

1인창조기업 전문웹진

Change2010

“

하고싶은 일을 하면서
기쁘게 먹고 살 수 있을까?

‘카페탐험대’ 꿈과 일을 찾아서 떠나다.

단군프로젝트는
나를 변화로 내모는 힘

단군의 후예들 - 김경인씨 인터뷰

”

Vol.05

2010년 8월호



CONTENTS

구본형의 변화사상

3 변화는 두개의 시선이다

종종 사람들은 묻는다
언제가 인생의 전환점인지
어떻게 알 수 있는지

[사자 프로젝트] 카페탐험대

4 우리는 왜 모였는가?

하고 싶은 일을 하면서 먹고 살아보자
내가 직접 경영할 카페 모습 찾아보기



[단군 프로젝트]

6 "단군 프로젝트는 나를 변화로 내모는 힘"

글쓰기 통한 명상 혹은 생각 정리
나를 찾아가는 과정이라고 여겨져

직장인을 위한 필살기 창조 프로젝트

2단계 : 내 일의 중요도를 분석하라
자신의 태스크들에 대한 업무 중요도를
자체 평가해보자 8

[호랑이 프로젝트]

1인 기업가로 홀로서기 01

10 3대 핵심성공요소

1인 기업가로 홀로서기 02

12 삶의 철학자가 되라

[사자]

무리를 이루어 창조적 소수의 삶을 산다.

[호랑이]

홀로 도도히 1인 기업가 시대를 걷는다.

인문학 놀이터

성찰, 내면으로의 모험

14 Follow your bliss

시 읽어주는 여자

16 나무들... / 조이스 킬머

루린, 너와 나 사이의 풍경

18 021. 아침 산책 AM09:20 022. 가슴 아린 AM10:12



변화는 두개의 시선이다


변화를 이해할 때는 두 개의 시선을 가져야 한다. 하나는 아폴론의 시선이고, 또 하나는 디오니소스의 시선이다. 하나는 빛의 시선이고, 또 하나는 황홀과 도취의 시선이다. 하나는 이성의 시선이고 또 하나는 감성의 시선이다. 변화를 계획하고 방향을 정할 때는 이성의 힘을 빌어야 한다. 환한 빛 아래서 계획되어야 후회가 적다. 그러나 변화를 이끄는 에너지는 감정에서 나온다. '지금 여기'라는 황홀을 느끼지 못하면 그 하루에 미안해야한다.

사람들은 변화가 두 개의 시선으로 조망되는 것에 불편해 한다. 복잡하고 어려워한다. 그러나 그것은 변화를 삶의 원리로 보지 않기 때문에 생기는 오해다. 우리는 밥을 먹으면서 숨을 쉴 수 있다. 식도와 기도는 서로 알아서 동시적 기능을 수행한다. 우리는 동일한 부위로 생식과 배뇨를 함께 한다. 우리의 뇌는 좌뇌와 우뇌를 모두 가지고 있어 하나는 생각하고 하나는 느낀다. 그리하여 우리가 된 것이다. 다기능을 동시에 수행하는 멀티 태스킹 능력은 우리의 작동원리인 것이다. 모순과 딜레마와 패러독스는 균형과 조화의 원칙이며, 삶을 흥미진진하게 이끄는 놀이의 핵심이다. 인류가 만들어 낸 신들의 이야기 속에 아폴론과 디오니소스가 모두 등장하는 이유는 우리 안에 그들이 모두 살고 있기 때문이다.

그러므로 기억하자. 우리는 질서에 지치면 변화를 만들어 내고, 변화에 피로하면 질서를 만들어 낸다. 먼 목표와 로드 맵을 만들 때는 머리를 쓰지만 그 길을 따라 매일 걸을 때는 새소리와 물소리에 황홀한 미소로 답해야한다. 오늘이라는 아름다운 숲길을 걸을 때는 모든 아름다운 꽃과 향기와 포도주에 심취하여 황홀해야한다. 변화는 방랑과 여행이기 때문에 우리들은 일상에 지치면 집을 꾸려 떠나고, 자유에 지치면 돌아와 일상의 평화 속에 머무는 것이다. 공자는 이것을 중용이라고 불렀다. 종종 공자의 중용은 네 맛도 내 맛도 아닌 것, 물탄 술, 혹은 죽밥 같은 것으로 오해된다. 그러나 공자의 중용

은 떨림이다. 그것은 나침반의 떨림이나 저울의 떨림과 같다. 방향이 바뀔 때 마다 북쪽을 가리키기 위해 스스로를 재세팅해야할 때, 나침반은 떨린다. 새로운 물건을 달 때 마다 저울의 추는 균형을 잡기 위해 떨린다. 변화가 일어나는 순간, 우리는 떨리게 된다. 우주적 떨림이 있는 순간 우리는 변화하게 된다. 이 영혼의 떨림에 반응하지 못하면 나침반의 지시에 따르지 않고 항해하는 것과 같다. 결국 표류하게 된다. 그러므로 방향을 바꾸어야 할 때는 이 떨림에 따라야 한다.

종종 사람들은 내게 묻는다. 언제가 인생의 전환점인지, 언제 변화해야하는지 어떻게 알수 있느냐는 것이다. 그러면 말한다. 그대의 영혼이 떨릴 때, 그 떨

림을 따라라. 그러나 떨림이 없다면 아직 그대로 가던 길을 가면 된다. 그러면 난감해 한다. 꼭 집어 말해 달라는 것이다. 그러나 나에게 그것보다 더 그럴듯하게 말할 수 있는 방법은 없다. 분명한 것은 이성과 감성으로 만들어진 균형의 나침반은 내면의 정신 속에 장착되어 있다는 것이다. 다른 사람은 알 수 없으나 본인은 그 떨림을 분명하게 인식할 수 있다. 그때는 용기를 내어 그 떨림에 부응해야한다. 모든 것을 버리고 사랑을 따라 나서듯, 모든 것을 버리고 그 떨림에 따라 나서야한다. 만일 그 떨림이 교활한 내 무의식의 거짓 투영에 의한 것이라면 어찌할까? 나를 망치려는 악마의 부름이라면? 그때는 인생이 흥미진진해진다. 커다란 모험이 나를 기다리고 있기 때문에. 두려울 때는 이렇게 말해야 한다. 아모르 파티, 운명을 사랑하라. 나는 나의 운명을 따를 것이다. 이것이 변화의 주술이다. 

