많이 한다. 우디는 그런 마케팅을 할 수 있도록 컨텐츠를 제안하고 대행해주는 회사다. 공익마케팅 서비스에는 크게 기업의 사회공헌, 그리고 공익캠페인이 있다. 그리고 요즘 사람들은 감각적이거나 감성적인 접근이 효과가 있고 내부적으로도 디자인을 굉장히 중요하게 생각해서 '커뮤니케이션 아트'라고 하는 분야도 있다.

사회적 역할이나 복지를 정부나 민간이 다 해결을 못 하는데 기업이 마케팅 같은 활동을 좋은 일을 하는 데에 쓰면 전반적으로 사회적 비용이 늘어난다. 기업은 이윤을 남기기 위해, 수익을 늘리기 위해 마케팅을 한다. 동시에 사회는 기업이 사회적 역할을 하기를 바란다. 이 두 니즈를 정확하게 파악하고 두 관계를 연결시켜주는 징검다리가 우디다.

보통 기업의 커뮤니케이션이라면 광고를 많이 연상하지만 김 대표는 서로 다른 이해관계를 가진 곳들을 연결해 수통할 수 있게 하는 것, 그런 커뮤니케이션을 추구한다. 사회공헌이라고 하면 막연히 감정에 호소하거나 불쌍한 사람들을 도와줘야 한다고 생각하기도 하고 좋은 일이라면 재미없고, 힘들다는 고정관념도 있다. 그런데 우디는 문화예술과 사회공헌을 접목해서 그런 일도 재미있을 수 있고, 꼭 의무가 아니라 일상적으로 할 수 있는 일이라는 걸 먼저 내건다. 예를 들어 교보생명의 마케팅을 맡았을 때는 창립기념회에 삼육재활원 아이들을 초대를 하는 생일파티를 했다. 기존의 서비스들은 단순히 아이들 초대해서 케이크 만들고, 선물 주는 정도로 그쳤지만 우디는 아이들이 좀 더 초대받았다는 느낌이 들 수 있도록 퍼레이드를 했다.

아직까지는 공익 마케팅이라는 게 생소하기 때문에 어려움도 있다. 그러나 아직은 과도기이기 때문에 단계적으로 가야 한다고 생각한다. 차근차근 단계를 밟아 성장하면 이런 가치들이 제대로 된 보상으로 올 것이라 믿는다.

가장 친한 친구가 사업 파트너가 되었어요

우디는 5년 전, 김은정 씨와 가면정 씨가 함께 창업한 회사다. 대학원의 섬유미술과에서 만난 가장 친한 친구였던 두 사람. 면정 씨는 피규어 회사에 다니다가 휴직 상태였고 은정 씨는 그림을 그리다가 자신의 길이 아닌 것 같아 잠시 접고 있었다. 은정 씨는 아티스트가 아닌 다른 일을 해보고 싶다는 생각을 했고 누군가와 함께하면 좋겠다고 생각했다. 그 순간 떠오른 사람이 바로 면정 씨였다. 우선 가장 친하니 신뢰가 있었고 자신에게 없는 점들을 갖고 있는 사람이었다. 그런 두 사람이 힘을 합치면 좋은 효과를 낼 것 같았다.

사실 은정 씨는 그림 그리는 작가로 활동할 때 아르바이트로 지금과

유사한 일들을 한 적이 있었다. 마케터들이랑 일을 하면서 마케팅에서 필요하지만 자체적으로 해결하지 못한 아이디어들을 제공했다. 캠페인이나 파티를 같이 기획해주고 디자인해주는 일이었다.

이왕 회사를 만드는 것, 본인들의 능력을 발휘하면서 즐겁게 할 수 있는 일을 찾자고 생각했다. 그래서 떠올린 것이 미술이라는 전공을 살려 기업과 사회를 연결하는 일이었다.

창업을 하기 위해 두 사람은 15일 정도 합숙을 했다. '우리가 뭘 하지? 회사를 한번 만들어보자'에서 시작했다. 우선은 기업에 디자인을 해주는 걸로 시작해서 회사를 만들면 되겠다고 생각했다. 하지만 그것만으로는 제한적이라고 생각해서 그 일을 기반으로 기획서를 만들어서 오히려 역제안을 해보기로 했다. 예전에 기업이랑 일을 하면서 기업들이 그런 니즈를 갖고 있다는 걸 알았기 때문에 그렇게 생각할 수 있었다. 기업에서는 늘 새로운 프로모션이나 마케팅이 필요한데 내부적으로 해결이 안 되니까 나 같은 아르바이트를 썼을 거라고 생각했다. 거기서 기회를 본 것이다.

우선 친환경적인 색깔이 짙은 캠페인 기획서를 가지고 예전에 일했던 기업의 마케터한테 연락을 했다. "우리가 이런 기획서가 있는데 꼭 일이 연결 안 되더라도 검토를 받고 싶으니까 한번 봐주세요"라고 한 것이다. 그 마케터는 지금 당장 할 수 있는 건 아니지만 이들의 제안서를 무척 높게 평가해주었고 우리도 재미를 느꼈다. 그래서 당장 하지 못하더라도 아이디어가 있으면 작은 것부터 시작해보기로 했다. 갖고 있는 게 그런 아이디어밖에 없었다.

무모해 보일 수 있는 시작, 하지만 태도가 중요해요

창업을 하고 지금까지 사업을 이어올 수 있었던 것은 결국 커뮤니케이션 덕이었다. 우디처럼 규모가 작고 경력이 없는 상태에서 기업에 제안을 한다는 것이 무모하게 보일 수 있다. 확률로 치면 제로에 가까울 것이다. 그런데 커뮤니케이션을 잘하면 확률로는 잴 수 없는 다른 기회들이 포착이 되는 것 같다. 그런 것들이 우디한테는 굉장히 큰 자산이다. 또 어렵지만 작은 일이라도 성실하게 해가는 것들이 좋은 결과를 가져온다.

계속 상대와 얘기를 하면서 그 사람들이 원하는 지점들을 잘 파악을 해주니까 그런 것들이 일로 계속 연결이 된다. 비즈니스라고 하면 너무 딱딱하고 수치화되어 있다고 생각하는데 그런 게 아니라 그 상대의 말을 잘 들어줬을 때 또 다른 영역이 생긴다. 그런 것들이 우디가 처음에 일을 만들어갈 때 굉장히 도움이 됐다. 또 자기를 잘 돌이켜보면 남들이랑 다른 장점들이 분명히 있는데 그것을 조금 더 키웠을 때 또 다른 경쟁력이 생기는 것 같다고 말한다.

