1인창조기업 전문웹진

Change2010

“단군 프로젝트의 에너지 열정 나 자신에 대한 자신감 일깨워”

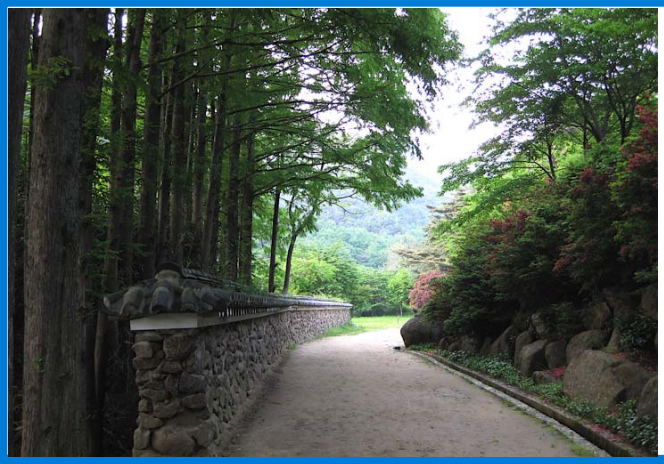
단군의 후예들 - 이호금님 인터뷰

1인기업가 핵심성공요소는 Targeting, Focus, Update

Vol.06

2010년 9월호

구본형변화경영연구소웹진



CONTENTS

구본형의 변화사상
변하는 것과 변화하지 않는 것 3

[단군 프로젝트]
을빼미에서 수탉으로 변신한 이호금님 인터뷰
"부족원들의 무서운 열정이 나를 일으켜" 4

직장인을 위한 필살기 창조 프로젝트
3단계 : 4개의 업무 영역으로 태스크를 분류하라
'적성/중요도 연결표'를 '중요도/강점 매트릭스'로 만들어보자 6

[사자 프로젝트] 카페탐험대
카페, 사람들을 꿈꾸게 하다
여수 여성자활지원센터서 강의, 우리의 이야기. 떨림 담담히 전해.. 8

[호랑이 프로젝트]
1인 기업가로 홀로서기 01
성공 실행 지침- Targeting/Focus, 지속적인 Update 10

1인 기업가로 홀로서기 02
1인 기업의 필수 성공조건, 자기경영 12

인문학 놀이터
성찰, 내면으로의 모험
14 울고 있는 그림자 보살피기

시 읽어주는 여자
16 그 여름의 끝 / 이성복

루린, 너와 나 사이의 풍경
18 023. 하나 = 그리고 둘

변하는 것과 변화하지 않는 것

신의 머리에도 진화가 일어날까? 천국도 진보할까? 한때 이런 질문은 어림도 없는 생각이었다. 신은 완벽하며, 천국은 바꾸지 않고, 사후의 생명은 영원하다. 종교는 신과 영혼불멸을 통해 영원성을 추구해 왔으니까 말이다. 그러나 19세기를 지나가면서 현대의 자유신학은 천국도 진보하며 신의 머리에서도 진화가 일어난다는 믿음을 퍼뜨렸다. 그러나 이러한 사상 속에도 진화의 내적 목적은 변함없이 영원한 요소로 존재했다. 지상의 삶에 절망할 때, 평화를 구할 곳은 천국뿐인 셈이니 천국은 늘 거기, 변함없이 있어야 했다. 영원한 것을 추구하는 것은 가장 깊은 인간의 본능이기 때문이다.

그러나 인간의 삶은 변화로 가득하고 변화할 수 밖에 없다. 이러한 생각을 인류의 머리 속에 처음 불어 넣기 시작한 대표적인 인물이 헤라클레이토스다. 그는 에페소스의 귀족가문 출신이며, 까칠하기 그지없는 인물이다. 그의 비판에서 자유로운 선배 사상가들은 거의 없었다. '호메로스는 선대 사상가의 명단에서 제명되어야하고, 피타고라스는 스스로 지혜롭다여겼으나 약간의 익살에 지나지 않는 주장을 했을 따름'이다라고 주장한다. 남을 경멸했을 뿐 아니라 인류 자체를 '악한 것'으로 경멸했다. 가축처럼 매로 쳐서 목초지로 끌고 가야하는 것이 인간이라 여겼다. 라파엘로는 '아테나이 학당'에서 그를 머리를 숙이고 뭔가 끄적이는 '울고 있는 사상가'롤 그려 두었다. 그러나 그는 변화를 이해하기 위해서는 빼놓을 수 없는 위대한 고대 사상가라는 점에서 의심의 여지가 없다. 웅변적인 변화의 사상은 그로부터 시작된다고 보아도 무방하다.

변화와 관련하여 그는 크게 두 가지를 주장한다. 하나는 '판타 레이'(Panta rhei), 즉 만물은 유전한다는 주장이다. '같은 강물에 발을 두 번 담글 수 없다. 왜냐하면 늘 새로운 강물이 너에게 흘러들기 때문이다' 어떤 존재도 항상 똑같지 않으며, 아무 것도 고정 불변한 상태로 존재하지 않는다. 시간의 낫이 모든 것을 베어 버리기 때문이다.

그의 변화 사상 중에서 만물의 유전 보다 더 중요한 주장이 있다. 바로 대립물의 혼합설이다. 만물 속에는 대극적 가치가 있다. 이것은 활과 리라처럼 대립하는 힘의 긴장으로 조화를 이루고 있다. 쌍을 이루는 사물은 온전하면서 온전하지 않고, 함께 모이면서 떨어지고, 조화로우면서 조화되지 않는다. 대극적인 상태들은 '잠재적인 관계'로 서로 동반한다. 결합되어야할 대립물이 없다면 통일도 없다. 따라서 대립물은 우리에게 좋은 것이다.

바로 이런 생각을 가장 잘 보여주는 상징물이 불이다. 그에 따르면 세계는 불이었고, 지금도 불이고, 언제까지나 살아 있는 불이다. 그러나 불은 계속 변함으로 불 자체도 영원하지 않다. 만물은 불 속의 불꽃처럼 다른 존재가 죽어 주어야 존재할 수 있다. 바로 여기서 대립물들이 변화를 만들어 가는 원리를 보여준다. 그는 말한다. "죽어야할 자는 불멸자이고, 불멸자는 죽어야 할 자다. 한 존재는 다른 존재가 죽어야 살 수 있고, 다른 존재를 살림으로써 죽으리라" 따라서 전쟁은 만물에 공통된 것이고, 투쟁이 곧 정의이며, 투쟁을 통해 만물은 생성하고 소멸한다. 보라. 투쟁을 통해 어떤 존재는 신이 되고, 어떤 존재는 인간이 되고, 어떤 존재는 노예가 되고, 어떤 존재는 자유민이 되지 않는가? 영원한 생성, 끊임없는 운동은 항상 대립자들 사이에서 수행된다. 이러한 생각은 대립물의 종합으로 나아가는 헤겔 철학의 씨앗을 품고 있었다. 그러니 우리는 알게 된다. 모든 투쟁 속에는 화해가 숨어있다는 것을.

[단군 프로젝트]

"부족원들의 무서운 열정이 나를 일으켜"

'올빼미에서 수탉으로 변신한 이호금님 인터뷰'

▮ 수 희 향

Q1. 단군의 후예 프로젝트를 어떻게 알게 되었나요?

직장 동료로 만나 친구가 된 지인의 소개로 연구소 홈페이지를 가끔 방문하고 있었습니다. 그러다 어느 날 모집 공고를 보게 되었죠. 보는 순간, '내 고민에의 돌파구'구나, 하는 느낌을 받았습니다.

Q2. 단군 프로젝트를 진행하면서 가장 어려웠던 점은 무엇이었나요?

저의 경우는 처음에 올빼미 부족으로 신청할 정도로 고질적인 올빼미 체질이었습니다. 그런데 예기치 않게 올빼미 부족이 해체되어 새벽반으로 옮겼는데, 처음에는 정말 아침에 일어나면 정신도 몽롱하고 하루 종일 회사 일을 할 때 머리도 아프고. 처음 1주일이 참 힘들었던 것 같습니다.

새벽 수련으로 육조단경. 일본어 공부
단군의 후예 한마디로 하면 긍정의 힘

Q3. 그럼 그런 위기를 어떻게 극복하셨나요?

킥 오프 때 부족원들에게 느꼈던 '강렬한 에너지"였던 것 같습니다. 사실 킥 오프 모임에 가지 않았다면, 올빼미 부족이 해체되었을 때 참여하지 않았을 것 같습니다.

