

7  
월  
간

# Change2010

1인창조기업전문잡지

Special issue

## 단군프로젝트

단군의후예 리얼스토리  
100일 장정

변화경영연구소웹진





Change2010

2010 07 Vol.04

# CONTENTS

## 구분형의 변화사상

### 다른 눈빛으로 보다

- 3 변화의 긍정적 목표는 성장에 있다.  
줄수 있는 사람, 이것이 성인이다

## [단군 프로젝트]

“나를 바꾼다” 52명 열정의 100일 대장정

- 4 일상의 틀 깨고 새 삶 꿈꾸는 우리는 모두 영웅

## [사자 프로젝트]

### 창조적 소수의 무리들

창조적 소수는 어떻게 만나는가? (2편)

- 8 동료이면서 친구로, 함께 멀리 가는 관계 구축  
철학 가치관 맞는 커뮤니티 형성도 좋은 방법

## [호랑이 프로젝트]

### 1인 기업가로 홀로서기 01

- 10 호랑이의 유형과 유형별 마케팅 방향

### 1인 기업가로 홀로서기 02

- 12 “하고 싶은 일을 발견했다면 맘껏 도전하라!”

### [사자]

무리를 이루어 창조적 소수의 삶을 산다.

### [호랑이]

홀로 도도히 1인 기업가 시대를 걷는다.

## 직장인을 위한 필살기 창조 프로젝트

2단계 : 일과 재능을 연결하라

- 6 차별적 필살기를 창조해내는 방법은?  
잘할 수 있는 일 + 시장의 수요가 많은 일

## 인문학 놀이터

### 성찰, 내면으로의 모험

- 14 숨겨져 있던 나와와의 만남이 주는 기회

### 시 읽어주는 여자

- 16 긍정적인 밥 / 함민복

### 루린, 너와 나 사이의 풍경

- 18 013. 주름을 펼치다


# 다른 눈빛으로 보다

그 집은 생긴 지 오래되지 않았다. 아내와 나는 그 빵집에 들렀다. 빵집 여주인이 칼로 빵을 썰는 동안 나는 그 집의 벽에 붙어있는 작은 장식용 타일에 쓰인 글귀를 읽었다.

"산다는 것은 배우는 것이며, 배우는 것은 알게 되는 것이며, 알게 된다는 것은 성장하는 것이며, 성장한다는 것은 준다는 것이다. 주는 것, 그것이 바로 산다는 것이다" 빵집을 나와 집으로 오는 동안 해는 산을 넘어 지고 있었다. 해는 쉬지 않고 하루를 살았다. 동쪽 산을 넘어와 서쪽 산으로 지는 동안 내내 하늘을 달려 왔다. 해는 있어야 할 시간에 있어야 할 지점에 있기 위해 자신의 위치를 끊임없이 변화 시켰다. 해가 낮은 곳에서 태어나 점점 높아지다가 다시 반대편 낮은 곳으로 지는 이유는 세상의 어둡고 추운 곳에 햇살을 나누어 주기 위해서다. 이것이 신화적 해석이다. 인류가 현상에 대한 인식을 달리해오는 과정이 바로 인류의 문화였다.

달리 인식한다는 것은 모든 살아있는 것들의 운명이다. 변화한다는 것은 보는 법을 바꾸는 것이다. 달리 보는 것이다. 그녀를 달리 보는 순간, 사랑에 빠져들게 된다. 내 집 부엌 창문 밖 감나무는 다른 집 감나무와 다르다. 나는 늘 그 감나무를 내 집 창문 앞 감나무로 보아 왔기 때문이다. 나는 오늘 그 감나무를 자세히 본다. 한 번도 본 적이 없는 나무처럼 자세히 보는 동안 나는 그 감나무를 비로소 보게 되었다. 초록색 감꽃이 달려 있다는 사실, 마치 대게처럼 팔을 벌리고 있다는 사실, 바람이 불면 여인처럼 머리카락을 날린다는 사실, 작년에 떨어진 감꼭지들을 아직도 여러 개 달고 있다는 사실을 알게 된다. 오늘 아침 아내는 내게 상기된 얼굴로 말했다. "당신은 알고 있었나요? 감나무는 감꼭지부터 만들기 시작한다는 것을 말이에요" 아내가 본 것은 아마도 초록색 감꽃일 것이다. 그러나 그녀는 그날 아침 매일 보았어도 보지 못했던 감나무에 대한 새로운 사

실 하나를 새로 알게 되었을 것이다. 산다는 것은 모르는 사이에 무엇인가를 배우게 하고, 그 배움은 마음 속에 지식을 남긴다. 우리가 감나무를 보는 눈빛은 조금씩 바뀐다. 조금 더 알게 되었으니 조금 더 친해진 것이고 조금 더 친해진 것이니 조금 더 사랑하게 된 것이다. 사랑이야말로 '준다'는 것의 극치다. 우리 집에 새로 온 강아지의 눈빛 역시 바뀐다. 처음 우리 집에 입양되어 왔을 때, 그 눈은 나와 사물을 구별하지 못했다. 사물을 볼 때나 나를 볼 때나 차이가 없었다. 몇 달이 지났다. 그 강아지의 눈빛은 나를 볼 때, 달라진다. 기쁨과 애정과 기대로 환해진 다. 강아지는 나를 다른 눈빛으로 본다. 나에게 자신의 사랑을 준 것이다.

변화의 긍정적 목표는 성장에 있다. 줄 수 있는 사람, 이것이 성인이다. 따라서 성장의 가장 중요한 기준은 '줄 수 있다'는 것이다. 그러므로 변화의 시작은 내가 줄 수 있는 것이 무엇인지에 대한 각성에서부터 온다. 받기만 하려는 사람은 유아의 단계에 있다. 부모가 없으면 살 수 없다. 그러나 아기도 부모에게 준다. 자신의 성장을 보여줌으로써 기쁨을 준다. 성장하지 않는 아이, 성장 정체와 지체야 말로 부모의 가장 큰 슬픔이다. 나이가 들어 육체적으로 성인에 되었음에도 줄 것을 가지고 있지 못한 정신은 가난한 정신이다. 다른 눈빛으로 본다는 것은 각성이다. 받으려는 사람에서 주는 사람으로의 인식의 전환을 의미한다. 변화는 무엇인가를 새롭게 보는 것이고, 누군가를 자세히 보게 되는 것이다. 그리하여 마음으로 빠져드는 것이다. 모든 사랑하는 자들은 주는 자들이다. 그들은 변화에 성공한 자들이다. 

변화의 긍정적 목표는 성장에 있다  
줄 수 있는 사람  
이것이 성인이다

모든 사랑하는 자들은  
주는 자들이다  
그들은 변화에 성공한 자들이다

# “나를 바꾼다” 52명 열정의 100일 대장정

일상의 틀 깨고 새 삶 꿈꾸는 우리는 모두 영웅

2010년 4월 24일, “단군의 후예들”을 모집한다는 기사가 나간 이후 총 65명의 지원자가 몰려 들었다.

