



CHANGE

구본형변화경영연구소웹진 2010

vol.1

당신의 변화지수는 몇도입니까?



Change your Mind

C4

월간매거진
4월 창간호

CONTENTS



구본형의 변화사상

변화는 어떻게 시작되는가?

변화가 고통스러운 이유는 단 한가지 이유 때문이다. 자발적 변화가 아니기 때문이다.

3

직장인을 위한 필살기 창조 프로젝트 내가 곧 회사다

평생을 쓸 수 있는 필살기 하나를 만들기 위해서는 지금 하는 일을 짚고 일어서야 한다.

4

[사자 프로젝트]

창조적 소수의 무리들

<필살기-사자-호랑이>로 이어지는 실험을 통해 “1인 창조 기업가”로 홀로서기에 성공할 수 있는 방법을 찾고자 “창조놀이”를 시작하게 되었다.

<카페 탐험기>라는 이름을 달고 시작한 창조놀이.

6

[호랑이 프로젝트 01]

호랑이는 언제 마케팅이 필요한가?

내가 정말 전략 컨설팅으로 먹고 살아가려는 호랑이이기는 한 걸까?

8

[호랑이 프로젝트 02]

1인 기업을 꿈꾸는 젊은 당신에게 “정부 지원을 활용하되 실력 갖추는 것이 우선”

10

인문학 놀이터

12 성찰, 내면으로의 모험

내면의 위기, 자아발견을 넘어 자기실현으로 가는 문턱

14 시 읽어주는 여자

바람의 말 / 마종기

16 루린, 너와 나 사이의 풍경

우리는 우리가 보지 못하는 것을 보지 못한다. 그리고 우리가 보지 못하는 것은 존재하지 않는다.

구본형의 변화사상

변화는 어떻게 시작되는가?

■ 구 본 형

용사 바투르는 양의 가슴 가죽에 작은 구멍을 내었다. 그 구멍 안으로 가죽을 따라 거침없이 손을 집어넣어 양의 대동맥을 쥐고 눌렀다. 한마디의 비명도 없이 양은 네 다리를 하늘로 향하고 고요한 하늘을 쳐다보았다. 광활한 별판에서 푸른 풀을 뜯던 양은 한 번도 그런 자세로 하늘을 본 적이 없었다. 양의 눈 안에 몽골의 고요한 파란 하늘과 하얀 구름이 비쳤다. 비장의 아름다움이 침묵을 타고 내게로 전해진다. 양은 한 번도 그런 적이 없듯 평화롭다. 벗겨진 가죽 안에 모든 내장은 얇은 보에 쌓여 여전히 평화롭게 작동하고 있었다. 보지 않고 믿지 못할 것이니 피는 아직 한 방울도 흐르지 않았다. 펼쳐진 가죽 위에 암전히 놓인 보 속에 동그마니 싸여진 저 내장들이 생명의 기관들이다. 한 거품 더 깊은 옷을 벗은 육체의 모습이다. 저 양이 살았던 모든 시간들과 기억들은 내장에 남아있지 않았다. 영혼이 기억하는 모든 것은 양의 망막에 남겨진 푸른 하늘과 흰구름이었다. 용사 바투르가 양의 눈을 감겨주었다. 투명한 구슬안의 하늘과 구름이 사라졌다. 눈이 감기고 죽음은 거룩한 어둠으로 왔다.

문득 깨달은 바가 있었다. 내가 두려워하는 것은 죽음이 아니라 삶이었구나. 먹는 기쁨과 먹어야 하는 두려움으로 가득한 저 내장의 욕망이 삶을 두렵게 했구나. 며칠간 몽골에서 말을 타면서 나는 푸른 하늘의 구름처럼 삶을 즐겼다. 나는 삶을 두려워하지 않기로 했다. 단지 모를 뿐 이미 벌어져 펼쳐지는 미래의 개막을 즐기기로 했다. 나는 굶지 않을 것이고, 살고 싶은 대로 살 것이고, 미래는 내 앞에 펼쳐진 광대한 푸른 별판이라는 것을 알게 되었다. 세상은 하고 싶은 일들로 가득했다.

변화는 고통스러운 것이라고 말한다. 죽음이 그렇듯이. 양이 옷을 이야기다. 변화가 고통스러운 이유는 단 한 가지 이유 때문이다. 자발적 변화가 아니기 때문이다. 강제된 외부의 힘이 나를 굴복시켜 다른 사람의 의지에 따라야 하기 때문인 것이다. 노예의 순응처럼 그것에는 진정성이 없다. 이때 변화는 파고드는 채찍이다. 진정한 변화는 즐거운 것이다. 어느 날 그저 한번 살아보리라 라는 생각이 찾아오면 변화가 재채기처럼 찾아온다. 시원하게 말이다. 운이 좋으면 그것은 커다란 각성으로 이어지기도 한다. 저절로 터져 나온 밑바닥 웃음처럼 말이다. 이때 변화는 화산 같은 분출이다. 산 정상에 무거운 뚜껑이 통째로 쪼개져 하늘로 날아오르고, 속 깊은 곳에서 끓어오르던 무의식이 붉은 용암으로 흘러내리는 아주 격렬한 자아의 분출이 된다. 안의 것이 밖으로 터져 나오고, 밖의 것이 안으로 매몰되는 전복이 일어나는 것이니 크든 작든 변화는 새로운 질서를 원하는 것이라 할 수 있다.

모든 변화는 그러므로 각성이 없이는 일어날 수 없다. 다만 각성이 먼저 인지 각성을 촉발시킨 우연한 사건이 먼저인지는 잘 알 수 없다. 대개의 경우 어쩌다 마주치는 한 사건이 불현듯 마음의 캔버스에 작은 붓칠을 하게 되고, 거기서부터 그림은 새로운 국면으로 펼쳐지듯, 변화는 처음부터 의도되고 계획되었다기 보다는 우연에서 출발하여 필연적 운명의 한 장면으로 귀결된다. 내가 그녀를 만난 것은 꽃이 막 피기 시작하는 봄바람 부는 날이었다. 그녀는 분홍 옷을 입고 나를 만나러 왔었는데, 그때 내 운명은 결정되었다. 그녀가 왜 그때 그곳으로 나를 만나러 왔는지, 그것이 왜 그녀여야 했는지는 설명되지 않는다. 우연한 만남, 그것이 사랑의 시작이다. 마찬가지로 변화 역시 그렇게 시작한다. 사랑이 우리를 즐겨 바꾸게 하듯이, 변화는 우연한 사랑에 의해 시작된다. 우리는 사랑이 변화임을 알고 있다. 그러니 비록 울고 짜고 상처를 받는다고 하더라도, 그보다 짜릿하고 흥분되고 살아있음을 느끼는 일은 없다. 삶을 사랑하지 않고 삶이 바뀌겠느냐, 우리는 이 질문에 대답해야 한다. 삶을 두려워할 때, 채찍을 두려워 하는 노예의 삶 밖에는 주어지지 않는다. 그리고 우리는 안다. 그것이 진정한 삶일 수 없음.

내장의 욕망이 삶을 두렵게 했구나
나는 삶을 두려워하지 않기로 했다
펼쳐지는 미래의 개막을 즐기기로 했다

변화가 고통스러운 이유는 단 한가지
자발적 변화가 아니기 때문이다
진정한 변화는 즐거운 것이다

삶을 사랑하지 않고 삶이 바뀌겠느냐
우리는 이 질문에 대답해야 한다
삶을 두려워할 때 노예의 삶 밖에 주어지지 않는다

직장인을 위한 필살기 창조 프로젝트

내가 곧 회사다(I, the Company)

■ 홍 승 완

“필살기는 내가 가장 잘할 수 있는 죽여주는 기술이다.