어린시절 아버지와 함께

Q4. 새벽 수련은 무엇인가요?

육조단경과 일본어를 공부하고 있습니다.

Q5. 육조단경은 젊은 층에서 쉽게 접하기엔 조금 어려운 것 같습니다만..

어릴 때부터 아버지께서 육조단경을 늘 가까이에 두고 공부하시는 모습을 보며 자랐습니다. 언젠가는 꼭 공부해봐야지, 하는 마음에 2001년도에 책을 샀는데 책꽂이에 꽂아두고 한 장도 읽지 못하다, 이번 단군 프로젝트를 진행하면서 처음 읽게 되었습니다 (웃음).

Q. 아버님도 좋아하시겠습니다 (웃음)

네. 지방에 계셔서 전화로 안부 여쭐 때 육조단경에 대해 질문을 하거나 하면 좋아하십니다. 저도 아버지와 어떤 보이지 않는 끈이 다시 연결된 것 같아 좋고, 새벽에 육조단경 공부를 하면서 마음이 평화로워지는걸 경험했습니다.

Q6. 단군 프로젝트를 통해 얻은 가장 큰 성취를 여쭤본다면..?

제 자신이 느끼기에 많이 밝아진 것 같습니다. 자신감도 생기고요.

Q. 어떻게 (그런 일이) 가능했다고 생각하시는지요..?

아마 새벽 기상 습관화에 성공하면서 스스로에 대한 믿음이 생기기 시작한 것 같습니다.

Q7. 새벽 기상 습관화에 성공할 수 있었던 가장 큰 비결을 묻는다면..?

부족원들의 열정이 무서웠습니다 (웃음). 너무도 순수하게 서로를 응원해주고 챙겨주는 부족원들과의 약속은 꼭 지켜야 한다고 생각했습니다. 그 분들에게 등돌리고 싶지 않았습니다. 그런 분들로부터 등을 돌리면 두고두고 제 자신이 부끄러울 것 같았습니다. 결국은 부족원들의 힘이 가장 컸던 것 같은데, 부족원들의 결속력이 상상 이상으로 컸습니다.

Q8. 단군 일지 작성이 도움이 되셨는지요?

꼭 필요한 부분이라 생각합니다. 저 같은 경우, 단군일지가 없었다면 출석만 하고 다시 잤을 것 같습니다 (웃음). 일지에 무언가를 남겨야 하는 강제성이 때로는 깨어 있게 만든 적도 있었습니다.

Q9. 끝으로 "단군의 후예는 내게… 이다"라고 한 마디로 정의한다면?

단군의 후예는 내게 "긍정의 힘"이다.

이 호금님은 처음 올빼미 반으로 지원하셨다, 올빼미 부족이 해체되자 새벽반으로 옮겨 누구보다 성공적으로 참여하고 계십니다. 어릴 때 늘 가까이 대하던 아버님의 육조단경을 새벽 의례 한가지로 공부하며 긍정의 힘을 얻고 있는 분이기도 합니다.

"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 라이센스 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.

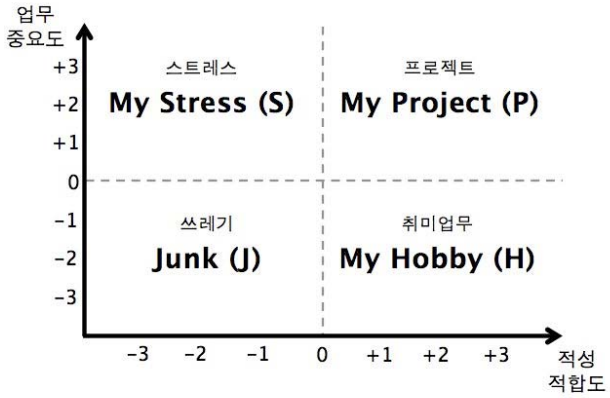
3단계 : 4개의 업무 영역으로 태스크를 분류하라

▮ 홍 승 완

필살기 1단계에서 우리는 자신의 업무를 자세히 들여다보고 구체적으로 쪼갰다. 그 다음 2단계에서는 쪼갠 업무(태스크)들을 적성 적합도와 업무 중요도라는 기준으로 랭킹을 매겼다. 지금부터 다룰 3단계는 쪼개고 나눈 태스크들 중에서 집중 투자할 태스크들을 뽑아내는 것이다. 이런 태스크들을 '전략적 태스크'라 부른다.

필살기는 급소를 노린다. 내 업무의 급소는 중요도와 적성 적합도가 높은 태스크들에 존재한다. 1~2단계의 작업을 시각적으로 쉽게 파악할 수 있다면 어디에 집중 투자가 이루어져야 할지 명료하게 판단할 수 있다. 이 작업을 가시적으로 도와줄 수 있는 방법이 '중요도/강점 매트리스(Importance/Strength Matrix)'이다. 이 매트리스는 두 개의 좌표값을 가진다. Y축은 '업무 중요도', X축은 '적성 적합도'로 그래프를 그리면 '그림1'과 같이 4개의 분면이 만들어진다.

[그림1] 중요도/강점 매트릭스



'중요도/강점 매트리스'에 태스크들을 배치하기에 앞서 매트릭스의 각 분면에 대해 알아보자. 먼저 '프로젝트(P)' 영역은 업무 중요도가 높고 내 적성에도 잘 맞는 태스크들을 의미한다. 잘할 수 있는 동시에 회사에서 중요하게 여기는 일들이 여기에 속한다. 이 영역에 속하는 태스크들은 앞으로 집중 육성할 유력 후보군이다. 두 번째로, 업무 중요도는 상대적으로 떨어지지만 내 적성에는 잘 맞는 태스크들은 '취미(H)' 영역에 속한다. 이런 일들은 일에 대한 회사의 압박은 적으면서도 나와는 잘 어울리기 때문에 일의 즐거움을 쉽게 느낄 수 있다. 취미 영역이 중요한 이유는 미래의 가능성과 관련이 깊다. 언젠가 환경이 바뀌어 이 태스크들에 대해 수요가 많아진다면, 훌륭한 필살기와 직업으로 전환될 가능성을 가진 태스크군이다.

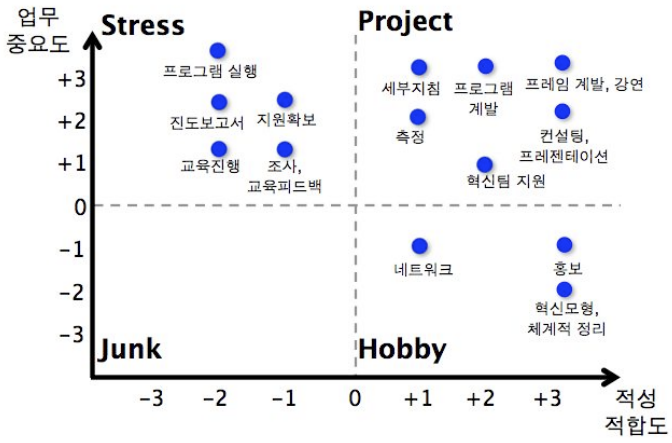
업무 중요도가 높으면서 적성에 잘 맞지 않는 일들도 있다. 이런 일들은 '스트레스(S)' 영역에 속한다. 중요한 일이니 잘해내야 한다는 압박에 시달리지만 능력은 그 태스크들을 따르지 못하게 될 때, 시간 투입량은 증가하지만 성과는 낮다. 한 마디로 투자 효율성이 떨어지는 일들이다. 마지막으로 업무 중요도와 적성 적합도 둘 다 낮은 일들은 '쓰레기(J)' 영역이다. 비용절감과 효율성을 따지는 기업에서 이런 일들이 어디 있겠냐 싶겠지만, 조직의 논리

와 문화, 그리고 이런저런 이유로 부가가치 없이 시간만 축내는 일들이 존재하게 된다. 만약에 매일하고 있는 일들의 대부분이 이 영역에 속한다면, 이 직장인은 일에 대한 자존감을 갖기 어렵다.

'중요도/강점 매트리스'에 자신의 태스크들이 어떻게 분포되어 있는지를 보면 현재의 직무 만족도가 자연스럽게 드러난다. 만일 태스크들이 프로젝트와 취미 영역에 몰려 있으면 현재의 업무는 내 적성에 잘 맞는 것이다. 이때는 직무에 대한 만족도가 높고 성과도 나쁘지 않을 것이다. 반대로 대부분의 태스크들이 스트레스나 쓰레기 영역에 몰려 있는 직장인들은 괴롭다. 지금 맡고 있는 업무는 적성에 잘 맞지 않지만 회사에 다니는 한 해내야 하는 스트레스이거나, 의미와 가치는 떨어지고 적성에도 맞지 않는 그야말로 짜증나는 일들이기 때문이다.