“단군의 후예들”이 무엇인가? 다름 아닌 푸른 새벽을 가르고 기상하여 2시간씩 자신의 필살기를 연마하여 새벽 기상을 “습관화”도 만들고 동시에 “필살기도 연마”하자는 프로젝트이다.

이 작은 프로젝트에 왜 이렇게 많은 참가자들이 지원을 하였을까? 그건 아마도 진정 변화에 대한 절박함의 분출이자, 혼자서 실행하기 어려움에 대한 반증이 아닐 수 없다.

1인 기업가 시대가 도래한다는 시점에, 직장을 다니면서 삶의 전환을 이루어낸다는 것은 결코 쉬운 일이 아니다. 술과 야근으로 지친 몸을 이끌고 들어와 그 다음날 새벽에 기상하여 새로운 미래를 투자한다는 것은 어지간한 의지와 결심으로 가능한 일이 아니다.




그래서 몽쳤다. 함께하는 힘을 믿기에 65명중 52명이 결국 5월 24일부터 8월 31일까지 100일간의 대장정에 돌입했다.

24일 새벽, 모든 이는 출사표를 던지고 함께 길을 떠났다. 누군가의 출사표는 이 시대의 현실을 너무도 잘 드러내고 있어 읽은 이의 마음을 무절러 들어오기도 했다. 또 다른 누군가의 출사표는 이번 100일을 통해 잃어버린 자신을 찾고 싶은 열망에 가득 차 있기도 했다. 모두 결국은 나의 이야기이기도 했다.

그래서 우린 스스로를 “영웅”이라 부르는데 주저함이 없다. 그렇다. 우리 모두는 영웅이다. 이처럼 자발적으로 반복되는 일상의 틀을 벗어나 새로운 삶을 이루고자 하는 우리 모두는 영웅이라 불리기에 이미 충분하다고 믿는다.

하지만 첫 일 주일. 이미 결석자가 속출하고 있지만, 중요한 건 함께 힘을 모아 서로를 응원하고 힘을 모아 포기하지 않기로 다짐하고 또 다짐하고 있다는 사실일 게다.

이번 100일 우리는 무엇을 원하는 걸까? 100일간의 완벽한 기상도 멋진 일이겠지만, 그보다 더 중요한 것은 스스로에게 당당할 수 있는 변화에의 습관을 만들어가는 내 모습일 것이라 믿는다.

그 누구도 우리에게 강요한 적 없는 100일 새벽기상 프로젝트, “단군의 후예들”. 여기 이 자리에 우리들의 오늘이 생생히 그려지고 있다. 

## 내가 나에게 100번의 기회를 주기로 했다 이제 시작이다. 더 이상 물러나기는 싫다

오래 전 구본형 선생님 책을 통해 나에게로 여행을 떠났었다. 지금 생각해 보면 그 때의 내가 더 자유로웠는지도 모르겠다. 단지 나만 생각하고 고민해도 괜찮았던.. 10여 년의 시간이 지난 지금, 반복되는 일상에 잃어가는 내 모습.. 나약해지는 의지와 체력, 더 이상 나에게 희망의 빛이 있을까, 라는 의구심이 든다. 에너지가 다할 때, 열정이 다할 때 즐겨 찾았던 여기 이 홈페이지.. 2010년 5월 어느 날, 나에게 기회가 왔다. 글만 읽고 가던 내가 참여를 하게 되었고, 자신에게 비판만 했던 내가 100번의 기회를 나에게 주기로 했다. 더 이상 물러나기 싫다. 더 이상 떨어질 때도 없다...라고 주문을 외며 이번 프로젝트를 수행하고 싶다. 두렵기도 하다. 나에게 굳은 약속을 하며 수행하게 되는 이 과정들이 실패를 해서 더 깊은 자괴로 바뀔까 봐... 나에게 정말 실망할까 봐.. 하지만 하나 뭔가 가슴 속에 꿈틀거리는 기운이 있다. 결과는 겸허히 받아들이고 싶다. 아니 의연하게 받아들이는 것이다. 내 인생의 100일 프로젝트가 이번만이 아닐 것이다. 단지 첫 발이다. 내가 가야 할 내 길의 첫 발! 나 혼자 힘만 들어 주변에 많은 좋은 사람의 기운을 받고 시작할 것이다...



## 2단계 : 일과 재능을 연결하라

■ 홍 승 완

필살기 1단계에서 우리는 자신의 직무를 20개 내외의 작은 업무 단위(태스크)로 쪼개보았다. 세분화된 태스크들을 보면 내가 좋아하는 일도 있고 싫어하는 일도 있다. 잘하는 일도 있고, 노력해도 상대적으로 성과가 낮은 것도 있다. 회사와 상사가 중요하게 생각하는 업무도 있고, 비교적 중요도가 떨어지는 활동도 있다. **여러 태스크 중에서 내가 지금하고 있는 일의 어느 부분에 집중 투자를 하면 차별적 필살기를 창조해낼 수 있을까?** 이 질문의 답을 풀어주는 키는 두 가지다. **내가 잘할 수 있는 일과 시장의 수요가 많은 일.** 이번 칼럼에서는 먼저 일과 재능을 연결하는 방법을 알아보자.

필살기의 포인트는 철저하게 자신을 활용하는 것이다. 가장 잘하는 재능에 일을 연결시켜 그 일을 집중 계발함으로써 나만의 필살기를 창조해내기 위해서다. **‘잘할 수 있는 일은 내 적성과 잘 어울리는 태스크다.** 즉, 내 적성에 가장 잘 맞는 태스크가 무엇인지 찾아내면 된다. 이 태스크들에 집중하면 회사에서 그 일 만큼은 가장 잘할 수 있다. 적어도 그럴 가능성이 높다.

적성은 다중지능에서 말하는 것처럼 언어나 공간, 논리 등 지능의 차원이기도 하고, 인내력이나 호기심처럼 기질적인 차원일 수도 있다. 여기서 우리가 사용하는 **‘적성’이란 개념은 지능과 기질을 포괄**한다.