종종 사람들은 묻는다
언제가 인생의 전환점인지
어떻게 알 수 있는지

영혼이 떨릴 때 따라 가라
두려울 때는 이렇게 말해야 한다
아모르 파티, 운명을 사랑하라

[카페탐험대] 우리는 왜 모였는가?

■ 이 효 정

1월 31일 홍지동 북 카페 마루. 겨울의 끝자락에서 슬그머니 내린 빗줄기가 잿아들자 건너편 인왕산이 가까이 다가선다. 오늘 만날 사람들의 새로운 미래를 축하라도 하듯 풍광은 또렷하고 공기는 맑다. 첫 만남이 어색하지 않고 마음 편한 것이 이 곳에서 만나는 사람들 모두가 하나의 뜻을 공유하기 때문이다. ‘하고 싶은 일을 하면서도 기쁘게 먹고 살 수 있다’는 생각. 하고 싶은 일이 카페이고 카페이기를 바라는 사람들. 누구보다도

카페에 관심이 많고, 카페 경영을 생각하는 사람



[저 너머에 무엇이 있을까?
설레고 긴장되는 첫 만남]

하고 싶은 일을 하면서 먹고 살아보자
내가 직접 경영할 카페 모습 찾아보기
‘자! 떠나보자’ 5개월동안의 카페탐험

들이다. 만남이 설레는 이유이기도 하다.

회사는 ‘내가’ 하고 싶은 일과 ‘나’를 연결하지 않는다. 하고 싶은 일이 지금 해야 할 일이라고 동기 부여할 뿐이다. 용기를 내어 과감한 목표에 도전하라고 어깨를 토닥거린다. 물론 성과를 내어 적절한 보상을 받을 때의 보람은 하늘을 오르고도 모자란다. 그럴때면 나는 내 존재감을 느끼며, 새로운 과업을 향해 야심 차게 뛰어든다. 하지만 우리는 회사가 쥐어주는 일 속에서 절망하여 좌절하기도 한다. 다람쥐 쳇바퀴 돌듯 하나의 고개를 넘

어서면 또 다른 해야 할 일 위에 서있는 스스로를



[카페 탐험 프로젝트 진행 로드맵]


발견하고 깊은 한 숨을 내쉰다.

먹고 사는 일만 아니면 당장이라도 그만두고 싶은 심정은 몇몇의 고민만이 아닐 것이다. 불안한 미래를 탓하며 불온한 생각을 접어버리려 는듯 두터운 울타리 안쪽으로 몸을 한껏 움츠려 숨을 곳을 찾는다. 하지만 몇몇의 우리는 일에서 의미를 찾으려 한다. 하고 싶은 일로 내 일의 의미를 만들려 한다. 회사나 사회가 인정해 준 의미가 아닌 나 스스로 인정하는 의미 있는 일을 찾고 도전하고자 한다. 이날 북 카페 마루에 모인 사람들이 바로 그들이다. 마루는 ‘산의 꼭 대기’를 뜻한다. 마루에 올라 새로운 마루를 쳐다보는 사람들이다.

이 일을 위해 카페 프로젝트는 만들어졌고, 실행 팀 ‘카페 탐험대’가 꾸려졌다. 탐험대 명칭은 자연스럽게 ‘까탐’으로 정리되었다. 프로젝트 목표는 ‘내가 만들고 싶은 카페’다. 내가 하고 싶은 카페의 구체적 모습을 완성하는 것이며, 이를 토대로 직접 카페 경영을 시작하는 것이다. 카페 경영에 관심을 갖고 있는 사람들을 위

한 좋은 길라잡이 역할을 할 수도 있다. 최종적인 목표, 즉 카페 경영의 착수 시기는 정하지 않았다. 적합한 시기를 스스로 결정 할 수 있도록 가능성으로 남겨두기로 하였다.

카페 탐험대는 2월부터 시작하여 약 5개월 동안 여러 곳의 카페를 탐험하고 분석하여 나만의 카페를 창조하기로 했다. 앞의 3개월은 기존 카페 가운데 자신이 생각하는 컨셉과 잘 어울리는 장소를 선택하여 탐험한다. 탐험대원들은 이미 갤러리 카페, 북 카페, 상담 카페, 문화 카페, 박물관 카페 등 자신의 아이디어와 컨셉을 가지고 있기에, 인테리어, 경영, 운영 프로그램 등 주요 항목을 꼼꼼히 들여다보기로 했다. 특히 카페 주인과의 인터뷰 시간은 카페 경영의 현실을 확인할 수 있는 기회이기에 충분히 시간을 갖기로 했다.

카페는 모두가 공감하는 매력 있는 꿈이다. 뜻은 하나지만 서로 다른 색깔을 가진 9명의 카페탐험대원들. 이들은 자신의 꿈과 일을 스스로 만들어 낼 수 있을까? 

“단군 프로젝트는 나를 변화로 내모는 힘”

‘김경인 인터뷰’

■ 수 회 향

Q1. 단군의 후예들이란 프로젝트를 어떻게 알게 되었는지요?

20대 초반에 이미 구 본형 선생님의 책을 읽었습니다. 그 때도 젊은 나이였지만, 선생님 말씀이 이상하게 가슴에 와 닿으면 좋다는 느낌이 들었습니다. 그렇지만, 아직 젊은 나이여서인지 삶에 휩쓸려 열심히 살다가 10여년이 지난 어느 날 문득 선생님 책이 다시 마음에 들어오게 된 것 같습니다. 물론 그 동안에도 선생님 책을 읽지 않았던 건 아니지만, 아무래도 절박함이 덜했던 것 같습니다.

그래서 연구원 사이트도 방문하게 되고, 그러다 어느 날 “단군의 후예”를 모집한다는 공고를 보고 바로 지원하였습니다.

Q2. 100일간의 대장정을 통해 이루고 싶은 목표가 있다면 무엇일까요?

처음부터 그리 거창하게 목표를 잡지는 않았습니다. 주최측에서도 말씀하시는 것처럼, 좋지 못한 습관들을 줄여 아침형 인간으로서의 기반을 잡고 싶은 생각입니다.

특히, 저희 경우는 연구소 연구원 과정에도 관심이 많습니다. 그에 대한 준비 과정으로 새벽 시간에 “나를 많이 만나고 싶다는 생각”을 하고 있습니다.



Q3. 기상시간이 새벽 3시 30분으로 직장인 으로서는 비교적 빠릅니다. 어려운 점이 있으실 것 같은데요? 가장 어려웠던 순간이 언제였습니까?