내 평범한 재능을 비범하게 숙성시키기 위해

내일이 없는 듯 오늘을 다 던져 얻어내는 것이다.

그것은 동시에 우리 자신을 견어차 앞으로 나아가게 한다.”

많은 직장인들은 지금의 직무 속에 ‘나’는 없다고 실망한다. 대한민국 직장인들 중에 회사에서 업무를 담당하는 사람들, 생산을 맡고 있는 사람들이 수백만이고 총무 일을 맡아 하는 사람들, 인사와 교육을 담당하는 사람이 또한 수십만이 되겠지만 그 일에 만족하고 그곳에서 자신의 능력을 다 쓰고 있는 사람들의 수는 10%를 넘지 않는다. 이 통계는 직장인들이 지금의 직무를 ‘나의 천직’으로 느끼지 않는다는 뜻이다. 이것이 지금의 일 속에 ‘내’가 없다고 인식하는 중요한 이유다. 그러나 자신의 일을 자세히, 깊게 들여다보면 ‘나’는 존재한다. 자세히 들여다보라. 그러면 보이지 않던 내가 보인다. 여기가 필살기 창조의 출발점이다.

삶을 바꾸고 싶으면 지금의 삶에서부터 시작해야 한다. **평생을 쓸 수 있는 필살기 하나를 만들기 위해서는 지금 하는 일을 깊고 일어서야 한다. 현재의 직무, 매일의 일상에서 반복되는 이 일, 지금 내가 하고 있는 바로 그 일, 그 속에 평생의 필살기를 마련할 수 있는 단초가 숨어 있다.** 그 단초를 찾기 위해 몇 가지 질문에 답해보자. 쉬운 질문에서 깊은 질문으로 단계별로 이동해보자. 깊은 질문만이 깊은 대답을 만들어낼 수 있다.

첫 번째 질문이다. **‘그대는 어느 회사의 어떤 부서에서 일하고 있는가?’** 이 질문에 대한 답은 매우 쉽다. 직장인들은 이 질문의 답을 명함에 이미 써놓아 두었기 때문이다. 한 단계 더 깊은 질문으로 들어가자. **‘그 부서에서 구체적으로 무슨 일을 하고 있는가?’** 이 질문에 대한 대답은 조금 길겠지만 역시 어렵진 않다. 직무기술서를 참고하여 회사에서 보내는 하루 혹은 일주일일 간추리면 되기 때문이다.

세 번째 질문은 이것이다. **‘이런 일들 중에서 그대가 좋아하는 일은 무엇인가?’** 답하기에 만만치 않은 질문이다. 실제로 대부분의 직장인들은 이 질문에서 막힌다. ‘일이란 꼭 좋아서 하는 것은 아니야’라는 뿌리 깊은 인식이 작용하기 때문이다. 본질적으로 일은 생계수단이다. 그것은 취향이나 적성의 문제가 아닌 것이다. 그럼에도 이 질문은 매우 중요하다. 왜냐하면 좋아하지 않는 일에서 오래 열정을 유지하는 사람은 거의 없기 때문이다. 또한 열정이 없는 곳에서 훌륭한 성과가 나오는 것은 대단히 희귀한 일이다.

이 대목에서 중요한 것은 디테일이다. **‘내가 지금하고 있는 일 중에서 내가 좋아하는 일이 있을**


까?’라는 질문에 답을 하기 위해서는 ‘나는 구체적으로 무슨 일을 하고 있는가?’라고 깊게 물어야 한다. 지금 맡고 있는 직무를 잘게 쪼개 20개 내외의 작은 업무단위로 나눠 보라. 그리고 그 ‘최소 업무 단위’를 일의 분자, 즉 **태스크(task)**라고 불러보자. 이렇게 보면 우리 업무는 20개 내외의 작은 태스크들의 집합이다.

직무를 최소단위인 태스크로 세분화하여 나누는 이유는 ‘**지금부터 내 일을 분류하여 우선 순위에 따라 경영하겠다**’는 의지를 담고 있다. 닥치는 대로 주어진 일을 해치우는 단순 노동의 차원이 아니라 경중을 가리고 업무의 성격에 따라 힘의 투입을 조절하는 경영의 차원으로 진입하겠다는 뜻이다. 그러므로 덩어리 일을 세분화하여 정리하는 작업은 경영의 시작이라 할 수 있다.

이 지점에서 우리는 매우 중요한 정신적 전환에 성공해야 한다. ‘**나는 시키는 대로 일하는 수동적 월급쟁이가 아니라 내 직무를 비즈니스로 전환한 1인 경영자**’라는 정신적 혁명이다. 매일 회사에 제공하고 있는 바로 이 총무서비스, 바로 이 인사서비스, 바로 이 영업서비스가 내 비즈니스인 것이다. ‘**나는 한 사람으로 구성된 회사이며, 나는 이 회사의 경영자며 담당자며 책임자다. 내가 곧 회사다. I, the Company**’ 이것이 바로 1인 기업가의 정신이다.

1인 기업가란 특화된 서비스를 계약에 따라 제공하는 전문가들이다. 조직으로부터 홀로 떨어져 나와 일하는 사람들뿐 아니라, 한 회사에 속해서 그 회사만을 위해 특화된 서비스를 제공하는 사람들 역시 1인 기업가다. **1인 기업가란 어디서 어떤 형태로 일하느냐의 문제가 아니라 하나의 정신적 태도이다.** 어디에 있던 ‘**스스로 경영자라 생각하고 지금 자신이 하는 일을 비즈니스라고 생각하여 차별적 서비스를 제공하기 위해 자신의 강점을 활용하는 사람**’은 모두 1인 기업가인 것이다.

1인 기업가의 정신을 가지면 일을 바라보는 관점이 달라진다. 죽어 있던 일들이 살아나기 시작하고, 일을 적당히 해치우는 수준이 아닌 탁월함을 추구해야 한다는 목표를 갖게 된다. 직장인이 아닌 경영자의 눈과 생각을 가지게 되는 것이다. 마치 경영자들이 자신의 비즈니스의 강점과 약점을 파악하는 것이 가장 기초이듯 내가 매일 제공하는 서비스의 차별적 요소들을 파악하여 중요하고 강점에 부합하는 일들을 집중 육성해야겠다고 생각하는 것이다.

나의 필살기를 확보하는 일은 전략이나 방법론이기에 앞서 정신적 각성을 요구한다. 1인 기업가의 정신, 바로 이것이 필살기 창조의 정신적 원천이다. 다음 칼럼에서는 필살기 창조의 1단계에 대해 살펴볼 것이다. 



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

창조적 소수의 무리들

■ 수 회 향

2010년 1월 20일, 변화경영 연구소 (이하 변경연) 홈페이지 커뮤니티에 이상한 광고가 하나 올라왔다. “창조놀이: 카페 탐험대”라는 타이틀의 광고였는데, 카페 창업에 관심 있는 사람들 중에서 함께 사전 답사 및 서치를 할 사람들을 모집한다는 다소 변화경영 연구소와는 어울리지 않는 듯한 (?) 광고였다.

“어라? 연구소에서 웬 카페 탐험?”이 연구원들을 포함한 적지 않은 이들의 반응이었지만, 놀람도 잠시, 하나씩 둘씩 댓글이 달리면서 서서히 분위기가 달아오르기 시작했다. 무언가 예사롭지 않은 시끌벅적한 일이 연구소 분위기를 달굴 태세이다.