지금부터 해야 할 일은 세분화된 태스크들을 적성과 연결시키는 것이다. **해당 태스크를 수행하는 데 필요한 핵심적성을 ‘필요적성’이라 부른다.** 필요적성을 파악하는 가장 확실한 방법은 그 태스크를 직접 해보는 것이다. 직장인들은 실제로 그렇게 하고 있다. 20개 내외의 태스크들을 보고 스스로에게 물어보자. **‘이 태스크들을 잘해내려면 어떤 적성이 필요할까?’**

**필요적성은 다른 사람이 아닌 나의 관점에서 판단**한다. 같은 태스크라도 수행하는 방식과 활용

하는 재능이 사람마다 다를 수 있다. 또한 하나의 태스크를 잘해내기 위해서 여러 가지 복합적인 기질적 특성이 요구될 수 있다. 그러나 이때는 **가장 결정적인 특성 하나만 찾아내어 ‘필요적성’으로 규정**해두는 것이 좋다. 사고를 복잡하게 하는 대신 결정적인 요소를 지배함으로써 핵심에 접근해가고자 하는 것이다. 지금부터 20개 내외의 태스크들이 각각 어떤 적성을 필요로 하는지 정리해보자.

태스크들을 필요적성과 연결해보면, 그 직무의 정체를 훨씬 더 잘 알게 된다. 가령 서로 달라 보이는 태스크들이라도 어떤 경우는 본질적으로 같은 재능이나 적성을 요구한다는 것을 알 수 있다. 일과 재능을 연결했다면, 이제부터는 **이 태스크들을 잘해낼 수 있는 필요적성을 자신이 얼마나 가지고 있는지 간단히 진단**해보자. 20개 내외의 태스크들을 내 적성에 가장 잘 맞는 순서대로 랭킹을 정해두는 것이다. 즉 **내가 가장 잘하는 일부터 가장 스트레스 받는 일까지 순위를 부여**하라는 뜻이다. 그런 다음 1~3위까지는 ‘탁월함’(3점), 4~6위까지는 ‘강함’(2점), 7~9위는 정도는 ‘상대적으로 강함’(1점) 정도로 표시하라. 물론 평균 아래도 같은 요령으로 평가하면 된다. 밑에서부터 가장 잘 못하는 1~3위까지는 ‘매우 약함’(-3점), 밑에서 4~6위까지는 ‘약함’(-2점), 밑에서 7~9위까지는 ‘상대적으로 약함’(-1점)으로 분류하라는 뜻이다. 만일 태스크의 수가 20개 내외를 많이 벗어나는 경우에는 이 비율에 상응하는 범위로 적당히 조정하면 된다.

[실천놀이 2]

세분화된 태스크를 필요 적성과 연결해보자. (30분)

[실천놀이 3]

세분화된 태스크와 필요 적성의 적합도를 평가해보자. (10분)

이 과정을 통해 내게 주어진 TASK들이 내 적성에 잘 맞는 일인지, 이 TASK들을 잘해낼 수 있는 나의 능력은 어느 정도인지 가능해볼 수 있다. **필살기는 유니크한 차별성이다.** 그것은 내 재능에 기초하여 차별적 전문 서비스를 개발해내는 것이다. 재능이 있는 곳

에 성과도 있다. **일과 재능을 연결하라.** 가진 재능을 집중 투자할 수 있는 투자처로서 적합한 일을 찾아라. 그리고 중요하고 잘할 수 있는 일을 집중 육성하라. 이것이 필살기 2단계의 가장 중요한 방향성이다.



[표1]경영혁신팀장의 필요적성과 적성적합도

세부업무 개요	필요적성	적성적합도
회사의 비전/기본전략/혁신방향등 전체적 프레임 개발에 참여한다 (프레임 개발)	체계화하기	3
경영혁신의 세부지침과 프로그램을 개발하기 위해 관련자료와 사례를 정리한다 (조사)	조사하기	-1
분석된 자료를 종합하고 연구하여 체계적인 혁신모형을 만든다 (혁신모형 창조)	개념연결	3
자료를 활용하여 창의적인 혁신 프로그램을 개발한다 (프로그램 개발)	창의성	2
자료를 활용하여 혁신 프로그램의 세부적인 지침을 만든다 (세부지침 기획)	기획력	2
혁신 프로그램의 효과적인 실천을 위해 관련 부서의 지원과 동의를 얻어낸다 (지원 확보)	집요함	-1
업무 내용을 관련자들에게 프레젠테이션한다 (프레젠테이션)	표현력	3
경영혁신의 내용을 직원들에게 교육하고 강연한다 (강연)	강연하기	3
혁신 프로그램이 저항에 부딪혔을 때도 끝까지 밀고 나가 실행한다 (프로그램 실행)	추진력	-2
경영 품질의 수준을 측정한다 (측정)	평가하기	1
경영 품질의 혁신과 개선을 위한 전문적 조언을 제공한다 (컨설팅)	통찰력	3
다른 조직이나 관련 전문가들과 교류하여 벤치마킹을 위한 네트워크를 형성한다 (네트워크)	관계맺기	1
경영혁신의 모형/전략/방법론을 체계적으로 정리한다 (체계적 정리)	체계화하기	3
체계화된 경영혁신 방법론을 대내외적으로 홍보한다 (대내외 홍보)	글쓰기	3
각 부서의 혁신 태스크포스팀을 지원한다 (혁신팀 지원)	열린사고력	2
혁신에 관한 진행 보고서를 만들어 관련자나 관련 부서에 정기적으로 알린다 (진도 보고서)	점검하기	-2
수립된 교육계획에 따라 교육장소를 고르고 교육생을 통제하고 교육을 진행한다 (교육진행)	실행하기	-2
교육 피드백을 받아 다음 교육에 반영하여 프로그램을 개발한다 (교육 피드백)	자기점검	-1

\* 본 칼럼은 변화경영연구소의 구본형 소장의 저서 <구본형의 필살기>를 홍승완 연구원이 정리한 것입니다.






물론 시기상 아직까지는 그 어떤 창조놀이도 뚜렷한 수익모델을 드러내고 있지는 않지만, 1년 혹은 2년 정도는 2년 정도의 시간이 흐름에 따라 수유+너머가 그러하듯 변경영 역시 연구소 안에 자체 발생한 창조놀이를 통해 소박하지만 밥벌이를 해결할 수 있는 경로를 기대하고들 있다.

그러므로 절대적으로 피할 수 없는 1인 창조 기업가 시대에서, 동료 혹은 친구 중 하나를 선택하는 것이 아닌 동료이면서 친구로, 깊이 사귀어 함께 멀리 가는 관계를 형성하는 창조적 소수를 이루기 위한 또 하나의 방법으로 자신과 철학 혹은 가치관이 맞는 커뮤니티를 찾아드는 것도 또 하나의 만남의 방법이 될 수 있겠다.

요즘 같은 온라인 시대에는 사실상 거주 지역에 대한 제한이 거의 사라졌다고 해도 과언이 아니다. 물론 관계 형성이 더 긴밀하고 밀접해지기 위해서는 오프 라인에 서의 모임이 필수적인 건 사실이지만, 그렇다고 관계 형성 자체가 불가능한 것은 결코 아님을 우리 모두 잘 알고 있다.

