

Insight

CEO의
독서경영

內政

사업

차
현
배
지
음

Insight

사업 內政

차현배
지음



Insight

內攻

사업

책을 내며

옛말에 독서근검 기가지본(讀書勤儉 起家之本)이라 하여 ‘책을 읽으며 부지런하고 검소함은 집안을 일으키는 근본이다’라 하였고 주자는 독서시격물일사(讀書是格物一事)로 ‘독서는 격물(格物)의 한 가지 일이다’라 하였는데 격물(格物)이란 어떤 것(物)에 대해 무엇이 근본이고 무엇이 말단인 것인가를 헤아릴 줄 안다는 뜻이며 격물이 올바르게 이루어져야 그것(物)에 대한 올바른 이해에 도달할 수 있다는 것이 치지(致知)라고 한다.

어떤 것에 대한 근본을 아는 것이 곧 그것을 아는 것이라고 하는데 우리 회사 임직원들이 독서를 통해서 통찰력을 얻게 되고 내공을 길러 일을 함에 있어 무엇이 중하고 무엇을 경시해야 하는지 일의 내용을 정확히 이해해서 회사가 지속 성장하기를 바라는 뜻에서 책 제목을 Insight, 내공, 사업이라고 썼다.

우리회사가 창립 34주년을 맞아 앞으로도 유구한 성장의 역사가 써지기를 바라는 마음으로 임직원들이 책을 읽으면서 Insight(통찰력)을 얻고 제품, 서비스 및 시장에 대한 내공(內攻)을 길러 우리회사의 사업들이 지속적으로 성장 발전해 가기를 희망하는 뜻에서 그 동안 내가 써온 블로그 글과 유튜브 동영상들을 모으고 우리 회사의 각 사업팀별 사업 내용들을 함께 모아 4차 산업혁명의 시대에 걸맞도록 지면은 아날로그로 편집하되 디지털 동영상을 멀티미디어로 감상할 수 있도록 꾸몄다.

‘1주일에 한권씩은 책을 읽자, 그래봐야 1년에 52권이다’라는 생각으로 한동안 노력했지만 그게 뜻대로 되지 않았다. 책을 읽고 난 후 소감을 기록으로 남겨야 나중에 그 책에서 얻은 느낌을 알 수 있겠다는 생각에 책

맨 뒤 여백에 간단한 메모를 해 왔었는데 그 내용을 보려면 내 책방의 책
꽂이에서만 볼 수 있어 여간 불편한 것이 아니었다.

몇 년 전부터는 그 내용을 책 뒷면에 쓸 것이 아니라 블로그와 페이스
북에 기록해두면 내가 언제든지 그 내용을 볼 수 있고 회사의 여러 동료
후배들과 또한 필요로 하는 여러 사람이 함께 볼 수 있어서 좋겠다는 생
각으로 SNS상에 기록으로 남기게 되었다.

요즘 젊은 사람들이 책을 읽지 않는다는 말을 많이 한다. 시간을 불문
하고 읽어야 할 것들이 손바닥 위에 무수하게 쏟아지는 시대니 그럴 수밖에
없을 것이다. 그러나 그런 것은 대부분 단편적인 지식들이어서 좀 더
깊이 있게 들여다보고 읽으면서 생각해보기가 어렵다. 특히 변화가 빠른
젊은 세대들이 400페이지~500페이지가 넘는 책들을 읽어내기란 어지간
한 인내심 없이는 불가능했을 것이다.

여기에 수록된 독후감은 이미 블로그에 게시된 것만으로 한정했다. 몇
권 되지는 않지만 나의 관심 분야 책들이 대부분이고 책의 내용을 요약하
거나 비평하기 보다는 책을 읽고 난 직후의 순전한 나의 느낌을 적은 독
후감이다. 바쁜 신세대들이 이 독후감을 읽고 직접 읽어볼 필요가 있는 책
들을 고르는데 도움이 되길 바란다.

드론 사업을 시작한 이후부터는 세상의 모습을 새처럼 날면서 찍어보
고 싶어 여행지에 갈 때마다 드론을 메고 다녔는데 이제는 취미가 된 것
같다. 아마추어 중의 초보 아마추어이지만 즐겁게 감상해주시기 바란다.

2018년 3월 30일 차현배 올림

*블로그(blog.naver.com/hyunbcha) / 페이스북 facebook.com/hyunbcha) / 유튜브(youtube.com/hyunbcha)

01 : 경제·경영

- 01 2018년 한국은 어디로 가고 있나? [012](#)
- 02 구글은 교육훈련 부서가 따로 없다 [017](#)
- 03 대한민국은 4차 산업혁명을 어떻게 준비해야 하나? [022](#)
- 04 생산설비가 없고 서비스 시설이 없더라도 매개하는 사업이 유망하다 [026](#)
- 05 인터넷 이후 세상의 역사를 새롭게 쓸 플랫폼, 블록체인 [028](#)
- 06 지속 성장하는 기업은 비즈니스 모델의 혁신을 일상화한다 [032](#)
- 07 빅데이터를 활용하여 신사업을 개척하라 [036](#)
- 08 네트워크에 연결되지 아니한 사물은 팔리기 어려운 것이다 [038](#)
- 09 기존의 성공 방식은 더이상 성공 공식이 될 수 없다 [041](#)
- 10 혁신가들은 기존 질서에 복종하지 않는다 [044](#)
- 11 세계 초강대국 미국의 힘은 모험적인 사업가들 때문이다 [048](#)
- 12 인간의 창의성을 기계의 엄청난 처리 능력에 결합시키자 [052](#)
- 13 경쟁하지 말고 제로투원으로 독점하라 [055](#)
- 14 플랫폼을 갖는자가 세상을 지배한다 [058](#)
- 15 플랫폼 비즈니스가 시장의 패권을 바꾸고 있다 [062](#)
- 16 초연결성시대, 기업 혼자서 아닌 고객과 함께 마케팅 해야한다 [065](#)
- 17 삶은 악전 고투다 [068](#)
- 18 한국 경제가 중국과 일본 사이의 샌드위치에서 벗어나는 방법들 [071](#)
- 19 미래의 직업은 창조와 재미 그리고 윤리가 중심이 된다 [074](#)
- 20 트럼프의 거래의 기술, 협상을 위한 창의적인 발상을 배우자 [078](#)

02 : 인문·사회

- 01 호모데우스에 의해 인간은 세상의 지배력을 잃게 된다 [086](#)
- 02 괴짜는 기인이 아니라 논리적이고 합리적인 사람이다 [089](#)
- 03 지금은 세로토닌과 옥시토신 리더십이 필요하다 [092](#)
- 04 진정한 리더십은 군대 조직처럼 강인해야 할까? [097](#)
- 05 질문이 생각을 만들고 생각이 행동을 만든다 [100](#)
- 06 남의 이야기를 잘 듣고 내용을 확실히 이해하자 [103](#)
- 07 인류가 끝까지 지켜 나가야 할 윤리와 가치는? [106](#)
- 08 인자한 사업가 보쿨스키가 걸었던 바르샤바에서
그의 따스한 체온을 느끼고 싶다 [109](#)
- 09 인간이 지녀야 할 지고지순한 고귀한 품격은 무엇일까? [112](#)
- 10 우리가 살고 있는 이 시대는 정글의 시대 [114](#)
- 11 빅 데이터 시대, 싱글태스킹에 집중해야 하는 이유 [118](#)
- 12 스스로를 닫는 자는 망할 것이고 여는 자는 흥한다 [121](#)
- 13 창조는 천재성이 아니라 끊임없는 노력과 노동의 산물 [124](#)
- 14 더 큰 성장을 위한 기업들에게 인문학은 티핑 포인트다 [127](#)
- 15 고전을 통해 인류 미래에 대한 해답을 찾는다 [130](#)
- 16 후흑의 제왕학도 좋지만 인격을 도야해야 [134](#)

03 :: 종교·신앙

- 01 누구든지 크고자 하는 자는 섬기는 자가 되라 [144](#)
- 02 영성이 없는 봉사는 노역이다 [147](#)
- 03 인생의 겨울을 슬기롭게 맞이하는 방법 [150](#)
- 04 스스로 즐기고 질문하고 탐구하면서 행복을 느끼자 [154](#)
- 05 세상의 빛과 소금이 되자 [159](#)
- 06 The Lamplighter [163](#)
- 07 인물 중심으로 성경을 보면 이해가 수월하다 [166](#)
- 08 기원 논쟁은 결국 신앙의 영역으로 남는 것 같다 [169](#)
- 09 하나님의 아주 특별한 선물, FAVOR [173](#)
- 10 '꿈은 이루어진다'는 엄마의 소박한 믿음과 무한한 지혜의 하나님 [178](#)

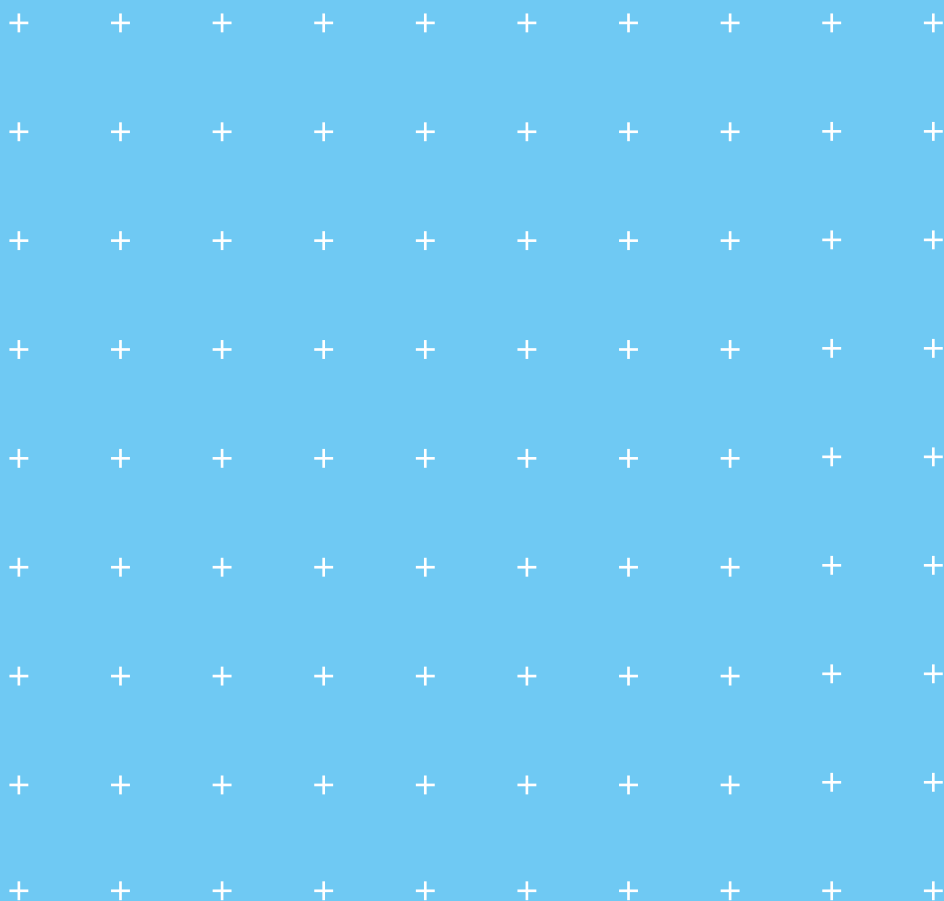
04 :: 함께 나누는 가치와 행복

- 01 피할 수 없으면 즐겨라 [184](#)
- 02 함께 나누는 가치와 행복, 멘토링 [188](#)
- 03 하늘에서 가장 가까운 나라, 네팔 [191](#)

05 : 우리회사가 하는 일

- 01 제이씨현시스템(주) [196](#)
- 02 사업부서 [198](#)
메인보드사업팀 / VGA사업팀 / VC사업팀 / VR사업팀 /
디스플레이사업팀 / 리스사업팀 / CMS사업팀 / 드론사업팀 /
드론플라이 / 드론소프트웨어연구소 / IBS사업팀
- 03 지방지사 [206](#)
부산지사 / 대구지사 / 광주지사 / 대전지사
- 04 관계사 및 장학재단 [209](#)
(주)엘림넷 / 대아리드선(주) / 디앤디컴(주) / 제이씨현전자(주) / (재)제이씨현장학재단
- 05 (주)엘림넷 [210](#)
정보보안사업팀 / 네트워크보안사업팀 / 보안솔루션팀 / 정보기술사업팀 /
UC솔루션팀 / 나우앤나우팀 / 나우앤서베이팀
- 06 대아리드선(주) [215](#)
- 07 디앤디컴(주) [216](#)
메인보드 사업팀 / VGA 사업팀 / SSD 사업팀
- 08 제이씨현전자(주) [218](#)
- 09 (재)제이씨현장학재단 [219](#)
- 10 JCH 멤버스 [220](#)

경제 경영



2018년 한국은 어디로 가고 있나?

나는 작은 규모의 기업 경영자로서 거대 담론을 별로 좋아하지 않는다. 기술의 발전과 트렌드의 변화에 따라 항상 살얼음을 걷는 심정인데 세계 경제와 지역 경제를 논하고 여러 산업분야별 전문가들의 해박한 지식을 접하고 또한 여러 국가들의 정치 경제 현상들에 대한 담론을 읽어서 내가 취할 것이 별로 없었기 때문이었다. 연 초부터 책상 위에서 나뒹굴었지만, 송병호 교수님이 꼭 읽어 보라고 보내준 것이기에 집어 들었다.

이 책은 세계적인 시사주간지인 영국의 ‘더 이코노미스트(The Economist)’가 각 분야별 전문가들과 각 지역에 파견된 특파원, 통신원들이 작성한 것을 모아 엮은 책이다. 책은 1,2부로 나누어 1부에서는 리더(Leaders), 사업(Business), 금융(Finance), 국제(International), 과학과 기술(Science and Technology) 그리고 문화(Culture)로 구성해 분야별 전문가들의 높은 식견으로 전문적인 부분을 다루어 전문 지식이 없이는 얼른 이해가 가지 않는 부분도 있지만 대체로 기자들이 쓴 것이기 때문에 쉽게 읽어 갈 수 있었다.

2부에서는 미국, 유럽, 영국, 중동, 아프리카, 미주, 아시아, 중국의 지역별 정치, 경제 현황과 예측을 주로 다루었다. 방대한 지역, 여러 나라들의 정치현상들을 심도 있게 다루어 각 나라가 안고 있는 문제들과 갈등 현상들을 파악할 수 있게 되었다. 책의 나머지는 한국경제신문사가 작성한

2018년 한국경제전망과 The world in Figures Countries가 작성한 2018년 국가별 주요 지표를 실었다.

특별히 관심이 갔던 부분들은 별을 향한 우주탐사 프로젝트와 외계 기지 건설의 꿈이었다. 나사가 발사한 무인 우주선 ‘인사이트’가 초속 3,200Km의 맹렬한 속도로 2018년 11월 26일 화성의 대기권에 진입하여 우주선이 화성 표면에 안착할 것이라 한다. 또한 로봇 착륙선을 달 표면에 보내 원격조종으로 로버를 500m 이상 이동하는 영상을 전송하는 첫 번째 회사에 구글이 U\$30,000,000.-의 상금을 걸었는데 2018년 상반기 내에 주인공이 나타날 것으로 보고 있다.



BOOK
01

<2018 세계 경제 대전망>
이민화 지음
창조경제연구회 발행

화성 식민지 건설을 위해 최근 대형 로켓 ‘팰컨 헤비’ 발사를 성공시킨 전기 차 업체 테슬라와 스페이스X의 창업자인 일론 머스크가 자기 개인 소유의 체리 색 전기 스포츠카 ‘테슬라 로드스터’를 로켓에 실어서 화성으로 보냈다는 보도는 많은 사람들에게 감동으로 다가왔고 인간의 우주여행의 꿈이 이루어질 수 있다는 확신을 가지게 되었다.

‘팰컨 헤비’는 사람과 화물 등 최대 16톤의 화물과 승무원을 지구에서 화성으로 실어 나를 수 있도록 개발되었고 일론 머스크는 2022년까지 화성에 무인 우주선을 착륙시키고 2024년까지는 유인 우주선을 화성에 보낸다는 계획을 갖고 있다. 2018년에는 스페이스X가 발사한 유인 우주선이 달에 근접 비행하는 모습을 볼 수 있을 것 같고 관광객도 모집할 것 같은데 내 생애에 달구경 가는 우주여행을 할 수 있을까? 버킷 리스트에 추가해도 될까?

아프리카 여러 나라들의 정치 현상들을 읽으면서 또 최근에 다녀온 남아프리카 몇 나라들의 경제적 어려운 실상을 보면서 그 나라가 부강하고 국민들이 잘 살려면 정치가 잘 되어야 경제도 잘 된다는 평범한 진리를 깨닫게 된다. 아프리카 대부분의 나라들이 착취와 폭력으로 얼룩졌고 독립한지 70년이 지났지만 아직까지 단 한 번도 평화적 정권교체가 없었던 나라도 있고 친아버지를 살해하고 통치자가 된 콩고, 지금은 많이 좋아졌지만 극단적 인종차별정책인 아파르트헤이트의 남아공, 대부분의 가난한 나라들은 정치가 문제였다.

우간다의 연구원 스텔라 난지는 절규한다. ‘내 고향 아프리카는 다양한 모순의 집합체이다. 정부는 민주주의를 표방하지만 그 뒤에는 문민정부의 가면을 쓴 군사정권의 얼굴이 숨어있다. 부유한 정치인들은 뇌물과 횡령으로도 부족해 공공서비스에 투입될 예산을 가로채서 자기 배를 불린다. 정부의 폭정을 방관하는 외국인들도 공모자나 다름없다. 아프리카가 가장 시급히 해결해야 할 과제는 바로 정치 개혁이다.’

무엇보다 더 내게 가장 관심을 끄는 부분은 아시아 편의 ‘나락의 구렁텅이를 주목하는 세계’라는 제하의 북한 문제였다. 지금은 평창올림픽 때

문에 북한 사람들도 남쪽으로 많이 내려와 공연도 하고 함께 운동도 하며 평화가 온 누리를 덮고 있지만 올림픽이 끝나면 어떤 상황이 벌어질까? 도미닉 지글러 기자는 2018년의 북한 핵 위기는 아마겟돈의 공포로 이어지고 방어를 목적으로 한 군사적 대비도 상대방에게 선전포고로 보여 조그만 실수나 잘못된 대책으로도 전쟁에 돌입하는 상황이 된다고 주장한다.

최근 주한 미국 대사로 내정되었던 빅터 차가 낙마된 이유가 백악관의 코피 작전(Bloody nose)에 대한 이견 때문이었다고 하는데 기자는 외과 수술식 정밀타격 같은 공격은 있을 수 없다는 주장을 편다. 왜냐하면 북한의 핵 시설과 미사일들은 주로 지하에 감추어져 있거나 이동할 수가 있고 김정은도 모습을 드러내지 않고 은둔하기 때문에 참수하기가 어려우며 핵무기를 제거했다라도 북한의 반격이 시작되면 교전은 확대되고 인구밀도가 높은 서울과 남한 전역은 북한 포대의 사정거리 이내에 있기 때문이라는 것이다. 또한 북한은 엄청난 양의 생화학 무기도 비축하고 있어 한반도에서의 물리적 충돌은 상상을 초월할 정도의 끔찍한 혈전이 될 것이라고 주장한다.

대안으로 기자는 미국이 취해야 할 적절한 대응은 군사적 위협이 아니라 예전 냉전시대에 했던 방식처럼 억제하고 방지하는 것으로 미사일 시스템을 강화하고 핵무기 확산을 억제하며 엄중한 제재 방안을 실행하면서 외교적 관계를 복원하고 핫라인을 개설하여 잠재적 파멸을 예방해야 한다는 것이다.

미국은 하찮은 독재자가 이끄는 북한이 자기모순에 빠져 비틀거리다 스스로 무너질 때까지 기다릴 준비를 해야 한다는 것이다. 즉 이 방식이 예전 소련에 통했다면 북한에도 통할 수 있다는 주장이다. 김정은이 핵을

포기하는 대가로 북한의 체제를 확실히 보장해주는 식으로 긴장을 완화
해야 한다는 것이다. 2018년 어느 희망 가득한 날에 이런 협상이 이뤄질지
기다려 봐야겠습니다. 

| 2018년 2월 8일 |



제주 김녕 해수욕장

여름의 하이라이트는 역시 해수욕장이다. 시원한 바닷 물속에 침범 뛰어 들어
파도를 타고 모래성을 쌓고, 작열하는 태양아래 모래 찜질을 하면서 세상만사를
잠시 잊어 본다. 가족들과 연인들이 한가로히 보트의 노를 함심해서
저어 가는 모습들로바다는 평화가 오고 파도가 바위에 철석거리며
부서지는 포말에도 아름다움이 있다.

구글은 교육훈련 부서가 따로 없다

항상 책을 읽을 때 책 두께가 부담이 되기도 한다. 사실 학자가 아닌 회사를 경영하는 경영인으로서 오랜 시간 책만 붙잡고 있을 수만은 없기 때문이다. 거의 600여 페이지에 달하는 이 벽돌 같은 책을 집어 들고 처음에는 읽을까 말까 망설였다. 하지만 회사 창립 20년도 안되어 어떻게 세계 시가총액(Market Cap) 제1~2위 기업이 되었는지 궁금하기도 하고 그 비결이 책에 숨어 있을 것 같아 읽어 보기로 했다.

저자인 라즐로 복은 5만여 명의 직원으로 구성된 구글의 인사담당 수석 부사장으로 재직한 후 은퇴해 현재는 고문이다. 그는 예일대에서 경영학 석사 학위를 취득하고 매켄지 컨설턴트를 거쳐 GE에서 인사담당 부사장을 거친 후 구글에 입사했다. 영문 책명은 ‘구글 작업 규칙(Google Work Rules)’인데 번역 출판사에서 기가 막힌 제목을 붙였다.

어떤 기업이든 창업자가 주창한 조직문화가 있다. 공동창업자 세르게이 브린과 래리 페이지는 구글 조직문화 3요소를 사명(Mission), 투명성(Transparency), 발언권(Voice)로 정했다. 먼저 사명은 세상의 정보를 조직해 누구나 쉽게 접근하고 사용할 수 있게 하는 것으로 끝없는 혁신과 탐구의 동기가 되었다. 투명성은 직원이라면 누구나 회사 정보에 자유롭게 접근할 수 있는 것으로 직원들 사이에 신뢰를 갖게 하는 것이다. 마지막으로

발언권은 자유롭게 자신의 의견을 밝힐 수 있게 하는 것으로 더 좋은 아이디어를 만드는 원동력이 되었다. 누구나 기업의 가치관을 만들기는 쉬우나 실천하기는 어려운데 구글은 정보를 통제하는 중국 당국과 마찰을 일으키고 기업의 사명이 제한받자 결국 중국 사업을 철수하게 되는 배경도 나온다.

이 책은 최고로 유능한 인재를 어떻게 채용할 것인지와 성과에 대한 평가와 보상에 많은 부분을 할애하고 있다. 구글도 처음부터 잘 나가는 회사가 아니었다. 때문에 최고의 능력 있는 인재를 업계 최고 수준의 급여를 주면서 스카우트하지는 못 했다. 최고의 능력 있는 인재들을 구글은 기존에 받던 월급의 반밖에 못 주면서도 그들을 영입했다. 즉, 최고의 인재들과 일 할 수 있는 기회를 주겠다는 약속과 웹 세상을 바꾸자는 비전을 제시하고 업무에 집중할 수 있는 자유로운 환경을 제공하겠다는 설득으로 최고의 인재들만 영입했다.

평균적인 사람을 교육으로 탁월하게 키우는 것이 불가능하다고 믿는 구글에서는 교육훈련 부서가 따로 없다. 직원들이 배우고 싶으면 알아서 조직해서 배워야 한다. 즉 채용을 잘하면 교육훈련 비용이 안 들어간다는 것이다. 채용해야 할 사람과 채용해서는 안 될 사람을 명확히 구분했다. 즉 면접관보다 유능하고 지식이 많은 사람을 채용하고 면접관에게 가르쳐줄 것이 없거나 도전하지 않을 사람은 채용하지 말라고 했다.

제품과 서비스의 가치를 높일 사람을 채용하고 이 두 가지 가치에 기여하지 못할 사람은 채용하지 말라고 했다. 또한 면접을 볼 때 일을 해낼 사람을 채용하고 문제점만 생각하는 사람은 채용하지 말라는 것이다. 동료들에게 영감을 주면서 일할 사람을 채용하고 혼자 일하기 좋아하는 사람

은 채용하지 말라고 주문한다. 면접관의 팀이나 회사와 더불어 성장할 사람을 채용하고 기술이나 관심사가 편협한 사람은 채용하지 말 것을 권고한다. 윤리적이고 개방적으로 소통하는 사람을 채용하고 정치적이거나 거짓말하는 사람은 채용하지 말라고 한다. 뛰어난 지원자를 발견할 때만 채용하고 기준 이하의 사람은 채용해서는 절대 안 된다는 것이다. 즉, 최고의 우수한 인재들만 채용해서 교육 없이 바로 쓸 수 있어야 한다는 것이다.



직원이 스스로 목표를 설정하고 그 목표를 달성할 수 있는 전략을 세우고 직접 실행하도록 하고, 성과 측면에서 관리자를 포함한 모든 임직원들이 매 분기별로 달성하기 어려운 야심찬 목표를 설정하게 하고 스스로 성과를 평가하게 한다. 보상은 성과가 좋은 사람은 탁월하게 하여 결코 평등하지 않게 보상해야 하고, 성과에 대한 보상금은 성취를 축하하는 것이지 보수를 덤으로 주는 것이 아니라는 것이다. 또한 금전적 보상만 고집할 것이 아니라 비금전적인 보상이 더 필요할 수 있으며 실패를 해도 사려 깊은 실패에는 보상을 하라는 것이다.

* 참고 수년 동안 세계 시가총액 1위 기업이었던 애플을 구글이 금년에 따라잡았고 2016년 9월 24일 현재는 구글이 약 616조 원, 애플이 667조 원이다. (환율 1100원기준)

나는 전에 구글이 최고의 인재들을 채용하기 위해서 장기간 (약 8개월 간) 수차례의 면접 후에 합격자를 통보하고 그 직원들에 대한 복지는 세계 최고 수준으로 해줘 마치 ‘직원들의 천국’이라는 이야기를 듣고 구글이니까 그렇게 할 수 있겠지, 돈 잘 버는 회사니까 그렇게 할 수 있겠지 라고 먼 나라 이야기로 들었다. 그런 면을 감안해서인지 저자는 반복해서 구글이 해주는 복지는 그렇게 돈이 많이 들지 않는다고 주장한다. 저자의 주장대로 각 기업들이 처한 현실 위에서 복지는 계속 확대해야 할 것 같다. 그래야 좋은 인재가 들어오고 좋은 인재가 들어와야 성과가 나는 선순환 구조기 때문이다.

2000년대 초반까지는 IT업계 최고 권력자는 마이크로소프트였다. 윈도우(Window)라는 O/S 와 익스플로러(Explorer)라는 브라우저로 모든 기업과 사용자들이 사용하지 않고는 일을 할 수 없는 형편이었으나 구글에서 크롬(Chrome)이 나오고 다양한 생산성을 향상시키는 도구들이 발표되면서 MS의 권력은 추락하고 구글이 그 자리를 차지하기 시작했다. 특히 크롬의 강력한 기능은 세계 브라우저 시장의 판도를 바꾸어 마켓 셰어를 구글 65% : MS 35%로 바꾸어 놓았다. (우리나라만 아직도 ActiveX라는 괴물 때문에 35:65로 MS가 주도권을 갖고 있지만 금융권에서 ActiveX를 철폐해 감에 따라 점점 바뀌는 것 같다)

오늘날 삼성전자가 있었던 것은 이건희 회장의 명철한 판단력과 리더십이 때문이기도 하겠지만 나는 이병철 회장의 ‘인재 제일주의’가 오늘날의 세계적인 삼성전자를 만들었다고 생각한다. 기업은 사람이라는 철학과 기업 구성원의 수준과 CEO의 능력에 따라 기업은 성하기도 하고 망하기도 한다. 똑똑한 사람들이 모이면 잘못된 정책을 바로잡을 수 있고 기업은 늘 새로운 도전을 할 수 있을 것이다.

대기업들은 최고의 보수를 제시하여 우수인재를 확보할 수 있겠지만
중소 중견기업들은 어떻게 이들을 채용할 수 있는지가 관건인 것 같다. 기
업 경영자와 인사담당자는 채용과 평가, 보상에 대해 자세히 나와 있으므
로 읽어 볼만한 책이라고 본다. 하지만 너무 두꺼운 책이라 함부로 권하지
는 못하겠다. 🌀

| 2016년 10월 30일 |



HOUT BAY

Cape of good hope, 아프리카 최 남단 희망봉에 서다.
대서양과 인도양, Two Oceans가 만나는 지점에서 멋진 해안과 희망봉을 찍고
싶었지만 드론을 못 띄우게 해 스마트 폰으로 촬영하여 편집해 봅니다.
드론처럼 짐벌이 없어 손 떨림과 매서운 바람과 케이블카의 흔들림을
막을 수 없어 화면이 흔들리는 것은 양해 하기 바랍니다.

대한민국은 4차 산업혁명을 어떻게 준비해야 하나?

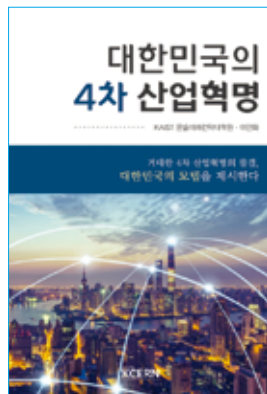
수만 년 간 수렵, 채집, 농업과 목축업에만 의존해온 인류는 증기기관의 발명으로부터 시작된 1차 산업혁명으로 단순 수공업에서 기계공업으로 발전을 이루게 되었고 전기 에너지를 이용한 2차 산업혁명으로 대량생산 체제가 가능하게 되었다. 이어 정보 통신 발달로 제3차 산업혁명을 일으켜 모든 분야의 효율화를 달성했던 인류가 이제는 초 연결, 가상과 현실의 융합, 인공지능, 클라우드, 빅 데이터, IoT(사물인터넷), 위치 기반 기술, CPS, 블록체인, 핀 테크, 3D 프린터, 드론, 공유경제, 플랫폼, 소셜 미디어 등의 4차 산업혁명의 시대를 맞고 있다.

