

1인창조기업 전문웹진

# Change2010

“

“돈 내놔... 당장 안 주면 자리 깎는다!”

그래도 꿈은 달린다... 카페의 도전

”

시행착오, 피하지 말고 경영하라  
위기에 맞서면 스스로가 보인다

Vol.08

2010년 11월호

# CONTENTS

## 구본형의 변화사상

하나의 균형이 무너질 때

3

### [단군 프로젝트]

“단군의 후예” 이희청님 인터뷰

부끄럽지 않은 아빠가 되고 싶다

4

### [직장인을 위한 필살기 창조 프로젝트]

4단계 : 필살기의 범위 = 전략적 태스크 + 핵심 태스크

무엇에 투자하면 평생 직업을 만들어낼 수 있을까?

6

### [사자 프로젝트] 카페탐험대

“당장 돈 내놔”...  
그래도 꿈은 달린다

지구표 카페, Made in Earth

8

### [호랑이 프로젝트]

1인 기업가로 홀로서기 01

성공 위한 3대 핵심 요소와 10대  
실행 지침

10

1인 기업가로 홀로서기 02

자기 발견을 원한다면, 시행 착오를 경영  
하라!

12

## 인문학 놀이터

성찰, 내면으로의 모험

14 나는 나를 모른다

시 읽어주는 여자

16 소금꽃 이야기 / 이소연

루린, 너와 나 사이의 풍경

18 033. 그리움



# 하나의 균형이 무너질 때

며칠 전 제자하나가 저녁에 사과 몇 알을 들고 찾아 왔다. 자신이 키운 딱 한 그루의 사과나무에서 딴 장수 사과란다. 함께 차를 한 잔 마시다 문득 인생의 날씨에 대하여 생각하게 되었다. 비가 폭포처럼 쏟아지고 천둥과 벼락이 뿌리 뽑듯 몰아치는 날도 있고, 청명한 가을 휘영청 커다란 달 같은 밤도 있다. 이 간단한 비유가 왜 그리 사무쳤는지 모른다. 그래, 내 마음이 하나의 우주이니 모든 격동이 그 안에서 일어날 것이다.


달이 뜨면 이 세상의 모든 이슬에 달빛이 내려앉는다. 하나의 이슬은 자신 속에 온전한 달 하나를 머금게 된다. 나는 이슬에 불과하나 내 속에 온 우주를 껴안는다. 그러니 나는 하나의 소우주다. 그러므로 내 안에서 모든 우주의 변화가 일어나고 있는 것은 지극히 당연하다. 나는 평화로운 호수다. 나는 풍랑이다. 나는 두려운 번개이며, 고요한 숨결이다. 나는 온 우주에 흩어져 녹아들어 존재하며, 또한 나는 온전한 한 방울의 나로 분리된 듯 존재한다. 갑자기 무슨 황당한 소리냐고 묻고 있는 듯하여, 여기 하나의 설명을 첨부한다.

물리학자 데이비드 봄은 간단한 통 실험 결과를 우리에게 들려줌으로써 우리가 분리된 개체가 아님을 보여준다. 실험도구는 안에 작은 원통이 들어가 있는 회전용 투명한 원통이었다. 원통과 원통 사이에는 글리세린처럼 점성이 높은 투명한 액체로 채우고, 이 속에 잉크 한 방울을 떨어뜨린다. 잉크는 글리세린 속에 한 점으로 떠 있다. 이때 부착된 손잡이로 원통을 돌리면 잉크 방울은 가는 실모양을 그리며 서서히 글리세린 안으로 퍼져든다. 바깥쪽 원통이 안 쪽 원통 보다 빨리 돌아가기 때문에 생기는 현상이다. 잉크 입자들은 점점 넓게 퍼져 마침내 보이지 않게 된다. 이제 손잡이를 아까와 반대로 돌려 보자. 놀라운 일이 벌어진다. 사라졌던 잉크의 입자들이 다시 서서히 모습을 들어내기 시작한다. 아까와 반대의 경로를 거쳐 한 점의 잉크 방울로 되돌아 온다.

데이비드 봄은 이것을 이렇게 설명한다.  
"눈에 보이지 않는 동안에도 잉크 방울은 여전히 질서를 가지고 있었던 것입니다. 잉크 방울이 가진 질서가

글리세린 안에 접혀 들어가 보이지 않았을 뿐입니다. 물리학에서는 그런 질서가 중요한 의미를 가진다고 생각합니다. 따라서 우리는 잉크방울을 하나의 고정된 존재 상태로 보지 않고 여러 번의 회전 속에 접혀 들어가 있는 작은 물방울의 조합으로 생각할 수 있습니다. 물질이란 결국 기본적으로 전체 속에 자신의 존재를 유지하고 있으면서, 국소적 방식으로 자신을 들어 내 놓고 있다고 말할 수 있습니다. 존재 자체가 개별적으로 분리되어 있는 것이 아니라는 뜻이지요 "

나는 한 방울의 잉크처럼 지금의 나로, 응결된 실체로, 가장 국소적인 방식으로 나를 표현하고 있지만, 또한 나는 온 우주에 여러 번의 회전으로 접혀져 들어가 있는 미세한 미립자로 나의 존재를 유지하고 있는 것이다. 그러므로 나는 내 속에 분리되지 않은 우주를 기억하고 있는 것이다. 그러니 어느 날 불현듯 우주적 공명에 내가 떨림을 느끼는 것은 너무도 당연한 것이다. 어느 날 알 수 없는 기쁨에 내 영혼이 환호하는 이유도 그렇다. 숨이 멎을 듯이 아름다운 어느 풍광에 압도되어 오직 감탄만이 내 입술에 머물 때도 나는 우주적 존재로서의 나를 기억하고 있을 때 일 것이다.

나는 이제 겨우 깨닫게 되었다. 나를 끊임없이 괴롭혀 온 근원을 알 수 없는 그 많은 생각과 감정들이 어디서 온 것인지를 말이다. 나는 넓은 바다의 잔물결처럼 무수히 생각이 들고 나는 사람이며, 감정이 거친 격랑처럼 얹어지고 자빠지는 폭우같은 사람이다. 한마디로 웃기는 짬뽕인 것이다. 그걸 50년도 넘게 데리고 살았으니 마음 고생이 여간 아니었다. 이제 그게 또 나라는 것을 알게 되었고, 그 물결들이 오히려 내가 글을 쓰게 된 연료였음을 깨닫게 되었다. 나이가 들어 마음의 평화를 구했으나, 그 또한 날씨와 같아 평화로운 날도 있고 그렇지 못한 날도 있다. 우주적 균형은 늘 살아 있는 균형이니, 하나의 균형이 무너질 때 이미 새로운 균형을 향해 움직이게 된다. 그것을 변화라고 한다. 하나의 균형 상태에서 또 다른 균형으로 이행하는 것 말이다. 

## “부끄럽지 않은 아빠가 되고 싶다”

### 이희청님 인터뷰 “단군의 후예”

■ 수희향



**Q 1: 단군의 후예 모집 공고를 보았을 때 첫 느낌은 어떠셨나요?**

올해로 직장 생활 8년차 회사원입니다. 사실 작년부터 나름 많은 고민이 시작되

었는데, 올해 둘째가 태어납니다. 그에 따라, 올 초, 구 선생님 조언처럼 혼자 새벽 기상을 시도해보았지만 실패했습니다. 힘들 때마다 연구소 사이트를 방문하여 구 선생님 칼럼을 읽고는 하는데 지난 5월 “단군의 후예” 모집 공고를 보고 “이거다!”라는 느낌을 받았습니다. 벼랑 끝에서 지푸라기를 잡는 심정이었다고나 할까요.