쉽지는 않습니다. 그런 만큼, 가능한 취침 시간을 고정되게 가져가서 최소한의 수면 시간을 확보하고자 노력하고 있습니다. 그래서 어찌면 부족들의 출석부를 정리하거나 아침을 여는 글을 작성하며 스스로에게 책임감을 부여하는지도 모르겠습니다.

가장 어려웠던 순간은 연수원에 들어갔을 때였습니다. 팀원 전체가 밤 11시~12시까지 작업 후 아무래도 술 자리가 이어지는데, 거기서도 새벽 3시 30분에 기상하는 건 정말 어려웠던 것 같습니다.

Q4. 현재까지 새벽 시간 활용 정도는 어떠신지요? 만족하시는지요?

네. 만족하고 있습니다. 현재까지는 말씀드린 것처럼 자격증이나 어떤 사회적 목표를 정하고 매진하기 보다는 첫 100일 여정인 만큼, 글쓰기를 통한 명상 혹은 생각을 정리하는 시간을 갖고 있습니다. “나를 찾아가는 과정”이라 여기고 있는데, 제겐 의미 있는 시간들이 되고 있습니다.

**글쓰기 통한 명상 혹은 생각 정리
나를 찾아가는 과정이라고 여겨져**

Q5. 부족원들간의 관계가 사회에서의 관계와 비교 시, 무언가 다른 점이 있다고 느끼시는지요?

사실 처음엔 저도 그다지 기대하지 않았었는데, 막상 단군의 후예가 시작되고 나서 조금 놀라기도 하고, 감동받기도 한 것이, 예상외로 부족원들간에 끈끈한 관계가 형성되는 점입니다.


오늘도 인터뷰이긴 하지만, 동료들하고라면 오히려 할 수 없고 하지 않는 이야기들을 나누고 있는데, 그 새벽에 누군가 안보이면 서로 찾고, 문자를 보내어 깨워주고 하는 가운데 보이지 않는 인간적인 정을 느낀다고 해야 할지, 어쨌든 혼자

시도했다면 매일 새벽 3시 30분에 기상할 수 없었을텐데 “함께 하는 힘”이 정말 대단하다고 느끼는 요즘입니다.

또한 그리 오래 된 기간도 아니고, 사실 오프에서는 자주 뵙지도 못하는 분들임에도 불구하고 관계에 있어 “심적 거리”가 많이 다르다고 느끼고 있습니다. 저 같은 경우는, 그러니까 사실 생각했던 것 보다 자발적으로 더 많이 다른 분들에게 힘이 되어드리고 싶어지고, 도움도 드리고 싶어지면서, 지금까지 생각하지 못했던 “관계의 도약”이라 할까, 나를 색다른 경험 속에서 뿌듯함 혹은 충만함을 느끼고 있습니다.

Q6. 끝으로 단군의 후예는 내게 “...”이다 라고 한 마디로 정의하신다면?

제게 단군의 후예는 “변화로 내모는 힘”입니다. 많은 사람들이 현실에서 탈피하고 싶고, 변화를 일으키고 싶지만 막상 실행해보면 결코 쉽지 않다는 걸 금방 깨닫게 되는데, 그런 의미에서 단군 프로젝트는 제게 “변화로 내모는 힘”이 되어주고 있습니다.

특히, 운영 방식에 있어 “최소한의 엄격한 규칙 혹은 약속과 나머지는 최대한 자율적으로 진행”되는 점이 마음에 듭니다. 제가 뭔가를 기여하거나 자발적으로 참여할 수 있는 운신의 폭이 커서 그만큼 더 적극적이 되는 것 같습니다. 

인터뷰라기보다는 지기와와의 대화같이 흐른 김경인님과의 인터뷰였습니다.

참고로 김경인님은 57일차 현재까지 1분 1초도 지각하지 않은 “영웅 전설상”을 향해 꾸준히 정진하고 있는 십여 분들 중의 한 분이십니다. 모쪼록 좋은 습관 만드시어, 변화의 튼튼한 기초로 삼으시기 믿고 기원합니다. 귀한 시간 내주시어 감사했습니다..^^*

2단계 : 내 일의 중요도를 분석하라

■ 홍 승 완

필살기 2단계의 골자는 쪼개놓은 태스크들을 ‘적성 적합도’와 ‘업무 중요도’라는 두 가지 기준에 따라 순위를 매겨보는 것이다. 지난 칼럼에서 내가 맡은 일(태스크들)을 재능과 연결하는 방법을 살펴봤다. 아울러 전체 태스크에서 내가 상대적으로 잘해낼 수 있는 태스크들은 어떤 것인지 점수를 부여하는 방법도 알아봤다. 이 작업의 기본 전제는 내가 잘할 수 있는 태스크들이 무엇인지 알아내어 ‘돈을 받고 팔 수 있는 차별적 전문 서비스’를 개발하겠다는 경영자적 발상이다. 한 마디로 ‘잘하는 것을 판다’는 원칙이다.

‘잘할 수 있는 일’은 필살기를 만드는 기본 재료지만 이것만으로는 부족하다. 뭔가를 아무리 잘 해도 누군가 그것을 사줘야 비즈니스가 된다. 비즈니스는 고객이고, 고객이 없는 비즈니스는 존재하지 않는다. 잘하지만 수요가 없는 일은 좋은 취미는 될 수 있지만 직업으로 만들기는 어렵다. 누군가 사고 싶어 하는 서비스, 시장이 받아들이고 열광하는 제품을 만들어낼 때, 그 일이 밥이 되고 명예가 된다. 필살기가 비즈니스가 되려면 ‘적성’ 외에 또 하나의 요소를 장악해야 한다. 바로 ‘시장의 수요’다. 그러니까 ‘중요한 일’이란 시장의 수요가 많은 일을 의미한다.

여기서 중요한 질문은 ‘내가 잘하는 그것을 사줄 사람들이 존재하는가?’이다. 하지만 직장인들은 현재 맡고 있는 일을 자신의 비즈니스로 판매해보지 못한 경우가 태반이다. 이런 상황에서 어떻게 시장 수요의 크기를 알 수 있을까? 방법은 멀리 있지 않다. 직장인에게 가장 중요한 고객은 회사다. 고용이라는 계약관계를 통해 나의 서비스를 장기적으로 사준 고객이 바로 회사다. 아울러 회사의 제품을 구입하고 서비스를 사용하는 고객 역시 직장인의 고객이다. 정리하면 직장인에게 고객과 회사는 모두 중요한 시장이다. 회사가 중요하게 생각하는 일과 고객이 중요하게 생각하는 것, 이것이 바로 시장의 수요가 많은 일이다. 회사와 고객에게 중요한 일을 내가 잘해내면 그들은 나를 다시 찾게 마련이다.