우디는 꾸준한 관계를 중요하게 생각한다. 그래서 한 번 인연 맺은 사람은 항상 머릿속에 두고 니즈를 파악한다. 남자들이 영업하는 것처럼 술집 가고 이런 거는 못 하기 때문에 시기적절하게 계속 제안을 하는 것이다. 그러나 열 번 던지고 한 번 되는 거지, 열 번 던졌는데 열 번 다 되는 건 아니다. 진득하게 기다리는 시간도 필요하다.

처음부터 '오만 원만 남아도 일하자'는 생각으로 시작했지만 그게 쉬

운 일은 아니다. 지금 당장 이익이 안 나면 포기하게 된다. 하지만 우디는 관계를 잘 쌓다보니 자산이 되었다. 사실 사업하면서 비즈니스 책을 봐도 그런 얘기들은 잘 없었다고 한다. 어떻게 전략을 세워라. 어떻게 접근하라. 전략적인 면, 수치적인 면만 나와 있지 비즈니스를 하는 태도에 대해서는 없다는 것이다. 그러나 우디는 태도와 마음가짐이 무척 중요하다고 생각한다.

지금은 직원 세 명이 더 충원되었다. 디자인 분야를 하다 보니 디자인팀이 3명이 되었고, 마케팅팀을 만들 예정이다. 우디는 인원을 많이 늘리는 비즈니스 모델은 아니다. 내부적으로 할 수 있는 어떤 영역은 최소화하고, 협업을 해서 이익을 배분하거나 트렌드에 맞출 수 있는 능력을 강화시키려고 한다. 핵심에만 집중해야 유연해지기 때문이다.

세 살 때부터 내 꿈은 미술

김은정 대표는 공예디자인과를 나와서 대학원에서는 섬유미술을 전공했다. 원래 그녀의 꿈은 아티스트였다. 미술을 할 때가 제일 행복했다.

미술을 시작한 것은 세 살 때, 어머니의 손에 이끌려 미술학원에 가게 되었다. 선생님이 그림 잘 그린다고 칭찬해주니 좋았다. 그때부터 그녀의 꿈은 항상 미술이었다. 그녀는 사람들이 한 가지 재능은 누구나 다 있다고 생각한다. 그것을 빨리 주변에서 알아봐주고, 본인도 파악하는 게 중요한 것 같다.

중고등학교 시절에는 눈에 안 띄는 게 목표였던 학생이었다. 그저 '내가 좋아하는 그림만 그려야지'라고 생각을 하고 지냈었던 것 같다. 튀면 피곤해진다고 생각했다. 사람들한테 관심을 받게 되면 생기는 간섭이 싫었다. 그런데 조용히 지냈던 학창시절도 좋은 경험이 되었다. 자기만 특별하게 생각하는 사람들은 남 입장을 잘 생각하지 않는 경우가 많은데 그녀는 관찰자처럼 사람들의 행동들을 보곤 했기 때문에 지금 일을 하면서 도움이 된다고 한다.

학교 밖의 경험이 중요해요

대학원에 갔을 때쯤 집안이 조금 어려워져서 스스로 살아야겠다는 고민을 시작했다. 사실 그 전까지는 고생하지 않고 살아서인지 그런 생각이 거의 없었다고 한다. 부모님의 도움 없이 혼자 살아나가려다 보니 스스로에 대해 생각을 많이 하게 되었다. 이제부터 개성을 살려야겠다고 생각했다. 자신에게 어떤 능력이 있고, 그걸 어떻게 발휘해야지 살 수 있을까 하는 생존에 대한 고민을 시작한 것이다.

은정 씨는 직업을 가지게 되면 그것이 사회적으로 어떤 역할을 해야 한다고 생각했다. 대학원에 다시면서 고민을 계속했다. 미술을 계속하면 내가 어떤 쓰임이 있을까?

당시 싸이월드가 한참 유행이었는데 은정 씨는 한 커뮤니티에서 활동을 하며 문화 예술의 현장에서 일하는 친구들을 만나게 되었다. 음악

가, 디자이너들, 건축가 등 많은 친구들을 만나면서 생각이 많이 바뀌었다. 학교 안에서 막연하게 꿈을 꾸기보다 구체적으로 실현할 수 있는 방법을 연구하는 게 훨씬 더 바람직하지 않을까, 그게 내가 진짜 원하는 삶이 아닐까 생각했다. 그 친구들은 진짜 디자인 일을 하고 있었고 어떤 친구들은 고등학교만 졸업해서도 자기가 좋아하는 것들을 택해서 굉장히 구체적으로 실행하고 있었다.

학교 밖의 외적인 활동들이 중요한 것도 그 때문이다. 사람을 통해서 얻는 경험치가 굉장히 자극이 크다. 뭐든지 경험을 해봐야 하고, 경험에만 그치지 않고 다른 걸로 한 단계 높여가야 되는 시점들을 스스로 느껴야 한다. 그러려면 항상 자기에 대한 고민이 필요한 것 같다고 말한다. 다음에는 뭘 할까 하는 고민도 해야한다. 그런 고민이 있으면 자연스럽게 움직여진다. 그녀가 대학원 때 여러 가지 활동을 해보다 창업까지 결심하게 된 것처럼 말이다. 학과 공부도 굉장히 중요하지만 은정 씨는 경험상 학교 밖의 만남이나 그런 기회들이 사실 인생을 살면서 더 중요할 수 있으니 그런 것을 놓치지 않았으면 좋겠다고 한다.

부모님과 가치관이 다른 건 당연해요

은정 씨가 창업을 했을 때는 스물네다섯 살 정도였다. 부모님은 반대했다. 부모님이 도와줄 수 없는데 왜 하냐고 하셨다. 하지만 "엄마한테 바라는 거 아무것도 없어. 그냥 내가 하고 싶은 거 하게만 해주면 돼. 그리고 내가 아르바이트 하잖아. 그거 가지고 하면 되지."라면서 설득을 했다. 부모님한테 인정받은 지도 얼마 되지 않았다.

부모님 세대가 성공이라고 생각하는 삶 자체는 굉장히 제한적인 것 같다고 말한다. 지금은 경제력 대비 행복지수가 무척 낮은데 점점 우리 세대는 돈을 많이 번다는 것보다는 내가 얼마만큼 행복한지에 대한 고민들을 더 많이 할 것이다. 부모 세대와 마찰이 있을 수밖에 없는데 그때는 본인이 판단하면 된다.

"부모님 말씀 잘 듣는 게 자기한테 더 행복하다고 하면 그렇게 가는 게 맞고 자기가 하고 싶은 게 더 맞다고 생각하면 조금 더 강해져야 되겠죠."