개인마다 분포의 차이는 크지만 대부분의 직장인의 경우, 태스크들이 네 개의 영역에 각각 조금씩 섞여 있는 것이 일반적이다. 이때 중요한 것은 전략이다. 필살기는 특별한 몇 개의 태스크들, 즉 전략적 태스크들에 집중 투자해서 만들어야 하기 때문에 우리는 어느 태스크에 집중할지 알아내야 한다. 중요도/강점 매트릭스는 이 작업을 도와준다.

[그림2] 경영혁신팀장의 중요도/강점 매트릭스



지금부터 업무를 세밀하게 분석해서 얻은 '적성/중요도 연결표' 자료를 네 개의 영역에 배치시켜보자. 가령 연결표에서 업무 중요도 3점, 적성 적합도 3점인 태스크는 중요도/강점 매트릭스에서 업무 중요도를 나타내는 Y축과 적성 적합도를 의미하는 X축의 각각 3점 되는 곳에 위치시킨다. 마찬가지로 중요도 2점, 적합도 -1점인 태스크 역시 매트릭스상의 Y축에 2점만큼, X축에 -1점만큼 되는 곳에 위치시키면 된다. 이런 식으로 모든 태스크들을 네 개의 영역에 배치하면 내가 하고 있는 일들이 한 눈에 들어 온다.

[실천놀이 5]

필살기 2단계 '적성/중요도 연결표'를 '중요도/강점 매트릭스'로 만들어보자. (20분)

'실천놀이 5'를 수행할 때는 '[그림 2] 경영혁신팀장의 중요도/강점 매트릭스'를 참고하라.

참고로 '경영혁신팀장의 적성 적합도/중요도 연결표'는 지난 칼럼(2010년 7월호)에 나와있다.

* 본 칼럼은 변화경영연구소의 구본형 소장의 저서 〈구본형의 필살기〉를 홍승완 연구원이 정리한 것입니다.

[카페탐험대] 카페, 사람들을 꿈꾸게 하다

▮ 이 효 정

[탐험대의 첫 번째 강의. 나의 꿈은 새로운 꿈의 씨앗이다]

지난 7월 16일 카페 탐험대는 여수를 방문했다. 카페 관련 강의 때문이다. 탐험대의 첫 원정 강의이기도 하다. 카페 탐험이 전문인 이들이 강의라니. 사실 카페 탐험은 번거롭고 물로 배 채우는 고달픔이 있지만, 낭만과 여유를 만나는 그럴싸한 나들이 이기도 하다. 카페의 음악, 의자, 조명, 낙서가 향긋한 커피 냄새와 어우러지고, 카페지기와 눈빛이라도 마주치면 카페는 즉시 툇마루처럼 다가온다. 잊고 있던 사람 냄새를 만들고, 사람과 사람 사이에 놓인 벽을 허물어 서로를 하나로 만들어낸다. 그래서 카페 탐험은 도심 속을 낯설게 여행하는 일상 탈출이고 삶의 쉼표다. 이 재미를 한 번이라도 느껴본 사람이면 어김없이 중독 되어 또 다시 길을 나선다.

여수 여성자활지원센터서 강의
우리의 이야기. 떨림 담담히 전해
내년에 그들도 꿈의 공간 열기를

이처럼 사근사근하고 수다스런 분위기에 익숙한 탐험가들에게 말하는 이(송신자)와 듣는 이(수신자)로 나뉘어지는 '교육'이란 참으로 불편하다. 어쩌면 하고 싶지 않은 일 가운데 하나일 지 모른다. 카페와 나만의 은밀한 교감을 교육 목표에 맞춰 전달하기가 쉬울까. 그 카페만의 독특함을 들려주기란 쉬운게 아니다. 그저 좋은 카페를 찾아 1시간만 앉아 있으면 될 것을 애써 이렇게 저렇게 표현하려다 보면 독특함은 무너지고 일상적인 단어의 나열에 머물 수 있다. 결국 3명(필자, 써니, 태희)이 자의반 타의반 선택(?)되어 여수를 찾았다. 5개월이라는 짧은 시간 동안 보고 느낀 점을 사람들과 나누려니 배워야 할게 수두룩한 탐험대가 긴장할 수 밖에. 덕분에 강의 하루 전날은 뜬 눈으로 밤을 세웠다. 연거푸 하품을 해대며 꾸벅꾸벅 졸다가, 강의 자료 확인하며 찾아간 낯선 곳. 여수 방문은 탐험대에게 또 다른 자극이었다.

강의는 여수 여성자활지원센터 징검다리(센터

[공동체 구성원들이 만든 공예품들이다. 재능을 찾고 나를 알리는 공간이 만들어지면 좋겠다]

장 김선관)에서 이뤄졌다. 지난해 1월 문을 연 징검다리는 탈성매매 여성의 자립을 돕는 사회 공동체이다. 징검다리가 꿈꾸는 세상은 아주 소박하다. 그들은 '평범한 일상'을 소망할 뿐이다. 공동체 모두의 바람이고 함께 이 꿈을 이루려 한다. 그 꿈을 실현하는 한 가지 방법이 바로 카페다. 내년 오픈을 계획하면서 이 날은 함께 하는 꿈의 구체적인 모습을 서로 나누기 위해 탐험대를 초대한 것이다. 이미 5월에 강의 요청을 받았는데, 대상 층이 워낙 낯설어 머뭇거리다 결국 6월말 진행하기로 결정했다. 탐험대가 이들에게 보여줄 것은 무엇인가. 곰곰 생각도 하고 센터장과 수시로 통화하며 강의 방향을 잡아갔다.

탐험대의 첫 마음. 설레는 마음으로 카페 탐험에 나섰던 처음의 떨림과 순간을 보여주고자 했다. 처음 느낌, 바로 그 부분은 탐험대만이 가지는 카페 이야기이기도 했다. 탐험대는 자신이 직접 만들고 싶은 카페에 자신만의 이야기를 담담이 담아냈다. 왜 이 카페를 하려는지, 내 카페는 어떻게 다른지 열심히 설명했다. 카페를 만들려면 어떻게 하는지, 수입은 얼마나 되는지, 커피는 어떻게 내리는지의 물음은 지금 당장 중요하지 않았다. 우선은 그들이 스스로의 꿈을 만들고, 함께하는 꿈으로 서로를 격려하는 것이 중요했다. 그들은 탐험대 이야기에 집중하였고, 이미 마음 한 구석 자신의 카페를 그리는 듯 재미있어 했다. "카페는 꿈의 공간이라 생각해요." 한 여성의 답변이 여전히 가슴에 남아 있다. 맞다. 카페는 꿈을 꾸는 장소이다. 그리고 꿈을 나누는 곳이다. 아마도 내년 이맘때쯤 이들은 '꿈의 공간'을 가질 것이다. 그들만의 공간에서 자신들 작품을 전시하고, 지역사회와 연결하는 특별한 대안 문화를 선보일 것이다. 첫 단추를 꿰기 시작했다. 이제부터는 그 준비하는 시간을 즐기시라.

나만의 공간을 만들려고 시작한 카페 탐험대 9명의 꿈이 이제 30여명 가까운 숫자로 늘어났다. 카페 탐험대가 계속 카페를 이야기하고 꿈을 키우는 동안 이 숫자는 더 늘어날 것이고, 곳곳에 꿈의 공작소가 하나 둘 만들어질 것이라 믿는다. 자기 꿈으로 인생을 살아보자. 삶은 누군가의 꿈이 아닌 나의 꿈으로 사는 것이다. 카페는 그 꿈을 조금은 더 특별히 해줄 것이다. 사람들을 꿈꾸게 하는 카페. 그것이 가능한 이유는 무엇일까? Change

여수 여성자활지원센터 징검다리를
응원해 주십시오.
http://cafe.daum.net/jingjdr

성공 실행 지침 - Targeting/Focus, 지속적 Update

▮이 건 호

호랑이(1인 기업가)로 성공하기 위한 핵심성공요소(Critical Success Factor/이하 CSF)에는 필살기 개발, 지속적으로 가공하기, 세상에 알리기 등 세가지가 있다. 그리고 그 중 두 번째와 세 번째 CSF인 Targeting/Focus, 지속적인 Update, Packaging/Branding, Self Discipline 등을 포함해 총 10가지의 실행지침이 있다 이번 호부터는 각각의 실행지침에 대해 상세하게 살펴보도록 하자.