**Q2: 아침에 눈이 떠지지 않을 때나 몸이 힘들 때, 스스로에게 해주는 말씀이 있으셨나요..?**

솔직히 출석 자체가 힘들어서 새벽 당시에는 아무 생각도 나지 않습니다. 오히려, 새벽 수련에 실패한 날 스스로에게 “부끄럽지 않은 아빠가 되고 싶다”라는 말을 해오곤 했습니

다. 아마도 단군 프로젝트 과정 중에 둘째가 태어나서 이 마음이 더 큰 것 같습니다.

또 하나는 “초심을 잃지 말자”라는 말을 주문처럼 외우고 있습니다. 새벽수련에 실패한 날, 이 말을 상기하며 반성하고는 했습니다.

**Q3: 단군 프로젝트를 하면서 가장 기쁘고 행복했던 순간은 언제였나요?**

첫째는 처음 한 달 지날 때, 남들은 다 자고 있을 때 나는 뭔가를 하고 있다는 그 느낌이 참 좋았습니다. 둘째로는 아무래도 100일이 끝났을 때 참 뿌듯할 것 같다 (이 희청님과의 인터뷰는 100일차 완주 전에 이루어졌습니다). 솔직히 새벽 수련은 간혹 빼먹는 경우도 있지만, 새벽 기상 습관화 자체는 일궈냈다는 그 사실이 스스로에 대해 자신감도 생기고 뿌듯합니다.

**Q4: 단군 프로젝트를 통해 일궈낸 가장 큰 성과는 무엇이 될 수 있을까요..?**

아무래도 자신감이 생긴 걸 꼽을 수 있을 것 같습니다. 부족원들은 사실 모두 다 단군 프로젝트에 동참하고 있어 잘 못 느낄 수 있지만, 회사에 가면, 남들은 하지 않는 그 무언가


를 나는 진행한다는 느낌이, 마치 나는 손에 무언가를 쥐고 있는 느낌이 듭니다. 마치 변화를 일으킬 수 있을 것 같은 희망의 끈을 발견한 느낌이라고나 할까요..

**Q5: 그렇다면 100일 이후에는 어떤 달라진 모습 혹은 변화된 삶을 기대하고 계시는지요?**

첫째, 나만의 2시간을 확보할 수 있는 능력을 길렀다고 생각합니다. 100일차는 기상 습관화를 들었으니, 100일 이후에는, 이 2시간을 어떻게 활용할지를 생각하고, 그것으로 10년을 어떻게 변화시킬지에 대해 기대를 갖고 생각해보려 합니다.

둘째는, 사실 한 직장에서 한 부서에서 오래 일하다 보면 만나는 사람들도 상당히 제한적이 되는데, 이 곳에서는 변화를 열망하고 공감할 수 있는 사람들이 모여있는 공동체에 속해 있다는 것이 참 좋았던 것 같습니다. 좋은 인연으로 이어갔으면 합니다.

**Q 6: 단군의 후예는 내게 “.....이다”라고 한 마디로 정의하신다면요?**

단군의 후예는 내게 변화 (그 자체)이다. 

이희청님은 직장인 8년차 회사원으로서, 단군 100일차 과정에서 둘째 따님이 태어나 “단군남자 아빠”로 더 유명한 분이셨습니다. 그런 만큼 힘들고 어려운 상황이었을텐데도 불구하고 외국어부족의 출석부를 끝까지 책임져주시며 간간히 부족원들과의 번개를 주선하는 등 누구보다 부족에 많은 애정을 기울이신 분이십니다. 그래서 외국어부족 살신성인상을 수상하셨으나, 정작 당일 날에는 참석하지 못해 아쉬웠던 분으로 기억에 남습니다. 그러나 늘 강조하시듯이 아이들에게 자랑스런 아빠로서 더욱 멋진 변화의 삶을 이어가시리라 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](http://www.bhgoo.com))의 ‘프로그램 안내’를 참고하시기 바랍니다.



## 4단계 : 필살기의 범위 = 전략적 태스크 + 핵심 태스크

■ 홍 승 완

필살기 3단계가 기계적일 만큼 단순하고 논리적인 프로세스였다면 필살기 4단계는 상상력과 미래에 대한 통찰이 요구되는 대목이다. 그래서 4단계는 총 다섯 개의 필살기 단계 중에서 가장 어려운 단계인 동시에 가장 흥미진진하고 창조적이다. 이 단계의 핵심 질문은 ‘무엇에 투자하면 평생 직업을 만들어낼 수 있을까?’이다. 한 기업이 세계 최고의 경쟁력을 갖추기 위해 가장 잘할 수 있는 것에 모든 역량을 집중하듯, 개인 역시 고객에게 시장 최고의 ‘공헌력’을 제공하기 위해서 가장 잘할 수 있는 것에 모든 역량을 집중해야 한다. 그것이 무엇일까? ‘그것’을 찾아내는 것이 필살기 4단계의 목표다.

여기서 주목해야 할 개념이 하나 있다. 바로 ‘공헌력’이다. ‘공헌력’은 ‘경쟁력’이라는 단어의 대체어로서 경쟁자에 대한 승리가 목적이 아니라, 서비스의 수혜자인 고객의 새로운 수요에 차별적 가치를 제공할 수 있는 힘이다. 아울러 ‘당신이 일하고 있는 분야가 당신의 공헌에 의해 의미 있게 변할 수 있는가?’라는 질문에 대한 답이기도 하다. ‘모든 비즈니스는 고객을 돕는 사업’이라는 명제가 옳다면 나의 경쟁력은 고객을 돕는 힘에서 나와야 한다. 그 힘은 근본적으로 경쟁자들을 이길 수 있는 힘이 아니라 고객을 위한 힘이어야 한다. 우리의 목표는 경쟁자와 싸워 이기는 것이 아니라 내 서비스 수혜자가 나에게 환호하도록 만드는

것이다. ‘공헌력’은 바로 이런 명제와 인식을 반영하고 있다.

우리는 필살기 3단계에서 현재의 직무 중에서 중요도와 적성 적합도를 기준으로 전략적 태스크를 골라냈다. 하지만 그것만 가지고는 완전한 비즈니스, 즉 평생직업을 만들어내기 어렵다. 대부분의 직장인은 비즈니스 전체에서 부분적인 역할만 수행하기 때문이다. 몇 가지 전략적 태스크들을 잘 살려서 연결하고 강화할 뿐 아니라, 여기에 모자라는 핵심 태스크들을 새로 만들어 더해줘야 완성도 있는 필살기가 될 수 있다. 이것을 아래와 같이 간단한 등식으로 정리할 수 있다.