미술을 하다가 왜 사업을 하냐고요?
기본 원리는 똑같아요

우디의 두 대표는 대학교 때부터 쭉 미술 관련 전공을 했다. 순수미술을 하다가 어떻게 사업을 할 생각을 했을까? 우선 외부적인 환경부터 말하자면 예술이라는 영역이 이제는 갤러리에서 사고파는 것을 벗어나서 사회적인 역할을 할 수 있는 영역까지 확장이 되었다. 그리고 분야 자체도 옛날에는 음악이면 음악, 미술이면 미술, 조각이면 조각, 페인팅이면 페인팅 굉장히 나누어졌는데 지금은 또 그렇지 않다. 미술하는 사람도 음악을 할 수가 있는 것이다. 작가가 중요하지 장르라는 것은 도구

일 뿐이다.

이런 변화를 보면서 은정 씨는 자신이 지금 하고 있는 순수예술이 너무 좁다는 생각이 들었다고 한다. 그러니까 그런 미술계에서만 하고 싶지 않고, 진짜 사람들이랑 소통하고 싶다는 생각이 들었다. 오히려 디자인 아르바이트, 기업이랑 뭔가 기획을 하는 아르바이트들이 훨씬 더 자신이 하고 싶은 일 같았다. 자신이 한 일이 눈으로 확인되고, 더 많은 사람들이 자신의 아이디어를 공유하는 것을 보면서 뭔가 손에 잡히는 듯한 느낌이 들었다.

두 사람은 경영을 공부한 적도 없다. 하지만 모든 원리나 원칙은 다 비슷하다고 본다. 경영이 아닌 다른 분야를 공부했기 때문에 장점도 많다고 한다. 전문화된 게 효율적일 수 있지만 그 분야만 해서 고립될 수도 기 때문이다. 조금만 포괄적으로 시야를 넓게 보면 모든 게 다 디자인이 될 수 있고, 모든 게 다 비즈니스 영역이 될 수 있다는 생각이다. 그런 사고를 할 수 있었던 것 역시 두 대표가 미술학도여서 가능했다고 한다. 미술이라고 하면 회화, 조각 이런 식으로 생각하지만 요즘은 개념을 먼저 세우고 그 개념에 맞는 작업을 한다. 회화나 조각 등은 하나의 도구일 뿐인 것이다. 이런 교육은 추상적인 개념을 비즈니스로 만드는 기반이 되었다. 작품을 하나 만들면 그 작품만 생각하는 게 아니라 어디에다 전시하고 그 전시장에는 누가 오며 누가 더 관심을 갖느냐 등을 고려하게 되는데, 그것을 확장하면 이들이 지금 하고 있는 마케팅과 거의 다를 게 없다.

그래서 은정 씨는 지금도 미술을 한다고 생각한다. 단지 도구나 대상이 달라졌을 뿐이다. 예전에는 갤러리를 위해서 미술을 했다면 지금은 조금 더 현실적인 걸로 미술을 한다고 생각한다.

전공이나 학교에 얽매일 필요 없어요

은정 씨는 '내가 어디에 쓰일 수 있을까'를 잘 고민을 하다보면 먹고 살 길은 찾을 수 있을 것이라고 말한다. '너 뭐할 수 있니?'라고 질문을 던지면 '나 이런 거, 이런 거 할 수 있어'라는 답이 나온다. 그럼 '이런 거 할 수 있으면 어떤 직업들이 있을까?' 하는 질문이 나온다.

진로, 그리고 나의 능력을 지금 당장 판단할 필요는 없다고 은정 씨는 말한다. 조금 길게 보고, 또 학과나 학교나 뭐 전공에 갇혀서 너무 좁게 생각하지 않았으면 한다. 자기가 뭘 잘할 수 있는지부터 생각해보면 된다. 굳이 지금 내가 진짜 영화감독이 꿈인데 공과대학을 나오면 그걸 못한다고 생각하지 말라는 거다.

꼭 미술과를 나오지 않아도 미술을 할 수 있고, 음악과를 나오지 않아도 음악 할 수 있다. 자기 의지에 달려 있다. 학교에서 배우는 건 굉장히 한정적이다. 은정 씨의 친구들 중에서도 전공 아닌데 미술이나 음악 하는 친구들이 굉장히 많다고 한다. 정말 자기가 원하면 힘들어도 어떻게든 배우고 얻어낸다. 그런 어떤 각오가 없으면 아무것도 못한다. 부모님이 도와주지 않아서 못한다고 한다면 할 수 있는 게 아무것도 없을 것이다.

물론 은정 씨는 부모님의 도움으로 대학원까지 별 어려움 없이 갔다. 하지만 본격적으로 사업을 시작하고 유지하는 것은 부모님 도움 없이 독립적으로 하고 있다. 그래서 사람들을 많이 만나는 게 중요하다. 은정 씨도 우디를 시작했을 때 돈 한 푼도 없이 했지만 결핍이 있으니까 오히려 더 열심히 기회를 찾게 되었다. 그게 더 큰 자산이다.

특히 예술분야는 사람들이 많이 편견을 가지는데 길게 봐야 한다. 내가 지금 당장 미대를 가기 위해서 돈이 드는 건 사실이다. 그런데 미술가가 되기 위해서 꼭 미대에 갈 필요는 없다. 문학을 전공하는 것이 오히려 미술 활동하는 데 장점이 될 수 있다.

지금 하고 있는 전공이나 영역보다 조금 더 크게 생각하면 할 수 있는 일들이 더 많아진다. 그러니 자기가 할 수 있는 일에 대해 좀 더 폭넓게 보았으면 좋겠다고 말한다.

"내가 당장 어떤 과에 가서 무언가 배우면 나의 진로가 완전히 결정된다고 생각하지 말고 다른 가능성들을 보면 훨씬 더 다양한 직업들을 찾을 수 있어요."

사람이 살면서 어떻게 될지 모르는 일이다. 그러니 의지가 있으면 자기가 하고자 하는 것을 꾸준하게 끌고 갈 수 있는 힘을 내부적으로 키워야 한다. 단 의지만 있다고 되는 게 아니니 본인을 잘 파악하고 기회를 늘 열어두고 있으면 원하는 직업, 원하는 꿈을 가지지 않을까.

8
어떤 식으로든 비즈니스를 하며 살겠다고 생각했어요



딜라이트
김정현



김정현

딜라이트 대표

스물여덟 살의 젊은 대표 김정현 씨는 '딜라이트'라는 보청기 회사를 운영한다. 그러나 평범한 회사는 아니다. 난청을 겪고 있지만 경제적으로 어려워 보청기를 구입하기 힘든 사람들을 위해 비교적 저렴한 비용으로 좋은 보청기를 공급한다. 사회적으로 이로운 일을 하면서 수익까지 내는 이 착한 기업을 만들어낸 김정현 대표는 고등학교 때부터 사업을 시작했을 정도로 사업가 기질이 있었다.