우선은 CSF 2인 '가공하기'의 실행지침이다.

1. Targeting/Focus

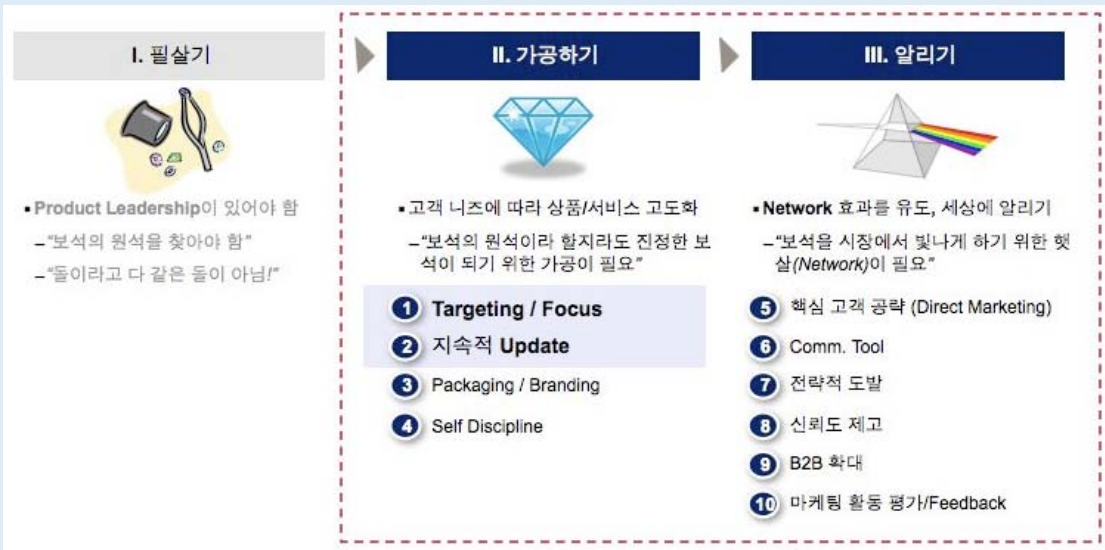
모든 마케팅의 기본으로서 호랑이에게 더욱 강조되는 것은 명확한 Targeting과 Focus가 아닐까 생각한다. 통상 자신의 필살기 개발에만 신경을 쓰다 보면 정작 이를 buy해줄 고객에 대해 소홀히 할 경우가 많다. 그러나 일단 독립하여 시장에 나오게 되면 고객에 대해 신경을 쓰지 않고서는 단 한 건의 매출도 올릴 수 없다.

그러나 호랑이는 '홀로살이' 이기 때문에 너무나 많은 고객을 상대하는 것은 쉽지 않다. 그러므로 핵심고객의 한 두 가지 주요 니즈에 초점을 맞추어야 할 필요가 있다. 규모가 작은 잡화점보다는 규모가 작은 전문점이 되는 것이 유리하기 때문이다.

당신의 핵심 고객 혹은 이상적인 고객을 정의하고(Targeting), 그들의 10가지 핵심 Needs 및 Unmet Needs를 찾아내서 그 중 한두 가지에 집중 소구하라(Focus). 그것이 어렵다면 불특정 다수의 고객을 상대하더라도 자신이 만족시킬 수 있는 핵심 needs에 Focus해야 한다.

물론 예외가 있겠지만 일반적으로 호랑이의 특성상 명확한 Targeting과 Focus는 성공을 위

호랑이(1인 창조기업) 3대 핵심성공요소 및 10대 실행지침



한 가장 기본적 실행지침일 것이다.

특히 고객의 needs 중에서도 고객의 당면한 현안이나 늘상 시달리고 있는 고질적 문제를 해결할 수 있다면 매우 강력한 자신만의 시장을 확보할 수 있을 것이다. 더구나 이런 시장이 규모가 큰 경쟁자들이 그렇게 탐내 하지 않는 틈새시장이라면 호랑이로서 성장을 위한 초기 교두보 확보를 어렵지 않게 달성할 수 있다.

2. 지속적 Update

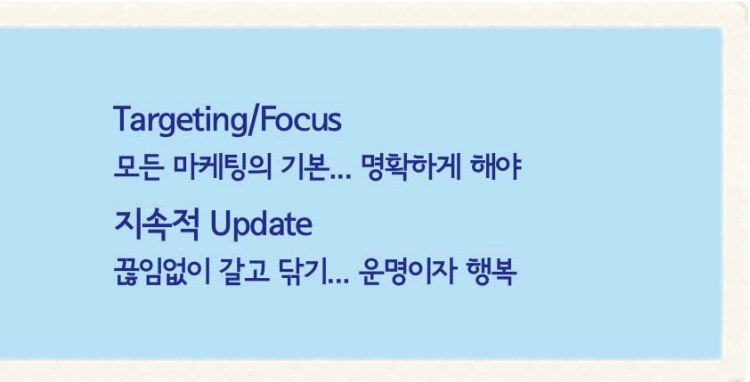
이것은 호랑이의 운명이다. 그리고 또한 행복이다. 끊임없이 자신의 전문분야를 갈고 닦아 세상에 없는 새로운 것을 창조해나가는 것, 그 자체가 운명이자 행복이기 때문이다.

한 번 만들어진 필살기에 안주하는 순간, 이미 심리적 쇠퇴기가 시작된 것이다. 초기에 대박을 터뜨려 아무리 사업이 잘 된다 해도 호랑이는 끊임없이 새로운 것에 대한 창조작업에 매달려야 한다. 창조 혹은 창작 그 자체가 자신의 직업임을 깨달아야 하는 것이다.

필살기를 통해 만들어지는 핵심 상품 및 서비스를 매년 20%이상 새롭게 창조해야 한다.

일찌감치 세계최고의 컨설팅 회사에서 독립하여 호랑이로서 활동하고 있는 톰 피터스는 자신이 강의 하는 교재(=아이디어) 중 25%는 만든 지 90일을 넘지 않아야 하고 10개의 주제 영역 중 하나는 6개월 이내에 개발된 것이어야 한다는 원칙을 가지고 있다고 한다. 그가 어째서 시간당 천문학적 강사료를 받을 수 있으며 한적한 전원에서 연구에 몰두하고 전용 헬기를 타고 강의를 다닐 수 있는지 짐작케 하는 대목이다.

톰 피터스와 같은 대가만큼은 안 된다 할지라도, 호랑이라면 최소한, 자신의 홈페이지, 블로그, 메일 서비스 등을 최소 주 1회 이상 update하는 것은 물론, 1년 주기로 완전히 새롭게 리뉴얼하는 정도의 노력은 기울여야 한다. 이러한 지속적 update를 위해서는 학습, 벤치마킹 등 기본적인 연구개발 활동이 뒷받침되어야 하는 것은 물론이다.



1인 기업의 필수 성공조건, 자기경영

▮이 희 석

효과적인 경영은 기업을 춤추게 한다. 1인 기업가로 성공하는 절대 조건은 효과적으로 자신을 경영하는 것이다. 1인 기업가의 자기경영은 생산성과 수익에 결정적인 영향을 미친다. 삶의 전 영역을 제대로 관리하겠다는 노력 없이는 1인 기업의 성공도 요원하다. 1인 기업을 시작하면, 자신의 인생 관리에서 평소 무관심했던 영역이 문제를 일으키기 때문이다. 배우자가 도와 주지 않거나, 체력이 떨어지거나, 재정 관리가 안 되는 등의 문제는 자기경영이 제대로 되고 있지 않다는 신호다.

나는 자기경영을 잘 하고 있는가?

1인기업을 시작했거나, 준비하는 이들은 자신의 자기경영 수준을 '적나라하게' 파헤쳐야 한다. 중요한 단어는 '적나라하게'다. 직장을 다니며 자신을 잘 경영했다고 하여, 독립하여 1인 기업으로 활동할 때에도 자기경영을 잘 하는 것은 아니다. 회사가 가지는 강력한 구속력의 영향을 무시할 수 없기 때문이다. 회사원으로서 매일 일찍 일어나는 것이 자기 컨트롤의 힘 덕분인지, 회사가 주는 구속력 때문인지 살펴야 한다. 자기경영 수준을 가늠할 질문을 5가지를 제시한다. 두 개 이상의 질문에 "아니오"라는 답변을 한다면, 당신은 자기경영 수준을 높여야 할 필요가 있다. 1인 기업가로 독립하고 싶다면 말이다.