지금 내게 주어진 업무들 중에서 가장 중요한 것들이 무엇이고, 상대적으로 덜 중요한 것들은 무엇인지를 알면 일의 경중에 따라 무엇에 집중 투자해야 하는지 알 수 있다. 내 일을 경영한다는 것은 ‘고객의 요구에 상응하는 경중에 따라 내가 제공하는 서비스의 우선순위와 품질을 관리’하는 것이다. 그것이 바로 현재 하고 있는 태스크들에 대한 ‘중요도’에 대한 평가다. 만일 고객이 중요하다고 느끼는 태스크가 있다면 그 서비스에 대한 높은 품질의 수요가 있다고 가정할 수 있다. 그러므로 현재하고 있는 태스크들을 ‘중요도’의 관점에서 들여다 볼 필요가 있다.

적성 적합도에 따라 순위를 부여했던 것처럼 지금부터 20개 내외의 태스크들을 중요도에 따라 랭킹을 정해보자. 다시 말해 가장 중요한 태스크에서부터 가장 시시한 태스크까지 순서대로 세워보라는 뜻이다. 그런 다음 1~3위까지는 ‘매우 중요함’(3점), 4~6위까지는 ‘중요함’(2점), 7~9위 정도는 ‘상대적으로 중요함’(1점)으로 표시하라. 평균 아래도 같은 요령으로 평가하면 된다. 밑에서부터 가장 잘 못하는 1~3위까지는 ‘전혀 중요하지 않음’(-3점), 밑에서 4~6위까지는 ‘가벼움’(-2점), 7~9위까지는 ‘상대적으로 가벼움’(-1점)이라고 분류하면 된다.

여기서 ‘업무 중요도’는 누구의 기준이어야 할까?나의 기준일까 아니면 회사의 대리인이며 업무에 대한 평가를 하게 될 상사 입장일까? 중요도는 나의 업무를 평가하는 상사의 기준을 따른다. 상사가 가장 분명하고 중요한 시장의 일부이기 때문이다. 대개 상사와의 면담을 통해 자신의 업무 중 가장 중요하며 동시에 부가가치가 높은 태스크들이 무엇인지 파악할 수 있다. 상사와 분명한 중

[실천놀이 4]

자신의 태스크들에 대한 업무 중요도를 자체 평가해보자. (10분)

요도 기준을 상의한 적이 없다면 이번 기회에 상사가 가장 중요하게 생각하는 업무 5개 정도를 확실하게 파악해두자.

필살기의 각 단계에 나오는 ‘실천놀이’를 할 때는 처음부터 완벽하게 하는 것보다는 빨리 한 번 놀이처럼 해보는 것이 좋다. 과제 별로 권장 시간을 제

시한 이유는 그 시간에 맞추어 가볍게 해보라는 뜻이다. 필살기는 한 번에 정립하기 어렵다. 필살기 창조 단계를 몇 번 반복하면서 조금씩 더 정교하고 분명하게 수정하고 보완하는 것이 효과적이다.



[표1] 경영혁신팀장의 적성 적합도와 업무 중요도 연결표

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

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

호랑이 3대 핵심 성공 요소 및 10대 실행지침 - 상편

■ 이 건 호

지난 호에 호랑이의 유형과 그에 따른 마케팅 방향에 대한 가설을 제시하였다. 각 유형에 따라 매우 다른 마케팅 전략이 필요하지만 이들에게도 공통점은 있다. 자신이 어떤 유형에 있건 관계 없이 공통적으로 참조하고 적용할만한 핵심성공요소 (Critical Success Factor, 이하 CSF)는 크게 3가지 정도로 정리될 수 있을 것이다.

CSF 1 : 대부분의 성공적인 1인 기업은 초기 시장 진출 시 Product Leadership을 추구한다.

다시 말해 고객의 니즈를 파악하여 상품/서비스(이하offering)를 설계하기 보다 자신이 잘하고 좋아하는 분야에 focusing하여 자신만의 value를 창출해 나간다. 이때 자신의 offering을 얼마나 매력적으로 packaging하느냐가 초기 성공의 관건이 된다.

대부분 무형의 지식 자산인 만큼 브랜딩(책으로 치면 제목), value proposition, sales kit 등을 잘 만들어 내느냐가 중요하다.

CSF 2 : 시장에 나온 직후에는 자신의 고객과 상호 작용을 하면서는 고객의 니즈를 반영하여 자신의 offering을 지속적으로 진화시켜 나가는데 이때 추구하는 방향은 역시 '독특성'이다.

남들과 같은 것을 양이나 가격 측면에서 Better하게 제공하려는 Better Game이 아니라 남과 다르고 독특한 것, 자신 만이 할

수 있는 것을 추구하는 Different Game으로 승부한다.

그렇기 때문에 운이 좋아 수요층이 확보되면 크게 성공할 수도 있지만 그만큼 실패할 확률도 높다.(선택과 집중의 딜레마) 시장에 나온 초기에 고객의 반응을 통찰력 있게 분석하여 자신의 offering을 더욱 독특하고 경쟁력 있게(차별적 경쟁력)다듬어 갈 수 있는가가 성공의 관건이다.

CSF 3 : 장기적인 관점에 보면, 1인 기업 성공의 분명한 원천은 '네트워크 역학'이다.

스스로 조직화되는 네트워크는 선순환의 고리로 연결된 주요한 허브들이 지배하고 있고, 이들이 꾸준히 상호 작용을 하기 때문에 사용자, 1인 기업가, 설계/제조자, 마케터 등 개인 및 그룹 구성원들의 집단 지성이 한결 빨리 향상될 수 있다.

스스로 이러한 생태계적 네트워크를 창조하던가 아니면 이러한 네트워크에 접속할 수 있어야 장기적으로 진화할 수 있으며 궁극적으로는 자신이 원하는 경지에 오를 수 있다.

호랑이(1인 창조기업) 3대 핵심성공요소 및 10대 실행지침

I. 필살기



- **Product Leadership**이 있어야 함
- “보석의 원석을 찾아야 함”
- “돌이라고 다 같은 돌이 아님!”