대학교를 졸업하기 전에 창업했어요

'딜라이트'는 경제적으로 어려운 노인들을 위해 보청기를 지원하는

사회적 기업이다. 기술적 혁신과 유통구조 개선을 통해 저렴한 가격에 보청기를 공급하여 난청을 겪는 노인들이 훨씬 쉽게 보청기를 구매할 수 있도록 해왔다. 올해에는 '제1회 대한민국 사랑받는 기업'에서 산업통상자원부 장관상을 수상할 정도로 업계에서 인정받고 있다.

젊은 CEO 김정현 대표는 대학교 때 딜라이트를 창업했다. 진로에 대해 고민하던 중 사회적 기업에 대해 우연히 접하게 되었고 그때부터 사회적 기업에 대해 공부하기 시작했다. 사람들에게 관심을 갖고 그들의 문제들을 해결해주면 굉장히 보람되겠다는 생각이 들었다. 음악을 좋아하는 사람이라면 좋은 음악을 남들에게도 들려주고 싶지 않은가. 정현 씨도 남을 도와주는 것이 사람으로서 기쁜 일이고 그런 일을 직업으로 삼는다면 만족스러울 것이라고 생각했다.

물론 학교를 다니고 있으니 창업을 하겠다는 생각까진 하지 않았다. 그저 깊이 있게 검토해보자고 생각했을 뿐이다. 자료 조사를 하며 사례들을 찾으면서 자연스럽게 사업 아이템이 생겼다. 그게 바로 보청기였다. 연습 삼아 기획하기 시작해 2010년 여름부터 실제로 회사를 운영하기 시작했다. 그리고 정현 씨는 1013년 2월에 학교를 졸업했다.

사업가 부모님 아래에서 철저한 경제관념을 배웠어요

정현 씨의 부모님은 두 분 다 사업을 하셨다. 경제적으로도 풍족했다. 그런데도 정현 씨가 초등학교 6학년 때 아버지는 신문배달을 시키셨다. 친척들은 어린아이한테 일을 시킨다고 좋게 보지 않았는데도 불구하고 아버지는 스스로 돈을 벌어서 쓸 줄 알아야 한다고 하셨다.

어릴 때부터 아버지는 정현 씨에게 경제관념을 확실히 새겨주셨다. 용돈도 아버지의 구두를 닦으면 500원, 마당을 청소하면 1,000원을 주는 식이었다. 어려운 시절을 겪고 자수성가한 아버지의 교육방식이었다.

덕분에 정현 씨는 독립심을 키울 수 있었다. 누군가에게 의존하겠다는 생각은 한 적이 없다. 자라서도 친구들은 당연히 취업을 생각했지만 정현 씨는 회사나 조직에 의존하려는 생각을 해보지 않았다. 정현 씨가 어릴 때부터 작게나마 사업을 하곤 했던 것도 어찌 보면 이런 아버지의 교육 덕분일 것이다. 그 때는 이해하지 못했지만 지금 생각하면 참 감사한 일이다.

고등학교 때 처음 사업의 재미를 알았어요

정현 씨는 이미 고등학교 때부터 작은 사업들을 많이 했었다. 거창하진 않지만 교환을 기초로 하는 장사였다.

시작은 고등학교 1학년 때였다. 당시 MP3나 전자사전이 막 나와서 많이 유행했다. 정현 씨의 친구 A가 있었다. A는 우연히 전자사전을 두 개 갖게 되었다. 엄마가 사줬는데 그걸 모르고 친척이 또 하나를 사준 것이다. 친구는 두 개는 필요 없으니 하나는 처분하고 싶어 했다.

또 다른 친구 B가 있었다. B는 전자사전을 사라고 부모님에게 돈을

받았다. 10만 원을 받았는데 그 친구는 좀 싸게 사서 돈을 남겨 다른 데 쓰고 싶어 했다.

이 두 친구들을 보고 정현 씨는 무릎을 탁 쳤다. A는 전자사전이 두 개니까 새것이지만 싸게 5만 원에라도 팔고 싶고 B는 10만 원 받았는데 그걸 한 7~8만 원에만 사더라도 2만 원 남으면 떡볶이를 사먹을 수 있을 것이었다.

주위를 둘러보니 그런 것들이 꽤 많이 있었다. 그래서 정현 씨는 그런 것들을 사들였다. 자기가 가지고 있다가 주변에서 누가 사겠다고 하면 그 친구한테 팔았다. 이런 식으로 조금씩 하던 게 커져서 물건도 늘어났다. 그리고 아예 도매상에 가서 사입까지 했다. 장소도 학교 안에서가 아니라 온라인까지 확장되었다. 그렇게 소소하게 용돈벌이를 했다.

돈이 되는 것도 재미있고 필요한 물건을 산 사람에게 고맙다는 얘기를 들으면 더 재미있었다. 뭔가 부가가치를 창출해본 것은 그게 처음이었다. 지금은 인터넷 중고장터 같은 게 활성화되어 있지만 예전에만 해도 중고 물품을 거래하는 게 쉽지 않았다. 정현 씨는 그런 상황에서 기회를 잡은 것이었다. 물론 오랫동안 계속하지는 못했다. 학생이니 공부를 해야 하기도 했고 인터넷 중고시장도 점점 전문화되면서 학생으로서 할 수 있는 범주를 벗어났기 때문이다.

방황한 시기도 있었어요

정현 씨는 고등학교 때 방황의 시간을 거쳤다. 서울 은평구에서 중학교를 다녔는데 고등학교는 멀리 떨어진 서대문에 있는 고등학교로 갔다. 정현 씨가 친구들이랑 밤늦게까지 어울려 다니자 부모님이 친구들과 떨어지게 하려고 한 조치였다.

그 고등학교에는 정현 씨와 같은 중학교에서 온 학생이 두 명 정도밖에 없었다. 친구가 없으니 외로웠다. 공부도 멀리하기 시작했다. 학교에도 가기가 싫었다. 시험 날에 무단결석을 한 적도 있었고 반에서 거의 꼴찌를 한 적도 있었다.

그러다 2학년 때 만난 담임선생님이 정현 씨의 생각을 바꿔주었다. 선생님들한테 항상 부정적인 말만 듣던 정현 씨에게 그 선생님은 '너도 할 수 있어'라고 말해주셨다. 마음을 써주시는 선생님이 고마웠고 보답을 하고 싶다는 생각이 들어서 공부를 열심히 하기 시작했다.

하지만 3학년 때는 담임선생님과 관계가 좋지 않았다. 대학에 원서를 넣을 때도 선생님의 조언 없이 혼자 알아서 해야 했다. 결국 한 번 재수를 해야 했다.