첫째, 자신에게 필요한 자기경영의 영역이 무엇인지 설명할 수 있는가? 자기 진단을 하지 못하다면 당신은 자기경영을 하고 있을 가능성이 낮다. "독서하고 영어공부 해야지" 라는 일반적인 답변 뒤에는 할 말이 생각나지 않는다면, 당신의 자기경영 수준은 평균 이하다. 둘째, 효과적으로 시간을 관리하려고 노력하는가? 주관적인 답변이겠지만, yes 라고 답변할 수 있어야 한다. 시간관리는 자기경영의 기본이다. 셋째, 자신이 원하는 것들을 조금씩 이뤄가고 있는가? 경영은 목적 달성을 위해 자원은 효과적으로 배분하는 것이다. 자기경영은 자신의 꿈을 이루기 위해 시간, 에너지, 지식, 인적 네트워크 등을 효과적으로 배분하는 것이다. 꿈이 전혀 이뤄지고 있지 않다면 자기경영이 멈추고 있는 것이다. 넷째, 여유 시간이 있을 때 즐길 만한 일이 있는가? 회사가 일을 주지 않을 때 할 일이 없어 지루해진다면, 혹은 휴일에 자신을 즐겁게 할 만한 일을 가지지 못했다면, 자기경영이 필요하다는 뜻이다. 다섯째, 자기경영이란 '실천'이라고 믿는가? 누구나 건강이 중요하다는 것은 안다. 안다고 해서 자기경영을 하고 있는 것은 아니다. 정기적으로 30분이라도 운동을 하는 것이 자기경영이다. 자기경영은 이론이 아니라 실천이기 때문이다. 지식을 아무리 많이 가지고 있어도 실천하고 있지 않다면, 당신은 지금 자기경영을 하고 있는 것이 아니다.

마감에 휘둘리지 말고 스스로 컨트롤
좋은 책 꾸준하게 읽고 항상 공부해야

자기경영 능력을 키우는 법

NO가 많다고 실망하거나 우울해 할 필요 없다. 측정 없이는 경영도 없다. 문제 해결의 시작은 진단이다. 진단 결과가 마음에 들지 않는다는 것은

불쾌한 일이지만, 자기 삶을 바꿀 첫걸음을 밟았다는 뜻이기에 고무적인 일이기도 하다. 이제 자기경영 능력을 업그레이드 할 일만 남았다.

1. 긴급성에서 벗어나 스스로를 리드하라.

사람들은 발등에 불이 떨어져야 일을 시작한다. 직장인들은 마감일이 코앞에 닥쳐야 몰입하고, 아이들은 엄마가 호통을 쳐야 미루었던 일을 시작한다. 마감시간이 우리 삶을 휘두르게 만들어서는 안 된다. 긴급해져서가 아니라, '내가 하기로 했기에' 일을 시작할 수 있어야 한다. 자기경영 능력은 외부의 자극 없이도 곧 자신을 컨트롤하는 것이다. 자기 컨트롤 능력을 높이는 Tip 하나를 제안한다. 1) 오늘 밤, 수첩을 꺼내 내일 하고 싶은 일 하나를 적어라. 2) 그 일은 꼭 내일 할 필요가 없는 것이어야 한다. 전혀 긴급한 일이 아니어야 한다. 3) 다음 날이 되면, 오늘 하기로 했던 그 일을 실행하라. 4) 3일 연속으로 실행에 성공했다면, 하나의 일이 아니라 두 개의 일을 계획하거나 일의 규모를 키워가라. 5) 성공하지 못했다면, 당신은 스스로 하겠다는 생각만으로는 일을 시작하지 못한다는 뜻이다. 긴급해져야 일을 시작한다는 뜻이고, 다시 말해 자기경영이 미흡하다는 얘기다. 간단한 Tip이지만, 효과만점이다. 나를 믿고 오늘 밤부터 시도해 보라.

2. 혼자 있지 말고, 정기적으로 모임이나 세미나에 참여하라.

열심히 살아가려고 노력하는 사람들을 만나는 것은 자기경영에 동기를 부여한다. 열정과 용기 등의 가치는 전염되기 때문이다. 당신이 외향적인 사람이라면, 매월 자기경영 커뮤니티에 참석하여 에너지를 얻기 바란다. 내향적일지라도 분기별 1회 정도는 자기경영 세미나에 참석하는 것이 좋다. 돈이 들더라도 자신에게 투자한다고 생각해야 스스로를 발전시킬 수 있다.

3.좋은 자기경영 서적을 독파하라.

필자의 첫 책이 독서에 관한 책이라 책 추천 요청을 자주 받는다. 자기경영 분야에서 가장 먼저 떠오르는 책은 『성공하는 사람들의 7가지 습관』이다. 두껍고 내용이 어렵다는 평을 듣는 책이다. 저자의 깊이와 내용의 포괄성, 독자들에게 미치는 영향력 등을 생각할 때, 필적할 만한 책은 많지 않다. 이 책에서 배운 주도성과 공감적 경청은 내게 큰 도움을 주었다. 각기 다른 이유로 다음의 책도 좋은 책이라 생각한다. 구본형의 『익숙한 것과의 결별』, 나폴레온 힐의 『놓치고 싶지 않은 나의 꿈 나의 인생』, 알랭 드 보통의 『프루스트가 우리의 삶을 바꾸는 방법들』 등.

회사생활하듯 일과 삶 명확하게 구분
최선 다하고 있는지 스스로에게 질문

4. 회사 생활을 하듯 자신만의 업무 시간을 가져라.

1인 기업가라면, 회사에 출근하듯 하루를 시작하라. 일을 시작하는 자신만의 의식이 있으면 좋다. 집에서 일하더라도 근무복과 평상복을 구분하거나, 잠깐의 산책을 통해 하루 일과의 시작을 구분할 수도 있다. 일과 삶의 구분을 두지 않으면 일상 생활과 업무 생활의 균형이 무너질 수 있다. 일하는 시간에 최대한의 집중력을 발휘하기 위해서도 필요한 일이다. 초보 1인 기업가라면, 치대한 회사 생활과 비슷한 환경을 만들어 두는 것도 도움이 될 것이다.

5. 모든 순간마다 최선을 다하고 있는지 물어라.

자신의 목적에 적합한 최선의 공헌을 하고 있는가? 스스로에게 이 질문을 던져라. 학문을 하는 사람들이 품어야 할 큰 이상을 담은 유교의 경전 『대학』에는 '지어지선(止於至善)'이란 말이 나온다. "사람은 최고의 선에 도달하여 그 상태를 유지함을 이상으로 삼아야 한다"는 말이다. 원대한 꿈을 지닌 자기경영자, 홀로 천천히 자유롭게 살아가고픈 1인 기업가들이 가슴에 담아야 할 말 아닌가.

성찰, 내면으로의 모험

▮홍승완

울고 있는 그림자 보살피기

> 그림자는 마음의 열등한 측면
> 성실하게 성찰하는 '자기 교육' 필요

2009년 늦겨울, 꿈을 꾸었다. 끔찍한 꿈이었다. 꿈속에서 나는 내 방에서 혼자 잠을 자고 있었다. 그런데 사람 모습을 가진 검은 형체가 칼로 내 심장을 찔렀다. 그의 칼은 정확하게 내 심장을 관통했다. 그 아픔은 순간적이고 강렬했다. 그 아픔으로 인해 내가 잠을 깼는지 아니면 죽은 것처럼 다시 잠들었는지는 기억나지 않는다. 하지만 꿈의 내용이 너무나 생생해서 잊을 수 없었다.

나는 처음에는 이 꿈을 미래에 일어날 일을 미리 알려주는 예지몽(豫知夢)이라고 생각했다. 꿈을 꾼 다음날부터 창문의 방범창이 튼튼한지 살펴보고, 집을 나설 때는 문단속을 제대로 했는지 한 번 더 확인했다. 다행히 현실에서 꿈같은 상황은 일어나지 않았다. 그렇게 꿈은 잊혀지는 듯했다. 하지만 꿈의 체험이 너무나 강렬했기 때문에 이 꿈은 사라지지 않고 내면의 한켠에 남았다.

그리고 몇 달 후 나는 내면의 위기에 직면했다. 처음에는 이 위기를 자각하지 못했다. 과거에 여러 번 경험했던 슬럼프와 비슷한 것으로 여겼고, 늘 그랬던 것처럼 지나가리라 생각했다. 아니었다. 슬럼프라고 하기에는 너무 오래 지속되었고, 전에는 느껴보지 못한 정동(情動)이 나를 지배했다. 그런 중에 카를 융의 책을 읽게 되었고, 그가 평생 동안 정립한 분석심리학의 도움으로 내면의 위기와 앞서 꾼 꿈이 시사하는 바를 이해할 수 있는 단초를 찾았다.