그 동안 변경연은 누구라도 잠시 쉬었다 갈 수 있는 조용한 주막집 같은 분위기를 연출하였었는데, 2010년 1월 3일, 구 본형 연구소 소장님께서 신년 인사로 “변경연은 이제 자신의 운명을 따를 것이다”라는 말씀을 선포(?)하셨다.

그야말로 선포라는 표현이 어울릴 수 밖에 없었던 것이, 소장님께서 지금까지와는 달리 신년부터는 모든 변경인들이 “하고 싶은 일을 하며 밥벌이를 해결할 수 있는 <창조놀이>에 심취해보자”고 불을 지피셨기 때문이다.

왜 하필이면 2010년 올해일까? 연구소가 시작된 지 몇 년이 흘러서? 글썄.. 연구원들은 지금도 연구원 생활에 푹 빠져서 즐겁게 임하고 있다. 굳이 새로운 창조놀이가 아니라도 이미 넘치는 과제 속에서 행복한 비명을 지르면서.

무엇보다 소장님께서 새로이 꺼내든 변경연의 <창조놀이>는 결코 연구원만을 대상으로 하는 것이 아니었다. 변경연의 철학을 사랑하는 모든 이들, 즉 변경인이란 누구라도 동참할 수 있는 기회를 제공하시고자 하셨다. 왜? 어째서일까?

그 해답은 베이붐 세대의 정년 퇴직에서 찾을 수 있을 것 같다.

올해는 정확히 베이붐 1세대가 정년퇴직을 시작하는 해라고 한다. 그들이 공식적인 정년 퇴직을 하지 않더라도, 중년층의 퇴직 현상은 사실 어제, 오늘 일은 아니다. 그러나, 거기에 인구통계학적으로 절대수를 차지하는 베이비붐 세대의 퇴직이 시작되었다. 한 해, 한 해 조직에서 벗어나는 사람들의 물결을 생각하면 중산층 붕괴라는 말이 실감되면서 오싹 무서운 생각까지 든다.



1. 카페 탐험대가 찾은 안국동에 위치한 Hidden Space
2. Hidden Space의 주인장이 손님들을 위해 준비한 메뉴들

88만원 세대는 또 어떠한가? 고령화 시대에 세금 부담을 떠 안아야 할 우리의 혈기 왕성한 젊은 층은 과연 혈기왕성할까? 아니면 학교 졸업 이후 제대로 된 조직 생활의 기회조차 갖지 못한 체, 아르바이트 생활만 이어나가고 있는 것은 아닐까? 이에 연구소에서는 <필살기-사자-호랑이>로 이어지는 실험을 통해 “1인 창조기업가”로 홀로서기에 성공할 수 있는 방법을 찾고자 “창조놀이”를 시작하게 되었다.

<카페 탐험기>라는 이름을 달고 시작한 창조놀이.

연령층도 다양하고 배경도 다양한 낯선 남녀들이 뭉쳐서 서울 곳곳의 카페를 누비고 다니며 주인장들과 인터뷰를 하기도 스스로 철저한 분석을 하기도 한다. 그러면서 서서히 성공하는 카페의 요인이 무엇인지, 실패하는 카페의 원인은 과연 또 무엇인지를 알아가기 시작하는데……

과연 이들 중 누군가는 6개월의 탐험 기간이 끝나고, 성공률보다 실패율이 높다는 카페를 창업할 수 있을까? 만약 그들이 카페 창업의 꿈을 접는다면 왜 그럴까? 6개월 동안의 무엇이 그들로 하여금 꿈을 접게 만들었을까? 혹시 이들 중 누군가는 6개월 동안 의기투합하여 공동 창업을 모색하지는 않을까? 만약 그렇다면, 그들은 어떤 새로운 모델을 만들어 낼까?

카페 창업.

필자를 포함하여 수많은 사람들이 한 번쯤은 꿈꾸는 낭만적인 비즈니스.

얼핏 혼자라면 엄두가 나지 않지만, 이렇게 만난 사람들과 함께라면 가능할 것도 같은데……

“카페 탐험기”: 그들이 전하는 생생한 현장의 목소리를 들어보고 싶다. 

직장인을 위한 필살기 교육 프로그램 안내

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

1. 단기 프로그램으로 ‘나의 필살기를 창조하는 법’ 과정입니다. 이 프로그램은 직장인이면 누구나 참여하여 필살기 창조 모델에 따라 자신의 필살기를 정립할 수 있도록 전략적으로 도와주는 프로그램입니다.
2. 장기 프로그램으로 구본형 소장이 직접 지도하는 ‘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)로서의 자격증이 주어집니다. 이 과정의 참가자들은 일정한 심사과정을 거쳐 선발됩니다.

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

호랑이는 언제 마케팅이 필요한가? - 상편

■ 이 건 호

호랑이 마케팅 전략을 탐구하기 전에 호랑이가 되면 언제 마케팅이 필요할 것인가 라는 의문에 답을 구해야 했다. 어느 경우에 마케팅이 필요한지에 대한 지식과 정보는 어떤 마케팅 전략을 어떻게 만들어낼 것인가에 대한 답을 구하는 데 있어 좋은 밑거름이 될 터였기 때문이다.

사실 혼자 독립해서 소위 ‘1인 기업’이라는 것을 할 때, 거의 무의식적으로 마케팅 같은 것은 사치스러운 개념이라 생각했다. 기업을 대상으로 ‘경영전략’이라는 지식 상품을 이렇게 저렇게 판매하는 업을 하면서도 그런 생각을 했더니 일견 모순되어 보이기도 하지만, 현실이란 것이 그랬다. 그러나 ‘호랑이는 언제 마케팅이 필요한가? 즉 나는 1인 기업을 하면서 언제 마케팅이 필요했었던가?’라는 질문에 답을 찾기 위해 골몰하면서, 나의 무의식이 사치스럽다고 느낀 것은 마케팅이라는 용어였을 뿐, 혼자 사업을 하면서 매 순간 마케팅이라는 포괄적인 개념에 담겨 있는 세부 내용들이 절실했었다는 것을 깨달을 수 있었다. 그렇게 필요한 것인데도 체계적으로 접근 한 바가 없다니... 내가 정말 전략 컨설팅으로 먹고 살아가려는 호랑이이기는 한 걸까?라는 자책에 가까운 의구심도 들었다.

4년 전, 근 15년간 의지해 오던 조직이라는 갑옷을 훌훌 벗어 던지고 세무서에 개인사업자 등록을 마치고 나올 때 돌아서 나가는데 나에겐 이름 모를 직원이 던졌던 말이 가끔 생각난다. ‘사업 잘 되십시오...’ 돌아서서 조용한 미소로 답을 하고 나왔다. 그 때 그 말이 참 고맙게 들렸고, 그 이후 어려운 순간에는 항상 그 말이 기억난다.

호랑이 마케팅이 필요한 경우...