### 필살기의 범위 =

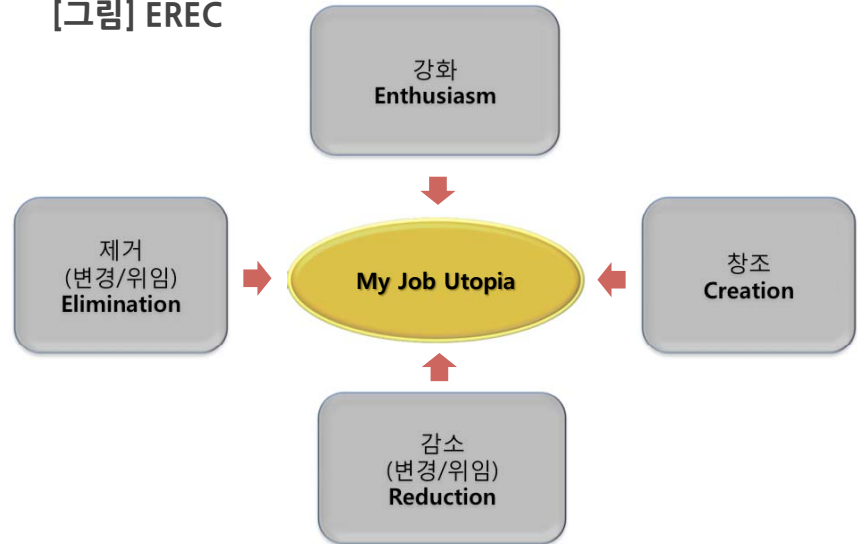
(기존 직무에서 추출한) 전략적 태스크  
+ (이것만으로는 부족한 추가적인) 핵심 태스크

필살기 4단계의 골자는 ‘전략적 태스크들을 창의적으로 결합하고, 여기에 기존 직무에서는 제공하지 못하는 관련 핵심 태스크들을 더해 차별적인 평생직업을 만들어내는 것’이다. 전략적 태스크들을 연결하고 시너지를 내고, 결핍된 핵심 태스크를 만들어 차별화하기 위해서는 4가지 규칙을 알아둘 필요가 있다.

이 규칙의 키워드는 ‘감소’, ‘제거’, ‘강화’, ‘창조’인데 간단히 정리하면 이렇다. 재미없는 일들은 ‘감소’시키거나 ‘제거’한다. 그래야 투자 여력이 생긴다. 재미있는 일은 ‘강화’하거나 ‘창조’하여 집중 투자한다. 그러면 몇 년 안에

회사 내에서 현재의 직무를 바탕으로 필살기를 만들어낼 수 있다. 이 규칙을 현실에 적용하기 위한 도구가 있는데, 바로 ‘EREC (Elimination, Reduction, Enthusiasm, Creation)’이다.


[그림] EREC



EREC의 5가지 구성요소에 대해 간단히 살펴보자. ‘제거 (Elimination)’는 회사에서 받은 태스크 중 변경 및 위임 등을 통해 제거해야 할 요소이다. 3단계에 나오는 ‘중요도/강점 매트릭스’에서 쓰레기(J) 영역 태스크와 스트레스(S)영역 태스크의 일부가 여기에 해당한다. ‘감소(Reduction)’는 회사에서 받은 태스크 중 바꾸거나 위임을 통해 투입량을 조절해야 하는 요소로써, 주로 S영역에 있는 태스크가 감소 대상이다.

‘강화(Enthusiasm)’는 회사의 상위 10% 내에 들어가기 위해 집중적으로 육성하고 특화해야 할 요소, 즉 전략적 태스크를 말한다. ‘창조(Creation)’는 아직 한번도 회사에 제공하지 못한 것 중 만들어야 할 요소, 또는 현재 업무에 포함되어 있지 않지만 평생직업 관점에서 가능성을 열어 두어야 하는 요소이다. 다시 말해 ‘필살기의 범위’에서 핵심 태스크가 창조 대상이다. 마지막으로 EREC 그림에서 가운데에 위치한 ‘나의 직업적 유토피아(My Job Utopia)’는 필살기를 바탕으로 내가 만들어낼

평생직업명을 가리킨다. 이것은 ‘통달한 전문성으로, 공헌한다는 자세로, 확신을 가지고 살아볼 수 있는 내 세상’을 의미하기도 한다.

한 가지 기억해둘 점이 있다. 평생직업과 필살기 개발에 필요한 재료를 선별하고 강화하고 창조하는 필살기 4단계는, 기존 직무에서 전략적 태스크를 선별하는 필살기 3단계와 구조적으로 연결고리가 강하다. 따라서 이 두 단계가 수시로 상호작용하며 조율될 때, 최고의 효과를 발휘할 수 있다. 다음 칼럼에서는 EREC, 즉 ‘감소’와 ‘제거’, ‘강화’와 ‘창조’에 대해 보다 자세히 살펴보겠다. 

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

## “당장 돈 내놔”... 그래도 꿈은 달린다

### ■ 이 효 정

“지금 당장 돈 주지 않으면 여기서 밤새 있을 거야! 이봐 여기 자리 깔아”

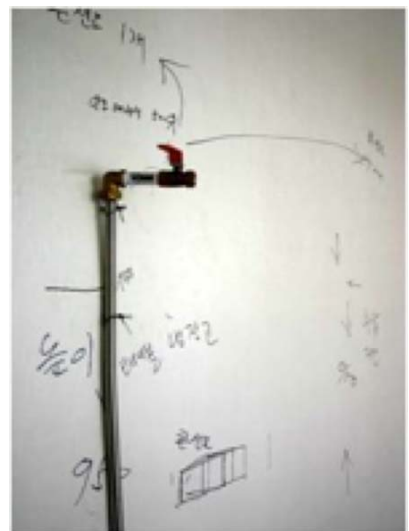
밤 10시. 에어컨 설치를 막 끝낸 사람들이 온 동네가 떠나가도록 소리 지른다. 주민 신고를 받고 경찰까지 출동했다. 지정한 곳을 벗어나 설치하더니, 배관마저 막무가내로 진행하고 추가로 들어간 재료비 내놓으라며 욕박지른다.

배관 공사 다시 해달라고 며칠째 매달렸는데 결국 10여일 만에 그것도 해저물녘에 나타나 배짱 부리는 사람들. 며칠 전 일어난 일을 들려주던 문희영씨 가슴 한 구석에 울컥하니 무엇이 맴히나 보다. 그녀는 지금 카페 개업을 앞두고 있다.

그녀가 카페를 하겠다고 생각한 것은 1년 전.

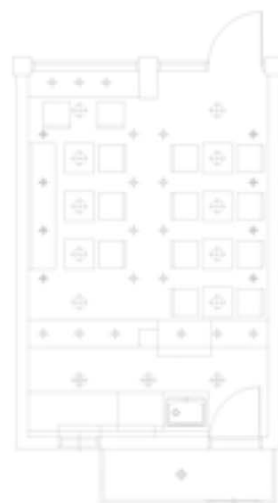
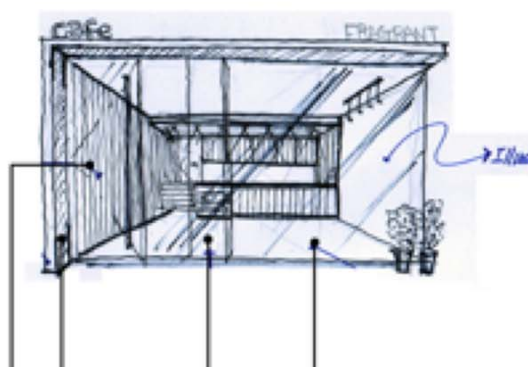
“건축 설계를 하는 남편 역시 무척 바빠요. 그래서 나들이가 쉽지 않은데, 지난해 석촌호수 근처 카페에서 그이와 이런저런 이야기를 나누던 순간을 잊을 수 없네요. 공간이 주는 묘한 매력, 다른 사람들에게도 이런 행복함을 느끼게 하는 공간을 제공하고 싶은 생각이 강하게 들었어요.”