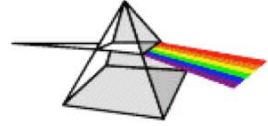
II. 가공하기



- 고객 니즈에 따라 상품/서비스 고도화
- “보석의 원석이라 한지라도 진정한 보석이 되기 위한 가공이 필요”

- 1 Targeting / Focus
- 2 지속적 Update
- 3 Packaging / Branding
- 4 Self Discipline

III. 알리기



- **Network** 효과들 유도, 세상에 알리기
- “보석을 시장에서 빛나게 하기 위한 헛살(Network)이 필요”

- 5 핵심 고객 공략 (Direct Marketing)
- 6 Comm. Tool
- 7 전략적 도발
- 8 신뢰도 제고
- 9 B2B 확대
- 10 마케팅 활동 평가/Feedback

이 중 CSF 1은 호랑이에 해당한다기 보다는 호랑이가 되기 전, 즉 변경연의 방법론에 따르면 ‘필살기’를 구축할 때 충분히 고려되어야 할 부분이다. 실제로 호랑이로 독립하여 현장에서 고군분투하는 1인 기업들은 CSF2와 3을 중심으로 철저히 실행을 해나가야 하는 것이다.

그렇다면 방향은 좋은데 어떻게 실행을 할 것인가? 이에 프로젝트 팀은 핵심성공요소를 현실에서 실행하기 위해 10가지의 실행 방안을 도출하였다.

CSF 2는 1인 기업으로 독립하기 위해 오랜 세월 날을 세운 ‘필살기’를 지속적으로 가공하는 것을 의미한다. 이를 위해서는

1. Targeting/Focus
2. 지속적 update
3. Packaging/Branding
4. Self Discipline

이상 4개의 실행지침을 개발하였다.

그리고 CSF 3는 네트효과를 유도하여 나를 세상에 알리는 것을 의미한다. 이를 위해서는,

5. 핵심고객 공략
6. Communication Tool 확보
7. 전략적 도발
8. 신뢰도 제고
9. B2B 고객 확대
10. 마케팅 활동 평가 및 피드백

등과 같은 6개의 실행 지침을 개발하였다.

각 실행 지침별 세부 실행방안에 대해서는 다음 호에서 자세히 설명하도록 하겠다.



1인 기업가, 자기 삶의 철학자가 되라!

■ 이 회 석

서점에서 후배와 책을 고르고 있었다. 후배의 연인을 기다리던 중이기도 했다. 그 날은 후배의 연인과 함께 셋이서 식사하기로 한 날이다. 이제 막 연인이 된 그들은 둘 다 책을 좋아한다. 나는 후배에게 둘이 함께 읽고 싶은 책이 있으면 골라 보라고 했다. "형, 민영이가 오면 물어보고 고를게요." 자기 연인을 배려하는 후배의 말이지만, 내 생각은 달랐다. "아마 네가 고르는 게 나을걸? 민영이는 결정하는 걸 무척이나 힘들어하니까." 나의 예상은 적중했다. 식사를 할 때, 민영에게 물었다. "네가 직접 고르는 게 좋아? 아니면 우리가 결정해 주는 게 좋아?" 대답은 간단했다. "골라 주는 거요."

무슨 영화를 볼래? 저녁 식사는 뭘 먹을까? 하고 여자에게 일일이 묻는 남자는 센스 없는 남자다. 삶의 중요한 선택이 아니라, 식사 장소나 데이트 코스 등을 정하는 간단한 선택은 남자가 주도하는 것이 좋다. 이것은 배려이기도 하다. 여자는 이미, '오늘 저녁은 이 남자랑 시간을 보내야지' 라는 큰(?) 선택을 하고 데이트하러 나온 것이다. 그러니 남자여, 자신이 결정하여 분위기를 주도하라. 당신에게 주어진 여인의 시간을 한껏 행복하게 해 주라. 선택은 상대방을 위한 배려요, 준비됨이다. 이 때, 상대방의 취향과 기질을 고려하지 않거나 사전 준비 없이는 좋은 선택을 할 수 없음을 기억하자.

하지만 문제가 있다. 선택하고 결정하는 일이 쉽지 않다는 것이다. 책임이 따르기 때문이다. 데이트 코스의 결정은 비교적 쉬운 축에 속한다. 직장, 이사

갈 장소, 배우자 등을 선택하는 결정은 더욱 힘들다. 삶의 중요한 순간마다 내려야 할 선택의 순간에 결정하기가 어려운 까닭은 선택이 그릇되었을 때의 결과가 부담되거나 두렵기 때문이다. 그럼에도 불구하고, 나는 데이트하는 남자에게 이렇게 부탁한다. "남자여, 자신이 결정하라. 그리하여 영화가 재미없었을 때의 핀잔까지 끌어 안으라." 그리고 1인 기업가

청춘들에게도 같은 말을 전한다. "그대여, 삶의 선택길에서 스스로 결정하라! 실패를 두려워 말라. 시행착오를 통해 배울 수 있기 때문이다."

인생을 스스로 경영하는 1인 기업가
삶의 순간마다 선택할 것들로 가득해

"그대여, 스스로 결정하라." 얼마나 부담스러운 말인가. 그러나 어찌랴. 현대인들은 끊임없이 선택하며 살아야 한다. 우리는 객관적 진리가 없다고 믿는 시대를 살고 있다. 중세는 달랐다. 당신이 만약 중세 유럽에서 태어났다면, 자연스럽게 성공의 정의와 믿어야 할 신이 결정된 채로 태어나게 된다. 하나님을 믿으면 되고, 종교적인 삶이야말로 최고의 삶이 된다. 근대에는 그 자리를 이성이 대체했다. 사람들은 신학 대신 이성을 선택하여 르네상스와 계몽의 시대를 열었고, 과학의 발달을 이뤄냈다. 근대인들은 신과 이성 사이에 하나를 선택해야 했지만, 그래도 진리에 대한 확신은 있었다. 하지만 현대(19세기 중반 이후)에 들어서면서, 진리에 대한 확신도 무너졌다. 객관적인 진리를 주장하기 힘든 상대주의와 다원주의 시대, 곧 포스트모더니즘 시대를 살고 있는 사람들, 바로 우리 현대인이다.