웹진에서 다루고자 하는 카페 탐험 역시 처음에는 변경영이란 커다란 커뮤니티에 관심이 있는 사람들 중에서, 창조놀이의 일환으로 시작된 카탐에 지원하여 서울 곳곳의 카페를 탐험하며 카페는 물론이고 서로가 서로를 알아가는 과정까지를 포함하고 있다.

이제 다음 호부터는 카페탐험의 탐험대장을 맡고 있는 이 효정님의 생생한 사례 이야기를 직접 전달해드리도록 하겠습니다. 많이 기대해 주시기 바랍니다. 

## “직장인을 위한 필살기 교육 프로그램 안내”

구본형 변화경영연구소에서는 필살기 창조 모델에 따른 두 가지의 직장인 훈련 프로그램 (유료)이 준비되어 있습니다.

1. 단기 프로그램으로 **‘사자로 사는 법 - 평생직업으로 가는 필살기 창조 프로젝트’**입니다. 이 프로그램은 책임과 의무의 고단한 ‘낙타의 삶’에서 차별적 전문가로 평생 일할 수 있는 ‘사자의 삶’으로의 전환을 모색하는 직장인 경력 혁명 프로젝트입니다. 구본형 소장이 정립한 ‘필살기 창조 모델’을 따라 쉽고, 명료하고, 강력하게 접근합니다.
2. 장기 프로그램으로 **‘필살기 라이선스 과정’**입니다. 이 프로그램을 이수하신 분들은 필살기 창조 모델을 활용하여 본인의 필살기를 익혀가는 체험을 하고, 개별적으로 필살기 프로그램을 진행할 수 있는 강사(Facilitator) 자격이 주어집니다. 이 과정의 참가자들은 일정한 심사과정을 거쳐 선발됩니다.

두 프로그램에 대한 자세한 안내는 변화경영연구소 홈페이지([www.bhgoo.com](http://www.bhgoo.com))의 ‘프로그램 안내’를 참고하시기 바랍니다.

## 호랑이의 유형과 유형별 마케팅 방향

### ■ 이 건 호

지난 호에는 두 편에 걸쳐 호랑이, 즉 1인 기업가 입장에서 마케팅이 절실하게 필요한 경우를 제시하였다. 이러한 연구를 바탕으로 변경연의 호랑이 프로젝트 팀은 계속해서 1인 기업들이 제시된 상황에서 어떤 방법으로 대처하는지를 조사하였다. 이 과정에서 호랑이 팀은 1인 기업들도 자신이 참여하고 있는 시장의 객관적인 매력도와 자신이 그 시장에서 확보하고 있는 경쟁력(변경연에서는 이를 공헌력이라고 표현한다)에 따라 4가지 유형으로 분류될 수 있고, 또 각 유형마다 추구하는 마케팅 방향이 다르다는 것을 발견하였다.

이렇게 유형별로 분류해서 보면 좀 더 많은 통찰력을 얻을 수가 있다.

#### 1) Price war(시장 小/공헌력 低)

이 유형의 호랑이는 자신의 영역은 좁은데 방어력도 강하지 못한 경우이다. 다시 말해 1인 기업으로서 자신을 찾는 시장의 수요도 많지 않은데 차별적 경쟁력도 없어 가격 외에는 특별히 자신의 공헌력을 높일 수 있는 방법이 많지 않은 경우이기 때문에 이 유형을 'Price War'(이하 PW)라 칭한다.

이런 경우에는 대부분 가격 경쟁으로 치달을 확률이 높으며 가장 저가로 제공하면서도 수익을 창출할 수 있는 구조를 갖추어야 한다. 그것이 불가능할 경우에는 시장 철수도 고려해야 한다.

#### 2) Marketing war(시장 大/공헌력 低)

이 유형은 차별적 경쟁력이 없는 호랑이기는 하지만 PW와 달리 넓은 영역에서 사는 경

大 시 장 매 력 도  小	Marketing War	Untouchable
	Price War	Boutique

大 공헌력의 크기(브랜드 파워) 小

우이다. 1인 기업으로서 자신을 찾는 시장 수요는 많다. 하지만 비슷한 경쟁력을 가진 다른 1인 기업도 많기 때문에 고객에 대해 자신이 주도권을 가지지는 못하는 경우이다. PW와 같이 제품이나 서비스 자체의 차별화가 어려운 유형이지만 지속적으로 대량 수요가 존재하므로 차별화된 마케팅 전략을 펼쳐야 선두에 설 수 있다. 그런 이유로 이 유형을 'Marketing War'(이하 MW)라 했다.

MW 유형의 호랑이들은 특히나 관계 마케팅을 전략적으로 구사할 수 있어야 한다. 이를 통해 고객과의 관계 강화하고 궁극적으로 어떤 경우라도 기존 고객을 놓치지 않는 'customer lock-in'의 수준까지 노려야 한다.

#### 3) Boutique(시장 小/공헌력 低)

이 호랑이는 상대적으로 좁은 영역 속에 살지만 막강한 힘을 지니고 있어 어느 누구도 감히 그 영역을 넘보지 못하는 경우이다. 이 유형의 1인 기업들이 창출하는 가치에 대한 대중적 수요는 없다. 하지만 소수의 매니아적 수요는 항상 존재한다. 또 이들의 사업은 진



입장벽이 높다. 매우 높은 무공이 아니면 쉽게 들어 오지 못한다든지 아니면 대규모 자본이 투자되어야 한다. 대량시장은 아니지만 대부분의 경우 수익성이 높은 시장에서 명품 브띠크 형태로 성장할 수 있기 때문에 이 유형은 ‘Boutique’(이하 BT)로 부른다.

BT는 자신의 성향에 따라 두 가지 전략 방향을 택할 수 있다. 소수 충성고객들과 파트너십을 형성하며 현 상태를 고수한다고객 층을 더욱 육성하여 UT 수준으로 전환한다 - 이 경우에는 자신이 가진 가치를 대중화시킬 수 있어야 한다.

#### 4) Untouchable(시장 大/공헌력 低)

넓고 광활한 영역을 가지고 있는 독보적인 호랑이의 경우다. 1인 기업으로 보자면 그에 대한 대중적 수요가 있으나 경쟁력이 탁월하여 그 누구도 감히 경쟁하지 못하는 수준을 말한다. 대중적 시장에서 타고난 천재적 역량을 지녔거나 부단한 노력으로 다른 경쟁자와 자신을 확실히 차별화하였기 때문에 이들을 ‘Untouchable’(이하 UT)라 부른다.

UT는 개인의 브랜드 명성을 지속적으로 향상시켜 나가야 하며, 더 나아가 블루오션 시장을 개발함으로써 자신이 속한 생태계의 파이를 키워 경쟁자와 win-win을 추구하는 차원 높은 전략을 펼쳐 나가야 한다.