공간에 대한 그리움은 훨씬 오래되었다. 고향을 떠난 객지생활의 외로움이 육아에 전념하면서부터 더 깊어졌다. 마음이 답답할 때 함께 수다 떨 친구도 없고, 잠깐이라도 다른 곳에서 쉬고 싶어도 마땅히 갈 곳이 없었다. 친구 없이도 편히 머물다 갈 수 있는 공간. 그런 공간이 필요했다. 바로 그녀가 만들고 싶은 카페의 모습이다.



[좌측이 철거전 모습이고, 우측 두 장의 사진은 철거를 시작하여 에어컨과 수도관만 설치한 모습]






[ 8평 규모의 작은 카페로 시작한다. 사진은 지구표 카페의 인테리어 스케치와 평면도 ]

“아이들이 방학을 하면 한 두 차례 쿠킹 클래스를 열어서 아이들의 모습을 사진과 영상으로 담아 선물도 하면서 정말 아이들에서 어른들까지 모두 소통할 수 있는 공간으로 담고 싶어요. 쿠킹클래스에서 얻는 수익은 저희 아이들이 다니는 반에 형편이 어려운 아이 급식비로 사용하고 싶습니다. 많은 아이에게는 못 하더라도 우선 각각 한 명에게 만요. 수익이 예상보다 많아지면 더 많이 좋은 곳에 쓰이겠죠?”

더불어 사는 삶을 실천하는 그녀의 의지가 굳다. 그래서 카페 이름이 지구표 카페다. 자연스러운 맛과 멋을 내겠다는 자신과의 약속을 담았다. 지난 3년 동안 홈 베이킹 취미에 푹 빠져 가족에게 만들어 주던 그런 빵과 쿠키를 정성스럽게 제공하겠다는 것이다.

“한글로는 ‘지구표 카페’, 영어로는 ‘Made in Earth’, ‘Made in Us’ 라는 두 가지 의미를 담았는데요. ‘자연’이라는 것이 ‘지구가 만든’ 가장 대표적인 것이고, 저희 카페에서 제공하는 모든 메뉴는 ‘우리가 만든’ 것이라는 의미에서 ‘지구표 카페’라고 지었습니다.”

10월 말이면 송파구 마천동에 ‘지구표 카페’가 문을 연다. 10월 4일이 오픈 예정이었는데 인테리어 시공사의 터무니없는 견적으로 다른 업체를 찾느라 늦어지고 말았다. 평당 5백만 원이라는 가격을 누가 받아들일 수 있겠는가? 준비 단계부터 딱하니 현실은 날카로운 이빨을 내세우고 달려들고 있다.

그럼에도 지구표 카페의 실험과 도전은 많은 사람을 자극할 것이다. 그리고 카페를 하려면 최소 1억 이상은 가져야 한다면 손사래 치는 사람들에게 지구표 카페는 속삭인다. ‘규모는 작지만 뜻은 담대하게 두고, 한걸음 한걸음 내딛다 보면 꿈은 새로운 꿈을 만들게 될 것’이라고... 

- ▶ 찾아가는 길 : 지하철 5호선 마천역 1번 출구에서 좌회전 50m 직진.
- ▶ 홈페이지 : <http://morozie.blog.me/>

## 성공 위한 3대 핵심 요소와 10대 실행 지침

### ■ 이 건 호

이번 호부터는 세 번째 핵심 성공요소(CSF 3)인 ‘알리기’의 실행 지침에 대해 알아보도록 한다.  
(그림 참조)

호랑이(1인 기업)의 성공요소 중 ‘필살기’와 ‘가공하기’가 필요조건이라면 ‘알리기’는 충분조건이 될 것이다. 호랑이들은 혼자서 스스로를 갈고 닦는 것에는 매우 익숙하나, 이를 세상에 적절히 광고하여 자신을 알리는 일에는 상대적으로 서툰 경우가 많다. 그러나 ‘알리기’야말로 호랑이로서의 삶을 지속하기 위해 반드시 확보해야 할 CSF(Critical Success Factor/핵심 성공요소)인 것이다.

‘알리기’라는 것은 본질적으로 스스로 성장하는 네트워크에서 접속하는 것을 의미한다. 아무리 뛰어난 존재라 할지라도 개인의 재주와 역량만으로는 성장의 한계에 부딪치게 된다. 이를 타개하기 위해 의도적으로든 그렇지 않든 많은 사람들이 썼던 방법은 역동적 네트워크에 접속하는 것이었다.

호랑이는 혼자서 모든 일을 하는 1인 기업이라 어떤 조직에도 속하지 않는다. 하지만 그렇다고 해서 세상과 단절된 상태에서 ‘로빈슨 크루소’ 같은 삶을 살아서도 안 된다. 철저하게 독립적이고 자유로운 존재이지만 동시에 자신의 분야와 관련된 ‘역동적 네트워크’에 접속되어 있어야 한다. 이를 통해 세상에 자신을 지속적으로 알리고 세상과 교류해야 한다. 그것이 바로 세 번째 CSF인 ‘알리기’의 본질이다.

본 프로젝트 팀이 가설적으로 도출한 ‘알리기’에는 핵심고객 공략, 커뮤니케이션 툴 확보, 전략적 도발, 신뢰도 제고, B2B 확대, 마케팅 활동 평가 및 피드백 등이 있다.

### 5. 핵심고객 공략

여기서 말하는 ‘핵심 고객군’은 수익을 많이 창출할 수 있는 고객 군을 의미하는 것이 아니다. 바로 네트워크 효과를 유발 할 수 있는 고객 군을 의미한다. 예를 들어 아이디어에 영감을 주는 괴짜집단,

카로운 비판을 해줄 비평가 집단 (전문가 집단), 사업실행을 테스트해 볼 실험 고객 집단 (충성고객 사로잡기), 슬럼프 극복을 도와줄 지원군 집단들로서 거대한 네트워크에서 중요한 위치를 차지하고 있는 고객 군을 말하는 것이다.

이렇게 영향력이 큰 고객들에게 ‘OOO 분야’하면 ‘나’가 떠오를 수 있도록 하는 것이 바로 ‘공략’의 실체이다. 이를 위해서는 이들과 개인적인 관계를 먼저 맺어야 한다. 비즈니스적 관계는 이차적이다. 정기적으로 이들과 만남을 가지고 자신의 분야에서 어떤 변화가 일어나는지 파악할 수 있는 시스템이 마련되어야 한다.