정현 씨는 경영학과에 들어갔다. 사실 대학에 갈 때만 해도 사업하겠다고 생각한 것도 아니었고 경영학과에 대해서도 잘 몰랐다. 그저 막연히 경영학을 배우고 싶었다. 또 경영학이 제일 인기 있던 과이기도 했다.

"경영학을 배웠다고 해서 사업을 하는 건 아니긴 하지만 사업을 할 때 도움이 되는 건 확실한 것 같습니다."

정현 씨는 어떤 형태로든 계속 비즈니스를 하면서 살겠다고 항상 생각하고 있었다. 고등학교 때 사업 경험이 있어서인지 사업에 대해 부담감이 없었다.

가장 힘든 건 사람을 잃는 거예요

정현 씨는 경영학을 전공했고 기술적으로는 아는 것이 없었기 때문에 보청기 사업을 하면서 어려움도 많았다. 자본은 물론이고 제품을 어떻게 만드는 게 좋을지에 대한 아이디어를 내는 것도 어려웠다. 제품을 만들었어도 과연 사람들이 사용해줄지, 수익이 될지 하는 문제들도 걱정되는 것 투성이었다. 그럴 때마다 정현 씨는 부지런히 여기저기를 다니며 사람들한테 많이 물어봤다. 혼자 연구하는 것도 중요하지만 외부에서 많이 보고 듣는 것이 도움이 되었다.

"어떻게 보면 사실 어려운 건 없었어요. 기대를 얼마나 했느냐의 문제일 수도 있고, 성공의 정의에 따라 다를 수 있는 문제니까요."

회사에 문제가 생기거나 적자가 나더라도 그건 힘들다기보다는 해결해야 할 문제로 인식했다. 그러나 인간관계는 항상 쉽지 않은 문제다. 사업을 시작할 때 정현 씨가 같이 이끌었던 사람들에게 그만한 대가를 돌려주지 못했을 때는 미안하기도 하고 좌절감을 느꼈다. '내 능력이 부족하구나' 하는 생각이 들었다. 사람들이 떠나거나 사람과의 관계가 좀 껄끄러워지거나 그래서 일하는 게 재미가 없을 때가 가장 힘들다고 한다.

나이가 어리다는 건 장단점이 있지만 크게 문제되진 않아요

어린 나이에 대표로 일한다는 것에는 장단점이 있다. 어린데 사업을 한다고 기특하게 봐주시고, 조금 더 기회를 주려고 하고, 좋게 봐주시는 분들이 있다. 어리니까 조금 더 편의를 봐주는 경우가 있다. 하지만 절대적인 경험이 부족한 것은 단점이다. 예를 들어 경영을 해나가는 데 전문성이 떨어질 수도 있고 아무래도 연륜이라는 게 있으니 말이다.

아직 군대도 안 갔고, 조직 생활을 한 번도 안 해본 대표인지라 지혜가 부족할 수도 있고 직원들 마음을 잘 헤아리지 못할 수도 있다. 또 어려서 챙겨주는 경우가 있는가 하면 어리기 때문에 같이 일하는 걸 껄끄러워하는 경우도 있다.

그러나 나이가 크게 문제가 되지는 않는다. 정현 씨도 나이에 그리 연연하지는 않는다. 나이는 스스로 어떻게 해볼 수 있는 문제가 아니기 때문이다. 그래서 혹시 나이 때문에 어려운 일이 생겨도 되도록 생각하지 않으려고 한다.

어떻게 살아야 할지 앞으로도 고민은 계속돼요

딜라이트는 창업 이념을 그대로 이어가며 발전할 것이다. 즉 경제력이 부족한 사람들이 최대한 자기 난청을 해결할 수 있게끔 하는 솔루션

을 만들어서 해외로도 많이 진출할 것이다.

정현 씨 개인적으로는 환경이 어려운 사람들을 지원하는 일에 항상 관심을 두고 있다. 그래서 비영리 미술학원도 3개나 운영하고 있다. 경제적으로 어려운 중고등학생들이 더 쉽게 미술을 배울 수 있도록 하기 위해서다. 미술뿐 아니라 예체능은 돈이 많이 드는 것이 현실이다. 꿈이 있어도 집안이 넉넉하지 않으면 접어야 하는 상황들이 많다. 그런 아이들한테 무상으로 미술 교육을 해주는 학원을 만든 것이다. 미대생들이 봉사활동으로 와서 아이들을 가르쳐주고 전임 선생님들도 월급을 주며 고용하고 있다. 이처럼 경제력이 부족하다고 해서 해볼 수 있는 가능성이라든가 학생으로서 당연히 받을 권리를 못 받는 현실을 바꾸고 싶은 게 정현 씨의 꿈이다.

한편으로 정현 씨는 좋아하는 사람들과 함께 고민하며 일을 하는 것이 재미있다고 한다. 거기서 삶의 이유를 찾기도 한다.

사람들을 돕는 일을 사람들과 함께하며 성취감을 느끼고 돈도 버는 생활, 이제까지는 꽤나 만족스러웠다. 정현 씨는 그 목표만을 향해 달려왔다.

그런데 최근 정현 씨는 어떻게 살까 하는 고민을 다시 시작했다. 내년에 군대에 가야 하기 때문이다. 회사는 정현 씨가 없어도 잘 운영될 것이라 믿는다. 그러나 개인적으로 정현 씨는 자신의 삶을 다시 생각할 시점에 닿았다. 삶의 방향에 대해 고민이 필요한 시점이다. 직원들이 바라는 대표로서의 역할, 사회에서 바라는 기업으로서의 역할을 모두 고민하고 어떻게 살지에 대해 생각해볼 것이라고 한다.

자신이 행복한 일을 하면서 현실적인 문제를 해결해나가세요

"어떤 형태건 간에 자기가 행복한 대로 사는 게 좋은 것 같아요."

남의 기준보다는 자기의 행복에 맞춰서 사는 것이 정현 씨가 지향하는 삶이다. 청소년들에게도 그런 조언을 하고 싶다고 한다. 남들에게 좋아 보이는 것과 자기가 행복한 것은 일치할 수도, 일치하지 않을 수도 있다. 그러나 자기의 기준에 따른 삶, 자신이 생각하는 행복을 좇는 게 더 중요하다.

하고 싶은 일이 있는데 돈이 되지 않을 수도 있다. 그런데 상황은 돈을 많이 벌어야 하는 상황일 수도 있다. 그러면 하고 싶은 일을 돈이 되게 만들 방법을 고민하는 게 옳다. 아니면 하고 싶은 일과 돈 버는 일을 병행할 수도 있을 것이다. 행복한 걸 우선으로 두고, 필요한 걸 충족시켜 나가는 것이 바른 순서라고 생각한다.