우리는 신을 믿을 것인지, 믿지 않을 것인지도 선

택할 수 있다. 선택의 폭이 넓어졌다는 말이다. 나는 이것이 행복과 직결된다고 생각하지 않는다. 아무리 자유분방한 사람일지라도 삶의 모든 것을 결정해야 한다면 불안과 스트레스를 받을 것이다. 1인 기업가가 되면서 나는, 회사에 있을 때와는 달리 삶의 순간마다 선택해야 하는 일들이 넘쳐난다는 사실을 깨달았다. 조직에서 매일 8~10시간을 바치다가, 하루 24시간 전체를 경영하게 되면서 스스로 선택해야 하는 일이 많아졌기 때문이다. 조직에서 주어진 일만 하면 되는 시간들이 모두 스스로 선택해야 하는 상황으로 바뀌었다.

의뢰 들어온 강연들을 월 몇 회까지 받아들일 것인가? 회사에 나가지 않음으로 생겨난 엄청난 시간을 어디에 얼마나 써야 할까? 답변은 중요하다. 내가 추구하는 라이프스타일, 삶의 가치관과 연결되는 질문이기 때문이다. 게다가 1인 기업가가 되면서 얻은 자유시간은 대학 신입생이 되면서 얻은 자유시간과는 다르다. 캠퍼스 신입생으로서의 자유시간은 여유와 낭만이었다면, 회사를 나오면서 얻은 자유시간은 부담과 책임감의 동의어다.


추구하고 싶은 가치, 가치들 간의 우선순위, 원하는 삶의 모양을 통틀어, '자기 철학'이라고 부른다. 인생 전체를 스스로 경영해야 한다는 것, 자신의 시간과 에너지를 어디에 줄 것인지 홀로 결정해야 한다는 것이 1인 기업가들에게 자기 철학이 필요한 까닭이다. 이제 막 1인 기업가가 된 사람은 선택의 가능성이 충분한 상황을 맞이하는 동시에 무엇을 기준으로 선택해야 하는지에 대해서는 고민하게 될 것이다. 선택의 기준이 되어 주는 것은 세상의 가치관이나 시대의 요구가 아니라, 자기 철학이다. 조직을 나온 사람들, 대학을 졸업한 사람들이라면 향후 몇 년간의 삶이 자기 철학을 수립해가는 과정이라 생각하는 것도 좋다. 그 때의 선택은 데이트 코

스처럼 간단한 것은 아니다. 자신의 선택이 앞으로의 인생에 영향을 미칠 것이기에, 결정하기 힘들다. 그 순간에 필요한 것이 자기 철학이다. 1인 기업가들에게 자기 철학이 있느냐, 없느냐는 선택이 아니라, 생존의 문제다.

나는 결정을 쉽게 하지 못한다. 물건을 구매할 때, 종종 이런 생각을 한다. '저 디자인이 없다면 더 쉽게 결정할 텐데...' 너무 많은 가능성 앞에서의 선택이 내겐 힘겨운 일이다. 자유를 원하는 사람들일지라도 인생의 모든 것을 결정하고 싶어하지는 않을 것이다. 나는 상상한다. 점심 메뉴는 일주일에 3~4회 정도는 정해져 있었으면 좋겠다고. 두 개의 서로 다른 스타일의 구두 중에 어느 것이 나에게 어

울리는지는 아내가 있어 알려 주면 좋겠다고. 내가 원하지 않는 유형의 강연 제안은 누군가가 알아서 중간에서 끊어 주었으면 좋겠다고. 내가 어디에 소속되어

시간 에너지 어디에 쏟을지 홀로 결정
자기 철학은 선택이 아니라 생존 문제

야 꿈을 실현할 수 있는지는 신이 알려 주면 좋겠다고. 1인 기업가는 처음부터 끝까지 스스로 선택해야 하는 직업 세계를 산다. 자기 철학 없이는 직업적인 유토피아를 창조할 수 없다. 그러니 힘들더라도, 선택은 스스로 해야 한다. 그것이 자유로 가는 길이다. 선택의 주도권 없이는 자유도 없다. 자유로운 전문가를 꿈꾼다면, 선택할 수 있는 지혜와 결단력을 가져야 한다. 지혜와 결단력은 스스로 세운 삶의 철학에서 온다. 1인 기업가는 독립적인 노동자다. 독립은 자유를 주고, 자유는 그만큼의 많은 선택권을 가진다. 성공에 대한 정의부터 스스로 내려야 한다. 축복 같은 말이기도 하지만, 자기 철학이 없다면 무모하기도 하고, 어렵기도 한 일이다. 철학이 없는 사람에게 많은 자유시간은 선택의 고통을 안기기 때문이다. 자기 철학을 가진 사람들은 자유를 통해 자신이 원하는 대로 인생을 디자인한다. 1인 기업가여, 자기 삶의 철학자가 되라! 

성찰, 내면으로의 모험

■ 홍승완

Follow your bliss

20대의 한 남자가 있었다. 그는 유학을 떠났다가 대공황이 터지기 3주 전 미국으로 돌아왔다. 박사 학위 논문을 남겨둔 그는 전공을 바꿔 박사 학위를 받고 싶었다. 하지만 그가 속한 대학은 허락하지 않았다. 그는 박사 학위에 대한 미련을 버리고 주저 없이 대학을 떠났다. 그리고 취직하기 위해 수십 곳에 이력서를 보냈다. 하지만 시기가 좋지 않았다. 아무도 이 청년에게 관심을 보이지 않았다. 그는 전도유망한 젊은이에서 ‘고학력 실업자’로 추락했다. 남들이 보기에 그는 실패한 젊은이였다.

사회 어느 곳에서도 자기 자리를 찾지 못한 이 청년은 뉴욕 주 우드스톡의 낡은 집에 거처를 정했다. 그리고 5년 동안 자신이 전공을 바꾸면서까지 공부하고 싶어 했던 분야에 관한 책들을 파고들었다. 그는 ‘그저 읽고, 또 읽고, 읽으면서 노트 필기를’ 했다. 훗날 그는 당시를 이렇게 회고했다.

“그 5년 동안 나는 앞으로 무슨 일이 벌어질지 도무지 알 수 없었다. 그러나 비록 잠시 동안이라 하더라도 그런 식으로 계속 살아갈 수도 있겠구나 하는 점은 확신하고 있었다. 한번은 작은 서랍장의 맨 위 서랍 안에 1달러짜

리 지폐 한 장을 넣어 두고는, 그 돈이 거기 남아 있는 한 아직 빈털터리까지는 아니라고 자위한 적도 있었다. 정말이지 놀라웠다. 나는 아무런 책임도 지고 있지 않았다. 전혀. 정말 재미있었다. 일기를 쓰고, 내가 원하는 게 무엇인지 알아내려 애써 보았다.”