## 6. 커뮤니케이션 틀 확보

핵심고객은 보다 밀착적 방식으로 공약을 하지만 그 외 다른 다수의 고객들에 대해서는 1: N으로 커뮤니케이션 할 수 있는 틀을 확보해야 할 필요가 있다. 여기서 중요한 포인트는 단발성 커뮤니케이션이 아니라 지속적 커뮤니케이션이 될 수 있도록 Public Communication Package를 만들어야 한다는 것이다. 책, 블로그, 동영상 등이 그 사례가 될 것이다. 이러한 것들 중 자신의 에 적절한 틀을 확보해야만 한다.

충분한 자금 여력이 없는 경우나 처음 시작하는 경우에는 최소비용으로 최대의 효과를 위해 블로그나 트위터와 같은 무료 Tool을 활용할 수도 있다. 그러다가 자신의 브랜드가 조금 올라가면 신문/온라인 포털에 정기적으로 칼럼을 기고할 수도 있다. 인터넷을 활용할 경우에는 검색이 잘 되도록 고객의 니즈(검색어)에 적합한 Tag를 다는 센스 정도는 필수적이다.


미리 확보해 놓은 핵심고객들의 네트워크를 통해 커뮤니케이션 패키지를 널리 전파할 수 있다면 더할 나위 없을 것이다. 이 때 핵심고객들에게 전파에 따른 인센티브를 제공할 수도 있다. 또 이 패키지를 활용하여 자신을 알리기 위한 무료 강좌를 실시할 수도 있다. 물론 이것

이 가능하려면 어느 정도 브랜드 인지도가 높아져야 할 것이다.

## 7. 전략적 도발

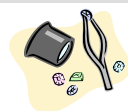
전략적 도발은 그 용어가 다소 생소하지만 이해하기 어려운 것은 아니다. 고객에게 자신을 상징할 수 있는 특별한 것을 ‘도발적(?)’으로 나타내라는 것이다. 다시 말해 자신만의 독특함을 의상이나 또는 도구 등을 통해 표출하라는 것이다. 가령 강사의 경우에는, 언제나 빨간 넥타이를 메고 강의를 하는 강사나, 헤드셋 착용 강사, 예명 쓰고 패션전문가 등 스태프 등의 도움을 통해 개성을 강화하는 강사 등이 그 사례라고 할 수 있을 것이다.

이는 물론 1인 기업인 호랑이에게 본질적인 것은 아니다. 그러나 자신을 세상에 알리고 이를 통해 관련 분야의 ‘역동적 네트워크’에 접속하는 데 도움이 되는 유용한 실행지침임에는 틀림이 없다.

계속해서 다음 호에는 신뢰도 제고, B2B 확대, 마케팅 활동 평가 및 피드백 등과 같은 실행지침에 대해 알아보도록 하겠다. 

### 호랑이(1인 창조기업) 3대 핵심성공요소 및 10대 실행지침

#### I. 필살기



- Product Leadership이 있어야 함
- "보석의 원석을 찾아야 함"
- "돌이라고 다 같은 돌이 아님!"



- 고객 니즈에 따라 상품/서비스 고도화
- "보석의 원석이라 할지라도 진정한 보석이 되기 위한 가공이 필요"

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

#### III. 알리기



- Network 효과를 유도, 세상에 알리기
- "보석을 시장에서 빛나게 하기 위한 햇살(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

## 자기 발견을 원한다면, 시행착오를 경영하라!

■ 이 희 석

### 관찰과 실험의 중요성

인생은 학문으로 정립되기 어렵다. 단순하지 않고 살아 숨쉬는 것이 인생이고, 사람마다 다양한 인생이 펼쳐지기 때문이다. 하나의 어려움을 극복하면서 자신이 겪은 문제에 대하여 노하우를 지닌다고 해도, 살면서 이전의 노하우로는 해결할 수 없는 다양한 어려움을 맞는다. 그 다양한 문제들에 대한 대응법을 모두 알 수는 없기에 우리의 힘겨움이 더해진다. 그렇다고 해서 누군가가 해결해 주기를 마냥 기다릴 수도 없고, 두렵다고 가만히 있을 수만도 없다. 예상하지 못한 어려움이 닥쳤을 때, 어떻게 해야 하는가? 피터 드러커는 답한다. “시행착오를 경영하라!” 필자는 ‘시행착오의 경영’이야말로 인생의 어려움과 위기에 당당히 맞설 수 있는 효과적인 대응법이고, 자신의 강점과 기질 발견 과정에서 반드시 필요하다고 믿는다.

드러커는 경영학이 조직의 여러 가지 문제에 대하여 정확한 처방전을 내놓을 수 없다고 생각했다. 인생과 마찬가지로 조직 역시 살아 숨쉬기 유기체이지, 기계가 아니기 때문이다. 경영학은, ‘이론이 얼마나 논리적인가’가 아니라, ‘이론이 현장에서 얼마나 효과적인 성과를 창출하는가’로 효용을 검증하는 학문이다. 기존의 지식을 어떻게 적용해야 성과를 낼 수 있는지 알아내는 것이 경영학의 역할이다. 그 방법이 관찰과 실험이라는 것이다. 만병통치약이 될 수 없는 경영학은 관찰과 실험의 과정을 통해 좀 더 정교해질 수 있다.

분석심리학의 창시자이자 위대한 사상가였던 칼 융도 개념이나 이론보다는 관찰 가능한 사실이 우선한다고 믿었다. 인간은 기계가 아니지만, 기계와 같은 사람이 있다. “생각, 행동, 생활 방식 따위가 정확하거나 판에 박은 듯한 사람 혹은 자기 뜻이 아닌 남의 뜻에 따라 행동하는 사람”들 말이다. 기계적으로 움직이는 사람은 있을

지라도, 기계적으로 진행되는 인생은 없다. 기계적인 사람의 인생에도 통제할 수 없는 변수가 등장하기 때문이다. 하지만 학문의 발달사를 보면 ‘기계론’적인 입장이 자주 등장한다. 기계론이란, 생명을 기

계의 일종처럼 생각하여, 생명이 (무생물계에서 나타나는) 물리적 혹은 화학적 작용으로 작동한다고 보는 관점이다. 융이 등장했을 당시의 주류 심리학은 기계론적인 입장을 엄격하게 따르고 있었다. 융은 일반적인 진단이 환자에게 도움이 되지 않는다고 생각했다. 융은 실험심리학을 좋아했다. 융의 개념은 연구실에서 책과의 싸움을 통해서 얻어진 것이 아니라, 60년 가까이 환자들의 임상 경험을 연구한 정신과 의사로서 획득한 성취였다. 폭넓은 독서와 연구, 그리고 여행은 상담 경험을 해석하기 위한 도구였지. 환자들을 일방적으로 처방하려는 시도가 아니었다.

### 시행착오를 경영하는 법

자신이 어떤 사람인지 알고자 한다면, 책상에 앉아 연구하는 대신 실제 삶의 현장에서 자신의 행동과 그 결과를 관찰해야 한다. 자기 발견에 도움이 되는 것은 삶에서의 다양한 시행착오다. 똑같은 시행착오를 매번 반복하자는 것이 아니다. 시행착오를 들여다 보며 당면한 문제의 극복 방법을 연구하고 자신에 대한 지식을 쌓아가





자는 것이다. 이것이 '시행착오의 경영'이다. 자기 발견을 위한 시행착오의 경영의 노하우를 정리해 보자.