4차 산업혁명의 결과가 어떻게 매듭지어질지 아직 아무도 모른다. 2016년 다보스포럼의 주장처럼 710만 개의 일자리가 없어지고 고작 200만 개의 새로운 일자리만 생겨나 청년들의 일자리는 점점 더 없어져 사회의 커다란 문제로 대두되고 인공지능의 발전은 급기야 인류사에 종지부를 찍게 될 것이라는 스티브 호킹 박사 등의 어두운 예측들도 나오고 있다.

그러나 혼돈의 와중에서도 새로운 비즈니스 기회들이 있을 것이라는 사람들이 우려 반 기대 반으로 4차 산업 혁명의 진행을 보고 있을 이즈음에 카이스트(KAIST) 미래전략센터와 창조경제 연구소 이민화 이사장이

<대한민국의 4차 산업혁명>에 대한 책을 썼다. 저자들은 세계 각국 특히 독일, 미국, 일본, 중국, 인도, 이스라엘, 대만의 4차 산업 혁명 전략을 살펴 보고 대한민국의 4차 산업혁명의 전략을 아래와 같이 제시하고 있다.

첫 번째는 성장과 분배의 선순환이다. 먼저 성장을 통해서 국부를 축적하고 조세와 기부를 통해 결과적으로 불평등을 축소하여 지속 가능한 발전을 이룩해야 한다. 성장은 기술 혁신과 시장 효율의 결합이므로 혁신을 저해하는 규제와 효율을 저해하는 노동의 경직성을 개혁해야 한다고 주장한다.



BOOK
03

<대한민국의 4차 산업혁명>
카이스트
문술미래전략대학원,
이민화 지음
창조경제연구회 발행

두 번째는 개인, 기업, 국가의 선순환 사회다. 저자들은 ‘포퓰리즘은 대중의 수탈’이요 ‘독재는 지배자의 수탈’이라고 정의하면서 순환이 되지 않는 수탈 구조에서 순환구조로의 전환이 궁극적인 민주주의 모습이라고 주장한다. 급여는 내가 만든 가치의 일부를 분배 받는 것이며 급여가 일방적 시혜가 되는 순간 이 사회의 근간을 이루는 일자리의 본질적인 가치가 파괴된다고 주장한다. 일자리는 개인적 성과의 창출과 분배의 순환이라고 정의해야 하고 가치 창출이 없는 분배는 사회를 망치게 하는 포퓰리즘에 불과하다는 것이다. 일자리의 정의는 과연 가치를 창출하고 있는가 이

며 세금을 써서 만들어진 일자리는 가짜 일자리라고 주장한다.

마지막으로 국가 구조 개혁 방향-탈 추격 전략으로 6가지를 제시한다. 저자들은 선진국을 추격해서 성장해온 우리나라는 이제 더 이상 추격만으로 일류국가 될 수 없다고 보고 있다. 이를 극복하기 위해 1)선진국 정책을 벤치마킹하는 구조에서 정책 방향을 토론을 통해 스스로 설정하는 피보팅(Pivoting)을 허용해야 한다. 2)사전 규제와 실패에 대한 징벌을 없애고 불확실한 목표에 도전하고 정직한 실패를 지원하는 혁신 전략으로 나가야 한다. 3)클라우드와 블록 체인 기술을 활용하여 중앙에 집중된 권력을 분산하여 분산 자율 조직으로 변환시켜야 한다. 4)전문가 집단 등 닫힌 조직을 개방하고 데이터 규제로 묶인 데이터를 개방하는 문화를 정착시켜야 한다. 5)포지티브 규제에서 네거티브 규제(안 되는 것만 열거하고 나머지는 모두 허용하는)로 바꾸어야 한다. 6)경직된 관료화 제도에서 공유가치 선순환의 민간 자율로 전환을 서둘러야 한다고 결론을 맺고 있다.

국가나 정부 차원에서는 그렇다 치더라도 개인이나 기업은 과연 무엇을 어떻게 해야 할까? 4차 산업 혁명에서 일자리가 사라지는 것은 재론할 필요 없이 당연한 과정이다. 문제는 새로 생겨나는 일자리가 무엇인가 하는 것이다. 우선 매슬로우의 욕구 5단계설(1단계: 생리적 욕구, 2단계: 안전의 욕구, 3단계: 사회적 욕구, 4단계: 존경의 욕구, 5단계: 자아실현의 욕구)을 상기해 보아야 할 것이다. 1차 산업혁명은 물질의 양적 공급을 통해, 2차 혁명은 물질의 질적 공급을 통해 각각 매슬로우의 1, 2단계를 만족시켰다. 3차 산업혁명은 인터넷 연결 혁명으로 3단계인 인간의 사회적 연결 욕구를 충족시켰다.

그럼 4차 산업 혁명은 무엇을 제공할 것인가? 인공지능과 로봇으로 대표되는 생산성 혁명은 물질과 서비스의 공급 문제를 해결할 것이다. 따라

서 4차 산업혁명은 인간의 정신적 욕구인 자기표현과 자아실현이라는 매슬로우 4, 5단계에 도전하는 혁명이다. 미래는 자기표현과 명예로 행복을 추구하는 사회가 될 것이다. 4차 산업혁명 시대에서는 생산과 공급의 문제보다 소비와 분배의 문제가 궁극적인 과제가 될 것이므로 물질 소비는 늘어나지 않고 개인화된 정신적 소비가 증대될 것이다. 놀이와 문화가 최대 산업으로 부상하고 행복은 물질의 소유보다 정신적인 삶으로 이동할 것이므로 여기에서 우리는 새로운 사업의 기회와 일자리를 찾아야 한다.

모든 일에는 선택과 집중이 필요하듯 비교 우위에 있는 일에 매진하여야 할 것이다. 마치 미국이 크고 강력한 나라지만 한국의 삼성전자와 하이에닉스를 쫓아 올 수 없듯이 각 개인이나 기업은 그 능력과 규모에 상관없이 비교우위에 있는 제품과 서비스에 전력해야 4차 산업혁명의 거대한 파도에서 승리할 수 있을 것이다. 🌀

| 2017년 10월 4일 |



빅토리아폭포

세계 3대 폭포중의 하나 아프리카 빅토리아 폭포, 너비 1.7Km, 높이 108m.
아프리카 토속인들이 맨 처음 발견했었지만 영국 탐험가 리빙스톤이 세상에 알렸다고 해서 그가 최초 발견자로 되어 있다. 승자의 논리이겠지만.
인근 보츠와나 국립공원에서의 싸파리와 초베 강에서의 석양을 본다.

생산설비가 없고 서비스 시설이 없더라도 매개하는 사업이 유망하다

우리 회사가 추진했던 몇 가지 플랫폼 비즈니스(Platform Business)가 과거에 실패도 하고 방향 선회도 하고 중 지금 추진하고 있는 사업들을 제대로 해보기 위해 관련 자료를 찾던 중 누군가 이 책을 추천했다. 저자인 임춘성 교수는 연세대 정보산업공학과에 재직 중이다.



‘알리바바, 아마존, 페이스북, 카카오, 우버, 에어비앤비 등은 어떻게 순식간에 세상을 장악했나? 제품도 공장도 없이 남들이 수십 년 동안, 수많은 인력과 돈을 투자해 만든 것을 단숨에 능가해 버렸다’라는 주제로 이 책은 시작한다. 이들에게는 세월도 자본도 기득권도 필요 없었다. 단지 이들은 연결과 매개의 천재들이었다. 저자는 지금 시대를 존재나 관계, 소유가 아니라 연결과 통제의 시대라 정의하고 가진 자가 더 많이 가지는 무

한 세계에서 부와 권력의 대이동이 시작되었다고 주장한다. 또한 앞으로의 비즈니스는 매개 비즈니스로 귀결되며 매개자들은 책임 없는 권력, 노동 없는 생산으로 너무나도 쉽게 세상을 쥐락펴락하고 있다고 주장한다.

그러나 책의 내용은 아쉽게도 8가지의 매개의 종류를 설명하는 데에 그친다. 즉 1)필터(Filter), 2)커뮤니케이터(Communicator), 3)모바일라이저(Mobilizer), 4)코디네이터(Coordinator), 5)아답터(Adapter), 6)에이전트(Agent), 7)매치 메이커(Match maker), 8)콤바이너(Combiner)로 분류해 설명한다. 물론 학술 연구자 입장에서는 그렇게 분류해 분석해 보는 것도 의미가 있겠지만 비즈니스 관점에서는 도움이 될 만한 것이 없을 것 같다. 사업을 추진하는 관점에서 매개를 어떻게 해야 하는지에 대한 구체적인 인사이트를 찾고자 했지만 그런 내용은 어디에서도 찾을 수가 없었다. 단지 매개를 이루는 단어들의 설명에만 그쳐서 책을 읽어보는 시간이 다소 아깝다는 생각도 들었다. 저자의 풍부한 지식은 박수를 받겠지만 나는 비 추천 도서로 분류하고 싶다.

세상이 변했다. 재벌기업들이 장악해왔던 비즈니스 세계를 플랫폼 비즈니스가 대체하고 있다. 세상은 한마디로 개천에서도 용이 날 수 있는 세상으로 변했다. 지난 목요일 아침 카이스트(KAIST) AIM CCF 모임에서 내가 발제한 우리 회사의 플랫폼 비즈니스(Platform Business)를 공유하니 관심 있는 분들은 참조해 보시기 바란다. 첫 번째 사례 나우엔스터디(NownStudy)는 실패 사례로 전략을 고심하고 있고, 두 번째 사례 나우엔클라우드(NownCloud)는 실패로 가고 있었지만 방향을 전환한 케이스다. 세 번째 사례 스카이워커(Skywalker)는 지금 준비하고 있는 드론의 플랫폼 비즈니스입니다. 

| 2016년 10월 10일 |

인터넷 이후 세상의 역사를 새롭게 쓸 플랫폼, 블록체인

(주)엘림넷은 현재 우리 회사의 자회사로 되어 있다. 하지만 그 시작은 1995년 봄, 내가 미국 UC 버클리 대학에서 4주간의 짧은 교육을 받으면서 태동되었다. 인터넷의 노드 수가 집안의 TV 수상기 보다 더 많아질 것이며 세상의 흐름을 바꾸어 놓을 것이라는 신기루 같은 이야기를 듣고 인터넷이라는 새로운 괴물의 등장을 알게 되었다.

귀국 후 곧바로 회사 내에 인터넷 사업부를 신설하고 ISP(Internet Service Provider)을 시작했었는데, 그때 많은 사람들의 인식은 인터넷을 게임이나 하고 컴퓨터로 이상한 짓만 하는 지극히 비생산적이며 퇴폐적인 것으로 받아들였다. 마치 지금 많은 사람들이 가상 화폐를 투기판의 대명사로 인식하며 없어져야 할 적폐의 대상으로 바라보는 시각과 마찬가지로였던 것 같다.

IT 전문가들은 인터넷이 지난 2~30년 동안 세상을 지배해 왔던 것처럼 앞으로는 블록체인이 혁명적으로 세상을 지배할 것이라고 이구동성으로 말한다. 2008년 10월 사토시 나카모토의 논문 <비트코인: 개인 간 전자화폐 시스템(Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System)>을 발표하면서 이듬해 1월 비트코인이 세상에 등장했다.

지금은 약 1,200여 개의 코인이 세상에 등장해 시가총액은 1,800억 달러를 상회하고 있는데, 앞으로 얼마나 더 많은 코인들이 등장할는지 알 수 없게 되었다. 중국은 이미 ICO(가상화폐공개)와 가상 화폐 거래소를 폐쇄시켰고 우리나라도 가상 화폐의 발행을 금지시키고 최근 법무장관의 거래소 폐쇄 발언으로 사회적 큰 이슈가 되었다.

블록체인의 태동은 우연의 일치인지 모르지만 2008년 금융 위기와 관련이 있는 것 같다. 화폐는 많은 사람의 신뢰가 기반이 되어야 하는데 기축통화인 미국 달러가 양적 완화라는 미명 하에 막대한 양의 화폐를 찍어내면서 신뢰의 기반이 무너진 것이 새로운 가상 화폐의 등장을 촉발시켰던 것 같다. 중앙통제가 필요 없어 특정 기관의 개입이나 위변조가 불가능한 분산 원장 처리 시스템으로 신뢰기반을 확보한 블록체인이 대두된 것이다.



BOOK
05

<블록체인노믹스>
오세현, 김종승 지음
한국경제신문 발행

비트코인에 이어 이더리움이 스마트 컨트랙트 기능을 구현시킴으로서 블록체인에서의 모든 계약 절차와 내용은 매수, 매도인이 상호 동의한 스마트 컨트랙트 프로그램에 의해 실행된다. 따라서 중개인의 개입이 필요 없고, 빠르고 신속하고, 저렴하게 모든 절차를 처리할 수 있게 되었다.

검증된 스마트 컨트랙트를 이용하면 법에 대한 지식이 없더라도 어떠한 종류의 거래라도 안전하고, 빠르고 저렴하게 거래를 완료할 수 있게 되며 단순히 소유권의 이전뿐 아니라 별도의 조건들도 상호 동의하에 추가할 수 있다. 즉, 새로 구입한 아파트의 하자 보증을 위해 거래금액의 10%를 담보로 묶어놓고 일정 시간이 지난 후에 매수자의 사인이 있어야만 매도자가 해당 금액을 사용할 수 있도록 강제적인 조건을 만들 수 있다는 것이다.

이 책은 1부에서 산업의 혁신으로 블록체인을 설명하고 2부에서는 사회경제 혁신의 인프라로 블록체인을 설명하고 있다. 즉, 화폐의 디지털화가 시장 시스템의 패러다임을 바꾸고 있으므로 화폐와 데이터의 결합으로 인포메이션 생태계를 재구축하라고 제안하면서 중앙집권형이 아닌 분권형 신뢰 경제가 도래하므로 이에 걸맞은 사회 경제 구조를 재설계하라고 주장하고 있다.

지급 결제수단으로 비트코인을 인정하는 국가들이 점차 늘어나고 있다. 독일은 2015년에 지급 결제수단으로 비트코인을 인정했고, 일본에서도 2017년 4월부터 지급 결제 수단으로 인정하고 있다. 덴마크도 2017년 1월부터 동전과 지폐 생산을 중단하고 전자화폐 도입을 추진하고 있고, 캐나다 중앙은행은 암호 화폐 개발을 추진 중이고, 호주와 러시아, 네덜란드도 중앙은행이 가상 화폐 발행을 검토하고 있다고 한다.

여러 기업들의 사례들도 제시된다. 향만, 물류, 에너지, 헬스케어, 부동산, 보험업계가 블록체인을 도입하고 있다. 디지털 카메라를 제일 먼저 개발했지만 디지털 카메라 때문에 망해버린 코닥이 프로슈머들의 사진, 영상을 블록체인으로 거래를 시작하면서 되살아나고 있다.

신규 스타트업 기업이든 중견 기업이든 변화하는 세상에서 생존하기 위해 블록체인은 이제 채택하지 않으면 안 될 필수품이 되어가고 있다. 기술과 트렌드에 맞춰 항상 변화해 나아가야 할 우리 회사는 과연 무엇을 어떻게 준비해야 할까? 

| 2018년 1월 23일 |



양평 명달리 카페 더 뮤직

양평 명달리에 있는 카페 더 뮤직은 음악감상실이다.
완벽한 방음장치와 최첨단의 음향시설을 갖춘 안락한 음악 감상실이
양평의 산골자빠기에 있었다.

지속 성장하는 기업은 비즈니스 모델의 혁신을 일상화한다

비즈니스 모델은 돈을 버는 방식으로, 기업이 고객에게 무엇을, 어떻게 제공해야 수익을 창출할 수 있는지 알려주는 방법이다. 즉 고객에게 어떤 가치를 줄 것인지에 대한 가치 제안, 그 가치를 어떻게 제공할 것인지의 수익모델, 마지막으로 가장 효율적으로 사업을 운영하는 운영 방식을 통틀어서 ‘비즈니스 모델’이라고 한다.

‘세계 최고의 경영대학원 인시아드 연구보고서’를 다룬 책은 프랑스의 유명 대학 인시아드 대학의 카란 지로트라와 세르게이 네티신이 공저로 하버드대학에서 출판되었다. 영어 원서는 ‘The Risk-driven Business Model’로 책의 영문 제목과 한글 제목이 사뭇 달라 어리둥절해지지만 한국 출판사의 마케팅이라 생각하고 넘어가기로 하자.

영문 책명에 나온 ‘리스크(Risk)’를 두 가지로 설명한다. 하나는 정보 리스크로 충분한 정보 없이 결정해야 하는 비즈니스 모델의 위험성을 말하고, 또 다른 하나는 보상 정렬 리스크로 비즈니스 모델을 통해 얻을 수 있는 개별적인 보상과 전체적인 가치사슬의 이익이 서로 부딪칠 때 생기는 위험이다. 예를 들면 재고운영 효율성을 중시하는 부서는 현금흐름과 과다 재고 우려 때문에 적정 재고를 유지하려 할 것이지만 매출과 이익을 극대화하려는 경영진의 리스크를 정렬시킴으로써 위험요소를 제거해나가는 것을 말한다.

이러한 의사결정의 리스크를 줄이는 혁신 전략 4가지를 4W로 정의했다. 먼저 What 혁신 전략으로, 사업 초기부터 당연시했던 가치 제안을 바꿔보는 전략이다. 처음 의류업체로 사업을 시작했다 하더라도 예측하기 어려운 소비자의 수요와 연관된 리스크를 줄이고 싶다면 유행에 민감한 드레스보다는 유행을 덜 타는 양말류로 바꿔보는 전략을 말한다. 또한 재무구조가 열악한 무선통신업체라면 선불 시장을 집중적으로 공략하며 미국의 항공 운송회사 사우스웨스트, 영국의 라이언에어, 호주의 제트스타는 선실 구조와 비행기 기종을 단일화함으로써 의사결정의 수와 리스크를 줄여 비즈니스 모델을 혁신하는 전략을 펴고 있다.



BOOK
06

<비즈니스 모델의
절대강자>
카란 지로트라,
세르게이 네티신 지음
김은지 번역
전략시티 발행

두 번째는 When 혁신 전략이다. 충분한 정보를 가진 시점에 의사 결정할 수 있도록 의사결정 시점을 바꾸는 전략이다. 우리가 늘 범하는 실수들은 대부분 충분한 정보 없이 즉흥적으로 결정해서 낭패를 보는 경우가 허다한데 이를 극복하기 위해 의사결정 타이밍을 늦춰보거나 의사결정 순서를 바꿔보는 전략이다. 일례로써 콜센터 비즈니스 모델은 직원을 채용해야 하고 직원들에 대한 교육훈련을 시킨 후 콜센터 위탁 의뢰인과 계약을 맺어야 하고 이를 순차적으로 수행하는 것은 상당한 위험이 따른다. 라이브 오픈스는 의사결정 순서를 바꾸어 클라우드 기반 네트워크와 데이터

플랫폼을 활용해 재택 근무하는 2만 명의 상담사를 확보하고 있다. 덕분에 해당 지역의 주민들을 피난시키는 미국 적십자사의 용역을 받은 라이브 옵스는 2008년 5월 플로리다 지역을 강타한 카트리나를 3시간 이내에 이 분야의 전문 상담사 400명으로 하여금 17,000건의 전화를 처리하게 했다.

세 번째는 Who 혁신 전략이다. 가장 좋은 의사결정을 내릴 사람으로 의사결정권자를 바꾸는 전략이다. 즉 가장 잘 아는 사람이 의사결정권자가 되고 혜택을 가장 많이 받을 사람이 의사결정권자가 되라는 것이다. 직급이 높다고 모든 일에 의사결정을 하려고 하다가는 낭패를 보는 일이 허다한데 직급이 낮더라도 그 분야의 전문가가 결정하도록 위임을 해야 한다. 이 혁신 전략의 사례로 이스라엘의 네타팜이라는 회사가 소개된다. 관개시설이 없어 물이 부족한 사막지대나 파키스탄, 아프가니스탄의 농부들은 부족해지는 빗물과 자연적으로 흐르는 물에 의존해야 했다. 네타팜은 식물의 뿌리에 물을 한 방울씩 천천히 떨어뜨리는 점적관개(Drip irrigation) 시스템을 개발하여 판매하려 했지만 가난한 농부들은 돈도 없었을 뿐더러 수확량이 늘어날 것이라는 자신이 없어 구매할 수가 없었다.

네타팜은 이 사업에서 가장 크게 이득을 볼 이해관계자는 네타팜임으로 고객 리스크를 없애고 자체적으로 제품 도입 결정을 내렸다. 모든 정교한 센서를 탑재한 현대식 전자 제어기술 등의 시스템으로 흙의 수분함량, 염도, 비옥화 상태, 기상 자료 등으로 수확량을 늘리고 하드웨어와 유지관리를 해주면서 수확량이 늘어나면 그 증가분과 연계해 대가를 지불 받았다. 이로써 네타팜은 시스템 판매 사업이 아니라 수수료에 기반을 둔 서비스 사업으로 비즈니스 모델을 혁신시켰다. 이로써 수확량은 300~500%까지 증산되어 농부는 물론 네타팜도 크게 성공을 거둘 수 있었다.

마지막으로 Why 혁신 전략이다. 여러 이해관계자가 협업할 수 있도록 의사결정의 목적을 바꾸는 전략으로 수익모델을 바꿔 이해관계자 간 목적을 일직선으로 나란히 만드는 것이다. 예를 들면 미연방항공청과 서비스를 담당하는 방위산업체가 좋은 예로 고장이 나서 수리를 할 때마다 인건비와 수리비를 지불하는 기존의 방식을 항공기가 실제로 사고 없이 사용된 시간을 바탕으로 비용을 지불하는 것으로 방위산업체는 사고를 미연에 방지할 수 있도록 비행기의 성능을 최고도로 향상시켜 양자가 모두 윈-윈하게 되는 것과 같다.

모든 것이 그렇지만 비즈니스 모델의 근간도 상대방이 이익을 얻어야 내가 하는 사업도 이익이 되는 것이다. 따라서 환경에 유연하게 적응할 수 있도록 지속적으로 혁신을 추구하고 변화가 일상이 된 이 시대에 비즈니스 모델 혁신을 일상화하는 기업이 지속적으로 성장할 수 있을 것이다. 지루하게 쓰인 책이라 읽어가는 재미가 없어 강추는 차마 못하겠다. ☹

| 2017년 3월 23일 |



선린 마을

나이가 들어가면서 전원생활로 들어가는 사람들이 꽤 있다. 어떤 이는 건강의 문제로, 어떤 이는 도시를 떠나 자연에 파묻혀 사는 삶이 좋아서 산속으로 들어간다. 전원 생활도 바쁘단다. 잔디도 깎아 주어야 하고 채전밭의 풀도 뽑아 주어야 하고 각종의 과실 수도 돌 봐 주어야 한단다. 뿐만 아니라 드넓은 2층 집 청소도 만만치 않겠다. 주인은 힘들겠지만 잠시 왔다 가는 객은 참 좋다. 맑고 좋은 공기와 석양의 정원에서 바베큐하는 재미가 동심으로 돌아가는 재미가 있어서.

빅데이터를 활용하여 신사업을 개척하라

이 책의 원제는 데이터클리즘(Dataclysm)으로 ‘데이터(data)’와 ‘대변동(cataclysm)’을 조합해 만든 단어다. 그런데 우리말 번역에서 ‘빅 데이터 인간을 해석하다’라는 그럴싸한 제목을 붙였다. 번역 책 제목만 보면 빅 데이터의 진면목을 볼 수 있을 것 같다. 이 책의 저자 크리스천 러더는 오케이큐피드(OKCupid)라는 데이트 매칭 사이트의 공동 창립자로 오케이큐피드의 추세 분석을 주로 썼다. 하버드대 수학과를 나온 그는 데이트 사이트를 운영하며 쌓아온 빅 데이터 자료를 비롯해 페이스북, 트위터, 구글 등의 자료를 토대로 이성 또는 동성 간의 관계를 묘사하고 있다.



BOOK

07

<빅데이터 인간을 해석하다>

크리스티안 루더 지음

이가영 번역

다른 발행

저자는 페이스북의 ‘좋아요’ 데이터를 이용해 한 사람의 성적 성향이나 지능을 예측하는 연구부터 트위터에서 표출되는 집단 분노에 이르기까지

빅 데이터를 이용한 분석 사례를 소개한다. 성적 매력이 무엇으로부터 생기고 어떻게 변하는지에 대한 질문으로 출발해 트위터를 통한 의사소통의 의미, 페이스북 친구 관계와 결혼 생활의 안정성 관계 등을 분석하기도 하고 인류를 가르는 최대 분열 요인인 인종 이야기로 시작해 구글 검색에서 드러난 국가별 혐오 단어와 이 단어가 그 나라의 무엇을 알려주는지도 살펴본다.

나는 솔직히 이 책이 어떻게 <뉴욕타임즈>에서 베스트셀러로 선정되었는지 참 의아하다. 알리바바의 마윈 회장은 제 4차 산업혁명은 빅 데이터로부터 시작된다고 주장하면서 빅 데이터가 가지고 올 무한한 시장과 새로운 가능성을 이야기하고 있는데, 이 책은 단순히 데이터 사이트에서의 데이터를 분석해 이성 간 또는 동성 간의 매칭을 분석하고 있는 것에 불과하다. 참 따분한 책으로 시간이 아깝다는 생각이 든다. 나로서는 추천할 수 없는 책이므로 빅 데이터를 알고 싶은 분들에게는 다른 책을 권한다. ☹

| 2016년 11월 27일 |



대한해협 전승 67주년 기념식

대한민국 해군의 첫 전승, 대한해협 전투는 해군 역사에 길이 남게 될 것이다. 6. 25 사변 바로 다음날 북한은 무장 병력 600명을 군함으로 이동하여 대한해협까지 침투시켜 후방 부산 침공에 나섰다. 우리 해군 백두산함(이름 탐지하여 침몰시킴)으로서 부산을 사수할 수 있었다. 전승 67주년을 기념하여 문무대왕함에 승선하여 기념식 일체를 드론으로 촬영할 수 있었다.

「 네트워크에 연결되지 아니한 」 사물은 팔리기 어려울 것이다 」

가트너에 의하면 세상의 모든 것이 연결되는 사물인터넷이 2020년까지 대략 260억 개의 기기를 연결할 것이라고 예측하고 있다. 새로운 기술과 프로토콜을 결합해 일상 생활의 모든 것이 자동화될 것이다. 이 책은 스마트 TV부터 가전제품, 스마트 의류, 쇼핑, 자동차, 항공기, 의학, 비즈니스, 스마트 시티에 이르기까지 우리 생활을 변화시키는 IoT에 관한 이야기다.

사물인터넷으로 연결되지 않는 전통적인 운동화, 체중계, 안경보다 스마트 운동화, 체중계, 구글 글라스가 더 비싼 가격에 판매되고 있기 때문에 제조업체들은 모름지기 모든 제품들을 스마트화할 것이다. 연결된 스마트 제품들은 아직 가격이 비싸지만 시간이 지나 기술이 진화하면 점차 가격이 낮아지고 오히려 기능은 더욱 강력해 질 것이기 때문에 이러한 트렌드는 누구도 막을 수 없을 것 같다. 앞으로는 식료품을 사기 위해 마트에 가서 카트를 이리저리 밀고 다닐 필요도 없고, 필요하지도 않는 물건을 충동적으로 사지도 않을 것이며, 계산을 위해 긴 줄을 서서 시간을 낭비할 필요도 없을 것이다.

이 책의 대부분은 우리가 이미 언론 매체를 통해서 알고 있는 내용들이다. 하지만 세상의 변화를 보면서 새로운 비즈니스 기회를 찾을 수도 있을 것 같다. 하드웨어적으로는 낮은 전력으로 더욱 강한 통신이 가능할 것이며, 소프트웨어적으로는 이런 센서를 활용해 기존에 사람이 하던 일을 기

계가 할 수 있는 일을 찾으면 된다. 몇 년 전까지만 해도 주차장 차단기 앞에는 누군가 사람이 있어 입차 시간을 적어 주었는데, 지금 대부분의 주차장은 무인시스템으로 차량번호와 입차 시간을 인식하고 출차 시에도 무인 정산을 함으로써 간편하게 드나들 수가 있게 되었다.



BOOK

08

<생활을 변화시키는
사물인터넷 : IoT>
마이클 밀러 지음
정보람 번역
영진닷컴 발행

이런 기술의 진화가 우리에게 반드시 좋은 일일까? 나는 작금의 조선업과 해운업의 구조조정을 보면서 그 회사들의 경영자들이 경영을 심각하게 잘못하거나 또는 중국 등 경쟁사들과 치열한 경쟁을 해서 생긴 결과라고 생각하지 않는다. 조선업의 경우 과거에는 3,000TEU~5,000TEU를 실을 수 있는 배를 건조했는데, 지금은 기술의 발달로 대형 조선사들이 18,000TEU를 건조할 수 있는 능력을 갖추으로써 경쟁력이 떨어진 중견 조선사들이 5~6년 전에 이미 망해 버렸다.

대형 조선사들도 기술의 발전에 따른 선복량의 과다로 인해 어려움에 처했다. 이러한 구조조정 사태는 우리나라뿐만 아니라 중국도 마찬가지로 한때 1,000여 개 조선사가 지금은 불과 170여 조선사만이 근근이 명맥을 유지한다 하니 중국도 어려운 것은 마찬가지다. 참고로 18,000TEU는 20ft 컨테이너 18,000개를 선적할 수 있는 컨테이너선을 말한다.