1. 독립 초기, 영업채널을 확보해야할 때
2. 자신의 고객과 Value Proposition을 명확히 해야할 때

비록 그간 관계가 있던 컨설팅 회사의 비상근 자문위원으로 함께 일하기로 하고 시작한 독립이었지만 그래도 이제는 고용인(employee)의 입장이 아닌 당당하고 자유로운 계약자(contractor)의 입장으로, 나 자신을 스스로 대변하는 FreeAgent 입장이었던 것이다. 나는 프리랜서라는 말보다는 프리에이전트라는 말을 선호한다. 프리랜서는 말 그대로 용병(lance는 ‘창’이라는 의미의 단어임)이다. 용병은 혼자 싸울 수 없다. 항상 부대를 이루어야 한다. 그러나 중원을 떠도는 무사는 혼자서 수련하고 혼자서 싸운다. 프리에이전트는 그런 무사의 개념에 가깝다. 혼자서 같고 닮으며 혼자서 가치를 만들 수 있다. 스스로 교육이나 멘토링 프로그램을 만들기도 하고 전문서적을 저술하여 혼자서 고객을 대상으로 가치를 창출할 수 있는 것이다.

그러나 지난 칼럼에서 언급했던 ‘안개와 고독’으로 인해 불안한 자유를 누려야만 했던 것도 사실이다. 그렇기 때문에 독립 후 매 순간마다 마케팅이 절실히 필요했다. 많은 경우에 마케팅이 필요했었지만 유형별로 묶어 보면 다음과 같이 7가지 정도로 정리할 수 있다.

호랑이 마케팅이 필요한 경우 1:

독립 초기, 영업채널을 확보해야 할 때

초기에는 나의 가치를 세상에 팔아주는 영업채널이 절실하게 필요했다. 다양한 영업채널로 포트폴리오를 구성하고 있으면 그나마 불확실성을 어느 정도 통제할 수 있을 것이라 생각했기 때문이다. 그래서 초기에는 다양한 영업채널에 나를 어떻게 알려야 하는가가 가장 큰 고민거리였다. 고객에 대한 직접 마케팅보다 채널에 대한 간접 마케팅이 더 간절했다. 중국으로 진출하려는 기업들의 진출전략을 컨설팅할 때에도 이러한 유통채널 확보방안이 매우 중요한 과제로 등장한다. 진출하려는 기업의 입장에서 중국은 불확실성이 높은 시장이기 때문에 처음에는 직접 마케팅이 어렵다. 그러므로 믿을만한 유통채널을 잘 개척하는 것이 제일 중요한 포인트이다. 나도 처음에는 그랬다. 1인 독립전문가로서 처음 깃발을 올리고 세상을 향해 ‘무소의 뿔처럼 혼자서’ 갈 때 나의 고객들은 나를 알지 못한다. 그들과 나를 연결시켜 주는 끈은 바로 교육기관과 같은 영업채널이고 그들에게 나를 어떻게 어필할 것인가가 가장 큰 관건이었다.


호랑이 마케팅이 필요한 경우 2 :

자신의 고객과 Value proposition을 명확히 해야 할 때

처음에는 단순히 전략컨설턴트 경험을 통해 축적된 지식과 다져진 스킬을 활용하여 전략관련 Training 프로그램과 전략 개발을 코치해주는 멘토링 프로그램을, 막연히 기업 내 고객들에게 파는 것으로 사업을 시작했다. 그러나 몇몇 영업채널과 함께 일을 해나가는 동안 몇 가지 교훈을 얻었다.

소위 전략컨설턴트 출신이라 호랑이로 독립하기 전에 나름대로 사업전략을 세워, 목표고객, Value proposition등을 사전에 도출했지만 막상 현실로 나와 부딪쳐 보니 계획 세운 것과 많이 다르다는 것이었다. 우선 나는 나의 고객이라 정의한 사람들의 needs를 명확히 알지 못했고, 그러다 보니 내가 그들에게 돈을 받고 팔려고 하는 가치가 무엇인지도 확실하지 않았다. 결과적으로 비슷한 경쟁자와 어떻게 차별화되는지에 대해서도 아이디어를 가지고 있지 않았던 것이다.

사전에 세우는 전략은 현실과 마찰이 일어나는 순간, 항상 변화되어야 한다. 이는 동서고금의 진리이다. 더욱이 불확실성의 정글에서 홀로 살아남아야 하는 호랑이과의 독립전문가들은 항상 자신의 목표고객이 누구인지, 내가 그들에게 주는 가치가 무엇인지 그리고 그 가치가 경쟁자와 어떻게 차별화되는지에 대해 알고 있어야 한다.

1인 기업가로서 시작초기뿐만 아니라 경험을 쌓아가면서도 마케팅의 필요성을 절감한 경우가 많다. 이에 대해서는 5월호에 계속 설명하도록 하겠다. 

1인 기업을 꿈꾸는 젊은 당신에게

“정부 지원을 활용하되 실력 갖추는 것이 우선”

■ 이 회 석

2010년 1월 25일, 중소기업청은 <2010년 1인 창조기업 지원사업>에 대한 공고문을 발표했다. 공고에 따르면, 중소기업청은 사업 성공이 높은 아이디어를 선정하여 콘텐츠제작, 소비자 반응평가, 저작권 및 마케팅 등을 일괄지원한다. 또한 1인 창조기업에 대한 사무공간 제공과 세무, 법률 전문가 상담을 지원하는 등의 여러 가지 사업을 추진한다. (중소기업청 공고 제2010-10호)

한 마디로, 아이디어만 있으면 나머지는 정부가 돕겠다는 것이다. 정영태 중소기업청 차장은 한경비즈니스와의 인터뷰에서 “정부가 생각하는 1인 창조기업의 기본 취지는 모든 국민이 기업인이 될 수 있도록 하는 데 있습니다. 번뜩이는 재능과 끼만 있으면 충분하죠. 나머지는 정부가 다 도와 주니까 걱정하지 않아도 됩니다. 자격, 기준, 연령에 제한이 없는 것이 바로 1인 창조기업입니다.”라고 말했다. 정영태 차장은 청년들이 취직에만 목매지 않고 창업, 창직을 쉽게 할 수 있도록 관련 절차를 대폭 간소화해 나가겠다고 밝혀, 2010년을 1인 창조기업의 원년이 될 수 있도록 노력하겠다는 뜻을 전했다. 2009년에 이어 2010년에도 정부는 실업과 일자리 창출이라는 두마리 토끼를 동시에 잡는 방안으로 1인 창조기업의 육성에 힘쓰겠다는 것이다.

1인 창조기업에 대한 사회적 인식이 바뀌고, 1인 창조기업에 뛰어들어 성공한 사례도 점점 늘어나고 있다. 『500년 명문가의 자녀교육』으로 독자들의 호응을 얻었던 최효찬은 20명의 1인 기업가들의 삶을 담은 『한국의 1인 주식회사』를 2007년에 출간했다. 2008년 10월에는 1인 창조기업협회가 생겨났다. 초대 회장은 지식거래전문 기업인 이랜서의 박우진 대표다. 2009년에는 크레벤의 백기락 회장이 2008년 말에 발

“재능과 끼만 있으면 충분히 가능
정부가 마케팅 콘텐츠 지원할 것”

표한 정부의 1인 기업 육성 방안 계획과 1인 기업에 성공하기 위한 노하우를 정리한 실용서 『1인기업 성공시대』를 출간했다. 2010년 초에는 두 명의 기자가 취재한 1인 기업가들의 이야기를 담은 『1인 기업의 비밀』이 출간됐다. 1인 창조기업을 지원하겠다는 정부, 늘어나는 1인 기업들의 성공 사례, 1인 기업의 이야기를 담은 책들의 출간 등은 모두 1인 기업을 꿈꾸는 젊은이들을 응원한다. 중소기업청 등 정부의 지원책을 꼼꼼히 확인하고 1인기업으로 성공한 자기 분야의 선배를 멘토로 삼아 시행착오를 줄여가는 것은 좋은 전략이다. 그러나 성공적인 1인 기업가가 되기 위한 핵심 요인은 아니다.