호랑이 프로젝트 팀은 이러한 호랑이 유형 분류 프레임을 활용하여 1인기업들의 성공에 적용할 수 있는 마케팅 전략을 찾고자 하였다. 이러한 목적으로 초기에 도출한 몇 가지 가설을 정리하면 다음과 같다.

1. PW - 저가로 수익창출 구조 갖추어야
2. MW - 관계마케팅 전략적으로 구사를
3. BT - 소수 충성고객과 파트너십 형성
4. UT - 개인 브랜드 명성 지속적 향상을

질문1 : 1인 기업이라면 고객과 상품/서비스를 선정해야 한다. 여기에는 어떤 원칙이 있을까?


초기 가설 1 : 1인 기업들은 보통 고객보다 offering을 먼저 선정한다. 즉, 자신이 하고 싶은 것을 찾고 이것을 buy-in해줄 고객을 찾는다. 그 이후에 경쟁자를 보게 된다.

질문 2 : 고객과 상품/서비스가 선택되고 경쟁자와 비교 분석을 하게 되면 4 분면에 자신의 영역이 정해진다. 여기에도 원칙이 있을 수 있을까?

초기 가설 2 : 모두들 UT나 BT를 원하지만 대부분 MW, PW영역에서 시작해야 할 경우가 많다. 특히, PW영역에서는 성공하기가 매우 어렵다.

질문 3: 자신이 어떤 유형인가에 따라 마케팅의 방법을 고안해 내야 한다. 여기 에는 어떤 원칙이 있을까?

초기 가설 3 : UT는 개인브랜드를 향상을 추구한다. BT는 새로운 수요를 개척하려고 한다.

MW는 상황적 차별화(고객관계, 상황독점 등)를 추구한다. PW는 효율성 제고를 추구한다. 

## 독립 4년차의 젊은 1인 기업가 인터뷰 “하고 싶은 일을 발견했다면 맘껏 도전하라!”

### ■ 이희석

30대 초반의 어느 1인기업 강사의 삶을, 인터뷰 형식으로 들여다 보았습니다. 독립하게 된 계기는 무엇인지, 무엇을 준비했는지 등 주로 독립하기 위한 준비 과정에 관한 질문을 던졌습니다. 인터뷰의 주인공은 경북대학교 경영학과 수료, 2002년 한국리더십센터 입사, 2007년 1월에 독립한 이희석 강사입니다. 질문을 던지고 글로 정리한 사람도 이희석입니다. 말하고 싶은 것을 꼬집어 내기 위하여 스스로 묻고 답하며 ‘나’를 소개한 것입니다.

**Q.말씀하신 가치는 수입이 줄어드는데도 지킬 만한 것인가요?**

A.네. 자신에게 중요한 가치라면 수익이 안 될 뿐만 아니라 손해를 보더라도 지켜나가야 한다고 생각합니다. 쉽지 않은 일인지라 저도 그러지 못할 때가 많습니다. 하지만 조직생활이 아닌 독립 개인으로서의 삶을 제대로 만들어가려면 자신이 추구하는 가치를 분명히 정해 두어야 합니다. 1인기업의 삶을 통해 자신이 만들어 내고자 하는 것이 무엇인지 분명하게 규정하지 않으면, 이것저것에 휘둘리게 됩니다. 산만한 활동은 약간의 수입 그 이상을 창조해 내지 못할 것입니다. 전문성은 선택과 집중으로 만들어내는 것이기에 그렇습니다. 여러 가지에 능한 제너럴리스트를 공격하는 말이 아닙니다. 선택과 집중을 반복함으로 다양한 분야에 두루 능한 제너럴리스트가 되는 것은 좋은 일입니다. 제가 말한 산만함은 동시에 이것저것을 하여 어느 하나도 깊어지지 못한 모습입니다.

**Q.1인 기업가가 가져야 할 자질이나 덕목이 있다면 말씀해 주시겠어요?**

A.무엇보다 독립적으로 일하는 것이 적성에 맞아야 할 것입니다. 조직 내에서 일하는 것이 더욱 적합한 사람이라면 최대한 오랫동안 조직에 머무르며 경험을 쌓고 전문성을 습득하는 게 좋겠지요. 1인 기업이 적성에 맞는지 등에 대해서 간단한 성향 테스트를 통해 가늠해 보는 것도 좋을 것입니다.

둘째, 무엇을 하고 싶은지에 대한 목표가 명확해야 합니다. 1인 기업가의 세계에서는 회사가 주는 일이 없습니다. 주어진 업무가 아니라, 하고 싶은 일이 주요 업무입니다. 하고 싶은 일이 없다면 많은 시간을 낭비하게 될 것입니다.

셋째, 하고 싶은 일로 승부를 거는 실천력과 성실함입니다. 하고 싶은 일을 통해 전문가로 거듭나는 비결은 꾸준한 실천입니다. 성실함 없이는 전문성도 없습니다. 전문성 없이는 1인 기업의 성공도 없습니다.

넷째, 자신을 알릴 수 있는 마케팅 능력도 필



요합니다. 사람들과 지속적인 네트워크를 하든, 주기적으로 블로그에 글을 쓰든, 방법은 사람에 따라 다르겠지만 자신이 존재하고 있다는 것을 세상에 알릴 수 있어야 합니다. 최고의 실력을 지니면 자연스럽게 홍보가 될 터이니 이것 역시 좋은 마케팅 전략이 될 수 있겠지요.

### \* 1인 기업가가 가져야 할 자질 · 덕목

- 적성에 맞는지 성향 테스트 해보야
- 무엇이 하고 싶은지 목표 명확하게
- 전문성 갖추려면 실천력 · 성실 필수
- 자신을 알리는 마케팅 능력 갖춰야

**Q.1인 기업가로서 하루의 일과나 업무는 어떻게 진행되나요?**


A.저는 굉장히 탄력적으로 시간 관리를 하는 편입니다. 한 달에 이틀 정도는 전일 쉬거나 여행을 가기 위해 시간을 비워 둡니다. 자유로움, 이것이 1인 기업의 장점입니다. 근무 시간을 마음껏 조정할 수 있다는 뜻이지, 업무량이나 근무 시간이 직장인들보다 적은 것은 아닙니다. 주말에도 일하는 사람은 자영업자이지, 샐러리맨이 아닙니다. 일년 중 보다 많은 근무일에 나와서 일하는 사람도 자영업자이지, 샐러리맨이 아니지요. 저 역시 일을 많이 합니다. 집중력을 최대한으로 발휘하여 일하기 위해 노력하지요. 중요한 업무는 카페

혹은 집에서 집중적으로 매일 3~4시간을 몰두하여 처리합니다. 밤에는 주로 사람들을 만나는 편이고, 오전과 오후 시간은 집이나 카페에서 홀로 일을 하지요. 아침 시간에는 글 쓰기, 기도, 독서 등을 합니다.