사물인터넷이 발전할수록 우리 삶의 지루한 일들은 기계가 해주기 때문에 세상은 더 좋아져서 사람들은 여가 생활을 더 많이 즐기게 되고 고민도 덜하게 되면서 삶에 있어 좋은 측면도 있을 것이다. 하지만 스마트 기기가 수집된 데이터가 부도덕한 광고업자, 악의적인 해커, 정부기관들이 사용하면 개인의 사생활은 침해당하고 악의적인 목적으로 이용되고, 더 나아가 강한 인공지능이 나와 인간의 의사에 반하여 기계가 봉기하고 문명을 붕괴시킬 가능성도 있을 것이다.

약한 인공지능이라 할지라도 인공지능과 사물인터넷의 발전은 앞으로 도수없이 많은 일자리를 빼앗을 것인데 각 경제주체인 정부와 기업 그리고 개인들은 무엇을 어떻게 준비해 나가야 하나? 일부 대선후보들은 정부의 공무원 수를 늘려서 청년 일자리를 늘린다고 하는데 정부 공무원 숫자를 한정 없이 계속 늘려 없어지는 일자리 모두를 포용할 수 있겠는가? 우리 모두 진정한 해결책을 찾아야만 할 시점이다. 

| 2017년 1월 22일 |



이승휘 회장 덕

상전벽해라고 했던가? 서울에서 여주의 저 깊은 골짜기 문장리를 가려면 중부 고속도로를 타고 가다가 곤지암IC에서 나와서 양평쪽으로 좁은 지방 도로를 한참을 타고 가며 산을 몇개를 넘고 넘어야 갈 수 있는 곳인데 이제는 제2영동고속도로 덕분에 교통의 요지가 되어 버렸네. 남북으로는 내륙고속도로가 동서로는 제2영동고속도로가 교차하는 IC지점에 이승휘 회장은 20년전에 전원주택을 지었다. 그의 긴 안목이 탁월합니다.

기존의 성공 방식은 더이상 성공 공식이 될 수 없다

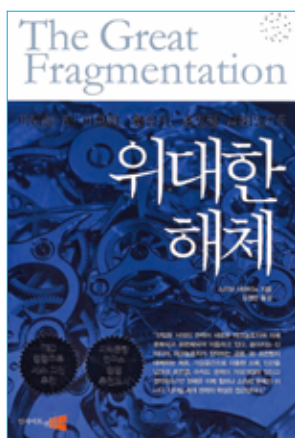
저자 스티브 사마티노는 마케팅과 광고 회사에서 임원으로 일하다가 2005년 C2C(Customer to Customer) 대여 포털 사이트인 ‘렌토이드닷컴’을 설립한 후 레고로 만든 우주선을 30,000미터 상공에 띄워 지구를 촬영하고 다시 지구로 소환하는 비용을 2주의 주급으로 할 수 있음을 보여주었다. 또한 제트 추진식 자전거를 만들고 공기로 움직이는 실물크기의 레고 자동차를 크라우드 펀딩으로 제작한 사람이다. 꺾자 같지만 저렴한 비용의 기술로 어떤 일까지 할 수 있는지를 스스로 증명해 보이려는 일들을 수행하고 있다.

‘미래는 왜 파편화, 융합화, 초연결 사회인가?’라는 부제가 붙은 약 400 페이지에 달하는 이 책을 통해 저자는 성공 신화를 만들었던 산업 사회가 해체되고, 새로운 테크놀로지 혁명이 시작되었음을 설명하고 있다. 이 테크놀로지 혁명의 핵심은 접근성으로 그 비용이 지극히 저렴하다. 산업화가 아직 안된 저개발국 사람이라 하더라도 모바일 기술을 활용할 수 있게 되었기 때문에 그들에게 물건을 팔아 성장하겠다는 전략은 근시안적 위험이라고 지적한다. 그는 미래 비즈니스 영웅이 해야 할 일은 소비자가 독립적으로 뛰어놀 수 있도록 플랫폼을 깔아주는 것이라고 주장한다.

전통적인 매스 미디어인 신문과 방송이 주도하던 일방통행 식 독백과 같은 커뮤니케이션 시대는 이미 끝났다. 미디어업체가 생산한 콘텐츠를 소비

만 하는 일반 대중이 아닌, 누구나 콘텐츠를 생산해 내는 일반 대중이 소비 대중이 되어 누구나 메가폰을 들고 목소리를 낼 수 있는 1인 미디어 시대가 다가왔다는 의미다.

이제 기존 미디어 산업은 해체되고 일반 대중은 신문사를 만들기 위해 윤전기를 살 필요도 없어졌다. 방송하기 위해 방송 송출장비를 살 필요도 없다. 이미 대부분 거의 공짜로 제공되고 있다. 네트워크의 힘은 가입자수에 비례해 커진다는 메트 갈피(Metcalfe) 법칙을 인용하면서 전화 2대로는 연결이 1가지만 가능하지만, 5대로는 10가지 연결이 가능하고 12대로는 66가지 연결이 가능한 것과 같이 메시지 하나를 연결된 모든 사람에게 전달하는 구식 미디어 모델은 한계가 있다. 하지만 다중 대 다중이 전파하는 SNS에는 거의 무한대에 가까운 네트워크의 힘을 갖고 있다.



BOOK
09

<위대한 해체>
스티브 사마티노 지음
김정은 번역
인사이트앤뷰 발행

여러 산업에 대한 고찰 중에서 특히 저자가 주목한 부분은 유통과 소매업이었다. 우리나라 속담에도 장사 잘 하려면 목 좋은 곳에 터를 마련해야 한다고 한다. 예를 들면 명동이나 강남역 4거리가 사람의 이동이 많으니 당연히 최고로 목이 좋고 따라서 땅값도 비싸다. 그러나 앞으로의 유통업

은 전혀 그렇지 않을 것이다.

크건 작건 모든 제조업체가 직접 소매를 할 것이며 제조업체가 직접 온-라인 또는 오프-라인으로 소매할 때는 두 세상이 동떨어져 있는 것만 큼이나 가치 제안 방식이 달라야 한다. 이제 목 좋은 곳은 명동이 아니라 온-라인 브랜드파워가 강한 곳이 곳이며 온-라인에서의 승산은 가격일 될 것이다. 반면에 오프-라인에서는 엔터테인먼트를 위한 공간, 교육을 위한 공간, 공동 창조를 위한 공간, 사교를 위한 공간, 오감을 만족케 하는 장소이자 경험을 줄 수 있어야 한다.

책을 읽으면서 특별히 관심이 갔던 부분은 221페이지에 나오는 ‘유료 텔레비전의 종말’이라는 제목의 다음과 같은 구절이었다. ‘이제는 효과가 없는데도 오랫동안 힘들게 명을 이어오고 있는 비즈니스 모델들이 있다. 아직 죽지 않은 모델이라고 속도 멀쩡한 것은 아니다. 이런 말기 암 상태의 비즈니스 모델 중 하나가 유료 텔레비전이다. 아직 살아있기는 하나 죽을 날을 받아 놓은 상태라고 할 수 있다. 끝도 없는 콘텐츠의 세상에서 ‘딱 이만큼 만’ 볼 것을 요구할 수 있다고 생각하다니 정말 어리석지 않은가? 세상은 보고 싶은 것만 공짜로 보는 모델로 빠르게 옮겨가고 있다.’ 이외에도 저자는 3D 프린팅, 디스플레이, 금융, 사물인터넷, 빅게임, 시스템 해킹, 레고 자동차, 소프트웨어가 세상을 삼킨다고 주장한다. 또한 4Ps (Marketing Mix :Product, Price, Promotion, Place)의 변화 등도 나오는데 현재의 사업이 어떠한지 간에 기존 산업이 어떤 식으로 해체되고 있는지를 알고 싶은 분은 한번 읽어 보기를 권한다. 

| 2016년 8월 21일 |

혁신가들은 기존 질서에 복종하지 않는다

‘창의적인 삶으로 나아간 천재들의 비밀’이라는 부제가 붙은 이 책은 우리 시대의 문명을 급속도로 진화시켰던 컴퓨터 발전의 역사를 연대기적으로 개괄하면서 혁신가들이 어떤 사람들인지를 1843년 시인 바이런의 딸 에이다 러브레이스의 주석부터 시작해 최근의 혁신까지, 전기 작가 특유의 필체로 약 170년의 역사를 테마와 인물 중심으로 서술했다.



BOOK
10

<이노베이터>
월터 아이작슨 지음
정영목 외 1명 번역
오픈하우스 발행

이 책을 온라인에서 샀기 망정이지 서점에서 보았다면 나는 결코 이 책을 집어 들지 않았을 것이다. 700여 페이지의 벽돌보다 두꺼운 책을 읽을 용기가 나지 않았기 때문이다. 작가 월터 아이작슨은 <스티브 잡스>라는 책도 600여 페이지로 썼는데, 왜 이렇게 두껍게 책을 써야만 할까? 이렇게 두껍게 쓰면 책이 팔릴까? 그러나 천 리 길도 한 걸음이라고 한 장 한 장 읽어가니 혁신가들이란 어떤 사람인지 분명하게 알게 되었고, 큰 산의 정상에 올라왔을 때와 같은 정복의 기쁨도 있었다.

작가는 1843년 에이다 러브레이스가 100년 뒤에 등장하게 될 컴퓨터의 개념이 될 4가지 주석을 쓴 것을 시작으로 컴퓨터, 프로그래밍, 트랜지스터, 마이크로 칩, 비디오 게임, 인터넷, 개인용 컴퓨터, 소프트웨어, 온라인, 웹으로 목차를 정하고, 각 목차별 혁신가들이 어떻게 혁신을 했는지 그 과정을 설명하고 있다.

8년이나 걸리던 인구조사 통계가 1890년에 홀러리스가 가로 12줄 세로 24줄의 천공카드를 고안해 내어 단 1년 만에 통계를 마치게 되고 이 회사는 나중에 IBM으로 인수된다. 1931년에는 MIT 대학의 공학 교수 베니버 부시가 세계 최초로 아날로그 전기 기계식 컴퓨터를 만들어 미분 해석기(Differential Analyzer)를 만들었고, 같은 시기 아타나 소프는 진공관 대신 콘덴서를 개발하고, 모클리는 1941년 역사상 최초의 범용 전자 컴퓨터의 발명가가 되고, 1943년에는 모클리와 애커트가 드디어 현존 컴퓨터의 시조라고 불리는 ENIAC을 발표한다.

지금의 팬시한 IT 제품을 가능케 되었던 마이크로칩의 모태가 된 페어차일드와 텍사스 인스트루먼트의 경쟁은 산업 발전의 또 다른 혁신의 동력이 되었고, 여기에서 사방으로 퍼진 개발자들이 인텔 등에서 무수한 혁신을 이루었다. 앤디 그로브는 “성공은 안주를 낳고, 안주는 실패를 낳는다”라고 되뇌면서 편집광처럼 끝없는 도전을 해 지금의 인텔이 만들었다.

에니악이 만들어지기 전까지 하드웨어는 주로 남성들이 주도하고 소프트웨어는 주로 여성들이 주도해 왔다. 하지만 빌 게이츠와 앨런이 등장하면서 소프트웨어도 남성들이 주도하기 시작했다. 혁신가들은 기존의 질서에 복종하지 않는다. 약간은 삐딱하고 건방지기도 하며 무개념적이다. 소위 요즘 말로 하면 좌파 성향이 있고 버릇없는 아이들로 보일 수도

있다. 보수적인 시각에서 보면, 그런 아이들은 무례하고 씩수없어 보이지만 바로 그런 아이들이 혁신을 이루어냈다. 이처럼 혁신가란 자신의 일을 사랑하고 밤낮으로 일하며 어느 정도까지는 일상적인 일들을 무시하고 균형 잡히지 않아 보이는 마니아적 사람이다. 때문에 결코 요즘 말하는 범생이들이 혁신을 이루기는 어려울 것 같다.

이 책에 나오는 혁신가들은 그 혁신 과정 하나하나가 다음 단계의 혁신을 일으키게 하는 원동력이 되었다. 혁신은 천재적인 발명가에 의해 어느 날 아침 갑자기 일어난 것이 아니다. 오히려 끊임없는 연구와 실험 과정에서 장기간의 고통과 도전의 결과물이었다. 즉 기존의 것에 바탕을 두고 남이 이룩해 놓은 것에 벽돌 한 장 더 없는 것이 혁신이었다. 마치 지난 30년 동안 세상을 지배해왔던 마이크로소프트의 운영체제도 빌 게이츠가 큐도스(qdos)를 단돈 5만 달러에 사들여 재단장을 계속해 왔기 때문에 가능한 일이었다.

상상력이란 결합하는 능력이라고 한다. 상상력은 사물, 사실, 관념, 개념을 새롭게, 독창적으로 항상 끝없이 바뀌가면서 결합하는 것이다. 상상력에서 창의력이 나오고 혁신이 나온다. 위대한 혁신은 획기적인 아이디어를 만든 장본인이 아니라 그것을 유용한 방식으로 적용하는 사람들한테서 나온다. 즉, 잡스가 “훌륭한 예술가는 베끼고, 위대한 예술가는 훔친다”라고 말하는 것처럼 말이다.

IT인들이여, 빌 게이츠는 윈도를 독점적인 지위로 만들어 거대한 부를 창출해 냈지만 리누스 토발즈는 리눅스 커널의 소스 코드를 공개해 더 많은 사람들이 참여해 더 좋은 소프트웨어를 만들도록 기여했다. 여러분은 어떤 사람이 IT 산업 발전에 더 기여했다고 생각하는가?

1983년 취미 삼아 베이직(Basic)을 배울 때가 생각한다. 비지칼크(Visicalc)를 쓰면서 신기하고 놀라워 새로운 세상에 겨우 눈을 뜰 때, 빌 게이츠는 하버드를 중퇴하고 컴퓨터에 명령을 내릴 수 있는 인터프리터를 이미 개발해 새로운 세상을 열었다. 그 시대 미국의 엘리트들은 하버드와 MIT를 중퇴하면서까지 새로운 모험과 도전을 했다. 때문에 오늘의 미국은 세계 최강대국으로 존재하고 있다. 반면 우리나라 엘리트들은 어떠했을까? 좋은 대학에 들어간 것까지는 같은데, 대부분 신림동으로 들어가 사법고시를 준비해 판검사가 되었다. 그들 중 많은 사람들이 지금 이 사회의 많은 문제들을 만들어 내고 있다. 그것이 최강대국 미국과 아직도 어려움에 처해 헤매고 있는 우리나라와의 차이가 아닐까?

책이 너무 두꺼워 읽기 어렵다면, 8장 개인용 컴퓨터부터 읽어 간다면 최근의 컴퓨터 발전과정을 볼 수 있을 것 같다. 일독을 권해 드린다. 🌐

| 2017년 1월 3일 |



순천만 자연생태공원

순천만 자연생태공원 상공에서 본 천연의 갈대숲과 갯벌

「 세계 초강대국 미국의 힘은 」 모험적인 사업가들 때문이다 」

벤처 사업가들의 전기를 읽으면 그들의 고통이 나의 고통이 되고 그 어려운 고비 고비가 마치 내가 걸어왔던 고통의 순간들 같아 더욱 실감이 나고 결국 몰입이 되면서 그들은 어떻게 그 어려움을 극복해 내는지 알고 싶어진다.

사업을 시작하고 일구어 나갈 때는 큰 비전과 소명 의식 그리고 인류사회를 위한 가치창출에 기여할 것이라는 보람을 갖고 일을 한다. 그래서 어느 정도 성공을 하면 보람을 느끼고 보상도 얻지만 사업가에게 그것이 완성이 아니고 진행형이 된다. 마치 힘이 들어 못하겠노라고 자전거 바퀴를 돌리지 않으면 곧 쓰러지기 때문에 사업하는 사람들은 계속해서 자전거 바퀴를 돌려야하는 운명을 지고 산다.

사업의 자전거는 항상 평탄한 길을 만나지 않는다. 때로는 가파른 오르막을 만나 죽을힘으로 오르기도 하고 때로는 급격한 내리막을 만나 하염없이 추락하기도 한다. 그럴 때는 “왜 이렇게 어려운 일을 해야 하나”라고 반문하게 되고 “이렇게 하지 않고도 밥 먹고 살 수 있지 않겠느냐”고 하면서 모든 것을 포기하고 그냥 대충 대충 살아가고 싶어진다. 하지만 그럴 때마다 사업을 시작할 때의 비전과 꿈을 생각하면서 온갖 시련과 문제를 참고 이겨내려 한다.

일론 머스크, 그는 위대한 벤처기업인이다. 1995년 대학을 졸업하자마

자 구글 지도와 생활정보 검색서비스 애플리케이션 집2(Zip2)를 컴팩에 매각하고 매각 대금 전부를 인터넷을 이용한 결제 서비스 회사인 신생벤처 기업 페이팔에 투자한 후, 이 기업을 성공시켜 이베이에 15억 달러에 매각했다. 이후 그 매각대금으로 우주항공회사 스페이스-엑스(Space-X)와 테슬라 자동차, 솔라시티에 투자하고 최대주주 겸 CEO로서 미친 사람처럼 일을 한다.

사람과 물자를 우주로 보내 우주에 인간의 영토를 확장시키겠다는 대단한 비전인 스페이스-엑스로 우주를 여행하고 이미 초만원이 된 지구를 살려내려는 미친 사람의 꿈이었다. 초강대국 미국 정부와 나사가 해도 될까 말까한 이 크고 엄청난 일을 민간인인 일론 머스크가 지금 추진하고 있다. 몇 번이나 파산 직전까지 갔지만 간신히 살아나고 연명하고 발전해 가는 그 과정에서 그 옛날 <삼국지>와 <수호지>를 읽으며 느꼈던 대하소설을 보는 듯하다.



BOOK

11

<일론 머스크,
미래의 설계자>
애슐리 반스 지음
안기순 번역
김영사 발행

일론 머스크는 그 어려운 우주 비행 사업을 하면서 한편으로는 지구환경을 크게 위협하는 화석 연료를 배제한 전기자동차를 개발 생산해 낸다.

이 사업 또한 여러 문제들이 대두되고 기로에 섰지만 각고의 노력으로 극복하면서 지난 3월에 2018년에 출시될 모델3 예약 판매를 시작했다. 엄청난 숫자의 예약이 이루어지고 있고 한번 충전하면 680km를 달린다고 하니 일론 머스크를 응원하고 지구 환경에도 도움을 주기 위해서라도 나도 예약을 할까 한다.

일론 머스크의 또 하나의 사업인 태양광 사업, 솔라시티도 지구 환경을 위한 사업이었다. 태양열, 태양광 사업은 녹색에너지로 지구환경을 위한 사업이었기 때문에 2~30년 전부터 전 세계적으로 정부와 민간이 대단한 의욕을 가지고 추진했던 사업 아이템이었다. 그러나 문제가 있었다. 사람들은 환경을 위해 태양광을 사용하면 좋다는 것을 알지만 어떻게 해야 할 줄 몰라 이것저것 직접 알아보고 태양광 판넬을 지붕에 설치하는 것이 여간 귀찮은 일이 아니었다. 또한 한 번에 거대한 설치비가 들어가는 것도 부담이었고 고장이 났을 때 유지 보수도 문제였으며 현재의 전기료와 비해 얼마나 혜택이 있는지도 알 수 없었다. 그래서 보급이 성공적으로 진행되지 못했다.

그러나 일론 머스크는 과연 천재였다. 그는 태양광 관련의 모든 과정을 시스템화하고 프로세스를 단순화했다. 우선 홈페이지에 관심 있는 사람들이 접속하면 전문 컨설턴트가 집으로 찾아가 주택의 입지조건, 태양광 판넬 설치방향, 예상 생산량, 재판매 가능량 등 모든 것을 컨설팅하면서 수요자가 현재 지불하고 있는 전기요금과 20년 리스사용 요금을 비교해 선택하도록 해주었다. 그 계산 결과, 전기 생산량이 적은 가정은 설치를 포기하도록 하고 생산량이 많은 가정은 현재 지불하고 있는 전기요금보다 훨씬 적은 금액의 리스료를 내되 귀찮은 유지보수를 솔라시티가 책임을 졌다. 그랬더니 많은 수요자들이 기꺼이 수용해 환경도 보존하고 더

저렴한 비용으로 전기를 사용 할 수 있는 솔라시티를 선택해 매출이 급속도로 성장했다.

미국이 세계 초강대국이 되고 전 세계 IT산업을 이끌어 가고 있는 것은 일론 머스크와 같은 모험 기업가들이 많기 때문이다. 이들이 죽을 고비를 겪어가면서 사업을 이끌기 때문에 미국 경제가 힘을 가지는 것이다. 우리나라 기업인이라면 어땠을까. 큰돈을 벌면 땅을 사거나 빌딩을 사서 임대료를 놓고 편하게 살려고 하지 않았을까? 땅을 사놓으면 땅값은 희소가치 때문에 가만히 있어도 부동산 가격은 뿔 것이고 만약 그 지역이 개발이라도 된다면 대박을 칠 것이다. 빌딩 임대료로 욕심 없이 편히 살면 되지 뭐 얼마 더 벌겠다고 그 개고생을 하느냐 고 말 것이다. 우리나라는 그런 문화부터 바꾸어야 세계 일류 국가가 될 수 있다고 본다. 국민들이 자기 편히 살 궁리만 하고 큰 꿈에 도전하는 정신이 없다면 이 민족은 만년 타 민족의 지배만 받고 살게 될 것이다. 🌀

| 2016년 7월 8일 |



새처럼 날면서 드론으로 찍은 순천만 자연 생태공원

순천만, 바다에 면해있어 70년대 갈았더라면 버려진 땅에 한톨의 식량이라도 더 생산해내기 위해서 뚝을 쌓아 간척지로 만들었을 것이고 80년대 갈았다면 땅을 매립해 공단으로 개발해 공장들을 유치했을테고 2000년대 갈았다면 부동산 개발을 하여 아파트 단지가 들어섰을 만큼 넓고도 좋은 땅인데 옹케도 살아남아 있는 그대로를 아름답게 유지하여 많은 사람들과 해외 관광객들에게 자연의 기쁨을 선사해주고 있다.

인간의 창의성을 기계의 엄청난 처리 능력에 결합시키자

‘인간과 기계의 공생이 시작된다’라는 부제가 붙은 이 책은 ‘The Second Machine Age’라는 원제를 제목으로 그대로 번역했다. 4차 산업혁명의 시대라고 불리는 지금 이 책은 금년 초 세계경제포럼(일명 다보스 포럼)에서 발표된 제4차 산업혁명이라는 말이 있기 전에 발간된 책이라 1차 산업혁명을 제1의 기계시대라 칭하고 지금을 제2의 기계시대라고 표현했다.

저자는 MIT 공대 슬론 경영 대학원 교수인 에릭 브란윌프슨(Erik Brynjolfson)과 같은 대학 앤드류 맥아피(Andrew McAfee) 교수다. 모두 3부로 구성되어 있으며 1부는 새로운 기계의 능력에 대해서, 2부는 기술의 진보와 불평등에 대해서, 3부는 생존을 위한 전략이다. 제1의 기계시대는 육체적인 힘에 의존하는 시대였지만 제2의 기계시대는 정신적인 힘에 의존하는 시대가 된다는 것이다.

우리가 이미 이세돌과 알파고의 대결에서 본 바와 같이 AI가 발달함에 따라 이미 기술이 인간의 능력을 능가하게 되고 그 분야와 속도가 기하급수적으로 늘어나고 있으며 만물이 디지털화되어 인간은 더 노동하지 않고도 더 많은 생산이 가능하게 되었다. 이러한 기술 진보에 따라 풍요의 시대가 되었지만 기계가 인간보다 더 잘할 수 있는 업무가 더 많아짐에 따라 불평등과 격차의 시대가 오게 되었다.

다보스 포럼에 의하면, 2020년까지 710만 개의 일자리가 없어지고 200만 개의 새로운 일자리가 생긴다고 하는데 누가 승자가 되고 누가 패자가 될까? 숙련 기술자는 승자가 되겠지만 청소, 배송, 간단한 요리 등과 같은 단순노동자는 패자가 될 것이다. 또한 로봇 유지비용보다 인건비가 싸야 고용이 될 것이기 때문에 자본을 가진 자에게는 더 큰 이익의 격차 즉, 불평등이 발생할 것이다.



BOOK

12

<제2의 기계 시대>

에릭 브린올프슨,

앤드루 맥아피 지음

이한음 번역

청림출판 발행

생존을 위한 전략으로 저자들은 기계와 함께 달리는 법을 말한다. 기술이 계속 발전하는 상황에서도 여전히 가치를 잃지 않는 인간의 기능과 능력이 무엇인지 찾아야 한다는 것이다. 즉, 컴퓨터가 할 수 없는 것들은 무엇인지, 인간의 장점은 무엇인지를 찾아서 파고들어야 한다고 말한다. 오히려 책상 앞에 앉아서 하는 일은 점점 줄어들 것이고 컴퓨터가 하기 어려운 요리사, 정원사, 수리공, 목수, 치과의사, 가정간호사 같은 직종은 단기간에 기계로 대체될 가능성이 적을 것임을 시사한다.

또한 저자들은 제2의 기계시대를 살아갈 아이들의 미래를 위한 조언으로 현행 학교 교육을 혁파해서 초등학생들에게는 수학, 물리학, 예술 등 다양한 주제의 온라인 강의 칸 아카데미(Khan Academy)를 권고하고 전 세

계의 대학 수업을 무료로 들을 수 있는 온라인 강의 MOOC(Massive Open Online Course)를 권하며 교사의 주입식 수업이 아닌 통신망, 공동작업, 격려를 통한 자기 구조화 학습인 SOLE(Self Organized Learning Environment)를 권고하고 있다.

몇 년 전 모 고등학교를 방문했을 때, 한 반의 거의 대부분의 학생들이 엎드려 자고 있는 모습을 보고 ‘저것이 학교인가?’라는 분노가 있었는데, 요즘에는 학생들이 아예 안대까지 목에 걸고 등교한다고 하니 저자들의 권고를 들어 봄직도 하다. 내가 아는 어떤 분은 아이들을 학교 보내봐야 배울 것이 없다며 두 아이를 모두 홈스쿨링을 교육한다. 여기에 홈스쿨링 하는 학생들끼리 모아서 부모들의 재능 기부로 가르친다고 하니 어찌면 이것이 훨씬 더 효과적일 수도 있겠다.

4차 산업혁명이 붓물 터진 듯 나온 이후라서인지 ‘제2의 기계시대’라는 책명에서 보듯이 약간은 시대가 뒤떨어진 구시대의 책같이 보이지만 책의 구성은 참 잘 짜인 책이라 보인다. ㉠

| 2016년 10월 29일 |



여수 경도CC

여수에는 수많은 섬들이 있는데 그 중 대경도에 경도CC가 조성되어있다.

섬주변 해변을 돌면서 골프를 할 수 있도록 27홀을 조성해 놓았다.

각 섬들을 바라보며 돌산도코스 오동도코스는, 금오도 코스로 이름을 부쳐 놓았다. 그중 가장 경관이 좋은 곳은 금오도였다.

경쟁하지 말고 제로투원으로 독점하라

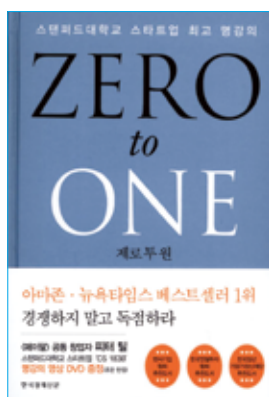
저자 피터 틸은 스탠퍼드 대학교에서 철학을 전공한 후 같은 대학에서 로스쿨을 졸업했다. 로스쿨 졸업 후 법원에서 일하고 싶었지만 좌절되어 비즈니스에 투신한다. 1998년 최초의 전자 결제 시스템인 페이팔을 설립해 경쟁업체였던 일론 머스크의 엑스닷컴(X.com)과 합병한 후 이베이에 매각해 엄청난 규모의 매각 자금으로 신생기업이었던 페이스북, 스페이스엑스, 링크드 인에 투자하여 천문학적인 대단한 성공을 거두었다. 또한 빅데이터 분석 플랫폼 팰런 티어 테크놀로지를 설립했고 벤처캐피털 회사 파운더스 펀드의 파트너다. 투자하는 것마다 대박을 터트려 ‘미다스의 손’으로 불리고 있다.

그는 사업에 대한 자신의 철학과 탁월한 방법론을 제시한다. 스티브 잡스나 일론 머스크처럼 괴짜도 아닌 철저한 분석력을 가진 사업가이자 투자가였다. 미국 사람들이 쓴 책은 대체로 두껍고 핵심 논리에 곁들여 주변의 것들을 광범위하게 많이 인용하여 지루한 감이 없지 않다. 하지만 이 책은 기업 경영에 필요한 중요한 내용을 간결하고 명료하게 핵심만 짚어 준다.

저자는 기술과 서비스의 진보를 수평적 진보와 수직적 진보로 나누었다. 기능이나 형상을 조금 더 좋게 하는 것, 즉 카피하는 것을 수평적 진보($I \Rightarrow N$)라고 했고 기술적 진보를 통해 아무도 한 적이 없는 새로운 일을 하는 것을 수직적 진보($0 \Rightarrow 1$)라 하고 이것이 창조적 독점을 이룬다고 말

했다. 그 예로 타자기의 모양이나 기능을 좀 더 좋게 만드는 것이 수평적 진보이고 기존의 타자기와는 전혀 다른 워드프로세서를 만드는 것은 수직적 진보로 제로투원(Zero to One)이 된다는 것이다.

이 세상은 경쟁에 의해서 발전하고 그 경쟁에 이겨야만 성취하고 승리자가 되는데 이 책은 경쟁하지 말고 제로투원으로 독점하라고 하면서 제로투원이 되기 위한 4가지의 해법을 제시했다. ‘숨겨진 비밀을 찾아라’, ‘조직을 처음부터 제대로 꾸려라’, ‘작게 독점하고 점진적으로 확대하라’, ‘세일즈의 힘을 과소평가하지 말라’는 것이 그 요체다. 에어비앤비나 우버도 숨겨진 비밀을 찾았기에 대성공을 거두었다고 해서 호기심이 발동했다.