가장 중요한 것은 자신의 전문 분야를 정하여 실력을 갖추는 것이다. 전문성 없이 정부의 지원이나 사회적 분위기만을 보고 뛰어들 1인 기업가는 오래 가지 못할 것이다. 필자는 2010년 3월 1일 강릉 정동진에 다녀왔다. 새벽 기차로 도착한 정동진 역에는 기차에서 내린 수십 명의 승객들과 손님을 맞으려는 민박 주인들로 잠시 북적였다. 한 눈에 보기에 손

님보다 주인들이 많았다. 승객들은 저마다의 최종 목적지를 향하여 떠나가고, 손님을 찾지 못한 여주인들만이 역에 남았다. 모두 할머니들이었다. 필자는 바닷가에서 아침 해를 맞을 계획이었지만, 비가 와서 잠시 모텔에서 쉬기로 했다. 필자를 줄곧 따라 다니던 할머니와 협상을 시도했다. 여행을 떠나기 전, 정동진에서는 손님이 없어 5천원 정도는 쉽게 깎을 수 있다는 정보를 입수했던 것이다. 할머니는 필자의 깎



2010년 3월 1일 오전, 정동진 중심가

드라마와 한류 바람 탔던 정동진 쇠락
1인기업도 전문성 없으면 쉽게 시들어

아달라는 말에 난색을 표하다가 2천원을 깎은 1만 8천원을 불렀다. 좋다는 뜻을 전해 드리고 할머니와 함께 민박으로 향했다. “요즘 손님들이 많지 않나봐요?” 걸어가며 물었다. 할머니에게 들은 이야기는 정동진 특수는 옛말이란 다. 정동진은 1995년 모래시계 촬영지로 인하여 관광명소로 급부상했다. 이후 모래시계의 인기를 활용한 장사를 하려 했지, 새로운 관광자원을 개발하지는 못했다. 머지 않아, 관광객들의 외면을 받아 지금에 이르고 있다. 그나마 소수의 관광객은 최근 개조한 모텔들의 차지이고 고령의 노인들이 운영하는 영세 민박집들은 생활고를 겪고 있단다. 필자는 방으로 들어

가면서 “2만원으로 하죠”라는 말과 함께 지폐 두 장을 할머니께 건네 드렸다.

2010년 3월 중순, 일본인 관광객들이 정동진에 몰려 들었다는 기사를 접했다. 확인해 보니, 일본에 겨울연가 에니메이션이 방송되면서 촬영지였던 정동진을 찾고 있기 때문이었다. 정동진은 다시 한 번 기회를 맞은 셈인데, 일본인들이 필자가 묵었던 할머니네에 머물지는 모르는 일이었다. 정동진이 드라마에 의한 반짝 인기를 넘어 오랫동안 사랑 받는 관광명소가 되려면 자체 관광 경쟁력을 가져야 한다. 드라마의 인기는 영원하지 않기 때문이다.

1인 기업도 마찬가지다. 외부의 지원은 영원하지 않다. 정부의 지원과 1인 창조기업에 대한 관심을 활용하되 자체 경쟁력이라 할 수 있는 전문성을 갖추지 못하면 외부적인 요인에 따라 부침을 겪을 수 밖에 없다. 정부의 지원을 확인하고, 역할 모델을 벤치마킹하는 것도 필요하지만, 우선적이고 지속적으로 노력해야 할 것이 있다. 전문성을 갖추기 위해 끊임없이 공부하고 배우는 것이다.

인문학 놀이터

틀과 형식에 얽매이지 않는
자유분방한 인문학 놀이 공간

성찰, 내면으로의 모험

내면의 위기, 자아발견을 넘어 자기실현으로 가는 문턱

■ 홍승완

나는 불과 몇 개월 전까지 나에 대해 잘 알고 있다고 확신했다. 사람이 자신의 전부를 알 수는 없겠지만 나에 대해 80% 정도는 안다고 생각했다. 내가 핵심가치라고 부르는 인생관은 확고했고, 꽤 오랜 시간을 들여 재능을 강점으로 개발했으며, 앞으로 이루고 싶은 꿈도 분명했다. 나에 대해 안다는 확신은 내게 자신감을 심어줬다. 이제 준비를 마치고, 달릴 일만 남아 있는 것처럼 보였다.

그런데 작년 겨울이 시작되면서 내면에 뭔가 일어나기 시작했다. 그 전부터 가끔씩 전조가 보이긴 했지만 대수롭지 않게 여겼다. 좋은 기회가 여럿 손짓하는 게 보였다. 잡을 수 있다는 자신감도 있었다. 그런데 손이 가지 않았다. 황당했다. 그 기회들은 불과 몇 달 전까지만 해도 나의 꿈과 강점의 교차점에 속하는 것들이었기 때문이다. 그토록 좋아하던 사람들, 그렇게 확실한 꿈, 5년 동안 갈고 닦은 강점에서 어느새 멀어졌다.

외부 상황에는 별다른 문제가 없었다. 그래서 더 답답했다. ‘뭐가 문제란 말인가?’ 처음에는 시간이 좀 흐르면 예전의 나로 돌아올 거라 생각했다. 아니었다. 밤에 잠이 오지 않았다. 모든 것이 모호해졌다. 안개 속을 헤매는 것 같았고, 벗어나려 할수록 더 깊게 빠지는 늪에 있는 듯 했다. **내가 내 마음을 볼 수 없어 혼란스러웠고, 정리가 되지 않아 답답했다. 불과 얼마 전까지만 해도 코스모스 속에 있었는데 어느새 카오스로 추락한 나를 발견했다.**

나는 **내면의 위기**에 직면했음을 알았다. 내면의 위기를 촉발하는 계기는 다양하지만 위기의 증상은 비슷하다. 그 중 대표적인 것이 **나에 대한 고독**이다. 혹시 나에 대한 고독을 느껴본 적이 있는가? 나에 대한 외로움으로 눈물을 흘려 본 적이 있는가? 이런 증상은 흔히 말하는 ‘중년의 위기’에 나타나는 증상과 크게 다르지 않다. **이 증상의 본질은 내가 나를 모른다는 내적인 모순이다. 이 모순은 견디기 어려운 갈등을 유발하지만, 그 갈등은 진정한 자기에 대한 갈증이기도 하다. 이러한 갈증은 내면을 향한 탐험에 불을 붙인다.**


내면의 위기는 자기를 성찰할 수 있는 기회이자 심리학을 공부하기에 가장 좋은 시기이다. 나에 대한 고독에 빠져 드려는 순간, 카를 구스타프 융을 만났다. 나는 융과의 만남을 귀한 인연으로 여기고 있다. **융은 ‘내면탐험자’의 전형을 보여준다.** 그의 삶은 내면탐험의 역사로 볼 수 있을 정도로 그는 치열하게 스스로를 탐구했다. 융을 통해 내면탐험에 필요한 태도를 배울 수 있었다. 또한 그가 평생에 걸쳐 정립한 ‘분석심리학’은 모호함으로 뒤덮여 있던 정체성의 위기를 설명할 수 있는 틀을 제공했다.