**Q.3년을 돌아볼 때, 아쉬운 점은 무엇인가요?**

A.더욱 깊이 공부하지 못한 점입니다. 저는 강연을 좀 더 줄이고 더욱 공부했어야 했지요. 이런 생각으로 2009년에는 외부 활동을 줄였습니다. 한 예로, 한 달에 2~3번씩 만나곤 했던 웹진이나 책의 독자들을 2009년 일년 동안에는 단 한 번만 만났지요. 이런 조치를 취할 필요가 없을 정도로 평소에 많은 공부를 하지 못한 것이 아쉽습니다.

**Q.마지막으로, 꿈이나 앞으로의 계획을 말씀해 주시기 바랍니다.**

A.가장 중요한 꿈은 와우팀의 훌륭한 리더가 되어 팀원들이 행복한 삶을 살도록 잘 돕는 것입니다. 저는 한국에서 손꼽히는 저명한 산업교육 강사가 되고 싶기도 합니다. 또한 구본형 변화경영연구소의 연구원으로서 선생님의 가르침을 따라 좋은 작가가 되고 싶은 꿈도 있습니다. 2010년 계획은 2권의 책을 출간하는 것, 그리고 와우팀의 대외 행사를 기획하여 잘 치러내고 싶은 소원을 가졌지요. 올해의 마지막 날, 활짝 웃을 수 있도록 열심히 노력하고 있습니다. 

## 성찰, 내면으로의 모험

## 숨겨져 있던 나와서의 만남이 주는 기회

■ 홍승완

그리스 신화에서 **테이레시아스**는 최고의 예지력을 가진 인물이다. 그는 장님이지만 미래를 보는 눈을 가졌다. 그가 **장님 예언자**가 된 데는 사연이 있다. 어느 날 테이레시아스는 한 쌍의 뱀이 사랑을 나누고 있는 것을 보게 되었다. 그는 별 생각 없이 지팡이로 둘을 때어놓았다. 그러자 그는 여성이 되어 버렸다. 여성으로 몇 년을 보낸 어느 날 서로의 몸을 감고 있는 한 쌍의 뱀이 또 다시 그의 눈에 들어왔다. 테이레시아스는 지난번처럼 뱀을 갈라놓으면 남자로 돌아갈 수 있지 않을까하는 생각에 지팡이로 둘을 때어놓았다.

그러자 기대했던 대로 다시 남성이 되었다. 이렇게 해서 테이레시아스는 남성과 여성으로 살아 본 경험을 가지게 되었다.

어느 날 올림포스 산에서 제우스와 아내인 헤라 사이에 가벼운 말다툼이 벌어졌다. 사랑에 빠지면 남자와 여자 중에서 누가 더 좋은지가 실랑이의 씨앗이었다. 제우스는 사랑에 빠지면 여자가 더 좋다고 우기고, 헤라는 남자가 더 좋다고 주장했다. 제우스는 여성이 되어 본적이 없고, 헤라는 남성이 아니므로 누구 말이 맞는지 알 수 없었다. 그래서 양성(兩性)의 삶을 살아본 테이레시아스에게 물어보기로 했다.

제우스가 그를 불러 물었다. “사랑에 빠지면 남자와 여자 중 누가 더 좋은가?” 테이레시아스는 “여성이 훨씬 좋다”고 답했다. 제우스의 손을 들어 준 것이다. 그러자 화가 난 헤라는 그를 장님으로 만들어버렸다. 제우스는 뜻하지 않게 눈이 먼 그에게 미안했다. 그래서 제우스는 육안을 잃은 테이레시아스에게 미래를 볼 수 있는 마음의 눈을 주었다.



테이레시아스의 예지력은 그냥 생긴 게 아니다. **남자와 여자라는 양성의 삶을 살고, 신에 의해 위기에 처하고, 전화위복의 과정을 거쳐 심안(心眼)을 얻었다.** 내면탐험을 하는 사람도 그와 비슷한 경험을 한다. 이런 체험은 **내면의 위기**를 겪을 때 종종 일어난다. 이 경험을 통해 얻게 되는 건 미래를 보는 눈은 아니다. 대신에 **나와 타인을 넓고 깊게 볼 수 있는 마음의 눈을** 뜨게 된다.

**내면의 위기에 직면한 사람은 대부분 심리적 혼란 현상을 겪게 된다.** 이것을 비유적으로 표현하면 왼손잡이인 사람이 오른손잡이가 되고, 오른손잡이가 왼손잡이가 되는 것이다. 이런 일이 내면에서 일어나는 것을 나는 ‘**심리기능의 역전 현상**’이라 부른다. 나 역시 내면탐험 중에 이런 현상을 겪었다. 나는 외향적이고 감성적인 사람이다. 집보다 밖에 있는 걸 좋아하고 외부 활동에 적극적으로 참여하는 편이다. 많은 사람을 만나고 낯선 사람과도 쉽게 친해지고 누군가를 도와주는 걸 좋아한다. 그래서 주변 사람들은 나에게 따뜻한 사람이라고 말하곤 한다. 또한 나는 오감을 통해 사실적이고 구체적인 정보를 수집하고, 실제 경험을 중시한다. 정확한 일처리를 좋아하고 문서를 보면 오타자가 바로 눈에 들어온다. 성격유형으로 보면 정보를 감각적으로 인식하는 타입이다.



그런데 이런 기질적 특성은 내면의 위기를 겪으면서 순식간에 무너졌다. 먼저 외향적이던 태도가 내향적으로 변했다. 변화의 증거는 급격하게 줄어든 사람들과의 상호작용이다. 사람들과의 만남, 전화 통화, 이메일이 이전에 비해 10분의 1로 줄었다. 그에 비해 집에서 보내는 시간은 점점 늘어났다. 예전의 나와는 완전히 반대되는 모습이었다. 나는 현실적인 주제를 사실적이고 구체적으로 다룬 책을 즐겨 읽었다. 그런데 언제부터인지 신화와 심리학, 그리고 시집을 읽는 날이 많아졌다. 나를 잘 아는 사람들 중 몇몇은 내게 “냉담해졌다”고 섭섭함을 표현하기도 했다. ‘냉담함’, 과거에는 한 번도 들어본 적 없는 이야기였다.

내면의 위기에 직면하면 심리적 혼란 겪어  
이런 상황에서 필요한 것은 자기관찰과 수용  
내 안의 우주는 계발 기다리는 보석의 원석

이런 현상을 겪는 사람은 대부분 혼란에 빠진다. 평소와 다른 나, 안하던 행동을 하던 나, 낯선 생각에 사로잡힌 나와 만나게 되기 때문이다. 종종 주변 사람들로 부터 “뭔 일 있냐?”는 질문을 받고, “너답지 않다”는 염려 섞인 말을 듣게 된다. 하지만 본인은 분명하게 설명하지 못하고 그저 답답해하는 경우가 많다. 테이레시아스가 본래 성과 다른 성으로 사는 어색함과 장님이 되는 아픔을 겪은 것과 비슷한 일이 내면탐험자에게 일어나는 것이다.