꿈속의 검은 사람 형체는 나의 '그림자'였다. 나는 그림자를 못 본 척하려고 했지만 결국 이 그림자는 비웃음을 날리며 내 심장에 칼을 꽂았다. 내가 처음에 생각했듯이 이 꿈은 예지몽이었다. 처음 내 생각과 달리 이 꿈은 외부 현실에 일어날 일을 예견한 것이 아니라 내면에서 일어날 일을 예지한 것이었다.

분석심리학을 공부하며 이 형체가 내면의 구석에서 나를 노려보고 있는 그림자임을 깨달았다. 내 그림자는 울고 있었다. 이 그림자는 자신을 알아주고 수용하고 보살펴 주기를 바라는 존재였다. 하지만 오랫동안 나는 이 그림자의 존재를 무시해왔다. 그러자 그림자는 울음이 아닌 보복의 형태로 자신의 존재를 확실히 보여주기로 결심했다. 강렬한 꿈의 체험을 통해 자신의 존재를 내게 알려주었던 것이다. 나는 이 꿈의 의미를 내면에서 일어나는 일로 보지 않고 현실에서 발생할 일로 이해하는 오류를 범했다. 그러자 이 그림자는 보다 직접적인 방식으로 자신을 보여주기로 작정했던 것 같다. 무의식과 밤의 꿈을 넘어 일상의 의식으로 솟아올라 자신의 존재를 드러낸 것이다. 이것이 내면의 위기였다.

그림자는 이해하기 어려웠다. 다른 사람에게 설명할 수도, 도움을 구할 수도 없었다. 스스로 이해하고 정리할 수 있을 때까지 고통과 고독의 시기를 거쳐야 했다. 시련이 깊어질수록 그림자에 대한 자각 역시 깊어졌다. 그림자는 어둔 동굴 속에 사는 괴물처럼 추악해 보였다. 특히 그림자의 존재를 처음 인식했을 때 더욱 그랬다. 융에 따르면 그림자는 '무의식의 열등한 인격'이자 '자아(ego)의 어두운 면'이다. 사람은 누구나 그림자를 가지고 있지만 그림자의 내용은 사람마다 다르다. 가령 그림자는 이기심이나 정신적 나태일 수도 있고, 비현실적인 공상, 부주의나 비겁함, 혹은 인색함이나 지나친 금전욕이나 명예욕일 수도 있다. 그게 무엇이든 그림자는

자아로부터 억압되어 무의식에 자리 잡은 성격의 일부이자 내 인격(마음)의 열등한 측면이다.

완벽한 사람이 없듯이 그림자가 없는 사람도 없다. 그럼에도 많은 사람들이 자신의 그림자를 무시하거나 오해하고, 종종 다른 사람에게 투사한다. 이 모든 것은 그림자의 부정적이고 열등한 성격을 인정하고 싶지 않기 때문이다. 그림자는 무시할수록 점점 짙어지고, 오해할수록 더 흉측해 보인다. 스프링을 힘껏 누를수록 반동력이 커지듯이, 그림자를 억압할수록 그것은 더 무섭게 자신을 덮친다. 억압된 그림자일수록 표출 방식은 미성숙하고 일방적이다. 이렇게 드러난 그림자는 자신뿐만 아니라 주변 사람들까지 힘들게 한다. 왜냐하면 자신의 그림자를 다른 사람에게 '투사'하기 때문이다.

투사가 무서운 이유는 두 가지다. 첫째, 투사를 수행하는 주체가 이것을 자각하지 못한다는 점이다. 자각하지 못하기 때문에 투사를 거둬들이기도 어렵다. 둘째, 투사는 투사 받는 상대방을 왜곡하고 그의 단점을 과장하거나 단정하며 그에게 부정적으로 집착하게 만든다. 누군가가 '주는 것 없이 싫고', '왠지 모르게 거북하게' 느껴진다면 그림자 투사일 가능성이 높다. 에너지가 떨어졌거나 스트레스를 많이 받은 상태일수록 투사를 의식하기 어렵다. 스트레스 상황에서 우리는 마치 다른 사람이 된 것처럼 말하고 행동할 때가 있다. 그러고 나서 찾아오는 감정은 죄책감과 후회 혹은 합리화이다. 이때 우리는 '그때는 내 정신이 아니었어', '내가 뭔가에 씌었었나 봐'라고 말한다. 틀린 이야기는 아니다. 그때 우리의 정신은 그림자의 지배를 받아 그림자의 열등한 방식으로 말하고 행동한 것이다.

그림자에 사로잡힌다는 것은, 그림자가 강력한 에너지를 지니고 있음을 반증한다. 그 에너지는 투사를 통해 파괴적이고 부정적으로 표출되는 경우가 많지만, 반대로 그 에너지를 창조적이고 긍정적으로 활용할 수도 있다. 그림자는 무서운 괴물처럼 보이지만 그 속에 소중한 깨달음과 잠재력의 씨앗을 품고 있기도 하다. 그러므로 그림자는 무시 혹은 억압하거나 투사하지 말고, 인정하고 통합('의식화')해야 한다. 이런 과정은 융이 지적한 것처럼 쉬운 일은 아니다. 융의 제자이자 뛰어난 분석심리학자인 마리루이제 폰 프란츠는 그림자의 자각을 '길고도 고통스러운 자기교육 과정'의 시작, '헤라클레스의 열두 과업과 맞먹는 마음속의 과업이 시작되는 것'으로 묘사했다. 실제로 내 경험에 의하면 자신의 그림자를 인정하고 투사를 거둬들이기 위해서는 성실한 자기성찰과 솔직한 자기반성, 그리고 용기가 필요하다.

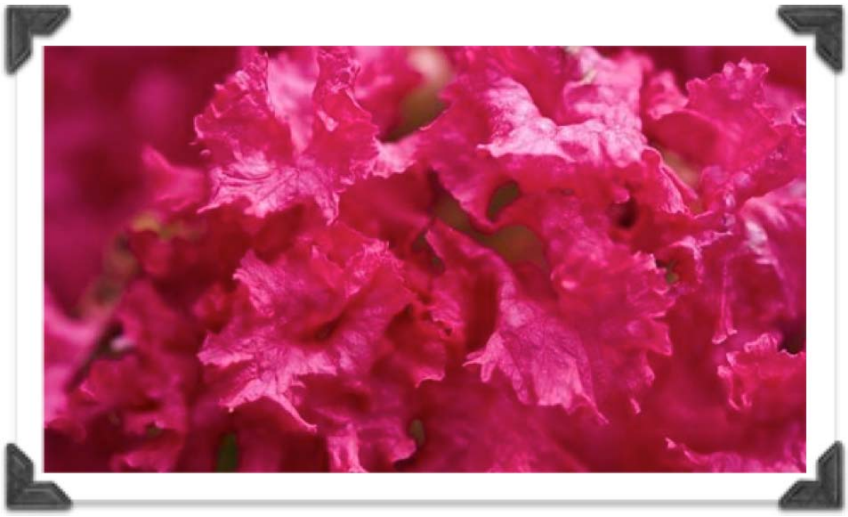
그림자는 마음과 인격의 성숙에 필요한 자양분을 풍부하게 보유하고 있다. 문제는 이러한 가치들이 일상생활로 통합하기 곤란한 형태로 존재한다는 점이다. 유치함과 열등함을 벗겨낸 그림자의 가치는 외향성을 보완해줄 수 있는 내향적 가치, 직관에 현실성을 더해줄 수 있는 감각, 실용적인 감각에 미래를 볼 수 있는 관점을 부여하는 직관, 논리적인 사고에 인간적인 가치의 숨결을 불어넣어줄 수 있는 감성 등이다.

그림자의 의식화는 그림자를 죽이거나 버리는 게 아니라 그것을 이해하고 자기 속으로 소화하는 것이다. 그림자를 의식에 통합시킬수록 인격은 성숙해진다. 자신의 그림자를 의식에 동화시키지 못한 사람은 극단적인 성향을 보인다. 이들의 자아는 지나치게 팽창하거나 위축되어 있다. 이에 비해 성숙한 사람은 배려심과 균형감, 그리고 겸손한 자세를 보여주는데, 이는 자신의 그림자를 인정하고 통합했기에 가능하다. 그림자의 의식화 과정은 빛으로 어둠을 추방하는 것이 아니라, 어둠 속에서 불빛을 밝히는 것이다.