먼저 숨겨진 비밀을 찾는 구체적인 방법은 무엇일까를 생각해 본다. 나는 기존의 우리 사업에서 고객의 불편함 속에 숨겨진 비밀이 있을 것이라는 생각이 든다. 고객의 고통을 찾아내어 해결해주는 것이 숨겨진 비밀이라고 본다. 두 번째로 스타트업이나 중소기업은 제한된 여러 가지 여건 때문에 조직을 제대로 갖추지 못하고 일하기가 쉽다. 능력이 안 되는 사람들 끼리 아무리 힘을 합치고 밤낮으로 일해 보아야 문제를 풀어내기 어렵다. 마치 미적분을 초등학생들 수십 명이 매달려도 못 푸는 것과 같다. 기

업은 사람이 운영하기 때문에 조직을 제대로 갖추어야 한다. 즉 능력 있는 사람들이 모여야 제로투원이 될 것이라는데 동의한다.

세 번째의 작게 독점하고 점진적으로 확대하라는 의미는 작은 시장을 선택해서 지배한 후 더 넓은 시장으로 점진적으로 진출하라는 것이다. 마지막으로 제시한 것은 세일즈의 힘으로 당연한 얘기다. 어쨌든 기업은 팔 수 없으면 망하기 때문에 효과적으로 팔 수 있는 방법들을 제시해주고 있는데 저자의 주장에 공감한다.

저자는 마지막 결론 부분에 테슬라의 성공 사례를 들면서 제로투원의 구체적 실례를 든다. 수많은 자동차 회사들 중 하나로서 수평적 진보가 아니라 전기 자동차 시장이라는 수직적 진보를 이루어낸 일론 머스크는 청정 에너지라는 숨겨진 비밀을 찾아냈고, 문제 해결 능력을 갖춘 최고의 인재들을 구성해, 고가의 스포츠카 시장이라는 작은 시장부터 시작해 중고가 스포츠 세단 그리고 가장 큰 시장 세그먼트인 저가의 세단 시장을 모델 3으로 진입했고, 전통적인 자동차 판매망인 대리점을 이용하지 않고 인터넷으로 판매하는 세일즈 방법을 채택한 것을 실증 사례로 소개하고 있다.

인류가 경험해 보지 못한 전혀 새로운 시대가 다가오는 지금, 제로투원(Zero to One)은 탁월하게 성공할 수 있는 방법들을 소개하고 있다. 창업에 관심이 있는 사람, 기업을 경영하는 사람으로서 진로를 고민하는 사람, 투자에 관심 있는 사람 그리고 사업과 세상을 바라보는 눈을 높이고자 하는 일반인들에게도 큰 도움이 될 것 같다. 250페이지의 얇은 책이니 일독을 권해드린다. 🌀

| 2016년 8월 27일 |

플랫폼을 갖는자가 세상을 지배한다

내가 어렸을 때 시골에서는 5일마다 장이 섰다. 장날에 팔 것들을 여자들은 머리에 이고 남자들은 짊어지고 장터로 몰려왔다. 그들은 가져온 것을 팔기도 하고 필요한 것들을 사기도 했다. 그러면서 먼 친척과 가까운 친척도 만나고 친구들도 만났다. 반갑게 만난 이들은 장터국밥도 먹고 막걸리도 마시면서 하루를 즐겼다. 장터는 파는 사람과 사는 사람으로 항상 시끌벅적했고, 사람 살아가는 이런저런 소식들로 인해 이야깃거리가 풍성했다. 요즘 유행하는 말로 그것이 바로 플랫폼이었다.

‘이 시대 최고의 플랫폼 기업들에게서 찾은 성공전략’이라는 부제가 붙은 이 책은 삼성경제연구소의 최병삼, 김창욱, 조원영 연구원이 공저로 썼다. 플랫폼 비즈니스에 대해 내가 읽은 책 중에서 <플랫폼, 시장의 지배자>는 플랫폼 비즈니스의 종류와 개념에 치중했고 <매개하라 Go Between>는 이론에 중점을 두었는데 이 책은 플랫폼이 왜 필요한지? 플랫폼 비즈니스의 발굴은 어떻게 하며 도입은 어떻게 할 것인지? 또 어떻게 성장시키고 더욱 단단하게 강화시켜 수확을 얻을 것인지를 일목요연하게 사례 중심으로 정리했다. 플랫폼 비즈니스에 대한 실전적 지침서로 손색이 없다.

저자들은 아마존 CEO 제프 베조스가 이야기한 “세상이 어떻게 바뀌더라도 고객이 원하는 가치를 제공한다면 고객은 외면하지 않는다.”를 서두에 언급하며 플랫폼 전략이 산업 간 융합이 일상화되고 기술과 사회의

변화가 빨라져 어떤 전략을 선택해야 할지 혼란스러운 이때에 변하지 않는 것에 대한 그리고 5년, 10년이 지나도 변하지 않는 기업의 본질적 경쟁력을 다지는 전략이라고 말한다. 따라서 요즘의 잘 나가는 신생기업 구글, 애플, 아마존, 페이스북, 네이버, 샤오미, 카카오 등은 물론 수많은 기업들이 모두 플랫폼 비즈니스를 사업의 기본 모델로 정하고 있다.



BOOK
14

<플랫폼, 경영을 바꾸다>
최병삼, 김창욱 외 1명 지음
삼성경제연구소 발행

저자들은 플랫폼 사업 추진을 위해서 원점에서 검토하는 발굴 단계, 도입단계, 성장단계, 강화 단계, 수확단계 등 5단계로 나누었다. 먼저 1단계인 발굴 단계에서는 무조건 업계를 주도하는 플랫폼만 꿈꾸기보다는 기존 사업에서 경쟁력을 키워주는 작은 플랫폼부터 시작해 볼 것도 제안한다. 고객들이 무엇을 원하는지를 파악하고 고객들이 고통 받는 부분을 해결해주는 것이 핵심이라는 것이다. 일반적인 기업들은 하청을 주어버리는 IT 시스템과 물류센터를 발상을 전환해 고객이 원하는 부분으로 파악해 오히려 대대적으로 투자해 성공을 거둔 아마존을 예로 들고 있다.

2단계인 도입단계에서는 다양한 참여자에게 매력적인 대안을 주는 비전이 없다면 사람들은 플랫폼에 모이지 않기 때문에 기술과 산업의 거시적 변화를 통찰해 경쟁사 또는 선두주자가 하고 있던 사업일지라도 더

좋은 서비스를 찾아내야 한다는 것이다. 즉, 선두주자 애플의 아이튠즈(iTunes)는 다운로드 방식이었으나 후발주자 스포티파이는 스트리밍 방식으로 애플을 위협하고 있고 전문가들은 수년 내에 애플을 따라잡을 것으로 예견하고 있다.

3단계 성장단계에서는 마이스페이스와 페이스북을 비교한다. 초기 수익화를 중시한 선발주자 마이스페이스는 저질 콘텐츠와 상업광고가 난무하게 되어 양질의 참여자들이 썰물처럼 빠져나가 SNS의 기능을 상실하게 되었다. 하지만 페이스북은 SNS 운영규칙 지켜가며 이용자를 모으고 IT 시스템 투자와 API의 외부 공개 등으로 우군을 만들어 내어 네트워크 효과를 거두게 된다.

4단계 강화 단계에서는 플랫폼을 품질로 승부하라고 강조한다. 강물을 팔려면 수질관리부터 해야 하는 것처럼 콘텐츠의 내용이 저작권을 침해하거나 지나친 폭력성, 선정성으로 인해 건전한 상식을 가진 이용자와 광고주가 떠나지 않도록 해야 한다는 것이다. 이 부분에서 사례로 나온 벤처 투자회사 Y콤비네이터의 10분간의 벤처 심사 기준은 참으로 매력적이다. 1) 무엇을 하려는지? 2)누가 그것을 필요로 하는지? 3)왜 그들이 필요로 한다고 생각하는지? 4)현재 상황과 차별화는 어떻게 할 것인지? 5)왜 다른 사람들은 그것을 하고 있지 않는지? 의 질문으로 심사를 마친다고 한다.

5단계 돈 버는 수확단계는 조급한 수익모델은 금물이라고 경고한다. 아이러브스쿨을 그 예로 들었다. 커뮤니티가 110만 개에 달해 대성공을 거두었고 해외투자도 받았지만 설비투자과 서비스 유지를 위해 어쩔 수 없이 유료화를 선언한 아이러브스쿨은 커뮤니티 당 월 3,000원의 요금을 받겠다고 선언하자 6개월 만에 110만 개의 커뮤니티가 20만 개로 줄어들

었다. 결국 유료화를 반복했지만 회원들은 결국 돌아오지 않았다. 저자들은 아이러브스쿨의 실패 사례를 들며 유료화는 신중해야 되고 기본 모델은 무료로 하되 추가되는 부가서비스에 수익모델을 갖출 것을 제언하고 있다.

성공 사례로 카카오를 예로 들었다. 이용자의 폭발적인 증가로 서버와 운영인력에 대한 비용이 크게 늘어나 2011년에 153억 원의 적자가 났지만 카카오는 ‘애니팡’을 무료로 제공하고 부가서비스를 유료로 하면서 애니팡 이용자가 하루 1,000만 명에 이르게 되었고 하루 매출이 2억 5천만 원에 달해 애니팡 출시 2개월 만에 흑자로 돌아섰다. 아이러브스쿨과 카카오는 공히 이용자가 많으면 많을수록 가치가 높아지는 플랫폼 서비스이지만 비용에 대한 수익모델을 어디서 찾느냐에 따라 회사의 흥망이 갈리게 되었다.

플랫폼 비즈니스를 검토하고 있는 분들은 꼭 한번 일독하시기를 권해 드린다. 

| 2017년 1월 8일 |



순천만 국가정원

아름답게 꾸며진 순천만 국가정원, 마음의 여유와 편안함을 주는
한국인의 아름다움을 표현해주는 또 하나의 걸작이다.

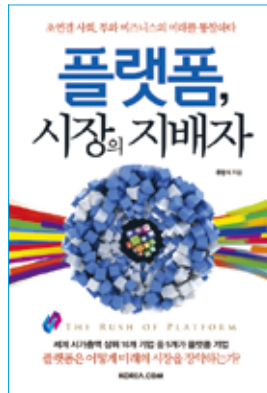
「 플랫폼 비즈니스가 」 시장의 패권을 바꾸고 있다 」

이 책의 저자 류한석은 어릴 때부터 코딩(Coding)을 해온 전문 프로그래머로서 고려대에서 소프트웨어 박사과정을 수료하고 대기업에서 일하다가 지금은 저술과 강연 및 자문활동을 주로 하고 있다.

내가 모 대학의 강연 요청을 받아 자료를 정리하던 중 우리나라의 전통적인 전자제품 제조기업 LG전자의 시가총액이 9조 원이지만 네이버의 시가총액이 27조 원이고, 세계적인 제조기업인 삼성전자의 시가총액이 253조 원이지만 페이스북은 417조 원이었다. 특히 전 세계 10여 개 국에 자동차 생산 공장을 갖고 있는 현대자동차는 시가총액이 36조 원이지만 자동차를 한 대도 생산하지도 않는 우버는 약 70조 원의 기업 가치를 갖고 있다는 사실을 발견하고는 세상이 참 많이 바뀌었다는 것을 실감했다. 이런 엄청난 변화를 이끈 것은 바로 ‘플랫폼 비즈니스(Platform business)’였다. 플랫폼을 구축한 기업은 수직 성장하고 있지만 재래식, 전통적 방법의 비즈니스 모델은 퇴보되고 있다는 것을 잘 보여준다.

이 책은 플랫폼의 개념과 주요 IT기업들의 플랫폼 비즈니스를 설명하면서 앞으로 일어날 새로운 플랫폼 비즈니스들도 함께 소개하고 있다. 저자는 야후와 같은 포털 서비스, 페이스북과 같은 소셜네트워크서비스(SNS), 이베이와 같은 커머스 서비스를 모두 ‘플랫폼 비즈니스’라고 부르고 있다. 또한 역할에 따라 기반형 플랫폼(예를 들면 O/S를 기반으로 하는 플랫폼), 매개형 플랫폼(예를 들면 페이스북이나 카카오톡 같은 소셜네트워크서비스) 그리고 복합형 플랫

폼(예를 들어 기반형과 매개형이 복합되어 있는 플랫폼) 등 3가지로 나누어 설명한다. 특히 매개형은 사용자들이 서로 만나 상호작용이 일어나는 공간, 판매자와 구매자가 만나 거래가 창출되는 공간으로 즉 매개라는 개념이 플랫폼이라는 것이다.



BOOK
15

플랫폼, 시장의 지배자
류한석 지음
코리아닷컴 발행

전 세계 곳곳에 오프라인 매장을 갖고 있는 세계 최대의 소매기업 월마트의 시가총액이 2,286억 달러인데 비해 온라인으로 책을 팔았던 신생기업 아마존이 플랫폼 사업으로 확장해 가면서 그 시가총액이 3,668억 달러로 상승하면서 플랫폼 비즈니스는 가히 시장의 지배자가 되었다. 시장의 패권이 바뀐 것을 보면서 앞으로의 비즈니스는 어떻게 해야 하는지를 묵시적으로 보여주고 있다. IT 전문가답게 저자는 IT 사업을 분야별, 기업별로 분류해 그 사업 분야의 속성과 그 기업의 성공과 실패 요인을 플랫폼과의 연관성을 중심으로 분석해준다.

저자는 플랫폼 비즈니스를 성공시킬 3가지 요소를 제시한다. 첫 번째는 킬러 앱(killer App)이다. 플랫폼을 반드시 이용하게 만들 정도로 강력한 역할

* 참고 시가총액에 관련된 모든 수치는 2016년 9월 3일 기준

을 하는 애플리케이션이 있어야 한다는 점이다. 카카오의 킬러 앱은 무료 메시지 전송이다. 두 번째는 네트워크 효과다. 특정 상품이나 서비스를 더 많은 사용자가 사용하면 할수록 그 가치가 더 높아지는 현상을 말한다. 카톡을 사용하기 위해 스마트폰으로 전화기를 바꾸는 사람이 늘어나는 현상이다. 마지막으로 고객의 충성도(Loyalty)다. 사용자가 자신이 선택한 상품이나 서비스에 상당한 애착을 갖고 있어 경쟁사의 어떤 마케팅 노력에도 불구하고 전환 행동을 야기하지 않을 정도의 깊은 충성도를 말한다. 아마존은 다른 쇼핑몰보다 다소 비싸다. 하지만 소비자들은 문제가 생겼을 때 아마존이 반드시 해결해 줄 것이라는 믿음이 있기 때문에 가격이 비싸도 아마존을 이용한다.

IT 사업을 하시는 분 중 플랫폼 비즈니스에 관심 있는 분들은 한번 읽어 볼만한 책이라고 본다. 📖

| 2016년 9월 3일 |



내 고향 칠성리

시골벽적하게 7남매가 살아왔던 처가댁, 장인어른 살아계실때 모든것이
풍족하고 넉넉했던 그 집, 감나무도 무화과 나무도 보이지않고 장독대도
초라해졌지만 여전히 반가히 맞아주실것만 같은 안방까지 드론으로 찍어본다.

「 초연결성시대, 기업 혼자가 아닌 」 「 고객과 함께 마케팅 해야 한다 」

이 세상에서 가장 많은 인구를 가진 나라는 중국으로 약 14억 명이다. 그다음은 인도로 약 12억 명이다. 우리는 알고 있는 기본적인 상식이다. 그러나 초연결시대에는 그보다 더 많은 인구를 가진 나라가 속속 등장하고 있다. 바로 약 17억 명의 페이스북이 등장했고 앞으로 또 다른 이름이 등장하게 될 것이다.



BOOK
16

<필립 코틀러의
마케팅 4.0>
필립 코틀러, 허마원
카타자야 외 1명 지음
더퀘스트 발행

‘4차 산업혁명이 뒤바꾼 시장을 선점하라’는 부제가 붙은 책은 세상이 바뀌어가는 이 시대에 경영학의 구루였던 피터 드러커의 사후, 현존하는 경영의 대가이자 마케팅의 아버지라 불리는 필립 코틀러와 그의 제자들의 공저한 것이다. 필립 코틀러는 우리 나이로 올해 87세인데도 여전히 현역으로 왕성한 활동을 하고 있다.

2010년에 출간된 자신의 책 <마케팅 3.0>에서 그는 ‘마케팅 1.0’을 제품 중

심의 마케팅으로 품질만 좋으면 잘 팔리는 시대로 정의하고, ‘마켓 2.0’은 품질은 기본으로 제품의 확실한 포지셔닝을 해야 잘 팔린다는 소비자 중심 마케팅 시대로 정의했다. ‘마켓 3.0’은 인간 중심의 마케팅으로 제품만의 가치와 스토리를 전달해야 잘 팔리는 시대로 정의했다. 현재의 ‘마켓 4.0’을 하이테크와 하이 터치와 융복합 마케팅 시대로 정의한 저자는 어떻게 마케팅을 해야 할 것인지를 이 책을 통해 알려준다.

마켓 4.0 시대에서는 마케팅의 주도권이 기업에서 소비자로 넘어가 버렸다. 때문에 전통적 마케팅 기법이었던 STP(Segmentation, Targeting, Positioning) 전략은 소비자 커뮤니티들의 인증과 수용으로 바뀌어야 하고 기존의 4P전략(Product, Place, Price, Promotion)은 4C(Co-creation, Communal activation, Currency, Conversation)으로 바뀌어야 한다고 강조한다. 먼저 ‘Co-creation’은 제품은 기업 혼자 만들지 말고 소비자와의 공동으로 창조를 해 나가는 것이고 ‘Communal activation’은 커뮤니티를 활성화하는 것을 말하며 ‘Currency’는 오픈 마켓에서 비행기 표 가격이 시간이 지남에 따라 떨어져 내려가는 것처럼 가격은 고정된 것이 아니라 통화와 환율의 변화처럼 유연해져야 한다는 것이며 ‘Conversation’은 소비자와의 끊임없는 소통으로 변화되어야 한다는 것이다.

필립 코틀러는 이전의 소비자 구매 방식은 인지(Aware), 태도(Attitude), 행동(Act), 반복행동(Act again)이었지만, 초연결이 핵심인 4차 산업혁명 시대에는 인지(Aware), 관심(Appel), 질문(Ask), 행동(Act), 옹호(Advocate)의 단계로 바뀌었다고 주장한다. 먼저 인지 단계에서는 소비자가 브랜드에 대해 알아가는 단계로 과거의 경험, 기업의 마케팅, 커뮤니티의 추천을 통해 인지하게 된다. 이어 관심 단계에서는 커뮤니티의 추천이 소비자의 관심을 가장 크게 끌게 해주고, 질문 단계에서는 지인 또는 온라인의 사용 후기가 지대한 영

향을 미친다고 한다. 행동 단계에서는 특정 브랜드 구매를 결정하고 브랜드와 상호작용을 하고, 마지막 옹호 단계에서는 소비자가 브랜드에 대해 충성심을 가지고 다른 사람에게 추천하는 단계로 나아간다.

‘초연결성(Hyper-Connectivity)’으로 인해 소비자의 힘은 점점 더 강화되므로 기업은 혼자 마케팅을 다하려 하지 말고 고객이 하도록 하는 것이 최선이라는 것이다. 인지에서 관심으로 끌어올리기 위해서는 인간 중심적 마케팅으로 소비자에게 매력을 어필하고 콘텐츠 마케팅으로 호기심을 자극해 관심단계에서 질문 단계로 끌어올린다. 그리고 옴니 채널 마케팅으로 확 끌어당겨 질문에서 구매행동으로 옮기게 한 후 내 편으로 만드는 참여 마케팅으로 옹호의 단계로 발전시키라고 강조한다.

세상의 변화를 이미 알고 있는 것처럼 스스로 느끼지만 이를 새로운 시대에 맞게 실천하는 것은 기존의 사고방식을 가진 사람들에게 결코 쉽지 않은 일이다. 따라서 새로운 시대의 마케팅은 역시 젊은이들의 몫인 것 같다. 🌀

| 2017년 4월 25일 |



광양읍 구룡산

촬영을 잘 못했더라도 아름다운 음악은 그 잘못을 보정해주는듯 하다.

삶은 악전 고투다

칼 마르크스가 “삶은 악전고투다”라고 말했다. 우리네 삶을 꿰뚫어 보는 말인 것 같다. 어떤 인생이든 힘들고 어렵기 마련이고 그래서 종교와 힐링이 필요하다. 특히 사업하는 사람들은 희망과 환상을 가지고 사업에 뛰어들지만 상당수는 악전고투를 경험했거나 지금도 고생하고 있는 분들이 많을 것이다. ‘경영의 난제, 어떻게 풀 것인가?’라는 부제가 달린 이 책은 그 위기와 시련의 악전고투를 체험해본 사람이 자기 경험을 써 내려간 블로그의 글들을 책으로 엮어 놓은 것이다.

인터넷의 태동은 스탠퍼드 대학 내의 통신이었지만 ‘모자이크’라는 브라우저가 발표됨으로써 인터넷 확산의 시동이 걸리게 되었다. 모자이크 개발자였던 마크 안드리센이 모자이크를 뛰쳐나와 모자이크보다 훨씬 사용하기 편한 ‘넷스케이프’라는 새로운 브라우저를 발표함으로써 인터넷 대중화의 초석이 되었다. 저자 벤 호로위츠는 컬럼비아 대학에서 학부를 마치고 1995년 넷스케이프에 입사하면서부터 ‘난제(Hard Thing)’들을 만나게 되고 악전고투가 시작된다. 책의 원제는 ‘The Hard Thing About Hard Thing’인데 우리말로 번역하면 ‘난제 중의 난제’라고 표현할 수 있을 것이다. 책 제목대로 많은 난제들이 밀려오는데 이들을 헤쳐 나가는 이야기다.

1995년 넷스케이프는 한 주당 14달러로 나스닥에 상장되었지만 상장하는 날 한 주 가격이 75달러로 최고점을 찍었다. 이처럼 이 회사의 미래

가치는 폭발적이었으나 곧이어 마이크로소프트가 윈도우 95에 자사의 브라우저 ‘인터넷 익스플로러’를 무료로 제공하겠다고 발표하면서부터 시련의 악전고투가 시작된다. 더구나 인터넷 익스플로러는 넷스케이프의 기능을 모두 포함시키고 보안 기능을 추가했을 뿐만 아니라 속도도 넷스케이프 보다 5배나 빨랐기 때문이었다. 투자자들과 언론은 아우성이고 주가는 ‘추락하는 것은 날개가 없다’는 것을 보여주듯 바닥을 모르고 속절없이 떨어졌다. 넷스케이프는 살아보려고 몸부림을 치는 악전고투를 하지만 1998년 결국 AOL에 매각된다.



BOOK
17

<하드씽>
벤 호로위츠 지음
안진환 번역
36.5 발행

나는 1995년을 분명히 기억한다. 그해 여름 UC 버클리 대학에서 4주간의 연수를 받으면서 인터넷의 성장 가능성을 접하고 가을에 우리 회사에 인터넷 사업부를 신설했기 때문이다. 우리는 ISP(Internet Service Provider : KT 등 통신 인프라 사업자들로부터 큰 Bandwidth의 백본을 사서 고객사 기업들에게 작은 Bandwidth로 나누어서 파는 사업)을 해오다가 1998년부터는 IDC(Internet Data Center) 사업을 시작했기 때문이다. 특히 IDC 사업은 장치 사업으로 엄청난 규모의 자금이 소요되었지만 2001년부터 IT 버블이 꺼짐으로 우리의 주 고객이었던 IT 벤처기업들이 도산하면서 우리도 엄청난 위기와 시련의 악전고투를 겪었다.

저자는 1999년 지금의 클라우드 서비스의 효시가 된 ‘라우드클라우드’를 설립해 7억 달러까지 회사 가치를 높였으나 닷컴 붕괴로 회사 가치가 추락해 상장 시에는 겨우 주당 6달러로 기업공개를 했다. 그러나 계속되는 시장 상황의 악화로 주요 사업부를 EDS에 매각하고 오피스웨어라는 작은 부분만으로 사업을 영위했고 주가는 0.35 달러까지 추락하게 된다. 어려움은 쌓으로 온다고 누군가 말했다. 얹친 데 덮친 격으로 어려움만 계속 밀려오지만 저자는 모든 어려움을 무릅쓰고 이 회사를 성장시켜 2007년에 휴렛팩커드에 16억 달러에 성공적으로 매각시키고 지금은 벤처캐피털 회사를 경영하고 있다.

대부분의 경영서적들은 성공에 대한 이야기를 하고 있다. 하지만 이 책은 몸소 겪은 힘들고 어려웠던 난제들을 이야기함으로서 내가 겪었던 그리고 지금도 겪고 있는 어려운 사업들을 생각해보면서 저자의 시련을 체감할 수 있었다. 사업하는 사람들 중에는 쉽고 편안한 사업을 하는 사람들도 있는데, 나를 포함해 온갖 난제들을 안고 오늘도 허덕이고 있는 사람들은 왜 그럴까? 새로운 것에 대한 도전의식 때문에 그럴까? 욕심일까? 팔자일까? 칼 마르크스가 말했던 것처럼 모든 인간의 숙명일까? 독자들이 직접 판단해 보시기 바란다. 🌀

| 2016년 12월 12일 |



내고향 목리

산 좋고 물 좋은 청정지역 나의 고향

한국 경제가 중국과 일본 사이의 샌드위치에서 벗어나는 방법들

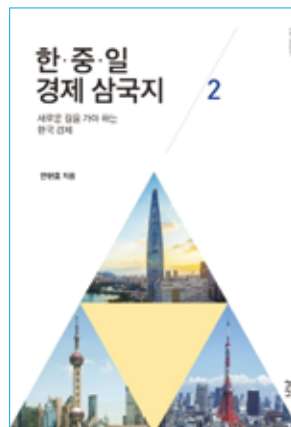
작은 기업을 운영하는 나는 거대 담론을 좋아하지 않았다. 오히려 기업 경영에 필요한 각론이 내게는 더 유익했다. 이 작은 회사 운영도 잘하지 못하는데 선진 국가경영에 필요한 한 나라의 경제구조개혁 등은 내게 부담으로 다가왔기에 기피해 왔다. 하지만 큰 그림을 볼 줄 알아야 작은 그림도 볼 수 있을 것이라는 기대감으로 ‘새로운 길을 가야 하는 한국 경제’라는 부제가 붙은 이 책을 집어 들었다.

이 책은 새로운 길을 가야 하는 한국경제가 어떻게 가야 하는가를 한국과 일본 그리고 중국의 경제 현상을 살피면서 여러 대안들을 내놓았다. 저자 안현호는 산업자원부 차관을 역임하고 현재는 KPMG 고문으로 재직 중이다. 저자는 우리나라의 경제전망을 매우 비관적으로 본다. 우리에게 곧 닥칠 비는 폭풍우에 가깝고 바람은 강력한 태풍이어서 지난 40여 년의 고속성장의 토대를 뿌리부터 흔들고 있다고 우려하고 있다.

저자가 우려하고 있는 이유는 제 4차 산업혁명의 거센 바람이 불어오고 있어 기존의 산업 틀을 근본적으로 재편해야 되는데 우리나라는 전혀 준비를 못하고 있다는 점이다. 우리 사회의 인구 고령화와 산업 현장에서 부가가치를 생산할 청년층은 급격히 줄어들고 경쟁력 있는 생산력과 창의력을 기대하기 어려운 노년층은 크게 늘어만 가고 있어 그동안 한국 경제를 이끌어 왔던 대기업들도 이제는 성장의 한계가 드러나고 있음을 지적한다.

이러한 문제를 해결하기 위해서는 모든 경제 주체들이 혁신만이 살길 이고 변화되 근본적인 체질까지 변해야 한다고 주장하고 있다. 특히 그는 이제까지 성장을 이끌었던 대기업 중심의 조립을 통한 완성품 제조에 주력했던 것을 중소 중견기업 중심의 부품, 소재, 장비산업의 영역으로 옮겨가지 못하면 일본과 중국 사이에서 시들어 죽을 수밖에 없을 것이라고 주장한다.

저자는 한계에 다다른 한국경제와 급변하는 세계 경제여건과 패러다임을 서술한다. 아울러 4차 산업혁명에 적극적으로 동참하면서 제조업 강국으로 부상하는 중국과 잃어버린 20년을 되찾고 있는 일본 경제를 조망하면서 한국경제가 대기업 집단 중심의 성장 시대는 이미 끝나버렸음을 선언한다. 오히려 늙고 활기 없는 경제로 전락했으며 대기업과 중소기업 간의 양극화 및 불평등의 심화를 낱알이 고발하고 있다.



BOOK

18

<한 중 일 경제 삼국지 2>

안호남 지음
나남 발행

저자는 중국과 일본 사이에서 샌드위치 신세가 된 우리나라의 문제들을 해결할 방안들을 제시하는데 첫째는 혁신적 중소 중견기업들을 체계적으로 육성해야 하고 둘째는 산업구조를 부품, 소재, 장비산업으로 전략

적으로 재편해야 하며 셋째는 제4차 산업혁명에 대응할 국가적 전략 수립이 긴급히 요청되고 넷째는 새로운 성장 동력을 위한 인재 양성 시스템을 혁신해야 하며 다섯째는 노동개혁을 강도 있게 추진해야 하며 마지막으로 저출산 고령화 대책을 시급히 추진해야 함을 주장하고 있다.

약 470페이지에 달하는 이 책의 무게를 나는 무겁게 느낀다. 대부분의 내용들이 공감이가는 부분들이었고 특히 대기업과 중소기업 간의 양극화, 불평등의 문제는 내가 피부로 느끼고 있는 문제이기 때문에 더욱 실감이 간다. 대기업은 하청업체들에게 적절한 가격으로 동반 성장의 파트너로 삼지 않고 같이 일하기 싫으면 하지 말라는 식의 쥐어짜기를 하고 대기업은 엄청난 이익을 실현하여 우수인재를 높은 임금으로 채용하니 우수인재들은 모두 대기업으로 몰리고 중소기업들은 낮은 임금을 줄 수밖에 없는 현실에 처하게 되어 항상 인재난으로 허덕이는 악순환이 되고 있다.