**1) 자기 발견은 평생에 걸쳐 서서히 이뤄지는 과정임을 이해한다.** 에이브러햄 매슬로는 『동기와 성격』에서 “우리가 무엇을 원하는지 아는 것은 정상이 아니다. 그것은 보기 드물고 얻기 힘든 심리학적 성과”라고 썼다. 이 과정에서 시행착오를 피한다면, 자기 발견도 요원해진다. 실패가 발명의 어머니라면, 시행착오는 자기 발견의 어머니다.


**2) 자신의 마음이 끌리는 일에 도전하라.** 지금 마음속의 소원을 따라가라는 말이다. '자신이 정말 원하는 일'은 크고 작은 끌림에 반응하면서 겪는 시행착오를 통해 알게 되는 것이다. 처음부터 자신의 소원을 분명히 알고 있는 사람은 지극히 소수다. 대부분의 평범한 사람들은 자신이 원하는 것을 점점 더 명확히 알기 위해서 일단 도전하는 것이 중요하다.

**3) 끝까지 해내어 일의 결과를 본다.** 결과를 본다는 것은 일의 실패와 성공을 맛보는 것이다. 도전하여 얻은 실패와 성공의 경험을 통해 자신이 원하는 것에 대하여 알아가게 된다. 실패해도 괜찮다. 실패든 성공이든, 그것은 자기 발견의 중요한 소스(source) 하나를 얻은 것이다. 진정한 실패는 중간에 포기하여 자신을 성찰할 만한 결과물이 없는 것이다.

**4) 일의 성공과 실패를 성찰한다.** 성공이나 실패의 원인을 따져 보고, 과정에서 자신이 느낀 감정을 살펴보고, 예상 기대와 실제 결과의 차이를 비교해 보는 것이다. 이 때, 자신을 성급하게 정의하거나 서둘러 이해하려는 조바심을 버려야 한다. 우리는 복합적인 존재다. 우리의 재능과 기질은 시행착오가 쌓이면서 조금씩 발견된다. 하나의 시행착오만으로 자신에 대한 결론을 내리는 것은 성급하다. 하나하나 자신에 대한 조각을 모아간다고 생각하자.

훌륭한 리더들이 자신만의 특성으로, 자신만의 빛깔을 빚내어 리더가 되듯이 1인기업가도 자기다움으로 승부해야 프로가 될 수 있다. 자신이 가진 것은 자연스럽게 오래 갈 수 있다. 자신의 재능은 잘하는 것이기에 즐길 수 있다. 자신을 아는 지식이 중요하고, 그 지식을 얻는 좋은 방법론이 시행착오의 경영이다.

## 시행착오를 피하지 마라

시행착오를 반복하는 것은 시간과 비용이 많이 드는 비효율적인 방법이라는 주장도 있다. 그들의 주장은 시행착오를 피하라는 것이고, 그들의 논리는 시행착오를 반복하기에는 우리의 인생이 너무 짧다는 것이다. 천 년을 산다면야 수많은 시행착오를 통해 누구나 자신을 꿈을 이룰 수 있겠지만, 우리의 인생은 고작 100년이니 시행착오의 방법론은 무식하거나 무용하다는 논리다. 그들이 제안하는 교훈이란 이런 것이다. “우리보다 앞서 실패를 겪은 분들의 노하우가 많다. 그들의 성공적인 방법론을 따르는 것이 시행착오를 피하는 지름길이다.” 나는 이런 주장에 반대한다. 인생을 단순하게 보는 경향이 있고, 기계론적인 주장이기 때문이다. 또한 경험과 실패의 가치를 간과하였다. 다른 이들의 성공요인을 그대로 따르는 것이 좋은 비결도 아니다. 우리는 서로 다르기 때문이다. 모든 경험은 성찰을 통해 우리의 피와 살이 된다. 사람들의 성공 요인을 그들의 행동 특성에서만 찾아서도 안 된다. 행운과 다른 사람의 도움을 무시할 수 없으니까. 나는 시행착오를 권장하는 것이 아니다. 자기 발견을 위해서는 시행착오가 불가피하다는 말이다. 그것을 피하려다 보면 도전을 머뭇거리게 되고, 경험을 통해 배울 수 있는 기회를 놓치게 된다. 인생이 기계처럼 작동하는 것이 아니라, 살아 숨쉬는 말에 동의한다면, 시행착오를 피하지 말자. 시행착오를 경영하자. 



## 성찰, 내면으로의 모험

■ 홍승완

## 나는 나를 모른다

올해 여름 그리스를 다녀왔다. 신탁(神託)으로 유명한 델포이의 아폴론 신전에서 시빌(Sibyl)의 바위를 보았다. 시빌은 신탁을 구하는 사람들에게 아폴론신의 뜻을 전해주던 무녀이다. 나는 생각했다. 나의 운명에 대해 묻는다면 그녀는 뭐라 말할까? 신탁의 내용도 중요하지만 그것을 어떻게 해석하는지도 중요하겠다는 생각이 문득 들었다. 왜냐하면 신탁은 애매모호한 경우가 많았기 때문이다.

리디아의 크로이소스 왕은 페르시아와의 전쟁을 염두에 두고 아폴론 신전을 찾았다. 그에게 내려진 신탁은 “강을 건너면 제국 하나가 쓰러진다”는 것이었다. 크로이소스는 자신이 페르시아 제국을 공격하면 정복한다는 의미로 이 신탁을 해석했다. 그는 군사를 일으켜 할리스 강을 건너 페르시아를 공격했다. 결과는? 쓰러진 쪽은 페르시아가 아니라 리디아였다. 신탁은 크로이소스가 강을 건너면 리디아가 망함을 경고한 것이었다.

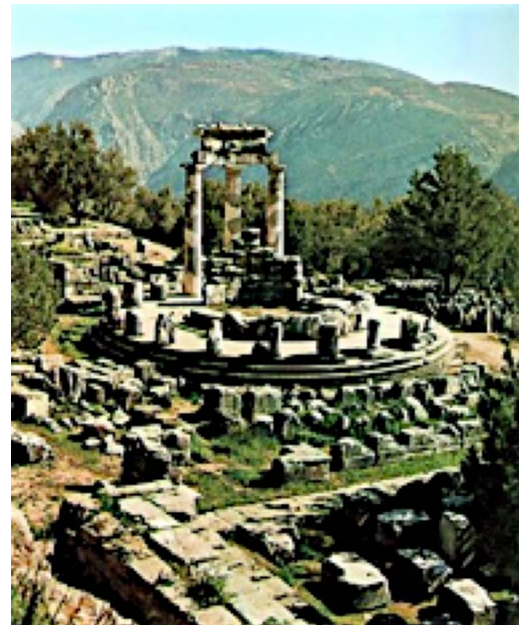
신탁의 내용은 어떤 때는 분명하고 구체적이었지만, 대부분은 불분명했다. 모호한 신탁은 하나가 아니라 여러 개로 해석될 여지가 많았다. 그런 만큼 크로이소스 왕처럼 신탁의 내용을 잘못 해석하는 경우도 적지 않았다. 또한 신탁은 일방적이었다. 한 번 내려진 신탁에 대해 질문할 수 없었고, 어떤 형태로든 신탁의 내용을 다

시 확인하는 일 역시 금물이었다. 신의 뜻을 의심하는 건 신을 모독하는 행위이기 때문이다.