시 읽어주는 여자

▮ 이 은 미

그 여름의 끝 / 이성복



그 여름 나무 백일홍은 무사하였습니다
한차례 폭풍에도 그 다음 폭풍에도 쓰러지지 않아
쏟아지는 우박처럼 붉은꽃들을 매달았습니다

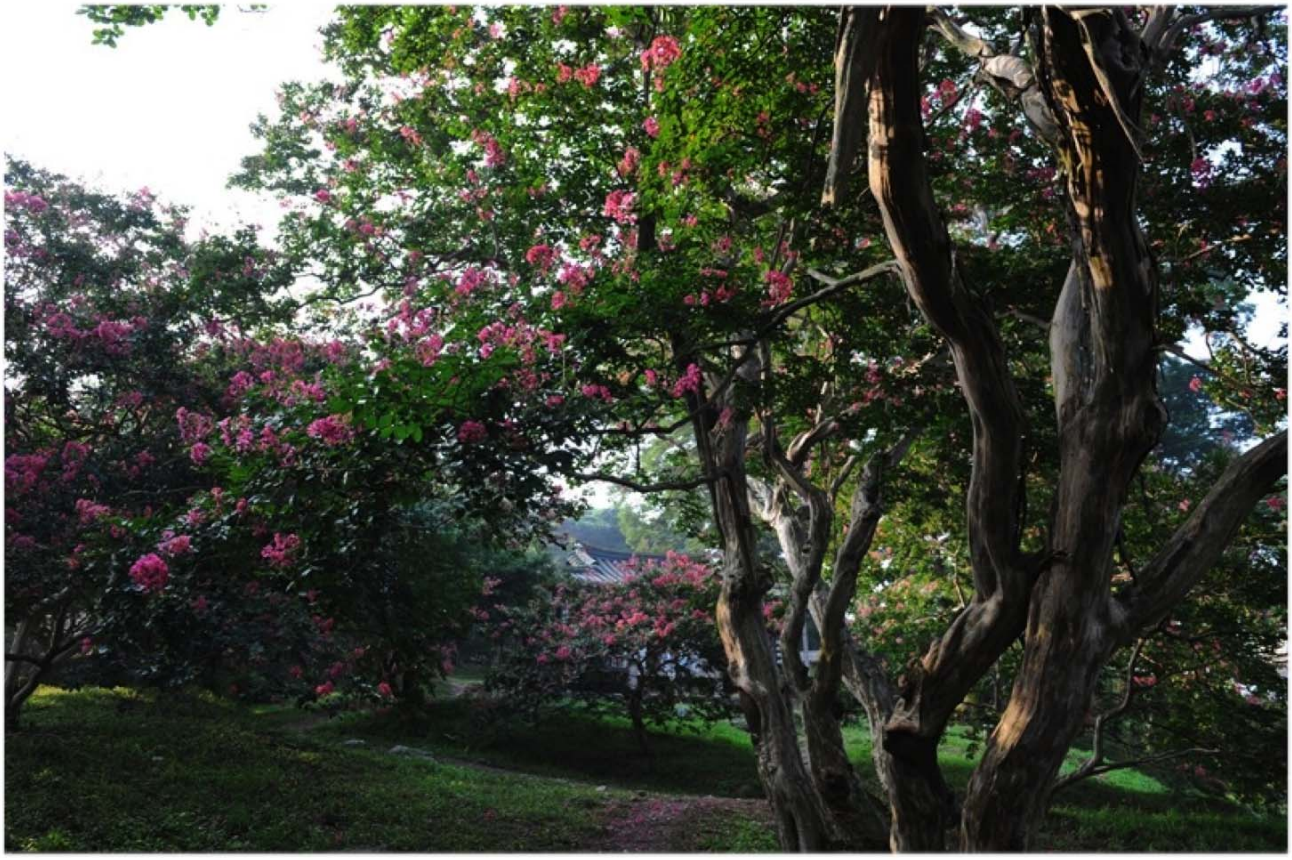
그 여름 나는 폭풍의 한가운데 있었습니다
그 여름 나의 절망은 장난처럼 붉은 꽃들을 매달았지만
여러 차례 폭풍에도 쓰러지지 않았습니다

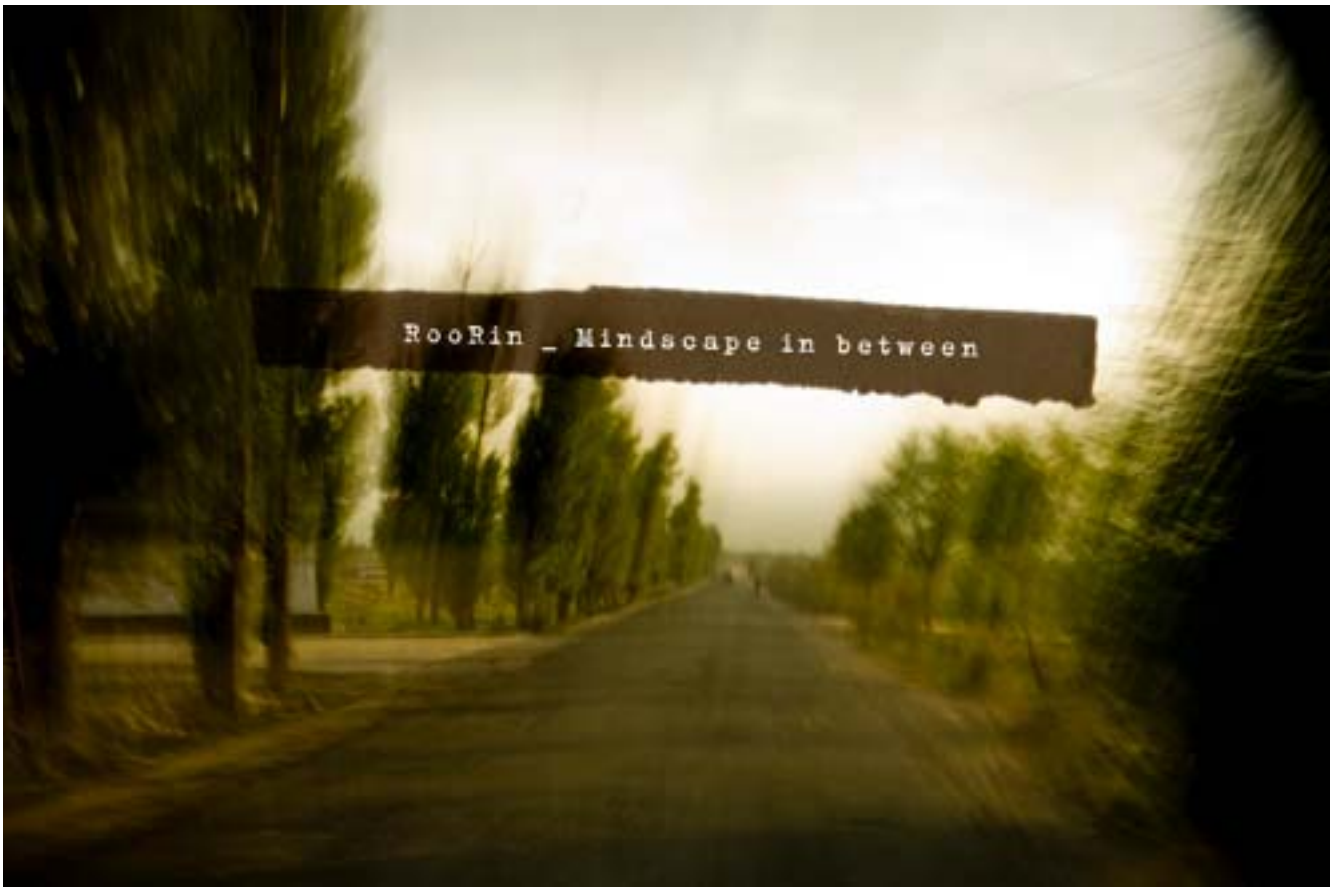
넘어지면 매달리고 타올라 불을 뿜는 나무
백일홍 억센 꽃들이 두어 평 좁은 마당을 피로 덮을 때
장난처럼 나의 절망은 끝났습니다

이 여름 폭풍을 지나는 동안에도 저는 무사하였습니다

내딛는 걸음 걸음.. 아직 비틀거림 여전하고
심장을 저미는.. 이 지독한 통증도 여전하다 하지만
이 여름.. 무사하였습니다.