그는 책값을 지불하기 어려워 서적상에 부탁해 외상으로 책을 구입해야 했고, 우드스톡에서 임대한 집은 수도 시설도 없을 정도로 열악한 환경이었다. 하지만 그에게는 자신의 ‘천복(天福)’을 찾았다는 확신이 있었다. 그는 자신의 천복에 젊음을 걸었다. 그는 자신의 책에서 그 5년 동안 “기본적인 독서와 공부는 거의 다 했다”면서 “아무것도 없는 상태에서 살아가는 방법을 배웠고 자유로웠으며 그야말로 경이로웠다”고 말했다.

이 남자는 5년간의 수련기를 끝내고 대학으로 돌아왔다. 학생이 아니라 교수로 돌아왔다. 그리고 연구를 계속하여 20세기 최고의 비교신화학자가 되었다. 이 사람이 바로 독보적인 신화 연구가인 조지프 캠벨이다.

캠벨의 인생 철학을 한 마디로 요약하면 “Follow your bliss”이다. 'bliss'는 ‘더 없는 행복’, ‘희열’을 의미하는데, 캠벨이 쓴 〈신화의 힘〉을 우리말로 옮긴 이윤기 선생은 이 단어를 ‘천복(天福)’으로 번역했다. 캠벨에 의하면 천복은 ‘살아 있음의 경험’이다. 나는 ‘살아 있음의 경험’이란 나란 존재에게서 황홀함을 느끼고 이런 황홀감을 주는 경험이라 생각한다. 캠벨은 천복이라는 개념을 산스크리트어를 공부하면서 발견했다고 한다. 그는 〈신

화의 힘>에서 이렇게 말한다.

“산스크리트어에는, 이 세상의 가장자리, 즉 초월의 바다로 건너될 수 있는 곳을 지칭하는 말이 세 가지 있어요. 즉 ‘사트(Sat)’ ‘취트(Chit)’ ‘아난다(Ananda)’가 그것입니다. ‘사트’라는 말은 ‘존재’, ‘취트’라는 말은 ‘의식’, ‘아난다’라는 말은 ‘천복’, 혹은 ‘황홀’을 뜻합니다.”


어떤 활동을 할 때 나란 존재가 빛나고, 의식이 확장되고, 가슴 뛰는 희열을 느낄 때가 있다. 캠벨은 신화에서 이런

내면의 탐험자가 발견해야 할 것은
희열 황홀경 선사하는 자신의 천복

경험을 했다. 그는 본격적으로 신화를 공부하면서 다음과 같이 다짐했다.

“내 의식이 제대로 된 의식인지, 아니면 엉터리 의식인지 모르겠다. 내가 아는 존재가 제대로 된 존재인지, 아니면 엉터리 존재인지 모르겠다. 그러나 내가 어떤 일에 천복을 느끼는지 그것은 안다. 그래. 이 천복을 물고 늘어지자. 이 천복이 내 존재와 의식을 데리고 다닐 것이다.”

천복은 ‘물입이 물방울처럼 떨어지는 정점(頂點)’이자 희열의 원천이다. 이것을 좇을 때 나라는 존재는 빛나고 의식은 확장되며 잠재력이 하나하나 실현된다. 내면 탐험자가 발견해야 할 가장 중요한 한 가지는 자신의 천복, 즉 내게 희열과 황홀경을 선사하는 그 무엇을 발견하는 것이다. 천복의 구체적인 얼굴은 사람마다 다르다. 누군가의 천복이 나의 천복은 아니기 때문에 반드시 스스로 찾아내야 한다. 그래서 캠벨은 “천복꺼리를 찾는 일은, 스스로 갈고 닦아야 하는 기술 같은” 거라고 말한다. 어떤 기술이 필요할까?

사람은 자신의 천복과 관련된 것을 발견하거나 그에 관한 이야기를 들으면 본능적으로 눈빛과 낮빛이 달라진다. 이런 순간을 스스로 포착할 수 있어야 한다. 그래서 천복을 발견하기 위해서는 자기를 관찰하는 태도가 필요하다. 천복은 완전한 모습으로 등장하지 않기 때문에 주의를 기울이지 않으면 모르고 지나치거나 별 거 아닌 것으로 넘기기 쉽다. 오히려 선생님이 나 친구와 같은 주변 사람들이 알아채고 일러주는 경우가 적지 않다. 나는 꾸준한 자기 탐색과 스승의 가르침, 그리고 많은 책을 읽은 후에 발견한 몇 권의 책을 통해 천복을 찾았다. 나는 내가 예외적인 경우라고 생각하지 않는다. 천복을 찾고자 하는 사람이라면 나와 비슷한 과정이 필요할 것이다. 

시 읽어주는 여자

■ 이 은 미

나무들... / 조이스 킬머

나무만큼 아름다운 시를
찾아볼 수 없을 거야

대지의 달콤한 젖이 흐르고 가슴팍에
끓주린 입술을 대고 서 있는 나무

종일토록 하느님만 우러러 보며
무성한 팔을 들어 기도하는 나무

여름이면 머리칼 속에
개똥지빠귀의 둥지를 만드는 나무

가슴 위로 눈이 내리고
비와 정겹게 사는 나무

시는 나처럼 어리석은 자가 짓지만
나무를 만드는 건 하느님뿐



때로는 나무가 꽃보다 더 아름답다는 생각을 합니다.

화려하지 않지만 자기가 서야 할 자리를 풍파속에서도 묵묵히 지켜내며
두 팔 높이 들어 하늘과 땅을 연결하고, 달이 걸리고 해가 뜨고 새의 둥지가 되어주는! 나무.

저 싱싱한 나무도 시작은 작은 씨앗이었습니다.


저 아름다운 나무도 겨울은 차가운 눈속에 발목을 묻고 헐벗은채 칼바람과 싸웠습니다.

한 여름 폭풍속을 견디고 뜨거운 태양을 알알이 모은 피와 땀방울의 결정체,,
그것이 한 알의 열매임을 기억합니다.

작은 씨앗이 싱그러운 아름드리 나무가 되고

겨울나무에서 폭죽처럼 꽃을 피워내고

피와 땀방울이 모여 달콤한 열매가 되는 이 혁명 같은 기적들이

우리에게도 일어날 것을 믿습니다. 



“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)의 ‘프로그램 안내’를 참고하시기 바랍니다.