9

음악 교육으로 세상을 아름답게 만들어요



유유자적살롱
이충한



이충한

유유자적살롱 대표

유유자적 살롱, 줄여서 유자살롱. 음악 하는 사회적 기업 유자살롱은 음악 하는 사람들의 모임이다. 그들은 무기력하고 의욕 없는 청소년들, 직장인들, 그리고 일반인에게 음악으로 힘을 불어넣어준다. 대학에서는 사회학을 공부하고음반을 내기도 했던 충한 씨, 졸업 후에는 대기업을 거쳐 지금 유자살롱으로 행복한 일과 생활을 누리고 있다.

둥둥 떠다니듯 발을 붙이지 못하는 무중력 청소년을 돕는 회사

유자살롱은 '유유자적살롱'을 줄여 부르는 이름이다. '무중력 청소년'

들을 음악으로 도와주는 사회적 기업이다. 무중력 청소년이라는 건 탈학교 비활동 청소년, 즉 학교를 그만둔 문제 청소년이라고 할 수 있다. 그런데 밖에서 소위 말하는 나쁜 일들을 하는 청소년들은 그래도 친구들이 있다는 점에서 유자살롱이 보기에는 그나마 낫다. 유자살롱이 특히 관심을 갖고 있는 친구들은 집 밖으로 나가지 않고 그래서 친구도 없는 청소년들이다.

집에서 혼자 지낸다는 것은 굉장히 힘든 일이다. 우선 혼자 있다 보면 외롭다. 외롭다 보면 우울해진다. 그러다 보면 아무 것도 할 수 없을 것 같은 느낌이 든다. 이 세 가지 덫에 걸리면 헤어 나오기 쉽지 않다. 유자살롱은 이들에게 관심을 갖는다. 그중에서도 청소년에 주목해서 탈학교 비활동 상태에 있는 청소년들을 돌본다.

이런 청소년들을 흔히 은둔형 외톨이라고 한다. 일본에서는 '히키코모리'라고 부르는데 일본의 공식 통계로는 70만 명 정도가 있다고 한다. 또 이와 비슷한 NEET라는 것도 있다. Not in Employment, Education or Training의 약자로 6개월 이상 취직이 되어 있지도 않고, 구직활동도 안 하고 그렇다고 학교에 다니는 것도 아닌데 직업훈련을 하고 있지도 않은 사람들을 뜻한다. 이런 NEET의 숫자가 일본에서는 15세부터 29세까지의 인구 중 9.9%에 달한다. 아무것도 하지 않고 집에 6개월 이상 있었다는 사람이 10%에 가깝다는 건 굉장히 큰 것이다.

우리나라는 어떨까? 국제노동기구에서 각 나라들의 NEET 비율을 발표했는데 한국은 그 비율이 19.2%라고 한다. 일본보다도 두 배 정도 높다. 얼마나 정확할진 모르겠지만 OECD 국가들 중에서도 무척 높은 수준이다.

유자살롱은 히키코모리나 은둔형 외톨이라는 말은 좀 가혹하다고 생각했다. 탈학교 비활동 상태의 심각성은 알리면서도 가능성이라든지 좀 밝은 부분도 얘기해줄 수 있는 이름을 생각하기로 했다. 충한 씨는 자신이 10대 때 어땠나를 생각해봤다. 발에 땅을 딛지 못 하고 그냥 붕붕 떠다니는 느낌이었다. 정말 우주 한복판에 둥둥 떠다니는 것처럼 외롭고 어둡고 힘든 때였다. 마치 무중력 상태에 있는 것과 같다고 해서 무중력 청소년이라는 이름을 만들었다.

처음에는 뮤지션들을 위해 만든 회사예요

처음 시작은 뮤지션들을 위한 것이었다. 우리나라의 음악 시장이 아이돌 중심으로 돌아가고 다양성이 없어서 많은 뮤지션들이 먹고 사는 게 너무 힘들다. 음악을 진지하게 열심히 하는 사람들이 먹고 살 수가 없다. 그래서 중국집 배달을 하고 편의점 알바를 한다. 그러면 음악 할 시간이 점점 줄어드니까 음악을 잘하지 못하게 되는 악순환이 계속된다. 그래서 충한 씨는 이 사람들이 음악과 관련된 일을 하면서 먹고 살 수 있도록 해주고 싶었다. 저녁에는 자기 음악을 할 수 있는 그런 직장을 만들고 싶었던 것이다. 그래서 유자살롱을 만들었다.

유자살롱을 만들어놓고 한 1년 정도 지났는데 은둔형 외톨이 생활을 한 3년 했던 학생이 찾아왔다. 처음에 그 친구는 사람 눈을 못 쳐다봤

다. 사회랑 소통을 거의 안 했기 때문이다. 그런데 3개월 정도 그냥 재밌게 음악하면서 뛰어놀다 보니 정말 멀쩡하고 반짝반짝 빛나는 아이가 되어 있었다. 그런 것들을 보면서 이 일이 누군가는 해야 하는 일이라고 생각했다.

무중력 청소년들에 대한 사업을 하려고 하니 정말 이건 사회적 기업으로 밖에 할 수가 없었다. 돈을 많이 받을 수는 없기 때문이다. 국가기관이라든지 다른 곳에서 지원을 받고 싶지는 않았다. 그러면 간섭을 많이 받게 되고 처음의 좋은 목적이 흔들리기 쉽기 때문이다.

지원을 받지 않으려니 돈을 벌어야 했다. 어떤 방식으로든 돈을 벌면서 이 친구들을 계속 도와주는 일을 하겠다고 생각했다.

사회적 기업의 정의는 여러 가지가 있겠지만 이들이 정말 하고 싶은 사회적 기업은 굉장히 혁신적인 기업이었다. 사회의 니즈가 있는데 그 니즈를 아무도 해결하고 있지 않을 때 이들만의 방식으로, 새로운 방식으로 해결할 수 있다면 그게 혁신이라고 생각했다.

집에만 있던 아이였지만 음악이 유일한 친구였어요

사실 충한 씨는 유치원 때부터 유치원이 싫었다고 한다. 그래서 집에만 있었다. 그런 충한 씨가 걱정돼서 뭐라도 해야 한다는 어머니를 따라 피아노 학원에 갔다. 그때 처음 음악과 인연을 맺게 되었다. 재능이 있다는 이야기도 많이 들었다.

초등학교에 들어가서는 큰 문제없이 지냈다. 공부도 잘하는 편이었고 반장도 했다. 하지만 친구들과 그렇게 잘 지내지는 못했다고 한다. 그래도 열심히 살았던 것은 어머니의 몸이 좋지 않으셨기 때문이다. 한번은 의사가 어머니가 건강해지려면 원하는 것을 하고 살아야 한다고 했다. 그 후로 어머니는 좋아하시던 그림을 시작했고 밤 10시 전에 집에 들어오는 일이 드물 정도로 몰두하셨다.