분석심리학을 통해 내가 이 위기에 빠진 이유 중 하나를 깨달았다. 의외의 이유였다. 그건 바로 오만이였다. 분석심리학의 용어로 말하면 ‘자아 팽창(ego inflation)’이다. 나에 대해 분명히 알고 있다는 확신은 오만의 절정이였다. **내가 알고 있는 건 ‘자기(self)’가 아니라 ‘자아(ego)’였다.** 그것도 자아 전체가 아니라 그 중 일부에 불과했다. ‘자기’가 나란 전체성의 중심이라면 ‘자아’는 나와 남에게 알려진 협소한 나를 가리킨다. 자아를 자기로 착각하고, 나의 일부분을 전체로 확대하는 것이 자아팽창이다. **결국 내가 알지 못하던 내면의 것들이 쪼러 되기 시작했다. 자신을 봐달라고, 너는 너에 대해 그리 많이 알고 있는 게 아니라고, 모르는 게 더 많다고, 그러니 내면 탐험을 멈추지 말라고 말이다.** 강한 빛은 짙은 그림자를 드리우기 마련이다.

“명료성은 그 자체로 모순을 내포하고 있다. 명료성은 사방을 밝혀 주지만 그 빛이 미치지 못하는 곳은 더 어둡게 만드는 등불과도 같다.”
- 장파, <동양과 서양 그리고 미학>

내면의 위기를 전화위복의 계기로 삼는 사람은 많지 않다. 오히려 많은 사람들이 나에 대한 고독을 피하고 싶어 한다. 이것은 생산적인 것도 아니고, 부정적인 감정과 혼란스러운 내면을 견디기 힘들기 때문이다. 하지만 내면의 위기를 피하거나 빨리 건너는 건 위험하다. **풀지 않은 문제는 반복되고, 매듭짓지 않은 위기는 결국 보복한다.**

“자신의 열정의 지옥을 통과하지 않은 사람은 결코 그것을 극복하지 못한다. 사람들이 너무 많이 포기하고 내버려두고 겉으로 잊어버린 채하고 있을 경우, 그 포기한 것과 내버려둔 것이 두 배의 힘으로 되돌아올 가능성과 위험이 상존하다.”
- C. G. 융, <카를 융 : 기억 꿈 사상>

내면의 위기는 내가 알고 있는 ‘나’와 세상에 알려진 ‘나’를 넘어 진정한 자기를 만날 수 있는 기회이다. 융의 표현을 빌리면 ‘자아(ego)’를 넘어 ‘자기(self)’를 실현(individuation) 할 수 있는 드문 기회이다. 자기에 대한 성찰을 거부한 사람은 자신의 잠재력을 실현할 수 있는 기회, 가장 빛나는 자기로 거듭날 수 있는 기회를 놓친 것이다. 

분석심리학에 대한 추천 도서

- ✓ 카를 구스타프 융 외 저, 조성기 역, 카를 융 : 기억 꿈 사상, 김영사, 2007년
- ✓ 이부영 저, 분석심리학, 일조각, 1998년
- ✓ 이부영 저, 자기와 자기실현, 한길사, 2002년
- ✓ 대릴 샤프 저, 류가미 역, 생의 절반에서 융을 만나다, 북북서, 2008년

인문학 놀이터

틀과 형식에 얽매이지 않는
자유분방한 인문학 놀이 공간

이
문
학
놀
이
터

시 읽어주는 여자

■ 이 은 미

바람의 말 / 마종기

우리가 모두 떠난 뒤
내 영혼이 당신 옆을 스치면
설마라도 봄 나뭇가지 흔드는
바람이라고 생각지는 마.

나 오늘 그대 알았던
땅 그림자 한 모서리에
꽃 나무 하나 심어 놓으려니
그 나무 자라서 꽃 피우면
우리가 알아서 얻은 괴로움이
꽃잎 되어서 날아가 버릴 거야.


꽃잎 되어서 날아가 버린다.
참을 수 없게 아득하고 헛된 일이지만
어쩌면 세상 모든 일을
지척의 자로만 재고 살 건가.
가끔 바람 부는 쪽으로 귀 기울이면
착한 당신, 피곤해져도 잊지 마,
아득하게 멀리서 오는 바람의 말을.



봄은 바람을 타고 옵니다. 바람이 웅성웅성 소리를 내며 많아지면
마치 축제의 폭죽처럼 메마른 나무에 화들짝 꽃들이 피어납니다.

유난히 꽃소식이 늦은 올해에도 바람이 지나가는 자리마다 온통 바람이 묻어나고
꽃이 피고, 꽃이 지고, 꽃잎이 나부깁니다.

어느 날은 상쾌하고 시원하고, 어느 날은 목이 메고, 어느 날은 아무맛도 나지 않는
바람이 오랫동안 그대안에 머무르기를 바랍니다.

그래서 흔하디 흔한 그대의 일상의 근심속에 짝을 띄우고 잎을 피우고
향기로운 꽃잎이 그윽하게 피어나기를 소망합니다. 



인문학 놀이터

틀과 형식에 얽매이지 않는
자유분방한 인문학 놀이 공간



루린. 너와 나 사이의 풍경 | **인트로(intro)**

■ 김도윤



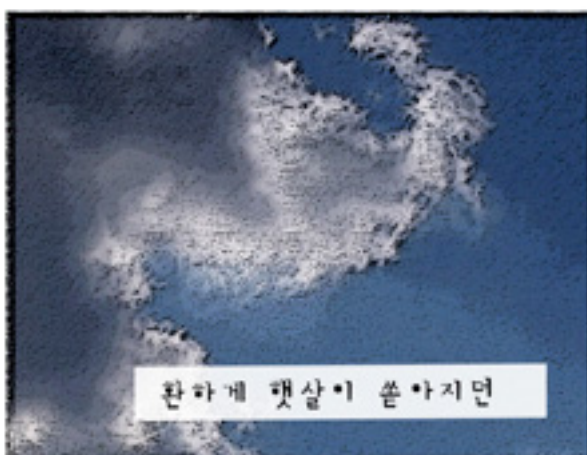
[.....]

“비가 온다.
그러니 우선 이 책이 그저 비에 관한 책이 되기를.”