루린. 너와 나 사이의 풍경

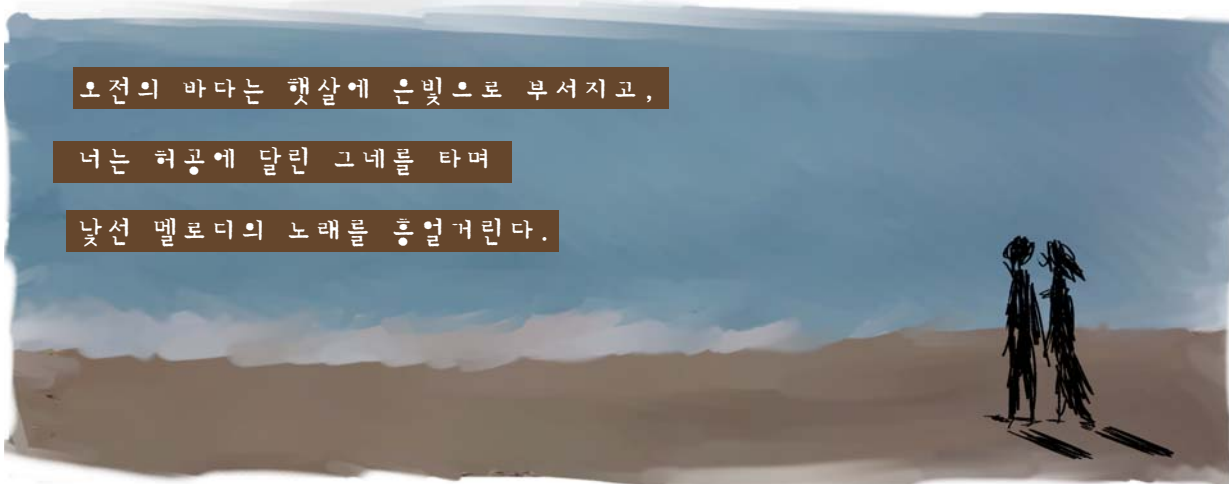
■ 김도윤

ROORIN 021 _ 아침 산책 _ A.M. 09:20

by Roo



사과 하나를 베어물고 산책을 나선다.



오전의 바다는 햇살에 은빛으로 부서지고,

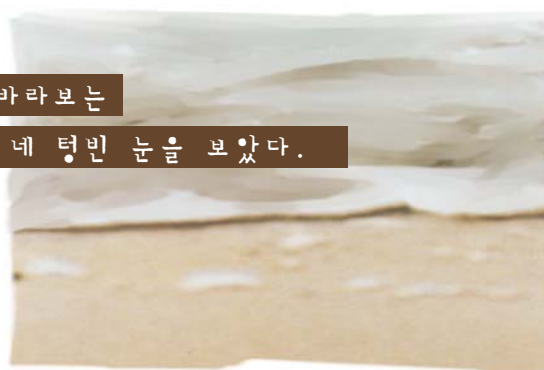
너는 허공에 달린 그네를 타며

낮선 멜로디의 노래를 흥얼거린다.



바닷가를 서성이다, 먼 곳을 바라보는

네 텅빈 눈을 보았다.

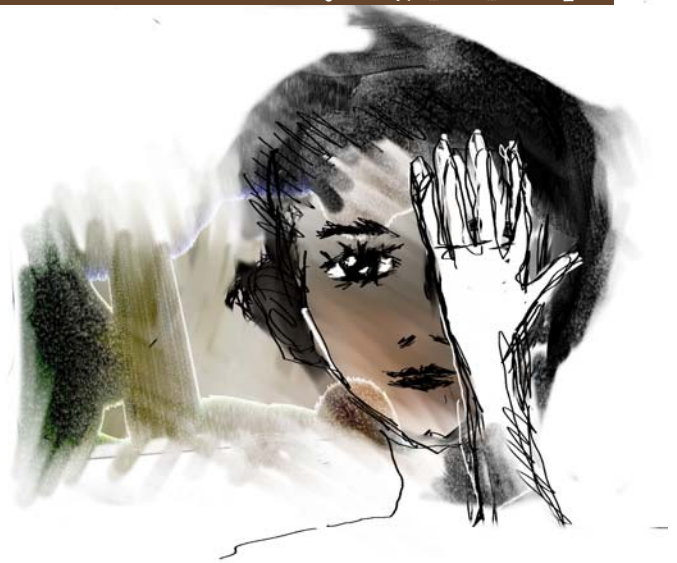
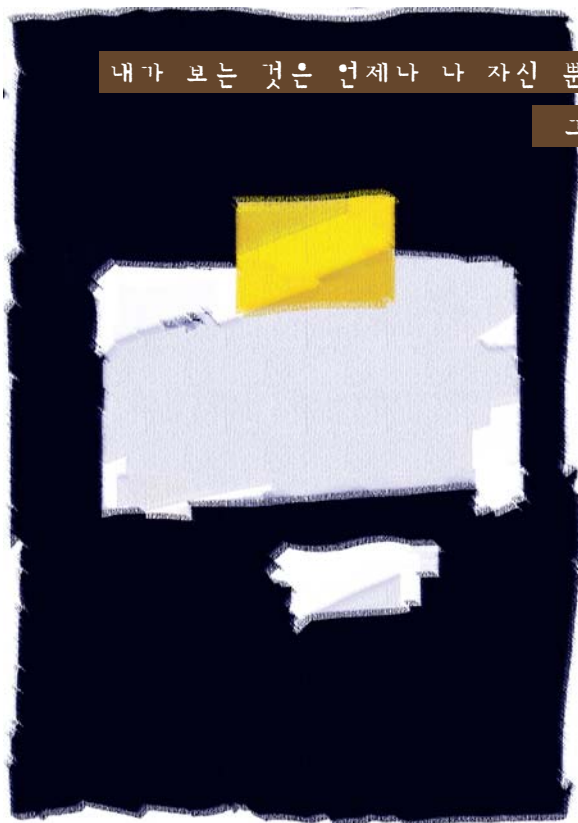


어쩌면 나는 그순간,

어렴풋이 끝을 예감했는지도 모른다.

ROORIN 022 _ 가슴 아린 _ A.M. 10:12

by Rin



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

이효정 : 미래경영 writer
시간과 공간 탐험가
사람을 효율과 효과적 자원으로만 활용하는 궁색한 조직을 위해 공부하는 중

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 기획자
영감 건축가

기획 : 수희향/ 홍승완

편집 : 창

마케팅 : 이은미

콘텐츠 디자인 : 황승희

온라인 프로그램 지원 : 신종윤

발행 : AL 문화기획