이런 상황에서 필요한 것은 자기 관찰과 수용이다. 과거와 다른 나에 대해 선불리 명확한 설명을 구하거나 판단을 내리는 건 좋지 않다. 대신에 과거와 달라진 부분을 수용하고 새로운 나를 관찰해야 한다. 이를 통해

의식을 확장할 수 있다. 즉, 자신에 대한 이해는 물론이고 타인에 대한 이해를 넓힐 수 있다. 니체의 말처럼 “춤추는 별 하나를 탄생시키기 위해 사람은 자신들 속에 카오스를 지니고 있어야 한다.”

숨겨져 있던 나와 처음 직면했을 때 나는 낯설고 혼란스러웠다. 잘 몰랐기 때문에 어색했고, 제대로 본 적이 없기 때문에 괴물처럼 보이기도 했다. 그건 내 ‘그림자’였고, ‘잠재력’이었다. 내가 모르던 나의 일부분이었고, 계발해주시기를 기다리던 보석의 원석이었다. 나의 숨겨져 있던 면을 인정하자 자기에 대한 이해도 깊어졌다. 어둠에 빛을 비추자, 그곳에 보물이 있었다.

나는 심리기능의 역전 현상을 겪으면서 평소에 싫어했던 사람을 이해하게 되었다. 그리고 사람을 바라보는 나의 관점이 좁았다는 점도 깨달았다. 또한 내가 민감하게 반응하고 싫어했던 어떤 사람의 언행에 대해서도 새로운 깨달음을 얻었다. 내가 분노했던 그 사람의 행동은 바로 내 안에 있는 것이기도 했다. 그 행동을 직시하지 못하고, 다른 사람에게 투사하고 있었던 것이다. 그렇지 않다면 그 행동을 그렇게 예민하게 포착할 수 없었을 것이다.

숨겨져 있던 나와 첫 만남은 왼손잡이가 오른손을 쓰는 것처럼 불편할지도 모른다. 그렇지만 관찰하면 익숙해지고, 친해지면 편해진다. 왼손잡이가 오른손을 쓸 수 있게 되면 상황과 필요에 따라 자유자재로 양손을 쓸 수 있듯이, 새로 발견한 나와 친해지면 좋은 점이 많다. 자기에 대한 확장된 의식은 잠재력을 계발하고 타인을 이해하는 데 큰 도움을 준다.

소로우는 <월든>에서 어떤 지역을 탐험하는 것보다 자기 ‘내부에 있는 신대륙과 신세계를’ 탐험하라고 말했다. 그의 말이 맞다. 나의 내면은 작은 우주였다. 생각보다 넓고 깊었다. 그리고 황홀했다. 그대의 그곳도 그럴 것이다. 그곳으로부터 초대장이 오면 그에 따르라. 새로운 문이 열릴 것이다. 

“그대의 눈을 안으로 돌려보라, 그러면 그대의 마음속에 이제껏 발견 못하던 천 개의 지역을 찾아내리라.  
그곳을 답사하라, 그리고  
자기 자신이라는 우주학의 전문가가 되라.”  
- 헨리 데이빗 소로우, <월든> 중에서

## 시 읽어주는 여자

■ 이 은 미

### 긍정적인 밥 / 함민복

詩 한 편에 삼만 원이면  
너무 박하다 싶다가도  
쌀이 두 말인데 생각하면  
금방 마음이 따뜻한 밥이 되네

시집 한 권에 삼천 원이면  
든 공에 비해 험하다 싶다가도  
국밥이 한 그릇인데  
내 시집이 국밥 한 그릇만큼  
사람들 가슴을 따뜻하게 덮어줄 수 있을까  
생각하면 아직 멀기만 하네

시집이 한 권 팔리면  
내게 삼백원이 돌아온다  
박리다 싶다가도  
굵은 소금이 한 뒷박인데 생각하면  
푸른 바다처럼 상할 마음 하나 없네



'시 읽어주는 여자'를 하면서 틈틈이 시를 읽습니다. 어떤 시를 나눌까 생각하며 예쁜 시 한편을 고릅니다.

마음속 깊이 스며들어 온 시 하나를 오랫동안 음미하며 되새김질 하듯이 읽고 또 읽어봅니다.

시를 고르고, 시를 한편 올리는 사이 아물지 못한 생채기가 아물고 어느새 새살이 돋아납니다.

한편의 시로 충분히 행복한 마음입니다.

시인으로 글을 쓰면서 틈틈이 바다에 나가 고기도 잡고, 펄에서 낙지도 잡고, 산에서 두릅도 따다는 시인은 오늘도 누군가의 가슴을 따뜻하게 데워 줄 시 한 편을 쓰겠지요.

시인이 시 한편으로 누군가의 가슴을 덮어 주듯이 저도 누군가의 가슴을 따스하게 데워주는 사람이고 싶습니다.

지나가는 바람, 흘러가는 시냇물, 눈 한송이, 소담히 피어나는 여린 꽃 앞에서 피어나는 뜨거운 감동이 내게서도 피어나길 간절히 바라봅니다. 그래서 누군가의 가슴을 따스하게 데워줄 수 있다면 참 행복하겠습니다.







## 루린. 너와 나 사이의 풍경

■ 김도윤

## 013. 주름을 펼쳐다

“타자가 가능세계라면 나는 과거의 한 세계다.”

- 질 들뢰즈

‘너는 대체 누구니?’ 우리는 문득, 이런 질문과 마주친다. 익숙한 나를 벗어나 너라는 낯선 타자와 마주치는 순간이 바로 그 때이다. 들뢰즈의 말을 잠시 빌려보자. “진리는 어떤 사물과의 마주침에 의존하는데, 이 마주침은 우리에게 사유하도록 강요하고 참된 것을 찾도록 강요한다.”

그의 말처럼 ‘어떤 ... 마주침’은 우리는 사유하게 만든다. 우리는 그 마주침이 필연인지, 우연인지 알 수 없지만 그 ‘어떤 ... 마주침’은 예고없이 후두둑, 떨어져 내리는 빗방울처럼 일상의 옷깃 속을 파고들어 편안하고 익숙한 우리의 삶을 알 수 없는 그 무엇으로 바꿔 놓는다.