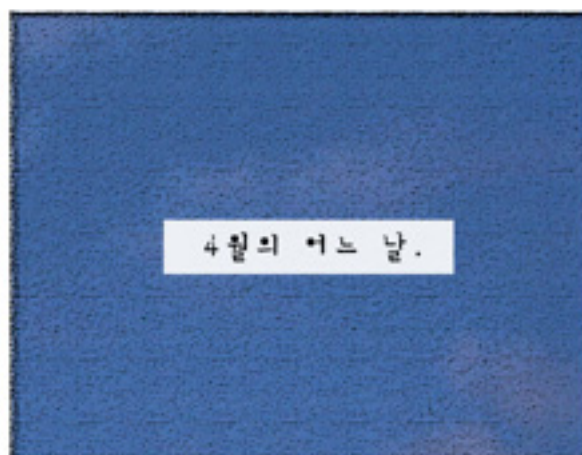
루이 알튀세르, 마주침의 유물론이라는 은밀한 흐름 中



하얀 구름이 흐르고



완하게 햇살이 쏟아지면



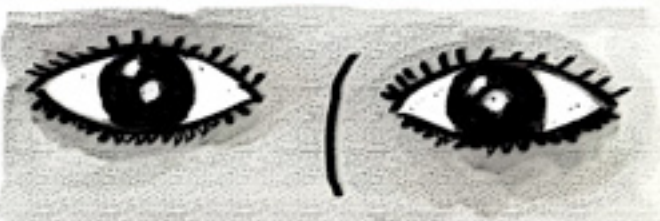
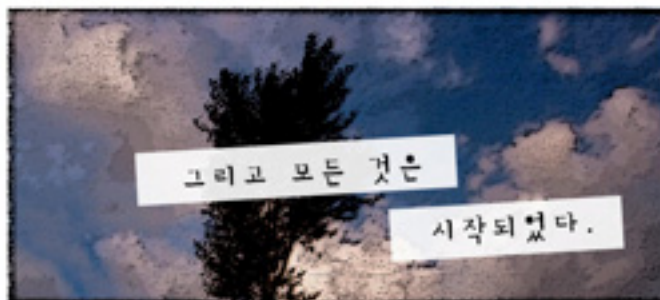
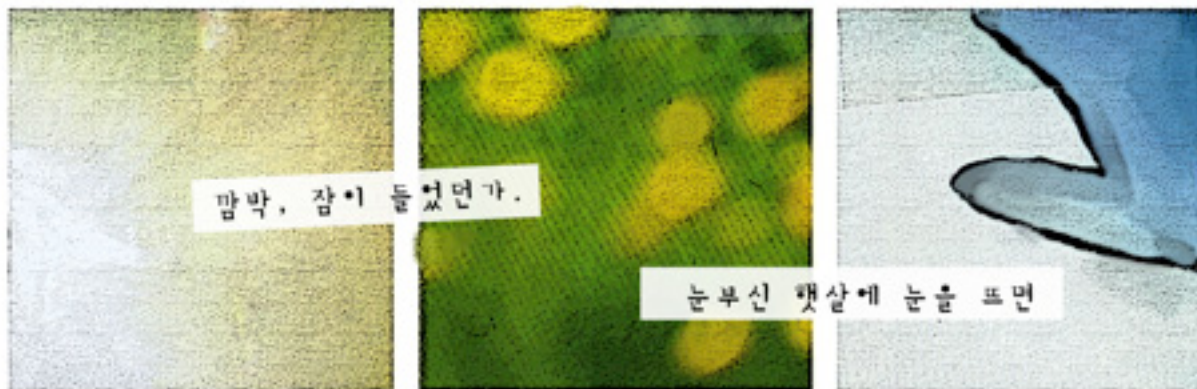
4월의 어느 날.



문득, 클리나멘이 돌발한다.*



*클리나멘(Clinamen)은 무한히 작은, “최대한 작은” 편의로서, “어디서, 언제, 어떻게 일어나는지 모르”는데, 허공 중에서 한 원자로 하여금 수직으로 낙하하다가 “빗나가도록”, 그리고 한 점에서 평행낙하를 극히 미세하게 교란함으로써 가까운 원자와



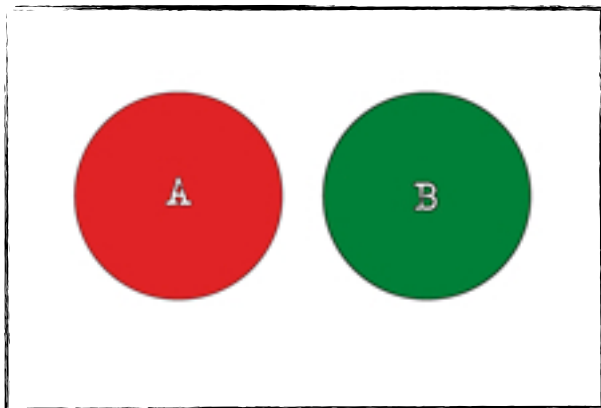
마주치도록, 그리고 이 마주침 또 다른 마주침을 유발하도록 만든다. 그리하여 하나의 세계가, 즉 연쇄적으로 최초의 편의와 최초의 마주침을 유발하는 일군의 원자들의 집합이 탄생한다. - 루이 알튀세르, 마주침의 유물론이란 은밀한 흐름 중

002. 어떤 마주침

“우리는 우리가 보지 못하는 것을 보지 못한다. 그리고 우리가 보지 못하는 것은 존재하지 않는다.”
- 움베르토 마투라나 & 프란시스코 바렐라, *삶의 나무*

“우리들 가운데 진정한 사랑이 무언지 아는 사람이 있을 것 같은가?” 레이몬드 카버는 자신의 단편 소설에서 한 등장인물의 입을 빌어 이렇게 투덜된다. 그의 말처럼 ‘사랑’만큼 자주 사용되지만, 잘 알지 못하고 또 쉽게 오해되는 단어가 있을까. 그러다 이런 의문 하나가 나를 사로잡았다. ‘사랑으로 철학을 할 수는 없을까?’

우리에게 중요한 의미를 지니고 있지만, 한편으로는 불명확하기 그지 없는 ‘사랑’이란 단어가 철학에서는 어떻게 사유되고 있는지 궁금했다. 시인 알베르토 카에이로의 말처럼 “사랑하는 것은 사고하는 것”이 될 수 있다면, 한 순간에 빠져드는 마법같은 열정과 서로를 갈구하는 들뜬 키스와 애무 너머, 둘이 공유하고 창조해 낸 시간과 장소를 오롯이 드러내 볼 수 있지 않을까.



탐구하기 위해서는 사유의 출발점이 필요하다. 사랑은 둘의 사건이다. 하나와 하나가 만나는 것에서 사랑이란 사건은 시작된다. 그 만남, 둘의 부딪힘 혹은 마주침, 나 이외의 타자가 문득 도래한 그 시간과 장소가 바로 모든 것의 출발점이다.

자신이 사랑했던 아내를 교살하고, 정신병으로 유폐되었던 프랑스철학자, 알튀세르의 유고집에는 “마주침의 유물론이라는 은밀한 흐름”이란 글이 실려있다. 그 첫머리는 다음과 같이 시작된다.

[.....]

비가 온다.

그러니 우선 이 책이 그저 비에 관한 책이 되기를. 말브랑슈는 “왜 바다에, 큰 길에, 해변의 모래 사장에 비가 오는지”를 자문했었다. 다른 곳에서는 농토를 적셔주는 이 하늘의 물이, 바닷물에 대해서는 더해주는 것이 없으며 도로와 해변에서도 곧 사라져 버리기에. 그러나 하늘이 도운 다행한 비이든 반대로 불행한 비이든 이런 비가 문제가 아니리라. 그와 전혀 달리 이 책은 유다른 비에 대한 것, 철학사 전체를 관통하는 주제, 진술되자마자

즉각 반박되고 억압된 심오한 주제에 관한 것, 허공 속에서 평행으로 내리는 에피쿠로스의 원자의‘비’, 그리고 마키아벨리, 홉스, 맑스, 하이데거 또 데리다와 같은 이들에게서 보이는, 스피노자의 무한한 속성들의 평행이라는‘비’에 대한 것이다.