만약 내게 신탁이 주어진다면, 나는 그것을 바르게 해

석할 수 있을까? 아무리 좋은 신탁이라도 그것을 받은 사람이 자신에 대해 잘 모르면 잘못 해석할 가능성이 높다. 운명은 신의 뜻일지도 모르지만 그것을 제대로 받아들이고 따르는 것은 인간의 몫이다. 아폴론 신전에 ‘그노티 세아우톤(Gnothi Seauton)’라는 문장이 새겨져 있는 이유가 여기에 있다. 이 문장을 우리말로 옮기면 “너 자신을 알라”는 뜻이다. 소크라테스가 화두로 삼아 유명해진 문장이다.

플라톤이 쓴 〈소크라테스의 변론〉에 따르면 소크라테스는 델포이의 신탁을 통해 이 세상에서 가장 현명한 사람으로 인정 받았다고 한다. 그의 친구 중 한 사람이 아폴론 신전을 찾아 “소크라테스보다 더 현명한 사람이 있는가?”라고 물었다. 돌아온 신탁은 다음과 같았다고 전해진



다. “소포클레스는 현명하다. 에우리피데스는 더욱 현명하다. 그러나 소크라테스는 만인 가운데에서 가장 현명하다.”

경건한 인물인 소크라테스는 신탁을 믿어왔지만 이번만큼은 믿기가 어려웠다. 왜냐하면 그는 스스로 현명하지 않다고 생각해왔기 때문이다. 하지만 신이 거짓말을 할 리가 없으므로, 소크라테스는 이 신탁에 뭔가 다른 뜻이 있을 거라 생각했다. 그는 ‘그렇다면 내가 가장 현명한 사람이라고 말할 때 신은 무슨 말을 하려고 한 것일까?’하고 자문했다.

그는 이 문제를 풀기 위해 현명하기로 소문난 정치가와 문학자, 장인들을 찾아가 대화를 나눴다. 이들 중에 자신보다 현명한 사람이 분명히 있을 거라 소크라테스는 생각했다. 그들은 하나 같이 자신이 현명하다고 자부했지만, 소크라테스가 대화를 나눠본 결과 어느 누구도 현명하지 않았다. 그들은 자신들이 아는 것에만 집중할 뿐, 자신들이 모르고 있는 것에 대해서는 인정하지 않았다. 자신의 무지를 인정하지 않는다는 바로 그 점이 이들이 현명하지 않음을 보여준다고 소크라테스는 생각했다. 그래서 그는 스스로가 무지함을 알고 있다는 점에서 적어도 이들보다는 자신이 현명하다는 결론에 이르렀다. 그는 아테네 사람들에게 신탁이 의미하는 바를 다음과 같이 설명했다.

“사실은 오직 신만이 현명합니다. 신은 신탁을 통해서 인간의 지혜는 보잘것없거나 전혀 가치 없음을 보여주려고 했던 것입니

다. 그러므로 신은 소크라테스에 대해서 말한 것이 아니라 나의 이름을 예로서 듣게 지나지 않으며, 말하자면 신은 ‘오, 인간들이여, 소크라테스처럼 그의 지혜가 사실은 아무 가치도 없음을 알고 있는 자가 가장 현명하다’라고 말했던 것입니다.”

내면 탐험에 필요한 자세, 겸허함  
자신에 대해 잘 모름을 인정하는 태도

소크라테스의 말은 〈논어〉에 나오는 공자의 “아는 것은 안다 하고, 모르는 것은 모른다고 하는 것이 바로 아는 것이다”라는 말과 일맥상통한다. 100년의 시차를 두고 서양과 동양에서 등장하여 세계 4대 성현(聖賢)으로 칭송 받는 두 사람이 동일한 취지의 말을 했다는 점이 흥미롭다. 두 현인의 말은 내면 탐험을 수행할 때 견지해야 할 자세를 알려준다. 바로 겸허함이다. 겸허함은 나는 나에 대해 모른다는 점을 아는 것이다. 적어도 내가 알고 있는 것보다 모르고 있는 것이 더 많다는 점을 인정하는 태도가 겸허함의 토대이다. 그런 마음가짐으로 ‘나는 누구인가’라는 질문을 품고 스스로를 탐색해야 한다.

“깨달음에 이르는 문은 ‘모른다’는 깊은 정직함을 거친다.”  
- 데이비드 호킨스

시 읽어주는 여자

■ 이 은 미

## 소금꽃 이야기 / 이소연

여기

염전에 말없이 피는 꽃을 보거든  
사랑에 대하여 말하지 말라  
햇볕과 바람으로만 피는 꽃  
오래두어도 변하지 않는 침묵의 무게를 달아보라

퇴약별에 졸아드는 파도 알갱이  
수차에 몸을 실어 찰싹찰싹 아픔을 달래더니  
소금꽃, 씨앗처럼 여물었다

바닷물 부드러운 출렁임 속에  
이렇게 빠있는 말이 들어있을 줄이야  
끝까지 바다이기를 고집하지 않고  
때를 알아 기꺼이 자신을 내어주는  
물의 환희를 보라

죽음으로 거듭난 보석 한줌,  
내일은 또 뉘와 더불어 따뜻한 눈물이 될까?

소금을 가져다주는 것은 햇볕과 바람입니다.

바닷물이 증발지를 거쳐 소금결정이 맺히는 때까지 25일이 걸린다고 합니다.

하루 중 가장 더운 때인 오후 2시쯤 숨어있던 소금이 모습을 드러내는데...


소금결정이 맺히는 것을 염전에서 일하는 사람들은 '소금꽃이 핀다'고 합니다.

투명한 바닷물로 채워졌던 염전이 눈이 온 것처럼 하얀 소금꽃밭으로 바뀝니다.

햇볕과 바람이 소금꽃을 피우고 그 소금을 사람들에게 가져다주는 것은 염부의 땀입니다. 띄약  
별 아래에서 염부는 자기키만한 고무래로 염전 한쪽 끝에서 다른 쪽까지 물과 소금결정을 밀어  
내기를 수없이 반복하다보면 염부의 몸은 땀으로 흠뻑 젖습니다.

소금꽃은 자연이 가져다 준 선물입니다.

소금꽃은 바다와 햇볕과 바람과 땀 방울이 만든 보석입니다.

바닷물 속에 깊이 잠들어 있다가 햇볕과 바람, 기다림을 통해 새롭게 태어나는 소금꽃을 닦고  
싶은 가을이 깊어갑니다. 