그래서 충한 씨는 집에 항상 혼자 있었다. 할 수 있는 게 음악 듣는 것 밖에 없었다. 하루 종일 라디오를 틀어놓고 음악만 들었다. 그러나 6학년이 되었을 때는 악기를 배워보고 싶다는 생각이 들었다. 그래서 혼자 피아노와 기타를 치기 시작했다.

우울한 학창시절을 지나 대학으로

충한 씨는 초등학교 4~5학년 정도부터 사춘기가 시작되었다. 그래서인지 항상 좀 우울했다고 한다. 그러다 중학교 1학년 때 담임선생님이 충한 씨에게 많이 마음을 써주셨다. 면담도 매일매일 해주셨는데 그 분이 1학기만 마치고 전교조 사태로 그만두게 된다. 그때 충한 씨는 사회가 너무 싫고 무섭다는 생각이 들었다. 그리고 사회에 대해서 알아야겠다는 생각으로 책도 많이 찾아 읽고 신문도 사다 봤다. 그런데 그러다 보니까 점점 더 친구들하고는 멀어졌다. 중학교 1학년, 2학년 아이들이 그렇게 정치의식이 있지는 않았기 때문에 공감대가 형성되지 않았던

것이다. 그래서 중고등학교 시절을 힘들게 보냈다.

다행히 자퇴는 상상도 못했기 때문에 그냥 지내다 졸업을 해서 사회학과에 갔다. 그곳에 가니 사회의식을 가진 친구들이 많았다. 사회에 대해서 불만을 갖고 있거나 조금 사회성이 결여된 애들이 많았던 것이다.

음악은 오랫동안 해왔으니까 언젠가는 본격적으로 해봐야겠다고 생각하고 있었다. 그러다 3학년 때 기회가 와서 음반 프로듀서이자 작곡자로서 데뷔를 하게 되었다. 그리고 군대 갔다 와서 신인 아이돌들 작업을 좀 많이 하게 되었다.

그 때는 MP3가 배포되어 가요시장이 막 무너지던 때여서 음악으로 먹고 살 수 있을 것 같지 않았다. 먹고 살기 위해서는 취직해야겠다는 생각을 했다. 그러던 중 삼성에서 창의적인 인력을 뽑는다는 것을 알게 되었다. 충한 씨는 음반 작업을 비롯해 활동을 많이 한 덕분에 삼성카드에 들어갔다.

연봉 높은 대기업에 들어갔지만 재미없었어요

삼성카드는 삼성에서 연봉을 제일 많이 주는 곳이었다. 그래서 그때는 무척 행복할 것 같았다. 그런데 막상 들어가니 신입사원이 할 수 있는 일이 많지 않았다. 너무나 다 틀에 박힌 일들이었다. 그래서 정말 간곡하게 부탁을 해서 광고팀에 갔다. 그런데도 재미가 없었다. 왜냐하면 신입사원이 무언가를 하려면 10년 정도 후에, 그러니까 과장 정도는 되어야 한다. 그런데 10년을 그렇게 살아야 한다고 생각하니 너무 힘들었다. 그래서 2년 2개월 만에 퇴사를 했다.

회사를 그만두고 대학원에 들어가 문화학을 전공하면서 음반작업과 드라마음악, 뮤지컬음악 등을 계속했다. 그렇게 한 5년 하다가 보니까 대학로에서 뮤지컬도 하고, 전국 체전이라든지 굵직한 행사들에 음악감독으로써 참여를 했다. 그런데 음악은 재미있었지만 돈을 벌려면 원하지 않는 음악도 해야 했다. 아이돌 가수에게 곡을 주려면 그들이 원하는 것에 맞춰서 해야 하는 식으로 말이다. 그래서 '내가 이러려고 음악을 했나?'라는 생각이 들었다. 그냥 음악은 주말에 만들고 회사 들어가서 돈을 벌면서 하고 싶은 음악을 해야겠다고 생각했다.

마침 그때 서울시립청소년직업체험센터인 '하자센터'에서 연락이 왔다. 사회적 기업을 만드는 사업을 시작하는데 해보지 않겠느냐는 제안이었다. 그렇게 하자센터에서 일을 시작했다. 인정도 받고 의미도, 재미도 있었다. 그래서 즐겁게 일을 했다.

유자살롱은 충한 씨가 기획해놓고 하자센터에서 계속 일하고 있었다. 그런데 회사가 잘 돌아가지 않아서 충한 씨가 결단을 내려야 했다. 유자살롱을 갈 것인가, 계속 하자센터에 있을 것인가. 고민하던 그에게 하자센터의 센터장님은 그가 유자살롱 이야기를 할 때 행복해 보인다는 것을 알려줬다. 자신이 행복해 하는 것을 스스로는 잘 몰랐던 것이다. 결국 유자살롱으로 옮겨왔다. 그리고 지금까지 거의 3년 동안 정말 행복하게 일했다.

의미 있는 일을 좋은 사람들과 함께하니 행복해요

"저는 어떻게 보면 누구랑 일하느냐가 제일 중요한 게 아닌가 싶어요."

누구랑 일하느냐는 결국 어떻게 일하느냐와 연결이 된다고 한다. 결국은 어떤 식으로 일을 하는지, 누구랑 함께 일을 하는지가 굉장히 중요하다는 것이다. 충한 씨는 그런 면에서 유자살롱이 자신한테 제일 맞는 동료들과 직장 문화, 일하는 방식을 갖고 있는 직장이라고 말한다. 그래서 그는 굉장히 행복하게 살고 있다고 말한다.

유자살롱은 충한 씨와 공동대표 한 명이 있고 뮤지션 두 명이 더 있다. 총 네 명의 멤버가 함께 일하며 모든 것을 회의를 통해 수평적으로 결정한다. 모두 할 말 있으면 거리낌 없이 의견을 낸다. 물론 대표들이 더 열심히 고민하겠지만 모두가 내 일이라고 생각하는 게 행복해 하는 충한 씨는 무척 만족스럽다고 한다. 그러기 위해서는 직원들이 정말 이 일이 의미가 있다고 느껴야 한다.

유유자적은 자신들이 하는 일이 의미 있는 일이라고 믿기에 열정적으로 일할 수 있다. 뭘 하더라도 할 수 있는 한 최선을 다 해서 잘하려고 노력을 한다. 그래서 무중력 청소년 관련 회의를 하면 항상 엄청 싸운다고 한다. 싸우지 않는다는 것은 생각이 없거나 생각이 같다는 것이다. 그런데 모두 생각이 같다는 것은 다양성이 없으니 문제가 되고 생각이 없다는 건 실망스러운 일이다. 그래서 충한 씨는 치열하게 싸우고 토론하며 일하는 것은 좋은 현상이라고 말한다.