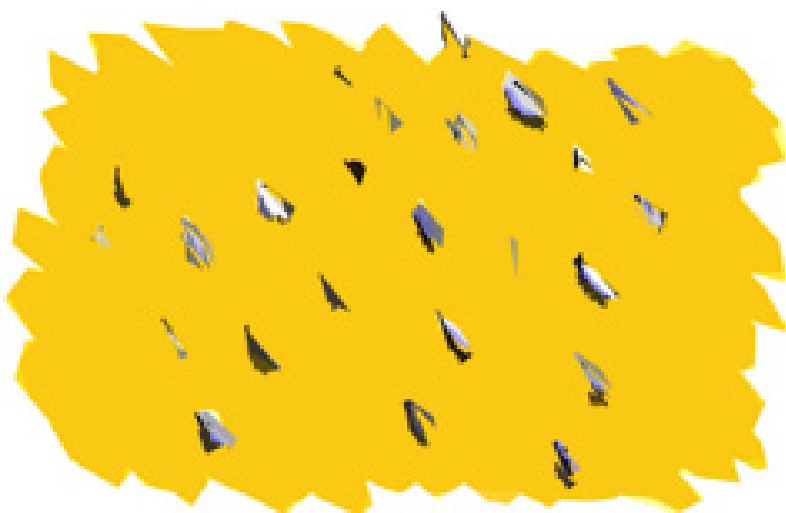
우리는 둘의 만남이 어떻게 시작되는지 명확히 알 수 없다. 왜 어떤 비는 “농토를 적셔주는 하늘의 물”이 되고, 또 어떤 비는 “도로와 해변에서” 곧 사라져 버리는 비가 되는지. 그러나 이것만은 말할 수 있다. 비가 내리듯 수많은 부딪힘들은 발생하고, 그 중 어떤 마주침은 나름의 의미를 생성해내는 사랑이란 사건으로 전환된다는 것.

그렇다면 이 만남을 생성하는 것은 무엇일까? 둘의 만남이란 사건의 발생을 해석하는 방법에는 크게 두 가지가 있다. 철학사의 흐름으로 말하자면 하나는 “끊임없이 말해지고 탐구되어진” 필연성의 철학, 다른 하나는 “진술되자마자 즉각 반박되고 억압된 심오한 주제”, 우연성의 철학이다.

필연성의 철학이란 가령 나와 네가 만난 것은 필연이라는 것이다. 잘 드러나지는 않지만 알 수 없는 어떤 끈에 의해 우리의 만남은 예정되어 있었다. 모든 것의 답은 어딘가에 반드시 존재하고, 우리는 그것을 찾기 위해 사는 것이다. 그래, 어딘가에 신은 존재한다.

생성되는 모든 것은 또한 필연적으로 원인이 되는 어떤 것에 의해 생성됩니다. 어떤 경우에도 원인이 없이는 생성될 수 없기 때문입니다. 그런데 무엇을‘만드는 이’이건 간에, 그가‘언제나 같은 상태로 있는 것’을 바라보며, 이런 것을 본으로 삼고서, 자기가 만든 것이 그 형태와 성능을 갖추게 할 경우에라야, 또한 이렇게 완성되어야만 모든 것이 필연적으로 아름다운 것이 됩니다. [플라톤, 티마이오스]

화이트헤드가 “2000년 동안 서양의 철학은 모두 플라톤의 각주에 불과”하다고 말했듯이, 서양철학의 주류(동양도 마찬가지이지만)는 바로 이러한 본질(substance)의 탐구였다. 어딘가에 진리-신의 섭리-는 반드시 존재하고, 우리의 사명을 그것을 찾고 따르는 것이다. 노자의 말처럼 “도는 하나를 낳고, 하나는 둘을 낳고, 둘은 셋을 낳고, 셋은 만물을 낳는” 것이다.



반면 우발성의 철학이란 모든 것의 발생은 우연에 불과하다는 것이다. 우리는 무언가에 의미를부여하고자 하지만, 모든 만남은 우연에 지나지 않는다. 이에 따르면 나와 네가 만난 것도, 더 나아가 태어난 것도 우연에 불과하다. 우발적으로 그 순간, 그 장소에서 부딪힘이 일어난 것이다. 확실한 것, 정해진 것은 그 어디에도 없다. 에피쿠로스의 제자, 루크레티우스는 사물의 본성에 대해 다음과 같이 말한다.

자신들이 가진 무게라는 속성 때문에 원자들이 허공을 관통해 아래로 떨어질 때, 절대적으로 예견할 수 없는 시간과 장소들에서 그것들은 자신들의 직선 경로로부터 아주 조금, 단지 한순간의 위치 이동이라고 이야기될 수 있는 작은 정도로, 틀어진다. 만일 그것들이 직선 경로를 벗어나지 않는다면, 모든 원자들은 빗방울처럼 깊이를 헤아릴 수 없는 허공을 관통하여 아래로 떨어지게 될 것이며, 일차적 성분들 사이에 어떤 충돌도 벌어지지 않을 것이며, 어떤 타격도 생기지 않을 것이다. 그렇다면 결과적으로 자연은 결코 어떤 것도 만들지 못하게 될 것이다. [루크레티우스, 사물의 본성에 관하여]

그리고 이 미세한 틀어짐을 그는 ‘클리나멘(Clinamen)’이라 명명했다. 결국 세계는 이 아주 작은 편차 때문에 생겨나는 것이다. 아주 미세한 편차로 인한 부딪힘, 혹은 마주침. “클리나멘이돌발한다.” 그리고 새로운 세상이 탄생한다.

자, 둘의 만남이 필연인지 우연인지 우리는 알 수 없다. 그러나 그 중 한가지 관점을 택하는 순간 자신을 둘러싼 세상이 크게 달라지는 것만은 확실하다. 이 탐구를 계속해나가면서 나는 A와B라는 두 개의 세계 - 혹은 루와 린이란 두명의 남녀의 독백- 와 필연과 우연이란 두 개의 관점 사이를 오가려 한다.**

우리는 우리가 아는 것 만큼만 이해할 수 있다. 그리고 가타라니 고진이 고백했듯이 결국 우리가 볼 수 있는 것, 현실이라고 믿고 있는 것은 안타깝게도 우리의 자의식 내부의 풍경 뿐인지도 모른다.

우리들이 <현실>이라고 부르는 것은 이미 내적 풍경 바로 그 자체이며 결국 <자의식>인 것이다. 고바야시 히데오가 끊임없이 반복적으로 추구한 것은 <객관적인 대상>이 아니라 <객관>에 이르려는 일, <자의식의 핵(중심)을 파괴시키는> 일이었다고 할 수 있다. 하지만 그러한 일이 불가능하다는 것을 고바야시 히데오처럼 잘 알고 있던 사람도 없다. [가타라니 고진, 일본근대문학의 기원]


그러나 ‘불가능’인 줄 알면서도 그 너머가 보고 싶은 것을 어찌하랴. 마치 느닷없이 사랑에 빠지듯, 꿈을 꾸는 듯한 그 순간이 영원하리라 기대하는 그 때처럼, 내 안의 풍경 너머 너와 나 사이의 풍경, 더 나아가 세상의 모든 풍경이 무화되는 황홀한 끝 혹은 시작을 만날 수 있기를 감히 소망 해본다.

** 앞으로 약 12회에 걸쳐 연재될 ‘루린’의 각 회마다 1)루의 독백, 2) 린의 독백, 3) 철학적 단상의 3 파트가 하나의 세트로 구성될 것이다.

이제 그 불가능한 꿈의 첫 번째 장을 연다. 나와 너. 루와 린. 그 사이에 놓인 천 개의 눈과 천 개의 길과 천 개의 섬에 대해 말해 보려한다.

[.....]

후두둑, 낮설게 떨어져 내리는 빗방울처럼 둘의 시선이 마주친다.

눈을 뜬다. 그리고 모든 것은 시작된다.  Change

Change 2010을 만드는 사람들

필진 : 구본형/ 홍승완/ 수희향/ 이건호/ 이희석/ 이은미/ 김도윤

기획 : 수희향/ 홍승완

편집 : 창

마케팅 : 이은미

컨텐츠 디자인 : 황승희

표지 디자인 지원 : 정철

온라인 프로그램 지원 : 신종윤

발행 : AL 문화기획