실제적으로 중소기업의 초임 임금은 대기업 초임 임금의 약 절반 수준에 불과하고 1차 하청기업 근로자의 임금은 원청 기업 임금의 60%수준이고 2차 하청기업은 1차 하청기업의 60%, 3차 하청기업은 2차 하청기업의 60% 식으로 일정하게 임금격차를 보이고 있다는 조사 결과는 새로 출범한 문재인 정부가 무엇을 어떻게 해야 할 것인지를 깊이 고민해야 할 부분이다.

개별 기업들도 대기업으로부터 하청을 받아 쉽게 성장하겠다는 사고방식을 버리고 4차 산업혁명의 시대에 요구되는 부품, 소재, 장비 산업에서 더 좋은 사업 기회를 찾아야 할 것이다. ☺

「 미래의 직업은 창조와 재미 그리고 윤리가 중심이 된다 」

<4차 산업혁명으로 가는 길>의 저자 이민화는 1985년 (주)메디슨을 설립, MRI 초음파 진단기를 개발해 전 세계 70여 개국에 수출했던 우리나라 1세대 벤처의 가장 성공했던 기업가다. 그러나 IT 산업의 버블이 꺼진 후 회사가 어려워지면서 삼성전자에 인수되었다. 그 후 그는 정부의 기업 호민관으로 활동했고 카이스트 초빙교수, 창조경제 연구회 이사장 등으로 공익활동을 많이 하고 있다.



BOOK

19

<4차 산업혁명으로 가는길>

이민화 지음

창조경제연구회 발행

저자는 4차 산업혁명이 나날이 어려워져 가는 대한민국을 일으킬 수 있는 하늘이 내려준 기회라고 주장한다. 이에 따라 그는 4차 산업이 한국 사회에 끼칠 여러 현상들에 대해 설명하고 여러 정책적 대안들을 제시하

고 있다. 개별 기업들에게도 시사하는 바가 많다. 특히 그는 제조업의 서비스화를 요구하며 제품의 데이터화를 통한 서비스 혁신을 가속화시켜야 한다고 주장한다.

청년 일자리가 줄어드는 것은 경제가 불황이라서가 아니라 4차 산업혁명이 발전됨에 따른 자연적인 현상으로 주장하는 저자는 성장과 일자리 창출의 유일한 대안은 도전적인 청년들의 기업가적 창업이라는 점을 역설하며 기업가 정신 함양을 위한 교육 시스템의 재편을 주장한다. 정부도 원칙 금지의 포지티브 규제(허용되는 것만 명시하고 나머지는 전부 못하게 하는)에서 원칙 허용의 네거티브 규제(금지할 것만 명시하고 나머지는 모두 허용되게 하는)로 패러다임을 바꾸어야 한다고 주장한다.

저자는 PC 시대까지는 디지털과 아날로그가 분리되었지만 이제는 O2O(Online 2 Offline)로 융합될 것인데 O2O 융합은 디지털화 기술 6개와 아날로그화 기술 6개로 구현될 수 있다고 주장한다. 즉 시간, 공간, 인간을 디지털화하는 6대 기술은 빅 데이터(Big Data), 클라우드(Cloud), 사물 인터넷(IoT: Internet of Things) GPS, SNS, 웨어러블(Wearable)로 구성되며 아날로그화 6대 기술은 서비스 디자인, 플랫폼, 3D프린터, DIY, 증강 가상현실(Virtual Reality) 게임화, 블록체인과 핀테크라고 말한다. 저자는 옥스퍼드대학교의 조사 자료를 인용해 이제까지 전망의 대상이었던 변호사, 법무사, 회계사, 의사, 기자, 금융인 등 전문직이 점차 사라질 것이며 스티븐 호킹 박사도 우려했던 강한 인공지능(기계가 인간을 파멸시켜 버리는)의 등장과 관련한 규제는 미래학의 관점에서 기술 선도국가들이 치열하게 다룰 문제이기 때문에 아직 우리가 걱정할 단계는 아니라고 판단하고 있다.

유통 사업은 본질적으로 정보의 비대칭에서 이익을 얻어 왔는데 연결

플랫폼인 공유경제는 개방과 공유로 전통 유통시장을 대체해나갈 것이라고 보고 있다. 예를 들면 ‘우버’와 ‘에어비앤비’가 공유경제의 모델이 되었으며 부동산 중개업은 ‘직방’과 같은 플랫폼 사업으로 대체된다는 것이다. 정부도 개방과 공유의 플랫폼으로 전환되고 직접 민주주의가 확대되면서 공무원의 급속히 감소할 수밖에 없을 것이라고 주장한다. 확대해석하면 시끄러운 국회를 없애버리고 국민이 직접 정책 찬반을 투표할 수도 있겠지만 과연 그렇게 될 것 같지는 않다.

저자는 창조와 재미 그리고 윤리의 세 가지가 미래 직업의 중심이 될 것이라고 주장한다. 육체적 영역에서는 노동을 기계가 대체하고 놀이가 인간의 영역이 되어 스포츠, 놀이, 여행 등은 미래 유망 사업으로 떠오르고, 정신적 영역에서는 단순 반복되는 일을 기계가 할 것이고 아울러 기계가 할 수 없는 예술, 게임, 프로그램 기획, 창작 등은 인간의 영역이 될 것이라고 주장한다.

이 책은 저자의 기고문과 칼럼들을 모아놓은 단편적 글이기 때문에 중복되는 부분이 많고 순차적인 연결성이 떨어져 그 깊이는 다소 부족해 보인다. 벤처기업들의 총론적 혹은 정책적 고려 사항은 많지만 벤처기업들이 어떻게 살아남아야 한다는 각론이 없어 아쉽다. 하지만 4차 산업혁명의 요체를 잘 설명했고 각 경제 주체들이 귀담아들어야 할 내용들이 충분히 포함되어있는 책이라고 생각된다. 

| 2016년 10월 30일 |



BEYOND THE ROAD

길은 땅에도 강에도 하늘에도 있고 사람이 걸을 수 도 있고 자전거나 자동차로 빨리 앞으로만 달려 갈 수 있어 소통이 잘 되지만 길은 이 편과 저 편으로 갈라 놓기도 한다. 그 길 너머 저편에는 어떤 일들이 있을지, 새처럼 날면서 본다.

트럼프의 거래의 기술, 협상을 위한 창의적인 발상을 배우자

미국 대통령 선거가 시작될 때 나는 트럼프보다는 힐러리가 당선될 줄로 알았고 또 그렇게 되기를 바랐다. 트럼프가 당선되면 한반도가 전쟁의 소용돌이에 휩싸일 것 같았고 현실적으로 금년 4월쯤, 평창 올림픽이 모두 끝난 후에는 외과적 수술의 폭격이라고 하더라도 남북 간에 전쟁은 반드시 일어날 것으로 보았다.

전쟁이 일어날 것이라고 확신하더라도 서버를 여기저기에 백업으로 대비하는 것 이외에는 내가 할 수 있는 것은 아무것도 없었다. 나도 살 만큼 살았으니 이제 운명에 맡기자는 심산이었는데 평창올림픽으로 인해 남북정상회담이 열리고 북미 정상회담이 열린다는 뉴스를 보면서 갑자기 트럼프가 다른 각도에서 보이게 되어 그의 책을 손에 들게 되었다.

이 책은 트럼프가 대통령이 되기 훨씬 전인 1987년, 지금부터 31년 전에 썼던 책이었다. 트럼프가 1946년생이니 만 나이로 금년 72세인데 그가 42세의 한창 나이 때 쓴 자서전이다. 이민자를 내쫓는 정책을 펴는 트럼프이지만 그의 할아버지도 스웨덴에서 미국으로 이민을 와서 식당을 했고 아버지는 작은 주택들을 지어 부동산 임대업을 해왔기 때문에 어려서부터 그는 부동산 임대업에 익숙해 있었다.

명문대인 와튼 스쿨을 졸업했지만 직장에 취업도 하지 않고 25세의 나이에 뉴욕 맨해튼에 사무실을 낸다. 수중에는 부동산에 묶인 20만 달러가 전부였는데 34세 때에 코모도어 호텔을 개발해 맨해튼에서는 당시 최고였던 그랜드 하얏트 호텔을 세운다. 곧이어 2년 뒤에는 68층의 트럼프 타워를 세워 뉴욕의 명소로 만들고 애틀랜틱시티로 진출하여 카지노호텔 업계의 대부가 된다. 그는 41세에 이미 수십억 달러의 자산을 가진 부동산 제국의 황제가 되었다.



BOOK

20

<거래의 기술>

도널드 트럼프 지음

이재호 번역

살림 발행

트럼프는 매우 영리하고 치밀한 사람이었다. 세상의 변화를 남보다 빨리 읽고 성공을 위해서는 수단과 방법을 가리지 않았다. '크게 생각하고 발로 뛰고 언제나 최고의 물건을 만드는 것'이 그의 신조였다. 일이 되게 하기 위한 지렛대로 그는 늘 언론을 이용했다. 거래는 일종의 예술이라 하고 거래 자체를 위해서 거래를 하며 거래를 통해서 인생의 재미를 느낀다는 사람이다.

멋들어지게 만들어진 석유회사 인수 제안서를 검토하면서 투자를 결정했다가 석유는 땅속에 있어 보이지도 않고 그렇다고 창조적인 일도 아

니라는 생각이 들고 무언가 개운치 않아 투자 결정을 철회하는데, 그 회사는 결국 석유가 한 방울도 안 나와 파산하게 된다.

그는 그것을 보면서 큰 교훈을 얻는다. 첫째, 서류상으로 사업성이 아무리 좋게 보이더라도 자신의 판단에 충실 하라. 둘째, 알고 있는 것을 활용해 돈을 버는 것은 쉽지만 모르는 분야에서 돈을 버는 것은 어렵다. 셋째, 때에 따라서는 투자하지 않는 것이 최선의 투자라는 교훈을 얻게 된다.

트럼프가 강하게 몰아붙이고 빈틈없고 야비할 정도로 냉정한 사람이라는 것은 잘 알려져 있는데 그는 건설 공정에 관한 회의부터 창문틀 색깔을 고르는 일, 석재의 색깔 등 빌딩의 사소한 것과 건물의 외관과 분위기까지 따지고 직접 결정한다.

건설 공사를 하다 보면 추가 비용이 발생되는데 트럼프는 추가 비용 문제가 생기면 항상 건설업자에게 세계 나가야 한다고 말한다. 그렇지 않으면 업자들은 우리 옷까지 흘랑 벗기려고 덤빈다고 하면서 그쪽 책임자에게 그 일을 빨리 해치우고 당장 회사를 나가라는 그 유명한 말, “당신 해고야(You are fired!)”를 소리치는 것이다.

트럼프는 어떤 일을 시작할 때마다 그 분야의 최고의 인재를 영입했다. 어설픔게 아는 사람을 결코 쓰지 않았다. 그렇더라도 최악의 경우를 예상하고 대비시켜서 막상 그런 일이 닥칠지라도 견뎌낼 수가 있었다. 일단 거래가 성사되더라도 최소한 대여섯 가지 방법을 동원해서 일을 추진시킨다. 왜냐하면 아무리 계획을 잘 세우더라도 무엇인가 복병이 될 만한 문제가 생길 가능성은 언제나 있기 마련이라고 보았기 때문이었다.

그는 일을 성공시키는 마지막 열쇠는 약간의 허세라고 본다. 사람들은 자신이 위대하다고 생각하지 않을 수 있지만 트럼프는 사람들의 환상을 자극해서 부추겨주어 우쭐하게 만든다. 그러고는 약간의 과장을 해서라도 일을 만들어 내는 사람이 진정한 사업가라는 것이다. 그는 실제로 어려운 여건 속에서도 창의적인 아이디어로 돌파구를 찾아냈다. 그러나 남들은 그의 그런 행태를 사기라고 한다.

경영에 관해서도 아주 단순한 원칙을 고수한다. 경쟁회사로부터 가장 우수한 사람을 빼내와 그들이 받고 있던 것보다 더 많은 급여를 지불하고 그들의 업적에 따라 보너스와 특별 상여금을 지급하는데 그 반대의 경우에는 가차 없이 “당신은 해고야!(You are fired!)”를 외쳤다. 그것이 도덕적이건 아니건 그런 건 따지지 않는다.

또 한 가지 사례도 있다. 홀리데이인 호텔 주식을 사들여 8주 만에 5%의 지분을 확보한 후 경영 참여를 검토하겠다고 하자 주가는 폭등하고 홀리데이인 호텔 측에서 우호주주를 확보하기 위해 주당 65 달러의 배당을 주겠다고 발표하자 즉각 전량 매도하여 수백만 불의 이익을 보게 되는데, 요즘에는 이런 일을 하면 즉각 문제가 되었을 터이지만 그 당시는 문제가 없었던 모양이다.

뉴욕의 울먼 아이스 링크를 시당국은 6년이 걸려도 건설에 실패했는데 트럼프는 6개월 만에 완공을 시킨다. 자신이 잘 모르는 분야이지만 그 분야의 최고 전문가, 캐나다 사람을 찾아내 문제가 될 수 있는 일의 과정 하나하나를 체크해가며 성공시킨다. 최고경영자는 자신이 특정 분야의 전문가가 아니더라도 그 일이 어떤 원리로 작동되는지 알아야 하고 체크가 필요한 부분들은 반드시 체크를 해야 한다는 것이다.

수틀리면 인정사정 보지 않고 고소해서 원하는 것을 얻는 것을 보면 그는 냉혹한 사람이다. 어느 날 신문을 보다가 어떤 회사가 경영난에 처했다는 기사를 보고 그 회사가 소유하고 있는 보잉 727 항공기에 관심을 갖는데 신형은 3천만 달러가 들고 크기가 727기의 1/4 밖에 안 되는 AG-4기도 1천8백만 달러인데 트럼프는 500만 달러에 사겠다고 제안해 결국 800만 달러에 매입한다. 그는 정말 냉혹하다.

자신이 직접 쓴 책이기에 자신의 역할을 과대 포장했을 수는 있겠으나 어쨌든 그는 거래의 기술을 잘 활용하여 부동산 재벌로 성공한 사람이었다. 현재는 정치가로서 미국 백인 노동자들의 일터를 위해 철강 관세를 일방적으로 올려놓고 거래를 하듯이 여러 나라와 철강 관세 협상을 한다. 이 협상에 임하는 우리나라도 본능적인 그의 거래 능력을 잘 파악하여 거래의 관점으로 풀어 나가야 할 것이다.

나는 트럼프의 사업하는 방식이 옳다고, 참 잘 했다고 찬사를 보내지는 않는다 하지만 그가 일의 맥락을 잡아서 꼼꼼하게 일 처리하는 방식과 최고의 품질 수준을 지향하는 정신, 특히 거래와 협상을 위한 창의적인 발상 등은 배울 점이 많다고 생각한다.

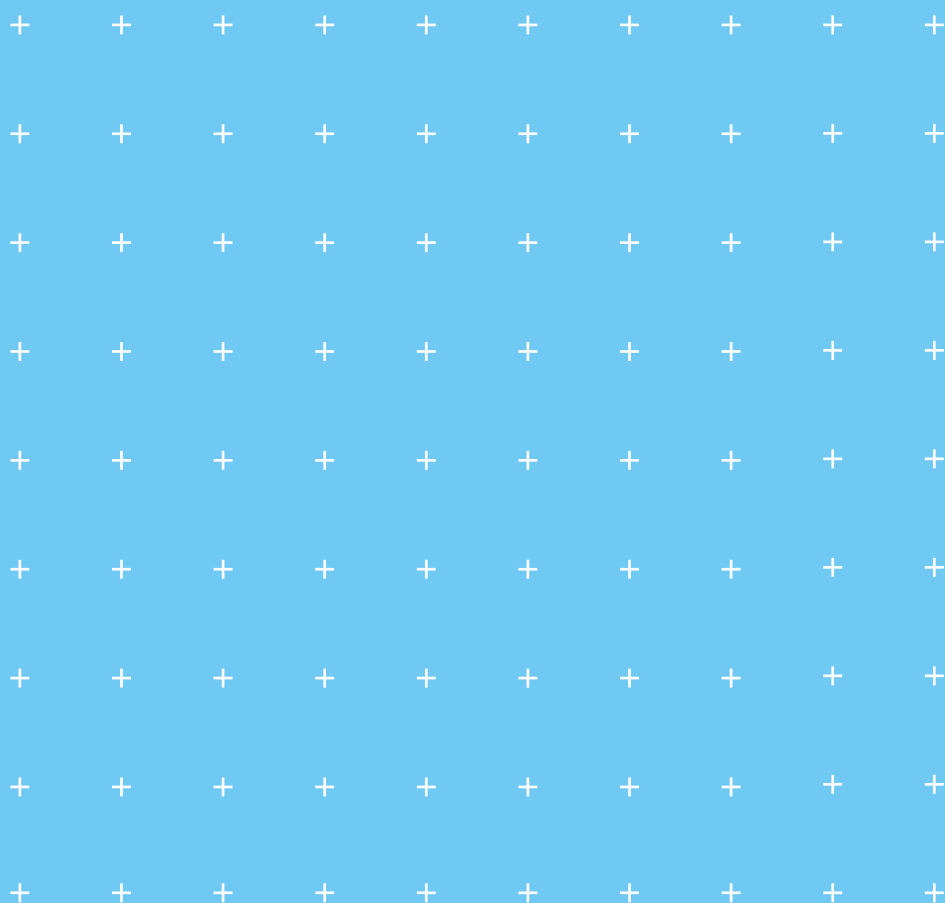
도박장이나 카지노는 물론 부동산 가격 상승으로 수익을 보거나 부동산 임대 수익을 목적으로 하는 사업을 나는 사업으로 보지 않았었는데, 그런 나의 생각을 바꾸는 계기가 되었다. 그렇다 하더라도 내가 언젠가 은퇴를 한 후에라도 돈이 잘 벌린다고 해서 우리 회사가 도박장이나 술집을 해서는 안 될 것이다. 

| 2018년 3월 22일 |



동수 부부 환영 골프대회

인문 사회



호모데우스에 의해 인간은 세상의 지배력을 잃게 된다

‘사피엔스’로 회제를 모은 유발 하라리가 인류의 미래와 인간이 신으로 진화할 것인지에 대한 책 ‘호모데우스’를 출간했다. 지구라는 행성에 10만 년 전에는 호모 사피엔스와 네안데르탈인 그리고 호모 에렉투스가 공존했지만, 우리 인류의 조상인 호모 사피엔스에게는 인지 능력이 있어 의사소통을 할 수 있게 되었고 집단과 집단 간의 협력이 가능해져 다른 종과의 경쟁에서 승리하고 나머지 종들은 모두 멸종했다.

이 책의 전체 내용은 사피엔스가 지구라는 이 행성의 세계를 정복해가는 과정과 정복한 세계에 각종의 의미를 부여하고 눈부신 발전을 거듭해왔는데 마침내 사피엔스의 과학 기술 발달로 인해 신이 된 인간 호모데우스에 의해 인간은 세상의 지배력을 잃게 된다는 내용이다.

책은 약 550페이지로 두껍지만 쉬운 필체로 쓰였고 학문의 경계를 넘나드는 저자의 박학다식에 탄복하지 않을 수 없다. 그러나 나는 기독교인으로서 신이 없다는 그의 주장에는 불편한 심기였지만 정보 통신 분야에서 일하는 한 사람으로서는 앞으로 전개될 그의 논지를 전적으로 부정할 수도 없었다.

고대 바빌론 사람들은 어려운 딜레마에 직면하면 하늘의 별을 관측하

면서 결혼을 할지 말지, 전쟁을 할지 말지를 결정했다. 유대교와 그리스도교에서는 별을 창조한 신이 우주의 모든 진리를 성경에 기록해 놓았으므로 성경을 읽으면서 문제를 해결하라고 했었다. 그러나 인본주의자들은 자기 자신에게 귀를 기울이고 내면의 목소리를 따르라고 주장했는데 호모 데우스(Homo Deus)가 되는 신종 데이터 교에서는 데이터와 알고리즘에 귀를 기울이라는 것이다.



BOOK

01

<호모데우스 :

미래의 역사>

유발 하라리 지음

김영사 발행

앞으로의 시대는 상대방과 결혼할지 말지, 어떤 직업을 선택할 것인지 등의 중요한 의사 결정을 별자리를 보고 결정하는 시대가 아니며 성경에서 찾거나 목사나 신부에게 묻는 것은 물론, 인본주의적 자연의 소리와 이성적인 판단과 자기 내적인 성찰로 결정할 것이 아니라는 것이다. 앞으로는 그 의사 결정과 관련된 사건에 대해 이제까지 쌓여온 각종 데이터를 기계를 통해 분석해 내고, 어떤 판단이 올바른 판단이 될 것인지 그 경우의 수까지 분석하여 오류 없는 정확한 결정을 내려주는 데이터 교를 믿게 될 것이라는 이야기이다.

이러한 주장이 틀렸다고 말할 수 없는 것이 지난해 이세돌과 알파고의

바둑 수 싸움에서 우리 인간의 고수는 무참히도 기계에 압도되는 것을 우리는 보았기 때문이다. 단순 반복적인 평범한 일은 이제 모두 인공지능에게 맡겨지기 시작했다. 인공지능이 가장 따라 하기 어렵다는 예술 분야까지도 유명한 음악가의 작곡이나 화가의 미술품이 인공지능의 작품인지 예술가의 작품인지 이제 전문가들도 분별할 수 없게 되었다.

최근 뉴스 기사들을 보면 이미 인공지능이 쓰이고 있고 투자도 인공지능이 할 뿐만 아니라 의료계에서도 상당 부분 인공지능에게 사람의 할 일이 의존하고 있다고 한다. 앞으로 사물인터넷(IoT)이 더욱 발전해 세상의 모든 것이 연결되면 과연 사람이 할 수 있고 해야 할 일이 어떤 분야일까?

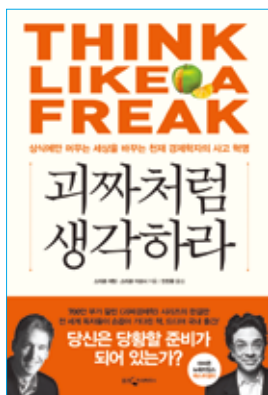
‘이성적(Sapiens)’ 인류였던 호모 사피엔스는 새로운 종, 만물이 연결되는 사물인터넷(IoT)에 의해 데이터를 분석해주고 판별해주는 호모 데우스에 의해 지배력을 잃게 되고 세상은 호모데우스가 지배할 것이라는 약간은 음습하고 섬뜩한 이야기인데 인공지능이 어디까지 발전할 것이냐 하는 것은 과제로 남게 되는 것 같다.

사피엔스가 강한 인공지능을 만들어 인류를 파멸로 몰 것인지 아니면 인간이 통제 가능한 인공지능까지 만들어 사피엔스는 존속 유지 발전할 것인가? 인류의 현명한 선택이 가져올 혜택은 어마어마하지만 현명하지 못한 결정의 대가는 인류 자체를 소멸시킬 수도 있다. 현명한 선택을 할 것인지 말 것인지는 결국 우리 자신에게 달려 있다. 🌀

| 2017년 8월 18일 |

「 괴짜는 기인이 아니라 논리적이고 합리적인 사람이다 」

‘괴짜처럼 생각하라’는 책 제목을 보고 스티브 잡스와 일론 머스크를 연상했다. 이 시대를 이끌어 가는 성공한 천재들은 대부분 괴짜들이었기 때문에 그들과 같이 되고 싶은 사람들은 괴짜처럼 생각하라는 책인 줄 알았다. 보통의 상식이 통하는 사람들이 아닌 지극히 비상식적인 생각과 일을 하는 사람을 우리는 ‘괴짜’라고 불러왔는데 이 책에서는 그런 기행을 하는 사람을 괴짜라고 부르지 않는 것 같다. 이 책에서 말하는 괴짜란 오히려 정교한 논리와 합리성을 추구하여 창의성을 증대하는 사람으로 말하는 것으로, 누구든 괴짜처럼 생각하는 방법들을 알려준다.



BOOK
02

<괴짜처럼 생각하라>

스티븐 레빗,

스티븐 더브너 지음

안진환 번역

웅진지식하우스 발행

하버드 대학을 나오고 MIT에서 박사 학위를 받은 시카고대학 교수인 스티븐 레빗과 컬럼비아대학에서 석사를 마치고 작가 겸 저널리스트 활동하고 있는 스테판 더브너는 공저자로서 ‘괴짜처럼 생각하라’고 말하지만 사실은 문제를 정교하게 보라는 이야기하고 있다. 저자들은 괴짜처럼

문제를 해결하는 방법으로 1)두뇌를 재부팅하고 2)상식을 뒤집고 3)일반
인들을 설득하라고 한다.

먼저 두뇌 재부팅은 모르면서도 아는 체하지 말고 모르는 것을 모른다고 인정해야만 고정관념이 없는 괴짜처럼 생각하는의 틀이 잡힌다고 말한다. 두 번째 상식 뒤집기는 첫째 큰 문제는 크고 작은 문제들이 얹히고 설켜 있어 복잡하지만 이를 작게 나누어 보고 작은 문제부터 풀어나가라고 말한다. 둘째 질문으로 해결의 실마리를 찾아야 하는데 질문을 달리하면 전략이 달라지고 질문을 계속하면 진짜 문제의 원인이 보인다는 것이다. 셋째는 동기부여 수단으로 다양한 인센티브로 유인하되 인센티브의 반작용도 있음으로 비금전적 방법을 통해 상대에게서 원하는 행동을 끌어내라고 한다. 마지막으로 사람의 능력과 자원은 유한한 것이므로 포기할 때는 깨끗이 포기하는 것이 괴짜처럼 생각하는가 된다는 것이다.

우리 회사 연구소가 구로동에 있을 때 일이다. 담배를 피우는 직원들이 많았다. 금연을 하는 직원들에게는 상당액의 포상금을 주기로 했다. 차제에 담배를 끊겠노라고 모든 직원들이 좋아했다. 그러나 이 인센티브제는 담배를 피우지 않던 직원들이 담배를 피우게 만드는 촉매제가 되었고 끊었던 사람들도 이내 다시 피우게 되었다. 인센티브제는 이처럼 본래의 취지와 목적에 정반대되는 결과를 초래하기 때문에 반작용을 반드시 고려해야 한다.

우리에게 잘 알려진 명언 ‘결코, 결코, 결코 포기하지 말라(Never Never Never Give up)’라고 영국 국민들에게 외쳤던 처칠 수상도 정치인이었기 때문에 그렇게 이야기한 것이지 그 자신은 사실 ‘포기의 명수’였다고 고백했다. 기인(奇人), 괴짜로 취급받는 것은 다른 사람들을 설득시키지 못했기 때문이며 설득을 잘하려면 스토리 텔링(Story Telling)으로 하라고 주문한다. 스

티브 잡스가 피자 중의 피자여서 자기가 세운 회사에서 쫓겨났지만 애플에 복귀한 그가 강력한 리더십으로 밀어붙여 엔지니어들을 설득할 수 있었기에 그는 성공할 수 있었던 것 같다. 설득하지 못했더라면 그도 단지루저에 불과했을 것이다. 🍕

| 2016년 8월 11일 |



양평

은퇴 후 양평에 대 저택을 지었다는 소문은 들었지만 조희장 성격대로 목조주택으로 깔끔하고 멋지게 지었다. 잘 다듬어진 잔디, 각양 각색의 조경 나무, 과실수 등으로 우리 세대의 로망을 이루고 있었다.

「 지금은 세로토닌과 옥시토신 리더십이 필요하다 」

기업은 사람에 의해 흥하기도 하고 망하기도 한다. 또한 임직원의 수준에 의해 기업이 어느 정도로 발전할 것인지 가늠하게 된다. 따라서 리더인 경영자는 임직원들이 최고의 성과를 내도록 리더십을 발휘해야 하는데, 이 책은 ‘숫자가 아닌 사람을 귀중히 여기는 리더의 힘’이라는 부제처럼 어떤 리더십이 더 좋은지를 잘 알려준다.

조직이 위기에 처했을 때 경영이 그 위기를 극복한 예는 없다고 한다. 조직의 성패는 경영의 수완이 아니라 리더십에 기초하고 ‘당신의 행동이 타인들로 하여금 더 많이 꿈꾸고 더 많이 배우고 더 많이 일하고 더 나은 사람이 되게끔 영감을 불어 넣는다면 당신은 분명 탁월한 리더’라고 주장한 이 책은 TED의 동영상 강연자로 유명한 사이먼 사이넥의 저서다.

대부분의 회사 리더들은 직원을 그저 수치를 달성하기 위한 도구로 인식하는 경우가 더 많은데, 사실은 사람을 중시하는 회사야말로 가장 안정적이고 혁신적이며 높은 성과를 이룩한다. 직원들을 사랑하고 그들의 불편과 고통을 없애주는 경영을 하지 않는, 즉 직원들을 사랑하지 않는 경영자는 실패한다고 저자는 주장한다.

저자는 엔도르핀, 도파민, 세로토닌, 옥시토신이라는 화학물질이 우리 몸에서 어떤 때 나오는지를 설명하고 있는데 엔도르핀은 우리에게 주어

진 자체 아편과도 같아서 스트레스와 공포에 대한 반응으로 분비되어 쾌락으로 육체적 고통을 가린다고 주장한다. 마치 운동선수들이 힘든 운동을 하는 도중이나 운동을 끝낸 후 경험하는 ‘러너스 하이(Runner's high)’와 같은 것이어서 엔도르핀 덕분에 인간의 신체는 놀라운 지구력을 가질 수 있게 되었다.