좋은 일을 하며 돈까지 벌 수 있어요

사회적 기업은 돈이 안 되는 사회적인 일을 하면서 돈을 벌어야 한다. 그런데 그동안 돈 버는 일은 조금 뒷전이었다. 처음에는 노동부에서 지원을 받았기 때문에 그 기간만큼은 이 사회적인 일을 열심히 해야겠다는 생각으로 해왔다. 대신 수익 모델은 만들어놨다. 그중 하나는 멤버들이 함께 음반을 낸 것이다. '유자사운드'라는 이름으로 음반을 내고, 행사를 다니며 어느 정도 돈을 번다. 또 자잘한 컨설팅 일들도 있다. 지금도 서울 시에서 하는 사회적 창업 프로그램에서 일을 하고 있다.

그런데 수익에 가장 도움이 되는 것은 '직장인예술대학'이라는 프로그램이다. 직장인들이 일상이 너무 지루하고 힘들고 빡빡하니까 악기라도 좀 배워볼까 하는 생각으로 음악을 배우러 온다. 그래서 한 10명 이상의 사람들을 모아놓고 굉장히 재미있고 압박을 주지 않는 음악 수업을 한다.

이렇게 해서 지금은 노동부의 지원을 받지 않지만 멤버들이 월급을 받는 데는 크게 무리가 없다. 물론 월급이 많지는 않다. 그래서 1~2년 내에 중소기업 정도 되는 월급을 만들어내는 게 목표라고 한다.

자신에게 맞는 템포를 찾으세요

잘할 수 있는 일을 해야 하는 건 사실이다. 잘할 수 없는데 계속 열심

히 한다고 해서 행복해지지는 않는다. 그렇지만 꼭 남들보다 잘해야 하느냐는 생각해볼 필요가 있다. 그냥 자기가 즐겁고 잘할 수 있는 그런 일들을 하면 되지 않을까.

그리고 잘하기 위해서는 사실 좋아해야 한다. 지금처럼 경쟁이 치열한 시기에서는 좋아하지도 않는 일을 잘할 수는 없다. 좋아하지 않는 일을 하려면 에너지가 훨씬 더 많이 든다. 좋아하는 일을 찾는 것도 중요하다.

그런데 좋아하는 일이라고 해서 꼭 이게 아니면 죽을 정도의 일이 아니라도 된다. 마치 소울메이트를 기다리다 결혼을 못하는 사람처럼 그런 일만을 기다리고 있을 수는 없는 일이다. 그냥 하고 있으면 마음이 편안한 일을 찾아도 된다. 지금 나한테 제일 좋은 것을 찾으면 된다는 것이다.

그리고 해야 되는 일도 무시를 하면 안 된다고 충한 씨는 말한다. 만약 집안에 돈이 너무 없다면 돈을 벌기는 해야 하지 않겠는가. 다만 남들이 해야 된다고 말하는 것보다는 자기가 정말 해야 한다고 생각하는 일을 하는 게 중요하다.

"유자살롱에 오기 전까지는 직장에서 일을 하면서 많이 불행했던 것 같아요."

충한 씨는 말한다. 물론 돈은 굉장히 중요하다. 그러나 충한 씨는 돈이 주는 행복이 그리 크지 않았다고 말한다. 삼성카드 다닐 때는 보너스로 갑자기 큰돈이 들어오곤 했다. 하지만 그날 하루만 즐거울 뿐 그 돈은 금방 사라졌다. 그런데 지금은 하루하루가 모두 즐겁다.

3년 반 동안 무중력 청소년들을 만나면서 충한 씨도 많이 배웠다고 한다. 삶에 대해서 많이 배웠다. 처음엔 사람들도 잘 이해를 못했지만 지금은 많이 나아졌다. 심지어 학교 선생님들한테 유자살롱에서 하는 일을 이야기하면 '우리 학교에도 그런 애들이 조금 있는데'라는 말을 한다. 학교를 다니는 등교형 무중력 청소년도 있는 것이다.

어른들은 '너는 왜 꿈이 없니'라는 얘기를 요즘 젊은 친구들한테 많이 한다. 하지만 100살까지 살아야 하는 요즘 세상에서 소득에 대한 압박은 더 커진다. 그러다 보니까 다들 꿈이라든지 열정이라든지 이런 거에 상관없이 안정적인 직업에만 몰리는지도 모른다. 점점 젊은 사람들이나 아이들에게 미래가 없어지는 것이다.

유자살롱은 청소년들에게 선택권을 넓혀주고 싶다. 다르게 살 수도 있다는 것을 알려주고 싶다. 어떤 직업을 가까이에서 뭔가를 보고 그게 좋다고 느끼면 청소년들은 거기에 끌릴 수도 있다. 중력이 생길 수 있는 것이다. 그런데 가까이에서 행복해 보이는 어른을 만난 적이 없는 것은 아닐까. 그러면 제일 중요한 건 행복한 어른들을 만나게 해주는 게 이 친구들의 중력을 회복시키는 일이라고 믿는다.

가장 중요한 것은 자신이 원하는 것을 알아내려고 지속적으로 노력하는 과정을 겪는 것이다. 그런데 많은 사람들이 대학교를 졸업하고 혹은 회사를 다니면서도 그런 생각을 하지 않는다.

자기 심장의 템포에 귀를 기울여야 한다. 유유자적이라는 말도 그런 의미를 갖고 있다. 우리나라는 너무 '빨리 빨리' 하다 보니까 느리게 살아야 되는 사람도 빨리 갈 수밖에 없고, 반대로 빨리 살아야 하는 사람

이 그 경쟁에서 뒤쳐져 느리게 사는 경우도 있다. 둘 다 불행한 것이다. 자기에게 안 맞는 일을 하며 굉장히 많은 것들이 가려지고, 힘든 마음으로 살게 된다.

음악이라는 게 딱 어울리는 템포가 있듯이 자기 심장의 템포에 조금 귀 기울이고, 거기에 맞는 삶을 살아야 한다. 자기 템포에 맞게 일을 하고 있으면 남의 얘기에도 귀를 잘 기울일 수 있다.

나의 꿈을 디자인 하다

만든 사람들

기획

교육부 국장 박융수
교육부 과장 최승복
교육부 연구관 정양순
교육부 연구사 이규운
교육부 연구사 유명한

연구/ 집필

한국직업능력개발원 선임연구위원 손유미
한국직업능력개발원 선임연구위원 진미석
한국직업능력개발원 연구원 이윤진
한국직업능력개발원 위촉 연구원 임정훈
한국교육방송 PD 강영숙
한국방송통신대학교 책임연구원 양안나

자문

라이스메이커 민영범 대표
조창원 작가
여종욱 디자이너