어느새 벌써 여름의 끝에 서 있습니다. 올해는 유난히 더운 날이 많았던듯 합니다.
매해 여름이 되면 마침내 속울음을 토해놓기라도 하듯 붉은 꽃을 매다는 배롱꽃을 볼 때마다 이 시를 떠올리곤 했습니다. 폭풍속에서도 불을 뿜어 올리듯 자신의 열망을 피워내는 붉은 꽃을 보는 것은 얼마나 큰 위로가 되는지요. 혹시 시련속에 있다해도, 절망의끝에 서 있을지라도 시인이 장난처럼 붉은 꽃을 매달았듯, 두어 평 좁은 우리 마음에도 팝콘처럼 희망이 피어날 것임을 압니다.





루린. 너와 나 사이의 풍경

▮ 김도윤

023. 하나 = 그리고 둘

"사랑이란, '하나'의 지배가 균열되었을 때, '둘'이 생각되어지는 장소이다." – 알랭 바디우

'나는 과연 너와 하나가 될 수 있을까?' 사랑에 빠진 순간, 우리는 이런 질문을 던지곤 한다. 그리고 대중가요의 가사처럼 '우리 만남이 우연이 아닌' 운명적 만남이길 갈망한다. 사실, 사랑만큼 낭만적 운명론에 관대한 영역도 없는 것 같다. 이는 비단 우리 일상에서 뿐만 아니라 철학이란 분야에서도 그러하다. 헤겔은 사랑에 빠지게 된 인간의 내면을 분석하면서 이렇게 말한다. "사랑을 이루는 첫번째 계기는 내가 오직 나만을 위한 독립적인 인격이기를 바라지 않는다는 것, ... 그리고 두 번째 계기는 내가 자신을 타자 안에서 발견하고 이 타자 안에서 인정을 얻는다는 것, 그리고 역으로 그 타자도 역시 내 안에서 자신을 발견하고 인정을 얻는다는데 있다."

그러나 우리의 사랑이 그러하듯, 사랑이 헤겔의 낙관적인 분석처럼 간단한 문제이던가. 내가 오직 나이기를 포기하고, 내 안에서 너를 발견하고 네 안에서 나를 발견하여 하나가 되는 것(어디서 많이 듣던 사랑론 아닌가?)이 어디 대철학자의 말처럼 쉬운 일이던가. 오히려 서로의 영혼을 헤아리지도 못한 채 같이 밤을 보내고, 너를 사랑한다고 말하면서 상대방의 눈에서 자기 자신의 모습만을 찾아 헤매는 것이 우리 부족한 영혼들의 사랑 아니던가.

무엇보다 사르트르의 말처럼 "타자의 영혼과 나의 영혼은, 먼저 나의 영혼과 나의 몸 사이에 있는 거리, 다음에는 나의 몸과 타자의 몸 사이에 있는 거리, 마지막으로 타자의 몸과 그 영혼 사이에 있는 거리에 의해 격리되어 있"기에 내가 너를 원할 때 네가 몸과 마음을 열어주지 않는다면 시작하기도 전에 끝나버리는 것이 우리의 가슴 아픈 사랑 이야기 아니던가.

> 나는 차가운 빗속에서 이 거리 저 거리로 돌아다녔다. 우연이 - 그걸 우연이라고 할 수 있다면 말이다 - 나로 하여금 그녀의 집 창문 앞을 지나가도록 했다. 날이 저물고 있었고, 나는 눈물이 가득 고인 눈을 그녀의 창문에 고정시킨 채 걸었다. 갑자기 커튼이 잠시 들렸다. 바깥 광장을 흘끗 내다보기라도 하는 듯이. 그러고는 이내 커튼이 드리워졌다. 심장에 경련이 일었다. 더 이상 나를 지탱할 수가 없어서 옆 건물의 처마 아래로 들어가 몸을 기댔다. 감정이 폭발할 것만 같았다. 커튼이 들렸던 것은 물론 우연이었을 것이다. 하지만 커튼을 들어올린 것이 혹시 그녀의 손이었다면!
>
> - 스탕달, 연애론

내가 너를 사랑한다고 고백했을 때, 상대방이 내 손을 잡아 주어야 비로서 둘의 사랑이 시작된다. 그렇지 않으면 스탕달이 한 친구의 일기인 듯 고백한 자신의 고뇌처럼 빗 속의 헛된 서성임으로 그칠 뿐이다. 사랑은 이처럼 하나가 아닌 둘의 관계이므로, 사랑에 대한 철학적 물음은 결국 '타자'에 대한 문제로 직결될 수 밖에 없다. 사랑이 어려운 이유는 우선 나와 너는 다른 존재이고, 동시에 내가 그러하듯, 너 또한 자유로운 존재이기 때문이다.

헤겔의 유명한 '주인과 노예의 인정 투쟁'을 예로 들어보자. 주인과 노예가 있다. 이것은 절대적으로 주어진 조건이다. 주인은 노예에게 명령을 하고, 노예는 주인의 말을 따르고 존경한다 즉, 인정한다. 그런데 만일 이 절대적 조건을 바꾸어 주인이 노예에게 자유를 준다면 어떻게 될까? 그럼에도 불구하고 주인과 노예의 관계는 예전처럼 성립될까? 노예는 자유가 있음에도 불구하고 예전에 그러했듯 주인과 노예의 관계를 인정할까?

'주인과 노예의 관계'에서 주인이 진정 바라는 것은 노예가 (구속에 의해서가 아니라) 자발적으로 자신을 따르고 존경해주는 것일 것이다. 아마 사랑에 빠진 우리의 마음도 아마 이 주인과 같으리라. 자유가 있음에도 불구하고 상대방이 자신을 선택했길, 그리고 무엇보다 자신을 선택한 것이 어떤 조건의 상대적인 비교나 우발적인 충동에 의한 것이 필연적인 것이길 바라는 것이다. 무한한 자유가 주어졌음에도 변함없이 주인으로 인정해주는 노예처럼, 나라는 존재가 타자의 절대적인 자유에 의해 선택되고 사랑받길 희망하는 것이다.

그러나 너는 나의 바깥에 존재하고, 나와 너 사이에는 건널 수 없는 몸과 영혼의 간격이 존재하기에 우리는 서로의 마음을 온전히 알 수 없다. 그럼에도 불구하고 우리는 서로를 욕망하고, 타자를 내 것으로 만들기를 희망한다. 사르트르의 분석처럼 애무가 그런 간절한 바램의 몸짓이 아니던가. "애무는 '타인'의 몸을 내 것으로 하는 일이다. ... 애무는 그저 단순히 '어루만지는 것'이 아"닌 "가공(加工)이다. 타자를 애무할 때, 나는 내 손가락 아래, 나의 애무에 의해 타자의 육체를 탄생하게 한다."

그래, 오직 여기에만 네가 있다. 예전의 너와 앞으로의 네가 어디에 있는지는 영원히 알 수 없겠지만 지금 이 순간, 내 손 끝에는 네가 있다. 너를 만지고 서로 전율하는 이 순간만큼은. 그것은 절망인 동시에 희망이다. 막막한 침묵 속에, 어두운 나의 밖에 네가 있다는 사실, 지금 이 순간 우리가 서로를 만지고 사랑할 수 있다는, 그리고 이렇게 '둘 만의' 새로운 사건을 만들어 나갈수 있다는 것이 축복인 것이다.

> 사랑이란 그런 둘에의 '접근'이다. 만남의 사건으로부터 기원하는 사랑은 무한한 도는 완성될 수 없는 경험의 피륙을 짠다. 왜냐하면 이 둘은 만남의 사건으로부터 '하나'의 법칙으로는 환원할 수 없는 잉여를 구성하기 때문이다. (...) 사랑이란 것은 만남의 사건에 대한 충실성 속에서, 둘에 대한 진리의 생산이다. - 알랭 바디우, 철학을 위한 선언

사랑은 자기 자신을 포기하고 완전한 하나가 되는 것이 아니다. 오히려 서로 다른 둘 임을 인정하는 것이다. 그리고 둘 사이의 새로운 사건을 만들어나가는 일이다. 작고 투명한 사랑의 나비는 너와 나의 손가락 끝에서 날아오른다. 너와 내가 손을 맞잡은 그 사이의 시간과 공간에서

Change 2010을 만드는 사람들

필 진 : 구본형

홍승완 | 구본형 변화경영연구소 연구원
경영 컨텐츠 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

기 획 : 수희향/ 홍승완

편 집 : 창

마케팅 : 이은미

컨텐츠 디자인 : 황승희

온라인 프로그램 지원 : 신종윤

발 행 : AL 문화기획