도파민은 발전을 위한 인센티브로 찾고 있던 것을 찾아냈거나 혹은 해야 할 일을 완수했을 때 기분이 좋아지는 것이다. 즉 중요한 과제를 끝냈거나 프로젝트를 완료했을 때 또는 목표에 도달했을 때 느끼는 만족감을 말한다. 인간이 발전을 좋아하는 목표 지향적인 종이 된 것은 도파민 때문이라고 한다. 목표에 가까워질수록 여러 지표를 통해 발전할 수 있다는 것을 알 수 있고, 그러면 다시 도파민이 분비되어 일을 계속하게 되고 마침내 목표에 도달했을 때 느끼는 ‘해냈다’라는 강렬한 감정은 열심히 일한 것에 대한 생물학적 보상, 즉 도파민이 대량 분비된다는 것이다.



BOOK
03

<리더는 마지막에 먹는다>
사이먼 사이넥 지음
이지연 번역
36.5 발행

세로토닌은 자부심으로 남들이 나를 좋아하거나 존경한다고 느낄 때 드는 감정이다. 자부심이 생기면 기운이 나고 자신감이 충만해져서 뭐든 할 수 있을 것 같은 기분이 든다. 인정받는 것은 정말로 중요해서 누구나

집단 내의 다른 사람들을 위해 또는 집단 자체를 위해 헌신했던 노력의 가치를 인정받고 싶어 한다. 마치 시상식을 하거나 표창을 받고 학위를 받기 위해 연단에 오를 때 느끼는 자부심과 자신감은 세로토닌이 분비되기 때문이며 객석에 앉아있는 부모도 세로토닌이 터져 똑같은 자부심을 느낀다고 한다.

옥시토신은 우정, 사랑, 혹은 깊은 신뢰의 감정으로 인간적 유대감을 느낄 수 있고 좋아하는 사람들 사이에 있는 것을 즐길 때 생기는 것으로 이때 우리는 사회적인 사람이 된다. 우리가 신뢰하는 사람들 사이에 있으면 안전에 대한 책임을 집단 전체가 나눠 가질 수 있다. 즉, 스스로 얼마나 마음을 놓아도 되는지 알려주는 화학 물질이다. 도파민은 즉각적인 만족을 주지만 옥시토신은 장기적이다. 우리는 누군가와 더 많은 시간을 보내고 어울릴수록 그 사람 곁에서 마음을 놓고 상대를 신뢰해도 된다는 것을 알면 옥시토신이 우리 몸속에 더 많이 흐른다.

저자는 중성자탄이라고 불리는 GE의 전 회장 잭 웰치와 인간적 경영의 코스트코 회장 시니걸을 예로 든다. 잭 웰치는 재임 20년 동안 하위 성과자 10%를 매년 해고하고 상위 20%에게만 스톡옵션을 주어 극도의 도파민적인 숫자 경영으로 인해 매출액은 5배로, 시가총액이 30배로 늘어나 세계 최고의 기업으로 키웠다. 하지만 저자는 ‘밀물이 들면 뜨지 않는 배는 없다’라는 표현으로 그 성과를 평가 절하하고 있다.

반면 시니걸의 코스트코는 최악의 경기 침체였던 2008년에도 10억 달러 이상의 순이익을 냈고 현재에 이르러서는 1986년 대비 GE는 600% 신장했지만 코스트코는 1,200% 신장한 결과를 통계 치로 보여준다. 시니걸은 직원을 가족처럼 대우하면 직원들도 신뢰와 충성으로 보답한다는 사

실을 믿고 직원들이 문제를 해결하거나 더 좋은 방식을 찾아내면 칭찬을 아끼지 않았다. 직원들끼리 경쟁하기보다는 서로를 지켜주고 이직률을 최소화하고 생산성과 충성도를 극대화하는 문화를 조성했다. 코스트코도 정리해고를 하지 않는 것은 아니었으나 최후 수단으로 사용했지만 GE는 일상적으로 사용했다는 것이다.

저자는 시니걸의 방식은 롤러코스터 같은 극적인 효과를 내지는 못했지만 안정적이며 회사가 꾸준히 성공하는 방식이라고 주장한다. 하지만 잭 웰치의 방식은 도박과 같아서 등락과 승패를 반복하고 스릴, 흥분, 환한 불빛, 고도의 집중, 라스베이거스 같다고 혹평하는데 나도 대체로 동감하지만 업종의 상이함도 고려해야 할 것 같다. 위의 GE 사례에서 보듯이 도파민이 유일한 보상일 경우, 그 감정은 오래가지 않지만 세로토닌과 옥시토신의 균형을 유지하여 직원 사기에 초점을 맞춘다면 실적은 뒤따라올 것이며 강력한 감정도 장기간 지속된다는 것이다.

리더는 명령을 내리지 않는 것이라 한다. 리더는 방향과 의도를 제시하고 무슨 일을 해서 어떻게 거기에 도달할지는 부하 임직원들이 알아내도록 하는 것이라 하는데, 나는 솔직히 고백하건대 그동안 목표와 방향을 제시함은 물론 그 전략과 전술과 구체적 실행방안까지 제시해서 직원들로 하여금 명령에 따르기만 하고 생각은 하지 않는 조직으로 만들지 않았나 싶어 부끄럽게 생각된다. 따라서 리더의 덕목은 직원들이 전략과 전술과 실행방안까지 찾아낼 수 있도록 끈기를 갖고 인내하는 것이라 본다.

직원들이 먼저 회사를 사랑하지 않는 이상 고객이 그 회사를 사랑하는 일은 결코 일어나지 않을 것이다. 리더가 되고 싶은 사람은 매분, 매초 모든 사람에게 서비스하는 것을 배우고 엔도르핀이나 도파민의 리더십이

아니라 세로토닌과 옥시토신의 리더십으로 이끌어야 할 것 같다. 경영자에게는 일독을 권할만하다. ㉞

| 2017년 3월 5일 |



오스트리안 캠프

네팔의 안나푸르나 정상을 오르기 위해서는 오스트리아인들이 개척했던 해발 2,100m에 위치한 오스트리안 캠프를 거쳐야 한다. 오스트리안 캠프에는 몇곳의 롯지가 있었다. 시내의 호텔에는 비할 수 없지만 하룻밤 묵고 갈수 있도록 침대가 있고 세면장과 양변기의 화장실도 있었다. 수건이 없고 더운 물이 없어 샤워를 못해 꼭꼭하고 밤에 기온이 내려갈까봐 가져간 두꺼운 옷들을 입고 잤다. 침낭을 가져왔으면 좋을 뻔 했다.

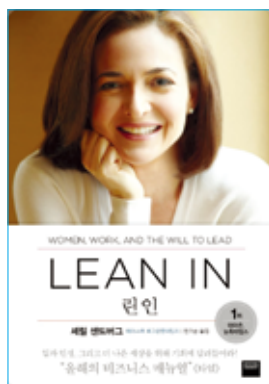
진정한 리더십은 군대 조직처럼 강인해야 할까?

<린인> 저자 셰릴 샌드버그는 구글 부회장과 페이스북 최고운영책임자(COO)를 역임했으며 세계적인 경제지 ‘포춘’ 선정 세계에서 가장 영향력 있는 여성 50인에 선정되고 미국의 차기 대통령 후보감으로도 거론되기도 했다. 책 제목인 린인(Lean In)은 ‘기회에 달려들어라’는 의미로 좀 더 적극적으로 해석하면 ‘기회가 올 때에는 들이대라’는 말이다. 여성이라고 해서 내성적이 되어 기회가 왔음에도 쭈뼛쭈뼛해서 나서기 두려워한다면 기회를 잡을 수 없다는 것이다.

저자는 일하는 여성들에게 기회가 왔을 때 주저 하지 말고 당당하게 테이블에 앉고, 적극적으로 도전하고, 위험을 감수하고, 열정적으로 목표를 추구하라면 여성들을 격려한다. 협상 기술, 멘토를 구하는 방법, 확실하게 경력을 쌓는 방법 등을 알려주며, 여성이 일과 사생활의 균형을 맞출 수 있는 방법을 소개하고 있다. 남녀는 리더가 되려는 야망에서부터 차이가 나고, 리더가 되려는 목표를 세운 남성이 많으니 이 세상은 당연히 남성 리더가 많은 것이라고 지적한다.

우리나라도 그렇지만 미국에서도 일하는 여성에 대한 이미지는 아직도 부정적인가보다. 일하는 여성들의 이미지는 바쁘고 정신없이 일하며 가정과 직장 모두에서 죄책감을 느끼며 살아가는데, 저자는 여성도 가정과 직장 일을 양립하면서 성공할 수 있다고 주장한다.

우리 집 딸아이는 초등학교 4학년, 초등학교 2학년의 두 자녀를 둔 엄마다. 이 두 손주들은 참 바쁘다. 학교 수업이 끝나면 요일에 맞춰 태권도 도장에도 가고, 수영장에도 가고, 학원에도 간다. 학원에 갔다 와서는 잠시 쉬는 틈에 간식도 준비해 먹이고 다음 시간의 필요한 것들을 챙겨준다. 이렇게 바쁘게 돌아가기는 하지만 해야 할 것을 해내는 딸이 아이들을 잘 키워내는 모습이 대견했다.



BOOK

04

<린인>

세릴 샌드버그 지음

안기순 번역

와이즈베리 발행

회사에서 사표를 냈다고 인사하러 오는 남자직원들을 만날 때는 좀 더 함께 근무해보자고 만류를 하지만 반대로 여자직원들이 결혼, 출산 또는 육아 때문에 사직한다고 할 때는 ‘가정을 돌보면서 아이들을 잘 키워내는 것도 더 중요할 수 있다’고 격려해줄 망정 불잡지를 았았다. 나의 잠재의식 속에 여성은 가정을 지키면서 아이들을 잘 키워내는 것이 더 중요하다는 생각이 팍 잡고 있었을 것이다.

아들이 의사하고 사귀고 있고 결혼할 것이라는 이야기를 했을 때 살짝 걱정이 되었다. 나중에 손주들이 태어나면 누가 어떻게 키우지? 공부 많이 하고 큰 병원 의사가 된 자부를 그만 두라고 할 수도 없고... 이제 친손자가 태어나 a개월이 되어간다. 누가 어떻게 키울 것인가는 기우(杞憂)인 것

같다. 시댁과 친정 양가에서 조금씩 도움을 준다면 훌륭히 키울 것 같다. 우선 이 책으로 인해 여성에 대한 나의 고정관념이 바뀐 것에 감사한다. 여성도 이 사회 발전을 위해 크게 기여할 수 있는 책임과 의무가 있고, 그렇게 할 수 있어야 한다는 확신이 든다. 며느리에게 이 책을 한번 읽어보도록 권하고, 기회가 오면 머뭇거리지 말고 달려들라는 권면을 해야겠다. 젊은 여성들에게 일독을 권한다. 

| 2017년 3월 5일 |



명일동 텃밭의 즐거움

마음은 아직 청춘인데 내 손자가 셋이다. 이 아이들과 함께 있는 시간은 참 행복하다. 만나면 할아버지하고 반갑게 불러주고 내게 안기는게 사랑스럽고 감사하다. 이 아이들에게 텃밭에서 드론을 체험게 해 보았다.

질문이 생각을 만들고 생각이 행동을 만든다

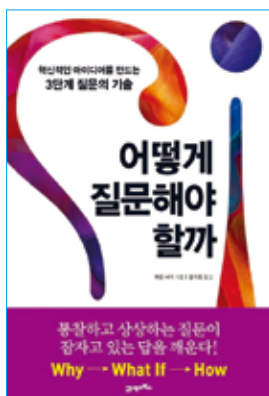
제4차 산업혁명의 시대가 다가오고 있다. 많은 경제주체들 즉, 국가와 기업과 개인들은 이 새로운 패러다임을 어떻게 맞이하고 극복해 나갈 것인가에 대해 모두 머리를 싸매고 있다. 은행 업무의 전산화와 자동화로 지점들이 통합되거나 소규모가 되고 자율 주행 자동차로 인해 인간이 운전하면 불법이 되는 시대가 곧 오게 된다. 챗봇이 등장하면서 콜 센터 인력이 필요 없어져 사회 각 부문에서 대량 실직 사태가 도래하는 거대한 쓰나미가 밀려오고 있는 현실 속에서 무엇을 어떻게 준비해야 하는가는 이 시대를 살아가는 우리 모두의 초미의 관심사다.

따라서 새로운 시대를 살아가기 위해서는 기존의 전통적 방식으로는 안 된다. 창의와 혁신으로 새로운 시대를 준비해야 하지만 우리가 지금까지 살아온 방식이 주입식 정답만을 추구해 왔기 때문에 창의와 혁신의 근육이 없기 때문에 큰 어려움을 겪고 있다. 이 책은 창의적이고 혁신적인 아이디어를 만드는 3단계 질문의 기술인 ‘왜-만약에-어떻게(Why-What if-How)’를 통해 창의와 혁신을 이루라고 조언한다.

세계 인구의 0.2%에 불과한 유대인들이 노벨상 수상자 중 30%를 차지하고 있으며 세계 금융계와 언론을 장악하고 첨단 IT 사업으로 세계적인 기업들이 새롭게 태동하는 것을 보면서 우리는 부럽기도 하고 의아해하기도 하지만 그들은 우리보다 머리가 우수할 것이라고 예단해 버린다. 그러나 사실은 그들과 우리와의 원초적 차이는 질문에 대한 인식의 차이였

다. 우리나라의 엄마들이 학교에서 돌아 오는 아이들에게 묻는 첫 질문은 “오늘 학교에서 무엇을 배웠니?”라고 묻는데 이스라엘 엄마들은 “오늘 학교에서 무슨 질문을 했니?”라고 묻는다고 한다. 여기서부터 국력의 차이가 판가름 나는 것 아닐까하는 생각이다.

창의성과 거리가 먼 암기만 잘하고 주어진 과목 공부만 잘하면 좋은 대학 들어가고 사회의 우등생이 되는 대한민국과 “왜 그래야 되는데?”라고 하면서 질문과 질문으로 사물의 이치를 깨우치려 하고 “만약에~”라고 하면서 자기 나름대로 아이디어를 내놓고 “어떻게 하면 되지?”라고 말하는 아이들의 사고력과 창의성 근육은 우리나라 아이들과 비교가 안 될 것이다. 이제부터라도 우리나라도 암기보다는 질문을 잘하는 교육으로 바꾸어 아이들의 사고력과 창의력 근육이 튼튼하게 키워내야 할 것 같다.



BOOK
05

<어떻게 질문해야 할까>
워런 버거 지음
정지현 번역
21세기북스 발행

저자인 워런 버거는 저널리스트로서 혁신성과 창의성으로 세계적인 명성을 얻은 사람들의 공통 분모가 바로 질문을 떠나나게 잘한다는 사실을 발견하고 이 책을 썼다. 3단계 질문 기법의 왜(Why)는 사물을 이해하고 왜 이런 상황이 생긴 것일까에 대한 상황 근육을 발달시키고, 만약에(What if)는 새로운 아이디어가 열리는 단계로 상상하는 근육을 발달시키며, 어

떻게(How)는 질문에 실체를 부여하는 단계로 어떻게 행동할 것인가의 실천 근육을 발달시키는 것이라고 주장한다.

‘왜’라는 질문을 잘 하기 위해서는 현실에서 잠깐 한 걸음 물러나서 떨어져 있을 때 나오는데, 성공한 사람들일수록 어리석은 질문을 하기 때문에 회의를 할 때 주위에서 누군가 어리석은 질문을 한다고 면박을 주어서는 안 된다. 도요타 자동차가 ‘5 Why’로 품질 문제를 해결해 세계 최고의 자동차 회사가 되었듯이 Why만 잘 외치고 문제를 풀어 가면 혁신성은 분명 뛰어날 것 같다.

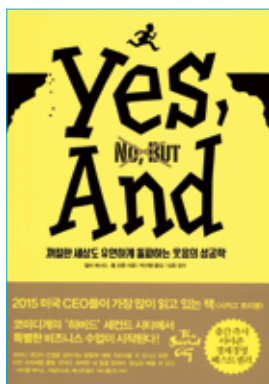
‘만약에’란 질문을 잘 하기 위해서는 일부러 틀리게 생각해 볼 필요가 있으며 정답은 하나가 아닐 수 있다는 점에 유의해야 한다. 관점을 달리 해 새로운 관점으로 바라보고 180도 반대로 생각해 마치 짹짹 양말이 잘 팔렸듯이 통념을 깨고 볼 필요가 있다. ‘어떻게’는 주저하지 말고 바로 실행하고 결코 혼자 하려 하지 말고 도움과 협업을 해야 한다. 폴라로이드 즉석 사진도 6살짜리 아이의 질문으로 탄생되었으므로 하찮은 질문이라도 경청해야겠다.

그동안 바쁘다는 핑계로 좋은 질문으로 임직원들과 아이들을 이끌어 주지 못하고 답을 빨리 주어버림으로써 그들의 사고력과 창의성 근육을 박탈시켰음을 고백한다. 앞으로는 질문이 생각을 만들고 생각이 행동을 만들어 창의성과 혁신을 높여갈 수 있기를 희망해 본다. 

| 2017년 4월 14일 |

「 남의 이야기를 잘 듣고 내용을 확실히 이해하자 」

기업을 경영해 나가는 데는 시나리오와 대본이 없다. 기업의 경영자는 목표를 정하고 계획을 세워서 일을 하지만, 기업 경영의 환경은 변화가 무쌍해 목표하고 계획한 대로 잘 진행되지 않는다. 일세를 풍미하며 한 때 잘 나가던 기업들이 추풍낙엽처럼 쓰러져 사라지고, 듣도 보도 못한 신생 기업들이 천하를 주름잡는다. 2011년의 세계 5대 기업이 2016년에는 하나만 남고 모두 새로운 기업으로 대체되었다. 이처럼 4차 산업혁명이 시작되는 격변의 시대에는 환경에 잘 적응하는 기업만이 살아남게 된다.



BOOK

06

<예스, 앤드>

켈리 레너드,

톰 요튼 지음

박선령 번역

위너스북 발행

‘까칠한 세상도 유연하게 돌파하는 웃음의 성공학’이라는 부제가 붙은 책은 세계 최대 즉흥극 업체인 미국의 코미디 극단 ‘세컨드 시티’에서 1988년부터 일했던 켈리 레너드 부사장과 B2B로 즉흥극 기술을 가르치는 자회사 ‘세컨드 시티 워크스’의 CEO 톰 요튼이 공저했다. 연극이나 영화, 드라마는 대본이 있어 연기자는 대본에 따라 연기를 하면 되지만, 관

객의 참여와 제시어로부터 시작되는 즉흥극은 시나리오가 없는 환경에서 관객들이 새로운 경험을 하도록 유도하고 어떻게 진행될지 아무도 모르는 상황에서 공연에 대한 만족감을 얻게 하며 아울러 연기자들에 대한 존중을 느끼게 해주었다.

즉흥극과 현대 조직의 공통점은 빠르게 변화하는 환경에서 이후에 해야 할 일로 인해 압박감이 심하고 혼자서 하는 일이 아닌 팀을 이루어 일해야 하며 변화와 새로운 정보에 적응해야 하고 청중 또는 고객을 책임져야 하는 것이 공통점이 있다. 이들이 오랫동안 즉흥극을 성공시킬 수 있었던 비결은 자신의 주장과 관심사를 내려놓고 상대방을 받아들이기 위해 경청하며 받아들이는 것을 더욱 발전시켜 자신의 행동이 틀릴 리가 없다며 자신감 있게 확신하는 것이다. 이를 통해 상대 파트너를 더욱 빛나게 해주고 계속해서 사건을 진전시켜야 나가는 것이다.

사람들이 다른 사람의 말을 들었을 때의 일반적인 반응들은

- 1) No, Because (아니야, 왜냐하면-) : 일단 부정을 하면서 반론을 펴거나
- 2) No, But (아니야, 그렇지만-) : 부정을 하면서도 공감을 하거나
- 3) Yes, But (그래, 하지만-) : 공감을 하면서 반론을 펴는데

즉흥극의 철학인 예스, 앤드(Yes, And)는

Yes : 무조건적인 긍정으로 존중과 인정과 공감을 표시하며

And : 개선과 발전을 도모하기 위해 추가나 확장, 창조를 이끌게 한다.

이러한 ‘예스, 앤드’의 전제조건으로서 예스를 잘하기 위해서는 먼저 잘 들어야 하고 앤드를 잘하기 위해서는 내용을 확실히 이해해야 한다고 하는데, 나는 평소에 남의 이야기를 얼마나 잘 듣고 있었는지 또한 그 내

용을 확실하게 이해하고 있었는지 스스로 되묻게 되었다.

시간이 없고 바쁜 세상이라는 핑계로 지금까지 너무 뻔한 소리라고 남의 이야기를 중간에 잘라 버려 존중과 인정과 공감을 표시해주지 못한 것이 얼마나 많을까? 또한 의미 없는 이야기라고 흘려들어 새로운 창조를 놓친 경우는 또 얼마나 많았을까? 나에게 자문(自問)해 본다. 

| 2017년 6월 22일 |



오크힐스 스키장

「 인류가 끝까지 지켜 나가야 할 윤리와 가치는? 」

우리나라의 2014년 서울 기준 평균수명은 82.8세이다. 때문에 현재 기준으로 보면 나는 2050년에 살아있을 가능성은 전무(全無)하다. 그러나 이 책에서 예측하는 2050년의 평균수명은 130세이므로 나는 아마 살아 있을 수도 있겠다. 내가 그때까지 살아남아 어떤 세상이 펼쳐질지 궁금해서가 아니라 앞으로 세상은 어떻게 변해갈까에 관심을 두고 이 책을 읽게 되었다.

공저자 제롬 글렌과 박영숙은 미래 학자로 여러 종류의 미래 보고서를 썼다. 특히 박영숙은 각종 세미나에 강사로 초청되어 나도 몇 번 그녀의 강의를 들었다. 그때마다 ‘우리가 살아가면서 1년 후도 모르고 당장 내일 일도 모르는데 어찌 머나먼 미래를 예측할 수 있을까?’라며 시큰둥했었다.

인구 증가 속도의 둔화에도 불구하고 2050년 세계 인구는 96억 명에 이르고 그때는 사람 수보다는 드론의 숫자가 더 많아질 것이다. 사이버 자아가 아바타가 되어 나대신 일을 하게 되고, 의사를 만나기 위해 병원을 찾는 게 아니라 주머니 속의 의사를 만나게 되는 등 여러가지 새로운 풍속도들이 나타날 것이다. 비트코인의 원리인 블록체인은 더 발달해 모든 거래가 블록체인으로 체결된다. 거버넌스도 블록체인의 직접민주주의가 꽃피울 것이라고 예측하고 있다.

참고로 여기에 블록체인에 대한 부분을 일부 인용해 독자들의 이해를 돕고자 하며 내 의견도 덧붙인다. 블록체인은 기존에 공인받은 제3자만

검증 기록 보관할 수 있었던 금융회사의 중앙 집중 형 장부 서버를 네트워크 참여자 모두에게 분산하는 기술이다. 즉 각 참여자는 모두 같은 내용의 장부를 갖게 되며 새로운 거래가 일어날 경우 모든 참여자의 장부에 똑같이 업데이트되고 승인받는 구조다. 이런 일련의 거래 정보를 10분 단위로 기록해 ‘블록’으로 만들어 모든 참여자에게 전송한다. 이 블록이 유효하다고 확인되면 기존 블록과 ‘체인’으로 연결하는 것이다.



BOOK

07

<유엔미래보고서
2050>

박영숙,

제롬 글렌 지음

교보문고 발행

애플이 장부를 조작하려고 해도 이를 보관하고 있는 모든 참여자의 컴퓨터를 조작해야 하는데 수시로 업데이트되는 특성상 이는 불가능한 일이기 때문에 안정성 측면에서 신뢰도가 매우 높다. 따라서 고객 데이터베이스 유지 보수와 보안에 따른 막대한 비용을 줄일 수 있어 좋은 면이 있으나 속도 문제는 단점으로 지적되고 있다. 정부의 행정 시스템에 블록체인 기술을 사용하는 국가도 이미 존재하는데, 온두라스 정부는 부정부패와 탈세를 막기 위해 블록체인을 이용한 부동산등기 시스템을 시범 구축했다.

무인자동차가 시장에 널리 분포되고 공유경제인 카 셰어링이 유행하게 되면 15명 가운데 한 사람 정도만 자동차를 사게 될 것으로 예측하고, 사람들은 지금까지 풀 서라운드를 갖추고 고해상도의 대형 스크린을 가

진 텔레비전을 거실에 놓아 큰 영화관의 경험을 집에서도 누리고 싶어 했는데 이제 막 시장을 형성하고 있는 VR 기기가 3차원의 360도 완전한 영상을 제공하여 몰입도를 높일[된다. 이에 따라 가상현실을 경험한 세대들이 과연 기존의 영화관에 갈 것인가라는 의문이 생긴다. 아마도 감독들이 360도의 3차원, 4차원 영화들을 제작하게 될 것 같다. 영화산업이 이토록 변화될 터인데 기존의 TV 방송국들도 엄청난 변화를 맞이해야 할 것 같다. 적자투성이인 상당수 케이블 TV 채널들이 이런 변화를 과연 알고 있고, 그 변화를 추구하고 있는지 심히 걱정스럽다.

한마디로 2050년은 더 편리하고 좋은 세상이 될 것이다. 하지만 한편으로는 더 끔찍하고 두려운 세상이 될 수도 있다. 누구도 정확히 예측할 수 없는 미래기 때문이다. 그러나 인류는 지금까지 위험을 예측하고 스스로를 경계하며 살아왔던 것처럼, 인류가 끝까지 지켜가야 할 윤리를 반드시 지켜나가기를 희망한다. 국영수를 잘해야 좋은 학교를 가는 이 시대의 풍조를 바꾸어, 자라나는 아이들에게 무엇을 가르칠 것인가에 대한 깊은 고찰이 있어야 할 것 같다. ☺

| 2016년 11월 7일 |



페와 호수 포카라

네팔 제2의 도시이며 휴양의 도시라는 포카라는 좋은 공기, 드넓은 호수, 높은 설산이 보이는 아름다운 곳이다. 작은 쪽배를 타고 호수가운데 작은 섬에 올라 사방을 돌아본다.

「 인자한 사업가 보쿨스키가 걸었던 바르샤바에서 그의 따스한 체온을 느끼고 싶다 」

폴란드 국민들이 가장 사랑하는 문학 소설 <인형>은 약 20여 개 언어로 번역되었고 영화, 연극, TV 연속극으로 방영되었다. 저자 볼레스와프 프루수는 1847년 폴란드의 귀족 집안에서 태어났으나 부모님을 일찍 여의고 러시아 지배에 저항하는 봉기에 가담해 투옥되기도 했다. 이 책은 나의 절친 한국외대 폴란드어과 정병권 교수가 정년퇴임하고 장시간에 걸쳐 상, 하 각 600여 페이지의 대하소설을 완역 출간했다.



BOOK
08

<인형> - 상, 하
볼레스와프 프루스 지음
정병권 번역
을유문화사 발행

나는 스스로를 프래그머티즘(Pragmatism)이라고 생각하기 때문에 지금까지 지는 있을 수 있는 가설을 쓴 소설보다 기업 경영현장에 직간접적으로 도움이 되는 경제나 경영 서적에 천착해왔다. 하지만 19세기 중 후반 유럽과 폴란드의 문화와 생활상을 접할 수 있겠다 싶어 이 책을 집어 들었다.

소설의 대강의 내용은 보쿨스키(일명 스타흐)가 불가리아에 가서 큰 부자가 되어 돌아와서는 귀족 웅즈키(일명 토마쉬)의 딸 이자벨라를 사랑하고 연모하는 과정들을 그리며, 너그럽고 인자한 대사업가적 기질을 발휘해 어려운 이들을 구제하는 내용들로 이어진다.

읽기가 어려웠던 점은 여러 사람의 이름이 등장하지만 한 사람의 이름이 다른 여러 이름으로 불려 처음에는 혼란스러웠다. 하지만 그 또한 그 나라의 풍습이기도 한 것 같다. 소설은 객관적인 입장에서 서술되다가 책의 중간 중간에서 늙은 점장의 독백이 1인칭 주격으로 서술되어 조금은 의아스러웠다. 하지만 주인공의 입장이 아닌 충직한 제3자가 독백을 함으로써 오히려 소설의 묘미를 더 느낄 수 있었다.

사람들은 때로는 자신이 하고 있는 일이 인생의 무엇을 위한 것인지 회의가 들 때가 있다. 소설의 주인공은 아름다운 여인을 소유하는 것이나 큰 돈을 버는 것이 과연 의미 있는 인생인가에 회의를 느끼며 ‘내가 가질 수 있는 것에 갈망하지 않고 내가 가지고 있지 않는 것을 탐낼 때 행복해진다’고 말하며 ‘죽음도 사람들이 상상하는 것만큼 나쁘지 않을 수 있다’는 주인공의 독백에 깊이 공감이 간다.

라이트 형제가 처음으로 비행을 성공한 것은 1903년인데, 이 책의 저술 연대인 1870년대에 폴란드에서도 날아다니는 기계에 대한 연구가 활발했었나 보다. 사람들은 대체로 미래에 대한 큰 꿈보다는 하루하루 먹고 사는데 급급하지만, 소설의 오흐츠키(그는 정신병자 취급 받았다)는 항상 미래에 대한 꿈을 꾸고 비행하는 물체를 만들겠다는 의욕으로 불탔다. 날아다니는 모든 것은 파리부터 독수리까지 공기보다 무거운 것이 사실인데, 어떻게 날 것인가에 대한 창의적인 생각과 올바른 출발점을 그는 고민하

고 있었다.

지금도 유대인이 세계의 주요 분야를 정복하고 있는데 술랑바움의 외침이 피부로 와 닿는다. “우리 유대인 젊은이들은 모이면 당신네들처럼 춤이나 과장된 칭찬, 웃, 이야기 혹은 쓸데없는 일로 시간을 낭비하지 않고 계산을 하거나 책을 보거나 서로 문제를 내어 풀고 철자 수수께끼, 그림 맞추기, 체스 문제 풀기를 좋아합니다. 우리는 끊임없이 머리를 쓰기 때문에 유대인들에게는 특유의 이성이 있습니다. 그래서 듣기에 좀 거북하시겠지만 유대인들은 세계를 정복하고 있습니다.” 유대인의 성공 비결이 여기에 있었다.