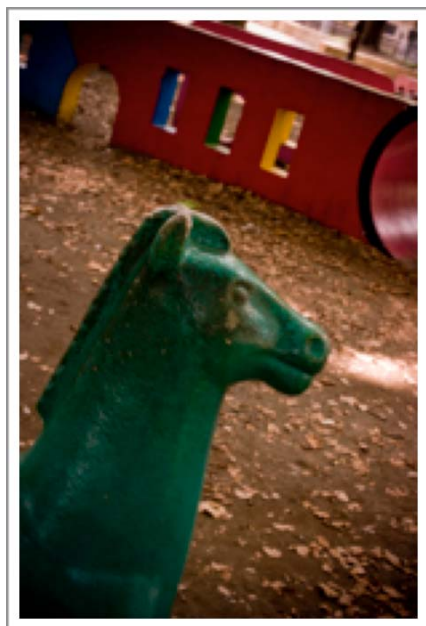
## 루린. 너와 나 사이의 풍경

■ 김도윤



### 033. 그리움

“사랑 그리워 당신을 품에 안았더니 / 당신의 심장은 나의 오른쪽 가슴에서 뛰고 / 끝내 심장을 포  
갤 수 없는 / 우리 선천성 그리움이여”  
- 함민복



에드워드 호퍼의 그림을 본 적이 있다면, 그 속에서 도시 속의 외로움 같은 것을 어렵듯이 느껴보았을 것이다. 우리는 같은 시간과 공간 속에 있지만, 동시에 서로 다른 시간과 공간 속에 개별적으로 존재한다는 서늘한 실존감. 혹은 그래도 내가 아니어서 다행이라는 - 때로 슬픔이 슬픔을 치유하고, 외로움이 외로움을 달래준다 - 일말의 보잘 것 없는 안도감 같은 것들. 그런 느낌들은 굳이 리스먼의 ‘군중 속의 고독’이란 말을 빌어오지 않는다 해도 현대를 살아가는 우리가 공유하는 감정일 것이다.

고독은 도시의 산물이다. 모든 마을 사람들이 한 가족처럼 연결되어 있고, 손 설 틈이 없는 시골에서는 고독을 느낄 수 없다. 고독이란 아마도 최소한의 관계만을 유지한 채, 각자의 프라이버시를 존중하며 서로를 무심코 스쳐지나가는 도시의 한복판에서 가장 쉽게 느낄 수 있는 감정이라. “우리는 텅빈 사람들 / 우리는 박제된 사람들 / 머리에는 밀짚이 가득한 채 / 함께 기대어 있다.” T.S. 엘리엇이 노래했 듯, ‘텅빈 채 기대어 있다’는 자각이 그런 감정의 본질이 아닐까.

서로 연결되지 않은 채, 같은 시간과 공간을 스쳐지나간다는 느낌. 이렇게 많은 사람들이 있는데 그 누구도 나와 연결되어 있지 않다는 느낌. 즉, 소통의 부재가 고독이란 감정의 석류 속 알갱이 같은 것이다. 그런 의미에서 고독과 의사 소통은 분명 하나의 현상에서 시작되는 그 무엇이다. 잠시 메를로-퐁티의 말을 들어보자.

“고독과 의사소통은 양자택일의 두 항이어서는 안 된다. 이것들은 유일한 한 현상의 두 계기들이어야 한다. 왜냐하면 실제로 타자는 나에게 존재하기 때문이다. ... 최초로 주어지는 것은 타인을 향한 나의 경험의 긴장이다. 그 타인의 실존이 나의 삶의 지평에서 확증되지 않을지라도, 심지어 내가 그에 대해 갖는 인식이 불완전할지라도 그러하다.”

- 메를로 퐁티, 지각의 현상학

그의 말에 따르면 고독과 의사 소통은 ‘유일한 한 현상의 두 계기’이고, 그것은 ‘타인을 향한 나의 경험의 긴장’에서 시작된다. 그러기에 타인이 없다면 고독도 없는 것이다. 즉, 아무리 ‘불완전한 인식’에 불과할 지라도(혹은 불과하기 때문에) 내가 바로 그곳에 있기에 우리는 고독한 것이다. 우리는 흔히 말한다. ‘고독하기 때문에 사랑을 한다’고. 그러나 그 반대가 오히려 진실에 가깝다. 너를 사랑하기 때문에 나는 고독한 것이다.

자, 이제 1장을 마무리할 시점이다. 루와 린은 우연히 만나, 같은 시간과 공간 속에 머물다 헤어졌다. 루는 린을 알지 못한다. 아니, 안다고, 혹은 알고 싶다고 생각했지만, 그건 혼자만의 착각에 불과했다. 린은 자신만의 세계에 머물고 있었고, 잠시 그에게서 온기를 빌린 것 뿐인지도 모른다. 루와 린 사이에는 ‘나와 너는 다르다’는 당연하지만 가슴 에릿 듯 차가운 인식의 강이 흐른다. 그 어디에도 둘을 이어주는 다리 따위는 없다고, 아마도 루는 느끼리라. 그는 린을 알기 그 이전보다 더욱 고독하다.


타인이란 나와는 다른 주름을 가진 존재이다. 그러기에 너와 나는 다르고, 또 이해하기도 어렵다. 그러나 주름이란 또한 끊임없이 변형될 수 있다. 메를로-퐁티가 말했 듯, 우리는 “헤겔의 말처럼 존재 속의 구멍”이 아니라, “만들어지고 파괴될 수 있는 구멍이 un creux, 주름 un pli”이다. 우리가 고정된 존재가 아니라는 것, 그 어딘가에 또 다른 나와 네가 있을 수 있다는 것, 그것이 우리에게 남아 있는 가능성이다.

비록 네가 떠나버린 지금은 아무 것도 남은 것이 없는 듯 느껴지겠지만, 분명 같이 잠들었던 침대보의 주름처럼 함께 한 순간은 둘에게 또 다른 형태의 주름을 남겼을 것이다. 내가 너에 대해 아는 것이 아무 것도 없다는 것을 깨달았을 때 타인은 분명 지옥이지만, 동시에 비록 불완전하기 짝이 없는 사랑이나마 우리는 오직 너를 통해서만 세상을 맞볼 수 있는 것이다.

‘조제, 호랑이, 그리고 물고기들’이란 영화에서 조제는 고속도로변 모텔에서 남자 친구와 사랑을 나누는 뒤, 이렇게 말한다. (남자는 이미 잠들었다.)

“그 곳은 빛도 소리도 없고, 바람도 안 불고 비도 안 와. 정적 만이 있을 뿐이야. 처음부터 아무 것도 없었으니까 별로 외롭진 않아. 그냥 시간이 천천히 흐를 뿐이야. 난 두 번 다시 거기 돌아가지 못할 거야. ... 언젠가 네가 사라지고 나면 난 길 잃은 조개껍질처럼 혼자 깊은 바다 속에서 데굴데굴 굴러다니겠지. ... 그러나 그것도 나쁘진 않아.”

아마도 ‘그것도 나쁘진 않아’란 마지막 독백은 자신을 속이기 위한, 혹은 위안을 위한 거짓말일 것이다. (조제의 표현에 따르면) 남자 친구와 끝내주는 섹스를 하기 위해 깊은 바다 속을 빠져 나왔던 그녀가 다시 돌아간 그 곳은 아마 이전 보다 더욱 춥고 외로운 곳일테니. 사랑은 분명 마음의 온기 뿐 만 아니라, 몸의 온기를 함께 나누는 것이기도 하니 말이다.

그러나 그녀가 남자 친구를 통해 그 곳을 빠져나오지 않았더라면 분명 자신이 혼자 머물던 ‘아무 것도 없는’ 해저가 어떤 곳인지 정녕 알 수 없었으리라. 그것이 바로 나와 너 사이가 참담한 이유이자, 그럼에도 불구하고 내가 너를 그리워할 수 밖에 없는 그 어떤 이유이다. 

## 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

기 획 : 수희향/ 홍승완

편 집 : 창

마케팅 : 이은미

콘텐츠 디자인 : 황승희

온라인 프로그램 지원 : 신종윤

발 행 : AL 문화기획