타자는 나의 의식이 필연적으로 “나는 ~였다” 속에서, 즉 더 이상 대상과 일치하지 않는 하나의 과거 속에서 흔들리게 만든다. 타자가 나타나기 전에 예컨대 어떤 안정된 세계가 있었다. 우리는 그것을 의식과 구분하지 못했다. 타자는 하나의 위협적인 세계의 가능성을 표현하면서 등장하며, 이 세계는 타자 없이는 펼쳐지지 못한다. 나? 나는 나의 과거 대상들이며, 나의 자아는 바로 타자가 나타나게 만든 한 과거의 세계에 의해 형성되었을 뿐이다. 타자가 가능세계라면 나는 과거의 한 세계이다. - 들뢰즈, 의미의 논리

어느 오후. 공원에서 마주친 시선, 처음 마주 잡은 손의 온기, 창 밖을 바라볼 때의 무심한 눈빛, 네 입술의 부드러운 감촉과 같은 아주 작고 사소하지만 소중한 것들이 똑같은 패턴으로 째깍째깍 돌아가는 시계 바늘을 멈추고, 내가 아닌 너에 대해 생각하게 한다. (아인슈타인의 상대성이론을 굳이 들먹일 필요도 없이 사랑에 빠져 본 사람은 안다. 시간은 일정한 속도로 직선으로 흐르는 것이 아니다. 너 때문에 시간은 때로 멈추기도 하고, 어떤 때는 ‘눈깜짝할 새’의 속도로, 혹은 뼈를 갉아먹는 듯한 느린 속도로 흐른다.)

나와 너와의 관계는 때로 달콤하기도 하지만, 한편으로는 고통스럽기 그지 없다. 가장 큰 이유는 바로 너를 알고 싶지만 알지 못하기 때문이다. 들뢰즈의 표현을 빌리자면 우리는 서로 다른 ‘주름’을 가진 존재이기 때문이고, 비트겐슈타인의 표현을 빌리자면 서로 다른 ‘삶의 규칙’을 지닌 존재이기 때문이다. 너라는 존재로 인해 ‘나’라는 안정된 세계는 돌연 무너져 내리고 ‘너’라는 새로운 가능성의 세계가 도래한다.

루는 린의 세계로 들어가고 싶어한다. 그는 천 개의 눈이 깜빡이고, 천 개의 섬이 떠 있는 무한한 가능성의 세계, 린이라는 영혼의 주름을 펼치고 싶다. 그러나 그는 아직 알지 못한다. “사랑은 눈을 통하여 마음을 얻”었지만 그 세계는 아직 펼쳐지지 않은 막막한 세계로 남아 있다.

사랑에 빠진다는 것은 누군가의 주름을 펼치고 싶은 것이다. 접혀있는 네 영혼의 지도를 펼쳐 봉긋한 언덕과 슬픈 골짜기를 어루만지고 싶은 것이다. 그러나 안타깝게도 나와 너 사이에는 강이 흐른다. 그 강은 새로운 가능성의 통로인 동시에 막막한 단절의 벽이다. 장자의 바닷새와 노나라 왕의 유명한 일화를 잠시 빌려보자.

너는 들어보지 못했느냐? 옛날 바닷새가 노나라 서울 밖에 날아와 앉았다. 노나라 임금은 이 새를 친히 종묘 안으로 데리고 와 술을 권하고, 구소의 음악을 연주해주고, 소와 돼지, 양을 잡아 대접했다. 그러나 새는 어리둥절해하고 슬퍼할 뿐, 고기 한 점 먹지 않고 술도 한 잔 마시지 않은 채 사흘 만에 죽어버리고 말았다. 이것은 자기와 같은 사람을 기르는 방법으로 새를 기른 것이지, 새를 기르는 방법으론 새를 기르지 않은 것이다.

사랑을 한다는 것은 나와 너 사이의 새로운 길을 발견하는 것이다. 그러나 둘 사이의 시간과 공간, 새로운 풍경의 발견이 아닌, 자기 자신을 위로하는 자위로 끝나는 경우가 얼마나 많은가. 노나라 임금은 자신이 알고 있는 방식으로 최선을 다해 보지만 바다새는 결국 죽고 만다. 이처럼 많은 사랑은 미처 시작하지도 못한 채 끝이 난다. 다양한 가능성을 품은 새로운 세계의 도래는 차단된다.

어쩌면 내가 너를 이해한다는 것은 불가능한 일인지도 모른다. 그럼에도 우리는 최선을 다해야 한다. 왜냐하면 길은 오직 그 곳, 너와 나 사이에만 존재하기 때문이다. 내 안에는 길이 없다. 아니, 내 안의 길은 너로 인해 밝혀진다. 새로운 세계는 너라는 열쇠가 없으면 결코 펼쳐질 수 없다.

나의 존재에 대한 타자의 영향력은 신비스럽기만 하다. 그것은 미지의 것이라기보다는 인식될 수 없는 것이며, 어떤 빛에 대해서도 저항적인 것이다. ... 타자와의 관계는 공동체와의 전원적이고 조화로운 관계가 아니며, 우리가 타자의 입장에서 봄으로써 우리 자신이 그와 유사하다고 인식하도록 만드는 공감도 전혀 아니다. 타자와의 관계는 우리에게 대해 외재적인 것이다. 타자와의 관계는 하나의 신비와의 관계이다.

- 레비나스, 시간과 타자

레비나스의 말처럼 너와 나의 관계는 “하나의 신비와의 관계”이다. 그러나 우리는 대부분의 시간을 그 사실을 망각한 채 흘러보낸다. 너와의 ‘어떤 마주침’이 우리의 평온한 삶을 뒤흔들기 전까지는. 저녁의 푸른 장막이 내리듯 일상의 시계가 돌연히 멈추기 전까지는.





## Change 2010을 만드는 사람들

### 필진 : 구본형

홍승완 : 구본형 변화경영연구소 연구원  
경영 콘텐츠 전문가  
저서 : 나의 방식으로 세상을 여는 법, 내 인생의 첫 책쓰기

수희향 : 구본형 변화경영연구소 연구원  
외서 번역가  
Change2010 & 단군의 후예들 기획자

이건호 : 이건호전략혁신연구소 대표  
오픈타이드차이나 전략컨설팅 자문위원  
국립진주대 경영학과 겸임교수

이희석 : 구본형 변화경영연구소 연구원  
와우스토리연구소 팀장  
자기경영전문가

이은미 : 구본형 변화경영연구소 연구원  
Change2010 & 단군의 후예들 마케팅  
공저 : 회사가 나를 미치게 할 때

김도윤 : 구본형 변화경영연구소 연구원  
브랜드 커뮤니케이션 전문가  
영감 건축가

기획 : 수희향/ 홍승완

편집 : 창

마케팅 : 이은미

콘텐츠 디자인 : 황승희

표지 디자인 지원 : 정철

온라인 프로그램 지원 : 신종윤

발행 : AL 문화기획