특히 귀족이자 백작의 처남이지만 아무 능력이 없는 웅츠키는 상업을 천시하고 먹고 즐기고 노는 일에만 몰두한다. 소득의 원천인 물려받은 재산을 하나씩 까먹어가면서 급기야는 마지막 남은 집까지 팔아먹는 생산 없는 소비만 즐기는 사람이다. 이와 같은 현상은 우리나라도 마찬가지였다. 사농공상(士農工商)의 사조로 양반은 글만 읽고 풍류를 벗 삼는 소비 활동만 하고, 공상은 천시하여 하층민들이 하는 것으로 여겼으니 산업이 발전하지 못해 반만년 동안 우리민족은 헐벗고 굶주림으로 살아왔던 것이다. 요즘 시대도 이런 부류의 사람들이 오히려 불평과 불만은 더 심하지 않을까?

인자하고 너그러운 사업가 보쿨스키가 걸었던 바르샤바를 가보고 싶고 와지앵키 공원도 산책해 보며 싶고 그의 따스한 체온을 느껴보고 싶다. 문학 소설을 좋아하시는 분들이나 근세 유럽의 문화를 엿보실 분들에게 일독을 권한다. ㉔

| 2016년 11월 13일 |

「 인간이 지녀야 할 지고지순한 고귀한 품격은 무엇일까? 」

글쎄, 나는 이 책이 왜 ‘뉴욕 타임즈’ 선정 베스트셀러가 되었는지 그것이 참 아리송하다. 저자는 각 사람이 가지고 있는 본성을 두 가지인 아담1과 아담2로 분류했다. 아담1은 커리어를 추구하고 야망에 충실한 우리의 본성을 말하고, 아담2는 내적인 아담으로 특정한 도덕적 자질을 구현하고 싶어 하는 것으로 정의했다.



BOOK

09

<인간의 품격>

데이비드 브룩스 지음

부키 발행

즉, ‘아담1은 세상을 정복하고 싶어 하고, 아담2는 세상을 섬기라는 소명에 순응하고 싶어 한다. 아담1의 좌우명이 성공이라면, 아담2는 박애, 사랑, 구원이다’로 서문에 시작한다. 이어 사람들은 이 두 아담의 갈등 속에서 살고 있으며 위풍당당한 외적 아담과 겸손한 내적 아담은 완전한 조화를 이룰 수 없다고 하면서 여러 위인들의 삶을 열거 해 나간다.

나는 이 책이 번역 책의 제목부터 사람을 헛갈리게 만든다고 본다. 원제가 ‘The Road to character’이면 정직하게 ‘성격의 길’ 또는 ‘성격 형성

의 길' 등으로 번역해야지 '인간의 품격'이라는 제목을 붙였다. 마치 품격이 높은 사람들을 열거하면서 인간의 품격이 어떠해야 한다는 것을 유추해서 설명할 수 있는 것처럼 말이다.

벽돌 같은 500여 페이지의 책을 끝까지 읽어가면서 인간의 품격이 어떠해야 하는지를 알고 싶었다. 하지만 아쉽게도 끝내 그러한 내용을 나는 찾지 못했다. 보통 사람보다는 탁월한 위대한 위인들의 이야기였지만, 누구나 갖고 있는 평범한 인간들의 이야기였지 결코 그 속에서 인간의 고귀한 품격을 발견할 수는 없었다. 오히려 보통 사람보다 더 못한 형편없는 품격을 지닌 사람들도 있었다. 예를 들면 호모섹스를 하는 위인들이다.

이 책은 제목과 포장만 그럴싸했지 내용은 인간의 품격하고는 한참 거리가 멀었다. 다만 여러 위인들의 전기를 발췌 혹은 축약하고 틈틈이 그 위인들의 여러 가지 성격을 기록해 놓은 것이 전부였다. 이 책에서 인간의 고귀한 품격을 찾고자 했던 내가 번역 출판사의 마케팅에 걸려들었다는 생각 밖에 들지 않았다. ☹

| 2016년 7월 5일 |



선상위의 드론

사이판, 바다로 나가 청정한 물속을 들여다 본다. 좁은 보트에서 배는 움직이고 바람이 세게 불어 조종이 어려웠지만 선상 기록과 착륙을 성공시킬 수 있었다.

「 우리가 살고 있는 이 시대는 정글의 시대 」

약 400여 페이지에 달하는 대하소설 1,2,3권을 읽으면서 잠시도 손을 떼기가 힘들었다. 우선 재미가 있었고 중국의 문화를 좀 더 알게 되었고 무엇보다 이 책 때문에 기업 경영자들이 기업을 어떻게 경영해야 하는지도 알게 되었기 때문이었다.

작가 조정래는 <태백산맥>, <한강>등과 같은 소설로 유명한 우리가 익히 잘 아는 우리나라를 대표하는 소설가다. 그는 천재적 재능으로 이야기를 끌어간다. 비즈니스 세계에서의 종합상사원들의 치열함이 있는가하면 싼 인건비 때문에 중국으로 몰려간 한국의 중소기업 사장들의 애환이 그려진다. 또한 중국의 전통적 문화와 풍속이 나오는가 하면 중국인들의 장사하는 비법들도 나오며 여기에 젊은 청춘 남녀의 사랑 이야기로 재미를 더하기도 하면서 독자들을 난징 대학살 현장으로 끌고 가 일본인의 잘못을 매섭게 꾸짖기도 한다.

나는 일본 왕의 항복문서를 이 책에서 처음으로 읽어 보았다. 항복한다는 말을 한 글자도 쓰지 않는 항복문서를 미군은 어떻게 항복이라고 받아들였을까? 일본 왕의 그러한 태도는 어쩌면 오늘날 일본 정치가들이 아직도 과거의 잘못에 대한 사죄는 고사하고 증거가 없고 잘못이 전혀 없다고 뻔뻔하게 이야기하고 있는 가이드라인이었다.

작가는 중국에서 입에 올려서는 안 되는 3대 금기사항으로 대만 독립

에 관한 문제, 마오쩌둥에 대한 험담, 당에 대한을 비난을 예로 들고 있다. 이를 소홀히 했다가는 펄펄 끓는 물에 손을 넣고 데지 않기를 바라거나 시너를 온몸에 뿌리고 성냥을 그어대며 불이 붙지 않기를 바라는 것과 같은 ‘어리석음’이라고 지적한다.



BOOK
10

<정글만리>
조정래 지음
해냄출판사 발행

많은 사람들이 중국은 국민들의 후진성 때문에 결코 미국을 따라잡지 못하고 G2에 머물 것이라는 견해에 나도 동조해 왔는데, 이 책을 본 후로는 그러한 견해를 바꾸어야 할 것 같다. 사드 배치 때문에 작금의 한중 긴장상태는 최고인데, 우리나라가 어떻게 풀어야 할까? 북한의 핵위협이 더욱 가시화되기 때문에 미국과의 동맹을 더욱 공고히 하기 위해 사드 배치를 빠르게 해야 할까? 우리나라의 총 수출액 중 대중국 수출이 25%, 미국이 17%인데 경제적 실리를 쫓아 중국의 요구를 받아들여야 할까? 그야말로 진퇴양난이다. 곧 있게 될 대통령 선거에서 당선되는 탁월한 정치 지도자가 이 문제를 슬기롭게 풀어갈 수 있기를 바란다.

비행기의 좌석이 인간의 등급을 확실히 갈라버리 듯 공산주의 혁명

을 일으킨 중국이 현재 모습은 공자와 마오쩌둥의 사상은 온데간데없고 돈이 최고인 물질주의와 자본주의의 새로운 선두주자가 되어 비행기 좌석처럼 사람들을 갈라놓고 있다. 이런 추세로 가면 중국은 머지않아 GI이 될 것 같다.

무너져가는 재중 한국 중소기업들 중에서 바람직한 사업가 모델로 작가는 하경민 사장을 내세운다. 그는 생각하는 것이 다른 사람들과는 말을 섞지 않는 게 상책으로 여기며 보는 방향이 다른 사람들과 같은 길을 갈 수는 없다는 것과 사람의 마음을 얻으면 천하를 얻는다는 명귀를 기업인들은 귀담아듣고 실천해야 할 것 같다.

착실한 성형외과의사 서하원이 사기당하는 장면에서 ‘대중은 거짓말을 처음에는 부정하고, 다음에는 의심하지만, 계속 되풀이하면 결국 믿게 된다’는 독일 나치의 괴벨스 이야기가 나오는데 우리 주변의 입에 발린, 멋들어진, 쇼맨십이 충분한, 거룩한 성자들의 사기성을 조심해야 할 것 같다.

우리가 살고 있는 이 시대는 정글의 시대다. 종합상사의 주 업무는 매개하는 업무인데 4차 산업혁명의 플랫폼 비즈니스가 바로 그 옛날에도 있었다. 경제 경영서의 경우 사람 냄새는 전혀 없고 경제가 어떻게 될 것인지, 기업 경영을 어떻게 해야 하는지를 다루지만 이 소설은 세상을 살아가는 사람 냄새 폴폴 나는 이야기로, 참 재미있는 소설이다. 내가 33년 전에 몸담았던 종합 상사 맨의 세계를 다시금 되새겨 볼 수 있어서 감회가 새로웠다. 좋은 책을 선물해준 KPMG 김하균 상무에게 감사드린다. ☺

| 2016년 12월 5일 |

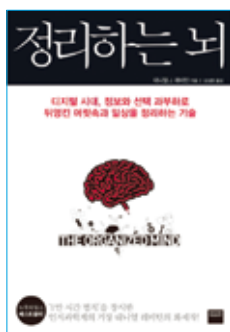


용인 '깊은산속 다람쥐'

40년의 친구들과 용인의 깊은 산속 다람쥐를 찾았다. 아름다운 식당까지 돌레길도
걸으면서 세월의 흐름을 이야기 하고 호수에서 드론을 띄어 본다.

「빅 데이터 시대, 싱글태스킹에 집중해야 하는 이유」

내가 직장생활을 처음 시작할 때 우리 사무실의 대부분 사람들은 책상 위에 서류뭉치들을 수북이 쌓아 놓고 일하고는 퇴근할 때 그대로 두고 다음날 다시 하던 일을 계속했다. 그런데 유독 매사를 야무지게 처리하는 어떤 선배의 책상은 퇴근할 때 항상 먼지 하나 없이 깨끗했다. 속으로 감탄하며 나도 그를 따라 해보려 했지만 그게 잘 되지 않았다.



BOOK

11

<정리하는 뇌>

대니얼 J. 레비틴 지음

김성훈 번역

와이즈베리 발행

저자 대니얼 J 레비틴은 MIT 대학교에서 전기공학을, 버클리 음대에서는 음악을 공부했으며 유명 밴드 기타리스트로 활동했던 다재다능한 사람으로 맥길대학교 인지심리학, 신경과학 교수다. 그는 정보가 폭발적으로 넘쳐나고 결정할 것이 많은 이 시대에 현대인의 뇌는 과부하 되어 머릿속과 주변 환경이 산만해지고 엉터리 정보에 현혹되며 의사결정에 오류와 실수가 발생한다고 전제한다. 이를 바탕으로 뇌의 작동 방식을 이해하고 이에 맞춰 정리하는 습관이 필요하다는 내용을 약 550여 페이지에 걸쳐 써 내려간다.

우리 뇌의 작동 방식은 휴식상태인 몽상 네트워크와 어떤 일에 완전히 집중하는 상태인 중앙관리자 모드 네트워크 사이를 왔다 갔다 하는데, 한 모드가 작동되면 다른 모드는 작동하지 않는다. 따라서 뇌는 한 번에 하나의 일만 처리가 가능하며, 주의를 전환할 때는 신경 자원과 대사 자원을 할당해야 한다. 따라서 우리가 중요한 과제에 집중할 때는 멀티태스킹을 해서는 안 된다. 멀티태스킹을 하게 되면 인지수행능력과 신체 수행능력 모두에 문제를 일으키게 되므로 싱글태스킹을 해야 한다.

시도 때도 없이 날아오는 이메일, 문자, 카톡, 밴드, 페이스북으로 부터 우리는 온전히 싱글 태스킹을 하고 있을까? 회의나 업무를 하면서 카톡 들여다보고 어떤 일에 집중하거나 보고서를 쓰다가 메일 체크하고 페이스북 보는 것이 일상화되어 있는 사람들에게는 뜨끔할 내용들이다. 나도 운전하다가 신호등에 걸릴 때는 그 시간이 무료해 핸드폰 꺼내 카톡을 들여다보고 답변도 썼는데 이제는 그리해서는 안 될 것 같다. 업무시간에 특히 집중해야 할 때는 오전 오후 한두 차례 약 30분 정도 시간을 정해놓고 이런 커뮤니케이션 활동들을 체크하도록 하는 것이 좋겠다. 생산성 높은 기업들이 하고 있는 집중 근무 시간제를 도입해 특정 시간에는 일체의 전화나 다른 일에는 신경을 꺼버리고, 본연의 일에 집중하는 문화가 기업에 정착되어야 할 것 같다.

저자는 과거에 비해 소유물이 계속 늘어나는 현대인의 집에서부터 정리정돈을 권고한다. 그렇게 함으로서 최소의 인지적 노력으로 뇌가 정보를 기억해야 할 부담을 덜어준다. 즉, 항상 두던 물건은 그 자리에 두라는 이야기다. 나는 아침 출근 때마다 ‘헨지자’를 되뇌는다. 핸드폰을 안 가져가서 한참을 달려가다 되돌아온 일도 수차례이고, 지갑이 없어 황당할 때도 있었고, 자동차 앞까지 가서 다시 집으로 올라올 때도 술해서 ‘헨지자’는

집 밖에 나갈 때마다 주문처럼 외운다.

창의성은 그냥 아무 생각 없이 쉴 때 활성화된다. 늦잠을 자다가 천장의 파리를 보고 X축과 Y축을 발견한 데카르트, 정원에서 사과 떨어지는 것을 보다 만유인력을 발견한 뉴턴처럼 우리 뇌는 쉴 때에 기발한 아이디어가 나온다. 마치 GE 전 회장 잭 웰치가 매일 1시간씩 ‘창 밖 보기 시간’을 갖고 빌 게이츠가 1년에 2주씩 외딴 오두막에서 ‘씹크 위크(Think week)’를 갖는 것처럼 말이다. 크게 성공한 사람들은 단순 반복적이며 잡다하고 사소한 일들은 비서나 다른 사람들에게 맡겨버리고 중요하고 긴급한 일에 집중한다. 우리 모두가 그렇게 할 수 있는 여유가 있기를 희망해 본다.

책을 읽으면서 밑줄을 친 부분이 적다면 그 책은 별로 얻을 것이 없다는 의미다. ‘뉴욕타임즈’가 어떻게 이 책을 베스트셀러로 선정했을까? 신경과학에 내가 무지하기 때문에 내가 진주를 찾지 못한 것일까? 나의 가장 큰 불만은 책의 내용은 별것이 없는 것 같은데 왜 그렇게 길게 늘여서 썼는지 이해가 되지 않는다. 바쁜 분들이 읽기에는 너무 길어 시간이 아깝다는 생각이 든다. 그래서 이 책은 비추천이다. ☹

| 2017년 1월 15일 |



잠실 롯데월드 및 석촌호수

우리나라에도 아름다운 곳이 참 많다. 항공청의 허가를 득하고 롯데측으로부터 촬영 협조를 얻어 새처럼 날면서 석촌호수와 그 일대를 드론으로 찍어 본다.

스스로를 닫는 자는 망할 것이고 여는 자는 흥한다

이 책은 조금이나마 인지심리학이 어떤 것인지 알게 해주었다. 우리의 삶은 말하고 행동하는 대로 이루어지는데, 그 말과 행동은 바로 생각에 의해서 결정된다. 따라서 생각이 우리의 의도대로 통제할 수 있다면 우리가 원하는 것을 쉽게 얻을 수 있을 것이다. 그러나 문제는 생각 자체를 우리가 제대로 관리할 수 없다는 사실이다.

우리의 뇌에는 1천억 개의 뇌세포(뉴런)이 있는데 1개의 뇌세포가 10,000 개의 뇌세포와 어우러져 배열되고 시냅스에 의해 서로 연결되어 회로를 구성한다. 우리가 어떤 사물, 사건과 상황을 아는 것을 우리가 인지한다. 또한 메타 인지란 ‘아는 것을 내가 알고 있다’라는 것 즉, 자신의 인지능력에 대해 알고 이를 조절할 수 있는 능력을 말한다. 좀 더 쉬운 말로 한다면 인지란 4칙 연산과 같은 공식으로 답을 알 수 있는 것이고, 메타 인지란 직관과 판단을 말하는 것이다.

의사결정 상황에서 무엇을 선택할 것인가에 대한 생각을 인지라고 한다면 그 선택이 올바른 것인지 그 선택을 하는 것이 사고의 함정에 빠지지 않고 올바르게 판단하고 있는 것인지 한 단계 위의 수준에서 생각하는 것이 메타 인지라는 것이다. 이처럼 중요한 것이 메타 인지인데 이 능력을 키우려면 어떻게 해야 하나? 저자의 직강을 들어보니 메타 인지 능력은 설명의 힘에서 나온다는 것이다.

새로운 지식, 기술이나 정보를 가르쳐 줄 때 배우는 사람으로부터 가르치는 사람이 더욱 터득한다는 것이다. 즉, 가르침을 주는 이타적 선행을 했을 때에 스스로 얻어진다는 것이다. 어떤 일의 고수들은 자기의 지식, 기술적 지위를 공고히 하기 위해 동료나 부하들에게 자신의 지식과 기술과 경험들을 전수하지 않으려는 경향이 있는데, 이런 사람들은 자신의 메



BOOK
12

<지혜의 심리학>
김경일 지음
진성북스 발행

타 인지를 키울 수 있는 기회를 스스로 박탈하고 있는 것이다.

남에게 기꺼이 설명해 줄 때 내가 아는 것과 불분명한 것과 모르는 것을 스스로 인지하게 되어 불분명한 것과 모르는 것을 보충하여 스스로를 성장시키는 것이다. 우리나라 수능시험 0.1%의 수재들은 동료 친구들에게 어려운 문제를 쉽게 풀어 설명하기를 즐겨하고 방에는 칠판이 있어 쓰면서 부모나 친지나 스스로에게도 설명을 해 왔다는 연구조사 보고가 있었다. 전문가들이 전문 용어들을 누구나 알아들을 수 있는 말로 쉽게 풀어낼 수 있다면 그는 자기의 지식을 지혜로 만들 줄 아는 사람이 되는 것이다.

필름업계의 선두 업체였고 디지털카메라를 제일 처음 개발했지만 디지털카메라 때문에 망해 버린 코닥의 사례가 우리에게 큰 시사점을 준다. 요즘의 실리콘 밸리 기업들의 특징은 토론하고 서로 설명하는 것이

다. 일방적인 지시나 주입식 명령에 의해서 움직이는 것이 아니라 참여자 모두가 토론하고 설명해 가면서 모두의 메타 인지를 높여가는 것이다.

내가 독후감을 쓰고 때때로 임직원들에게 강의를 하는 것도 다른 사람들에게 도움이 되게 하려는 의도도 있지만 나의 메타 인지를 높여 보려는 의도도 있었을 것이다. 잘 설명해줄 때 단순한 지식도 지혜가 되기 때문에 옆 사람에게 부하들에게 잘 설명해 주자.

몇 해 전 자문을 받기 위해 변호사 사무실을 방문하고 미팅이 끝났을 때, 그 젊은 변호사가 어찌 저리 똑똑할 수 있을까 경외감이 들었는데, 그 변호사는 법에 무지한 각양각색의 사람들이 알아들을 수 있도록 설명을 해 왔기 때문에 메타 인지가 아주 높았던 것이다.

요즘 잘 나가는 회사들인 구글, 아마존, 페이스북, 애플, IBM, 중국의 바이두 까지 그들이 오랫동안 힘들게 개발 해왔던 인공지능 소프트웨어 등 기술적 진보를 이룬 S/W 들을 소스 코드까지 공개하고 있는 것은 그들이 좋은 이미지를 갖기 위해서가 아니라 그들이 살아남고 한 단계 더욱 도약하기 위한 고도의 전략인 것이다.

받은 만큼 흘려 내려 보내는 갈릴리 호수는 온갖 생물이 살아 숨 쉬는 살아 있는 호수이지만 위로부터 받은 것을 흘려 내려 보내지 않는 사해는 생물이 살 수 없는 죽은 물이 되는 자연의 이치와도 상통하는 것 같다. 무릇 스스로를 클로즈(Close)하는 자는 망할 것이고 오픈(Open)하는 자는 흥할 것이다. ☯

「 창조는 천재성이 아니라 」 끊임없는 노력과 노동의 산물 」

‘창조, 발명, 발견 뒤에 숨겨진 이야기’라는 부제가 붙은 이 책의 원래 제목은 ‘How to fly a horse’인데, 번역 출판사는 ‘창조의 탄생’이라고 멋진 제목을 달아주었다. 저자인 케빈 애슈턴(Kevin Ashton)은 P&G와 MIT 미디어랩에서 일한 후 현재는 벨킨(Belkin)에서 일하고 있다. 그는 줄곧 RFID와 센서를 이용한 사물인터넷(Internet Of Things) 사업을 발전시켜 왔으며 사물인터넷 개념을 최초로 시도한 이 분야의 권위자다.



BOOK
13

<창조의 탄생>
케빈 애슈턴 지음
이은경 번역
북라이프 발행

창조는 천재들의 전유물로만 알고 있어 나 같은 둔재는 열등감으로 살아왔는데 이 책을 읽고 나서는 이제 그럴 필요가 없겠다는 생각이 들었다. 창조는 천재들의 전유물이 아니고 인간의 본성으로 이 세상의 모든 것은 우리가 주목하지 않았을 뿐 모든 결과물은 발명이자 창조라는 것이다.

창조에 대한 일반인들의 통념은 마법과 같이 천재적 발상으로 갑자기 떠오르는 것이라 생각하는데, 창조는 천재성이 아니라 끊임없는 노력과 노동의 산물이다. 문제를 인식하고 관찰해서 해결해보는 끊임없는 노력이 창조의 과정이라는 것이다. 문제를 인식조차 못하면 창조를 못하는 것은 당연한 것이고, 소위 그 분야의 전문가일수록 문제를 인식하지 못한다고 한다. 마치 장기 두는 사람보다는 혼수 두는 사람이 그 수가 더 잘 보인 듯이 말이다.

즉 유레카(순간적으로 탁 떠오르는 아이디어)는 없다는 것이다. 평소에는 아무 생각 없이 지내다가 갑자기 깨달음의 순간이 오지는 않는다는 것이다. 시도 때도 없이 먹을 때나 잠 잘 때나 항상 생각하고 또 생각하고 몰입을 해야 유레카를 소리칠 수 있다. 천재라고 불리는 스티브 잡스도 아이폰의 창조 단계는 문제의 인식부터 해결을 위한 실행과 반복의 결과였다는 것이다. 즉, 스마트폰에 키보드가 있어 불편하다는 문제 인식, 큰 화면과 포인터가 해결책이 되고 포인터는 마우스가 될 수 있지만 마우스를 들고 다닐 수는 없고 스타일러스가 대안이 되나 스타일러스는 잃어버릴 염려가 있다. 결국 해결책은 손가락을 사용하는 것으로 귀결되듯이 문제와 해결의 무한 루프를 계속 돌리는 노동의 과정이 창조라는 것이다.

창조는 인센티브가 주어졌을 때 더 활발할 것이라는 일반인들의 통념과는 다르게 창조는 자유로운 선택과 내적 동기로 극대화된다고 한다. 마치 창립 20년도 안된 구글이 세계 최대 기업으로 성장한 비결이 개방성과 자율성이었듯이 하고자 하는 의욕과 내적 동기가 창조의 비결이라는 것이다. 창조는 환영과 감사를 받을 것이라는 일반인들의 통념과는 다르게 우리 인간에게는 현상 유지 본성이 있어 무수한 거절과 실패를 동반한다고 한다.

또한 창조는 거인이 만든 급진적 향상이 아니라 기존에 누군가 발견해 내었던 것 위에 벽돌 한 장 더 쌓는 것이라 한다. 엄청난 작품을 창조하겠다는 의욕보다는 다른 사람이 이룩해 놓은 것 위에 한 발작 더 진전시키려고 해야 할 것 같다. 우리 회사도 어떤 문제가 풀리지 않을 때 가끔 조직 단위별 브레인 스토밍(Brain storming)을 했었다. 그런데 되돌아보면 브레인 스토밍 해서 창조의 결과물을 얻어 내었던 것은 한 번도 없었다. 단지 팀 빌딩만 하다가 돌아오곤 했다. 브레인스토밍보다는 오히려 실행을 집중적으로 반복해보는 것이 창조의 비결인 것 같다.

약 400여 페이지의 책은 산만하지만 여러 종류의 자료들을 증거로 우리가 가지고 있는 창조에 대한 통념을 깨버리고 일반인들도 문제 인식과 실행의 무한 루프로 해결책을 찾아내어 누구나 창조를 할 수 있다는 자신감을 심어준다. 나와 같이 창조를 못해본 끈기가 없는 사람들에게는 창조의 발상법을 배워서 자신감을 갖게 해줄 수 있는 책이다. ☺

| 2016년 10월 16일 |

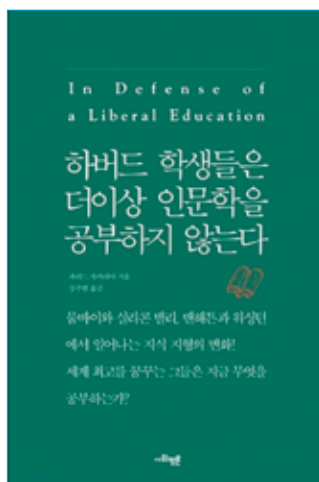


아름다운 저택

배알미동에 배산임수의 넓고 큰 저택이 있다. 앞은 한강이 눈 아래에 있고 팔당댐으로 시야가 너적하다. 뒤는 검단산이 병풍처럼 둘러쳐 있어 풍수를 모르는 사람도 명당중의 명당으로 느낄 것 같다. 한 여름이 시작이지만 검단산에서 내려오는 시원한 바람은 초가을을 연상케 할 정도로 서늘함을 느끼게 한다. 아름다운 집에 초대되어 새처럼 날아 본다.

「 더 큰 성장을 위한 기업들에게 인문학은 티핑 포인트다 」

책의 원제는 ‘In Defense of a Liberal Education’인데 번역본의 책명은 엉뚱하게도 ‘하버드 학생들은 더 이상 인문학을 공부하지 않는다’이다 영문 원본 책 제목에 하버드 대학교라는 단어가 전혀 없는데 어떻게 하버드라는 말이 버젓이 들어갈 수가 있는지 의문이다. 물론 책의 본문 중에는 그런 내용이 있기는 하다.



BOOK

14

<하버드 학생들은
더이상 인문학을
공부하지 않는다>
파리드 자카리아 지음
강주현 번역
사회평론 발행

하버드 대학교 사람들이 한글을 몰라서 그렇지, 만일 한글을 안다면 가만히 있었을까? 분명히 항의를 할 것 같다. 지난번 <인간의 품격> 독후감에서도 언급했지만 한국의 번역 출판사들이 너무 마케팅적이다. 출판사도 장사를 해야 하기 때문에 정확히 번역을 해서 ‘인문학을 방어 함에 있어서’ 정도로 하면 책이 잘 안 팔리겠지만 말이다.

저자는 인도 출신으로 미국 ‘포린 어페어(Foreign Affairs)’ 편집장, CNN 국제 정세 사회자 등으로 활동을 하고 있는데 전 세계에서 외면 받고 있는 교양교육의 현실을 이해하면서도 교양교육을 옹호하기 위해서 이 책을 썼다. 요즘 세상에 부자가 되려면, 빌 게이츠나 스티브 잡스처럼 대학을 중퇴하고 IT를 배워 창업하거나 전자공학을 전공해야 한다는 말도 있지만 이는 인문학보다는 실용학문이 더 중요하다는 세태를 반영한 것이라고 본다.

저자는 교양교육의 장점으로 첫째는 생각하는 법을 가르쳐준다고 한다. 이는 글을 쓰고 말하는 방법을 배우고 학습하는 방법을 가르쳐준다는 것이다. 둘째는 실용과의 융합을 통해 시너지 효과를 얻는다는 것이다. 예로서, 애플의 DNA는 테크놀로지와 인문학이 결합되어 탄생한 결과물이라 하고 페이스북의 CEO 마크 저크버그도 심리학 전공자로서 사람들이 자신을 드러내고 싶어 하는 욕구를 이해했기 때문이라 한다.

번역 출판사가 정확히 지적했지만 하버드 학생뿐만 아니라 많은 대학생들이 더 이상 인문학을 공부하지 않을 것이다. 제4차 산업혁명이 불어닥치고 있는 이 급변하는 시대에 한가하게 인문학을 공부하는 사람이 얼마나 되겠는가? 인문학을 공부해서 그 분야의 교수직이라도 얻으려는 사람은 인문학 공부를 계속할 수 있겠으나 그 수요는 극히 적어 전공자라 할지라도 실생활에 바로 적용될 수 있는 실용 학문을 더 공부할 것이다.

기업가적 측면에서 본다면 기업이 안정을 찾을 때까지는 교양학(인문학)은 별 도움이 안 될 수도 있지만 더 큰 성장을 위해서는 인문학이 티핑 포인트(Tipping Point)가 될 것이라고 본다. 디자인을 모르고 고객의 심리를 모르고 역사를 모르고 하물며 기업의 철학이 없다면 그 기업이 더 큰 성장

을 거둘 수 있을까? 따라서 나는 학부 4년 중 1~2학년 때는 모든 학생들이 인문학 공부를 해 둘 필요가 있다고 본다. 학부 때 인문학 공부를 못했다면 온라인으로라도 꾸준히 공부해야 할 것이다.

저자의 다음 구절을 되새겨 봄으로서 인문학의 중요성을 깨달아 본다. ‘... 교양 교육의 지속적인 장점 중의 하나는 우리의 시야를 넓혀 준다는데 있다. 위대한 문학 작품을 읽으면 다른 곳에서는 평생 만나지 못할 사상과 감정 및 경험을 맛닥뜨리게 된다. 역사책을 읽으면 다른 시대의 인물들을 만나며 그들의 승리와 고생으로부터 뭔가를 배운다. 또 물리학과 생물학을 공부하면 우주와 인간 생명의 신비로움을 그럭저럭 이해한다. 위대한 음악을 들으면 이성적으로는 이해할 수 없는 감동에 젖는다. 그렇다고 이런 경험들이 먹고 사는데 도움을 주는 것은 아니지만 올바른 삶을 사는 데는 도움을 준다.’ 

| 2016년 7월 8일 |



일출 포카라, 네팔

포카라 시내에서 일출을 볼 수 있는 높은 산에 오르기 위해 우리는 아침 일찍부터 서둘렀다. 그 경관 좋은 곳에 일본절이 거대하게 들어서 있었다. 그들의 장엄한 구조물위에서 우리는 사방을 둘러보고 일출을 보고 안나푸르나를 찾고 마차부차레를 열심히 찾고 있었다.

고전을 통해

인류 미래에 대한 해답을 찾는다

젊었던 학창시절에 많이 들어보고 몇 번씩 읽기를 시도하다가 이내 포기해버린 책들. 그래서 고전(古典)은 고전(苦戰)인가 보다. 강신장 대표는 세리씨이오(Sericeo) 시절 그의 탁월한 리더십으로 삼성이 사람을 유능하게 만드는 것인지 아니면 사람이 삼성을 잘 나가게 하는 것인지 헛갈려 하면서 삼성이 하면 역시 잘 한다는 결론을 얻을 정도로 성공했었다. 그가 또다시 이 시대 사람들의 어려운 문제를 쉽게 풀어 해쳤다.

우리가 익히 책 제목을 알고 있었지만 대다수가 완독하지 못했던 주옥 같은 책들을 쉽게 풀어 해친 것들이다. 즉, ‘노인과 바다’, ‘이반 일리치의 죽음’, ‘여자의 일생’, ‘죄와 벌’, ‘파우스트’, ‘지킬 박사와 하이드’, ‘어둠의 심연’, ‘이방인’, ‘시치프스의 신화’, ‘페스트’, ‘젊은 베르테르의 슬픔’, ‘오만과 편견’, ‘새로운 인생’ 등 30권에 달하는 고전의 내용을 간단히 요약하면서 그 책 저자들의 사상을 알기 쉽게 전달해주고 있다.

부산 출장을 KTX로 오가면서 다 읽을 수 있을 정도로 책장이 쉽게 넘어갔다. 우리의 현시대 상황을 생각하면서 특별히 감명이 깊었던 부분은 쇼펜하우어가 1818년에 쓴 ‘의지와 표상으로서의 세계’였다.

쇼펜하우어는 우주의 본질이자 이 세계를 끌고 가는 근원적인 힘은 바로 ‘의지(Will)’라고 보았다. 우리의 의지가 이성이나 판단력 등의 지적 능력을 발동시키고 우리를 밀어 주는 힘이라는 것이다. 즉, 이 우주를 이끌고

가는 모든 힘은 ‘생에 대한 맹목적 의지’이기 때문에 삶에 대해 우리가 추구하는 모든 것은 지성의 산물이라기보다는 맹목적이고 근원적인 의지에 의한 것이고 이 의지는 만족을 모르므로 개체들 사이에 거대한 투쟁이 일어나 인류는 근원적 고통을 받게 된다는 것이다.



BOOK
15
<고전 결박을 풀다>
강신장 지음
모네상스 발행

이 부분에서 우리는 4차 산업혁명의 여러 기관차 중 인공지능이 어디까지 발전할 것인가? 사람이 통제 가능한 약한 인공지능에 머무를 것인가? 아니면 사람이 통제할 수 없는 강한 인공지능으로까지 발전할 것인가? 나는 고전을 보면서 인류의 미래에 대한 그 해답을 찾을 수가 있었다.

쇼펜하우어는 사람의 의지 발동을 막기 위한 세 가지 금욕적 고행을 제시한다. 첫째는 식욕을 억제하고 검소하게 살아야 하며, 둘째는 종족 번식 욕구를 억제하는 정결함을 유지해야 하며, 셋째는 탐욕을 억제하는 청빈함으로 도덕을 거쳐 종교의 경지로 나아가라고 말한다.

어느 시대에서나 사람들은 책 읽기를 싫어했다. 특히 요즘 세상은 남녀노소 책 읽기가 쉽지 않은 것 같다. 책 보다 재미있는 것이 스마트폰에 무한정 널려 있기 때문이다. 이 책은 이러한 시대의 흐름에 맞춰 QR코드로

고전들을 들으면서 볼 수 있도록 했다. 나처럼 점점 눈이 침침해져서 책 보기가 힘든 사람들은 QR코드로 보면 주옥같은 고전 한 권을 아름다운 음악과 그래픽으로 단 5~6분 내로 섭렵할 수 있어서 좋다. 모두 한 번 정도 시도해 보기 바란다.

우리가 책을 읽는 것은 그 책을 통해서 얻을 수 있는 사유의 폭을 넓히는 것이다. 때문에 출판사에서 앞으로 책을 내신다면 그림과 사진 등은 과감히 줄이고 고전의 줄거리와 내용을 서평과 함께 좀 더 많이 넣어주면 책을 읽고 나서 ‘주마간산(走馬看山)’이구나 하는 생각이 들지 않을 것 같다. 고전을 통해 삶의 지혜를 얻도록 해준 강신장 대표에게 박수를 보낸다. 🙌

| 2017년 7월 4일 |



가족소풍

미사리에 있는 조정 경기장은 시민들이 휴식하고 가족들이 함께 즐길 수 있는 참 좋은 공간이다. 넓고 폭신한 잔디밭에 아이들은 뛰고 공을 차고 배드민턴도 하고 줄넘기를 하면서 지칠줄을 모른다. 어른들은 나무 그늘에 앉거나 누워 아이들의 뛰노는 모습을 즐긴다.



제주 김녕 미로공원

관광지는 관광 할 거리가 많아야 하는데 미로공원도 관광의 재미를 더 하게 한다. 섭씨 30도를 웃도는 찌는듯한 더운 여름날, 미로 속을 헤메며 출구를 찾는 사람들을 하늘에서 내려다 보니 바쁘게 살아가는 인간사와 다를 바 없다.
개미의 세상이 그 곳에 있었다.

후흑의 제왕학도 좋지만 인격을 도야해야

중국의 고대 역사는 BC 1500년 상(殷) 나라로부터 시작하여 춘추시대 (BC 600년~BC 400년)를 거쳐 전국시대(BC 400년~BC 200년)의 혼란한 시기를 진(秦)의 시황제가 BC 221년 중국을 통일했으나 BC 207년 진(秦) 나라가 망하고 BC 202년 유방이 한(漢) 나라를 창건한다.

한(漢) 나라는 400여 년간 존속되는데 AD 9년 까지를 전한(前漢)이라 하고 AD 25년부터 AD 220년 까지를 후한(後漢)이라 한다. 이 책은 후한(後漢)의 왕조가 기울어지고 난세가 되면서 위나라에 망하기까지 즉, 위(魏, 220년~65년)나라의 조비(조조의 아들)가 AD220년에 황제에 즉위하고 촉(蜀, 221년~263년)나라의 유비가 AD221년 황제에 오르며 오(吳, 229년~280년)나라의 손권이 AD229년에 황제에 등극할 때까지 3국이 국가로서 정립하기 전까지 여러 군웅이 할거했던 시대에 결국은 실패자가 되어 역사 속에 사라졌지만 6명 영웅호걸들의 인물론이다.

이들은 동탁, 여포, 공손찬, 원소, 원술과 유표로서 이들이 왜 실패했는지를 그들의 1)사상, 가치 성향과 2)후흑론(厚黑論)과 3)성격유형으로 분석하고 있다. 즉, 춘추전국시대에는 제자 백가 사상이 지배적이었으나 진시황은 법가사상을, 한고조 유방은 노장사상을 통치기반으로 삼았는데 이들 호걸들은 어떤 사상과 가치 성향을 가졌는지를 평가한다.

후흑론(厚黑論)은 면후(面厚), 심흑(心黑)으로 고대 중국의 제왕 학인데 그들의 행동 궤적으로 보아 얼굴이 얼마나 두꺼운지, 마음은 얼마나 검은지를 보아 면후의 수준과 심흑의 수준을 알아보고 있다. 이 후흑론은 이스라엘 사람들의 성공 요인으로 자주 등장하는 후즈파(이스라엘의 독특한 정신 문화로서 무례, 뻔뻔, 철면피 따위를 뜻하는 히브리어 낱말이지만 용기, 배포, 도전성 따위를 뜻하기도 한다)가 연상되어 동서고금의 인물론이 비슷함을 보게 되어 기이하게 생각된다.



BOOK

16

<삼국지
군용 할거 인물론>
한형수 지음
홍문관 발행

성격유형은 스위스의 분석심리학자 칼 구스타브 융의 심리학적 유형론으로 내향형과 외향형으로 구분하고 거기에 사고, 감정, 감각, 직관의 4개 기능을 결합하여 총 8가지의 성격유형으로 접근하고 있다.

나는 이 독후감에서 지면 관계상 사상, 가치성향이나 성격유형은 생략하고 후흑론(厚黑論)의 입장에서만 각 군웅들을 살펴보고자 한다.

난세에는 서로 천하를 얻으려는 사람들은 마음이 분주하여 여러 곳에서 큰 세력으로 등장하지만 3국 정립에 성공했던 조조, 유비, 손권은 여러 무장들뿐만 아니라 널리 지혜로운 자들을 받아들여 난세의 군웅 각축전

에서 살아남았고 특히 문무를 겸비한 조조는 권모술수에 능했고 유비는 너그럽고 성심을 다하는 성정으로 사람을 대해 제갈량과 같은 천하의 기재를 옆에 두었고 비옥한 넓은 영토와 많은 사람을 가진 손권은 3국 정립에 성공할 수 있었다. 그와 반대로 탈락된 군웅들은 왜 실패하였는지를 살펴보자

1. 동탁

후한 군웅할거 시대의 막을 열게 한 장본인으로 왕조의 정권을 장악하여 온갖 폭력과 난행으로 악명을 떨친 독재자이다. 자신의 감정을 잘 제어하지 못하고 쉽게 자신의 낮빛을 잘 드러내기 때문에 타인에게 이를 간파당하기 쉬워 면후(面厚) 수준은 보통 이하로 얇다고 평하고 있다.

그러나 이민족의 주장들과 교유하며 호탕한 모습을 보이며 자신이 인술한 관병과 동고동락하면서 잘 대우하여 이들을 사병으로 만들어 자신의 세력 기반으로 삼았다는 점과 자신에게 주어진 포상을 하나도 남기지 않고 휘하 부하들에게 나눠주는 모습에서 그의 심흑(心黑) 수준은 보통을 뛰어넘는 것으로 평했다.

동탁의 군사는 적들에게는 공포의 대상이 될 만큼 강했지만 그가 꽤망한 것은 자신이 원하는 것이 대의에 입각한 웅대한 뜻을 펼치는 것이 아니라 사리사욕에 눈이 멀어 이를 충족하려 하고 국정을 전횡함으로써 비롯되었다고 저자는 판단한다.

2. 여포

천하제일의 무예 솜씨와 용맹으로 많은 영웅들이 그를 예하 장수로 두고 싶었으나 신의를 반복적으로 저버리고 주군을 헌신짝 버리듯 거둬해

서 배반하는 여포는 그 반복무상함으로 누구에게도 환영받지 못했다.

더구나 대세를 보는 식견이 짧았고 부하들의 간언을 받아들일 줄 몰랐다. 면후(面厚)와 심흑(心黑)이 모두 낮은데 평소 남에게 좋아함과 미워함의 감정을 잘 드러내는 면모는 면박(面薄)의 수준이고 신중한 판단을 뒤로한 채 충동적으로 행동하고 가슴에 품은 큰 뜻을 위한 실현계획을 세우려고 하기보다는 눈앞의 지위나 재물에 연연하며 현실에 안주하고자 이리저리 저울질하다 결국은 고립무원의 신세로 전락하여 패망하게 되는 것을 보면 그는 전형적인 심백(心白) 수준이었다고 평한다.

배신의 아이콘 여포는 현실적 이익에만 집착했던 소인배로 자신을 등용하여 자식같이 여기던 정원을 죽이고 동탁 휘하에 들어갔다가 마침내는 동탁과 틀어지자 동탁마저 죽이는, 자신이 섬기던 주군을 두 번이나 배신한 여포는 그 역시 부하들의 배반으로 조조에게 생포되어 조조가 거둘 수도 있었지만 그의 반복무상함 때문에 조조가 처단을 한다.

3. 공손찬

충명하고 비범하며 용모가 수려하고 변설에 능하고 지략이 있을 뿐만 아니라 용맹하기까지 했다. 요즘 말로 하면 엄친아인데 일을 보고할 때는 개별적으로 보다는 총괄적으로 설명하여 듣는 이로 하여금 빠뜨리거나 잊지 않게 하여 후태수가 인물됨을 알아보고 사위로 삼을 정도였다.

승승장구하지만 자신을 너무 과신하고 상대방을 얕보다 패망해버린 아집자였다. 그는 이민족을 대할 때도 부모의 원수를 보듯 분노를 표출하여 자신의 감정을 쉽게 드러냈고 자신의 무력에 주로 의존하고 교만하여 타인을 잘 용납지 못하여 민심을 얻지 못한 점등을 통하여 그의 면후(面厚)

수준은 낮았다.

능력 있는 인재를 탁용 하기보다는 총애하는 몇 사람만 가까이 두었고 군웅으로서 자신의 응지를 갖고 방략을 펼쳐 정국을 주도하려는 측면보다는 현실에 안주하며 요충지에 틀어박혀 방비하는 데에만 치중하여 결국에는 원소에게 포위되어 자살로 패망하게 되는 것을 보아 그의 심흑(心黑)수준 또한 범부의 수준이었다.

4. 원소

가문이 좋은 집안의 서출로 태어났으나 설득력이 뛰어나고 호전적인 기질과 강인하며 원리 원칙을 중시하는 인물로 젊어서부터 그의 명성이 자자하여 빈객들이 폭주하였다. 왕권을 농락하고 있던 십상시(十常侍) 등 환관들을 주멸하고 동탁의 국정 전횡에 맞서 기존의 제도권을 유지한 상태에서 세상을 주도하려 했던 보수적 색채의 유가적 사고를 지닌 인물이다.

원소의 면후(面厚)는 자신을 낮추어 선비를 예우하고 공경하는 모습에서 면후가 낮지 않다고 평할 수 있으나 그것은 자기의 명성을 올리기 위한 자기관리 차원이었고 하북에서 군웅으로 등장한 이후, 자신의 부하들은 물론 타인을 잘 용납하지 못하는 모습 등에서 문벌에 대한 자부심이 강하여 쉽게 남의 밑에 굴신하고 들어갈 수 없는 인물이 되어 그의 면후(面厚)수준이 중하로 평가하고 있다.

자신의 마음에 맞으면 이를 적극 활용토록 하는 면에서 그의 심흑(心黑)수준은 아주 낮은 심백(心白)수준이 아니라고 할 수도 있는데 주변의 간언에도 사태의 판도를 뒤집을 수 있는 호기를 놓친다거나 누구나 원소가 승리할 것으로 점쳤던 관도대전에서 원소의 군대 10만명이 조조의 군사 2만

명에 패하게 되는 사태를 맞고 대국적인 안목을 갖지 못하고 후계자 문제 등을 미리 정해 놓지 않아 훗날 분란을 일으킨 것을 볼 때 그의 심흑(心黑) 수준은 낮다고 평하고 있다.

5. 원술

원소의 사촌동생으로 명문가의 적자로 젊어서부터 의협심이 강했다. 그러나 원술은 사치스럽고 음란하였으며 제멋대로 세금을 징수하여 백성들이 고통에 시달렸다. 또한 그는 사촌 형 원소와 반목하며 다른 군웅들에게 편지하여 원소는 원 씨의 자식이 아니라고 하는 교만을 보인다.

최고가문의 적통인 자신만이 새로운 제국을 건설할 수 있다면서 황제를 참칭하고 국호를 중(仲)으로 정했지만 이로 인하여 만인의 적이 되고, 공공의 적이 되어 2년 만에 망하게 된다. 가문 배경만을 믿고 모략만 탐했던 졸장부 원술은 면박(面薄), 심백(心白)의 전형적인 인물이 되었다. 황제를 참칭하여 화를 앞당긴 것은 그의 심흑(心黑)수준이 어느 정도인지를 알게 한다.

천하통일을 이룩하려는 심모원려(慮深謀遠)도 없었고 백성들을 잘 살게 하려는 치세를 이룩하려는 계획도 없었다. 그러기에 원술의 군마가 훨씬 많았는데도 전쟁에서 거둬 패하고 편의에 따라 철석같이 약속하고 손쉽게 배신하는 반복무상을 거듭하여 휘하의 장수들마저 떠나게 되어 망하게 된다.

6. 유표

황실의 후손으로 키가 8척이 넘고 자태와 용모가 위엄이 넘쳐 여러 사람 중의 영걸이라고 불렸다. 유표는 형주 지방을 평정한 뒤 문치적 공적에

도 마음을 쏟고, 외양은 너그럽고 온유하였지만 내심은 시기와 의심이 많아 부하 장수들의 권고를 늘 의심하며 결단을 내리지 못해 좌고우면하다가 앉아서 패망을 맞았다.

그를 평하는 사람들은 대세를 읽지 못하고 자리만 지키는 담론가 또는 좌담객일뿐이며 난세보다는 치세에 어울릴 사람이라고 평한다. 그는 정치적 명령이 밝지 못하며 원대한 생각도 없으며 참언과 비방에 잘 넘어갈 수 있을 만큼 어리석고 난세를 평정할 그릇이 아니라고 판단한다. 따라서 그의 면후(面厚)와 심흑(心黑)은 모두 낮은 수준으로 본다.

유표 본인은 학식과 명망을 갖추었지만 식자우환(識者憂患)이라고 남을 시기하고, 기용하였어도 제 뜻에 맞지 않으면 대우를 제대로 하지 않았기 때문에 훌륭한 인재를 발굴하여 제대로 활용하지 못한 점은 주군으로서 면후(面厚) 수준이 아주 낮음을 말해주고 있다. 또한 원소처럼 후계구도에 대한 준비를 제대로 다지지 못한 채 세상을 떠나자 곧바로 조조에 병합되고 만다.

이들 패자 6명은 각기 뛰어난 자질이 있어 군웅이 되었으나 후흑론(厚黑論)에 입각하여 제왕의 자질과 심모원려가 없었다. 4차 산업혁명이 여러 분야에서 다양한 방법으로 일어나고 모든 것이 격변하는 이즈음도 마치 1800여 년 전 한(漢)나라가 망해가고 군웅들이 할거하는 그 시대의 난세와 별반 다르지 않다.

지금울 살아가는 기업들도 제갈량처럼 전략을 잘 세우는 모사, 즉 영민한 참모가 필요하고 전투를 잘하는 무장 즉, 영업을 잘 하여 거래처를 확보하고 새로운 시장을 발굴하는 영업의 달인이 필요하듯이 어느 한쪽에

만 치우칠 것이 아니라 인재를 알아보아 영입하고, 잘 육성 양육하여 고루 적재적소에 쓰는 것이 난세에 살아남는 비결일 것이다.

경영자들은 모름지기 훌륭한 모신(謨臣)과 장수(將帥)를 늘 존귀히 여기고 후흑(厚黑)의 제왕학으로 인격을 도야해야 할 것이다. 작은 기업을 경영하지만 실패한 군웅들을 보며 살아남는 경영자가 되도록 이 책을 보내주신 하우양 선배께 감사드린다. 🌀

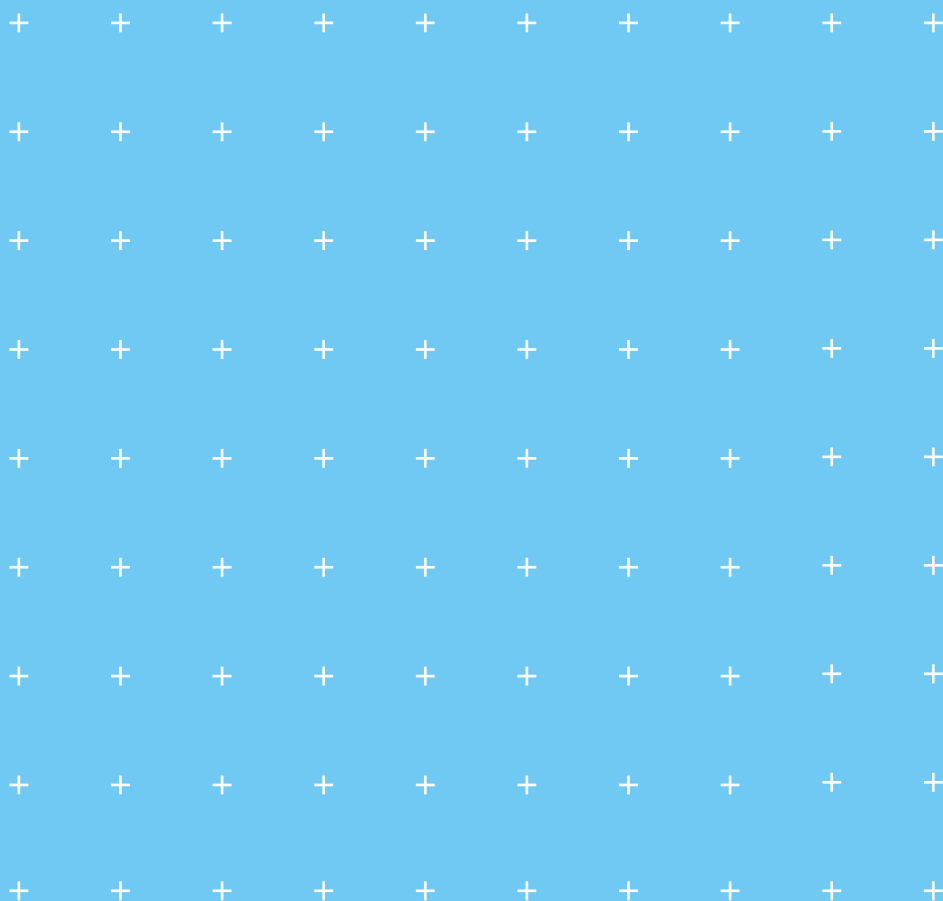
| 2018년 3월 15일 |



제주 토스카나 호텔

여름 휴가철, 아이들과 함께 제주에 왔다. 극성수기이지만 번잡하지 않고
깔끔하고 깨끗하며 직원들이 일류 호텔급으로 친절한 호텔, 한라산 산자락
밑에 아담하게 지은 토스카나 호텔에 여장을 풀었다. 도착하자마자
아이들은 물놀이 풀장으로 뛰어든다.

종교 신앙



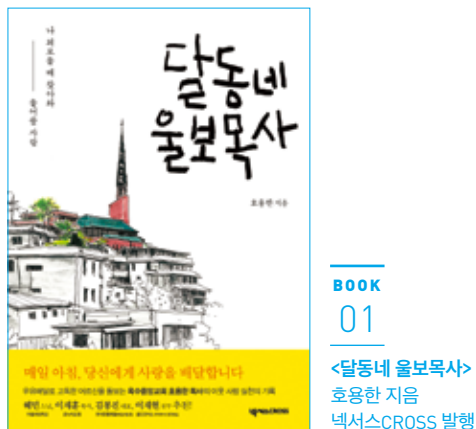
누구든지 크고자 하는 자는 섬기는 자가 되라

‘나 외로울 때 찾아와 울어줄 사람’이라는 따뜻한 부제가 붙은 이 책은 어려운 학생들에게는 장학 사업을, 독거노인들에게는 우유배달을, 어려운 이웃들에게는 쌀 나눔으로 그리스도의 사랑을 전하고 있는 옥수중앙교회 호용한 목사의 자전적 목회 현장의 이야기다.

지독히 가난해 신문배달을 하고 끼니를 걱정하던 어린 시절, 연좌제로 인한 공군사관학교 불합격, 가정교사를 하면서 신학대학을 다녀야만 했던 가난한 대학생이었던 호용한 목사는 옥수중앙교회로 부임하면서부터 그리스도 사랑을 실천했다. 독거노인들이 쓸쓸히 외롭게 죽어가는 고독사를 당해도 세상 사람들은 아무도 관심을 기울이지 않는다는 사실에 어르신들의 안부를 묻는 우유배달을 시작한다. 처음에는 처남의 도움으로 옥수동 인근의 100여 가정에 우유배달을 한 것이 성동구 전체로 퍼지고 결국 서울시 취약지역 1,000여 가정으로 확대되었다.

부임했을 당시 섬기던 교회도 10억 원의 빚을 지고 있었다. 하지만 교인 심방으로 받은 사례비를 모두 장학금으로 내놓아 장학 사업을 일으키고 끼니를 걱정하는 어려운 이웃들의 자존심을 지켜주기 위해서 쌀을 주민 센터에 맡겨두고 종교와 상관없이 자유로이 가져갈 수 있도록 해 자칫 어려운 사람들이 도움을 받은 대가로 교회에 꼭 나와야 된다는 부담을 덜게 했다.

호용한 목사는 이런 일들로 칭찬을 받을 때 두렵고 부끄럽다고 말한다. 자기 전 재산을 털어서 하는 것도 아니고 오직 두렵고 떨리는 마음과 겸손으로 하는데 오직 하나님께서 하나하나 간섭해 주시고 교회를 통해 도와주셨노라고 고백한다. 목회자 중 어떤 이는 엄연히 교회가 도왔음에도 불구하고 교회 이름은 아랑곳없고 내가 도와주었다고, 내가 했다고 시시때때로 자기 자랑을 일삼는다. 그렇다면 하나님은 그동안 어디서 무엇을 하고 계셨을까? 그 참람함이 두렵다는 생각이 든다.



“누구든지 크고자 하는 자는 섬기는 자가 되라(마 20:26)”는 말씀처럼 나눔과 섬김의 본보기를 직접 보여준 울보 목사 같은 목회자는 이 땅에 과연 몇이나 될까? 진정으로 성도와 교회를 섬기고 있는 목회자는 얼마나 될까? 상당수의 목회자들은 당회장으로 성도들 위에 군림하면서 세속적인 권력과 부귀를 즐기고 있지는 않을까? 나부터 가장 낮은 자세로 봉사 부원들을 섬기고 만들어야 하는데 장로의 직분에 취해 위원장 자리를 차고 앉아 즐기고 있었던 것은 아닐까?

큰 교회가 하는 일에 비하면 아주 작을 수 있다. 하지만 이 책은 교회가

어떻게 세상의 소망이 될 수 있는지를 보여준다. 호용한 목사는 기독교인은 물론 목회자들도 내가 누구 앞에 서있느냐를 생각해야 한다고 말한다. 또한 사회의 법과 교회의 법을 준수하는 것이 하나님께 영광을 돌리고, 믿지 않는 사람들에게조차 기독교의 우수성을 드러내어 선교에도 도움이 된다고 말한다. 강대상 위에서는 성스런 거룩한 말씀을 가르치면서 정작 본인은 그 말씀대로 행하지 않는다면 그것은 세속의 사기꾼들과 다를 바 없을 것이다.

달동네 울보 목사의 이야기를 통해 하나님의 자녀로서 구제와 봉사를 다시금 생각하게 만든다. 나에게도 작은 소망이 하나 있다면, 나 때문에 신앙이 돈독해졌으며 나 때문에 소망을 잃지 않고 열심히 살아갔노라고 말하는 사람들이 생겨나는 것이다. ☺

| 2016년 12월 25일 |



명성교회 3월 새벽기도회

3월 집회 마지막날 새벽기도준비위에서 요청하여 교회 외부를 드론으로 촬영하였다. 2부 마치고 나오시는 성도님들 기분 좋은 토요일 아침이었다.

「 영성이 없는 봉사는 노역이다 」

장로 임직 14년이 지나가지만 사실 나는 기독교인의 영성에 관해 별다른 관심이 없었다. 그저 성경 읽고 기도생활하고 하나님 말씀대로 살려고 노력하고 맡겨진 교회 봉사 잘하면 그것이 독실한 기독교인의 롤모델인 줄 알았다. 그러나 우리 기독교인의 신앙생활 기본은 바로 영성에서 출발하고 있었다.

이 책은 우리 교회 사랑부 담당 목사인 최대열 목사가 사랑부 교사 영성훈련교재로서 썼었다. 저자는 연세대 신학과와 연합신학대학원을 졸업 후 장로회 신학대학원을 마치고 연세대에서 박사학위를 받고 현재 명성교회에서 부목사로 사역하고 있다.

나는 금년초에 교회로부터 사랑 사역 위원회 위원장으로 임명을 받고 처음으로 사랑부를 섬기게 되었다. 평소에 우리 교회의 미화부와 사랑부가 가장 은혜가 충만한 부서, 하나님의 사랑과 믿음이 없으면 감당할 수 없는 부서로 알려져 있어서 약간은 두려움도 있었으나 돌이켜보면 10여 년 전에 담당했던 미화부처럼 기쁨이 충만한 부서였다.

우리 교회 사랑부는 약 200여 명의 발달장애학생들과 250여 명의 선생님들로 구성되어있다. 학생 1인당 1인 이상의 선생님들이 돌봐주어야 하고 야외로 수련회를 갈라치면 천방지축인 학생들의 손을 꼭 잡고 다녀야 하고 일거수일투족을 꼭 동행해야 하는, 하나님의 사랑 없이는 도저히 하

루도 감당할 수 없는 선생님들은 이 장애인들의 부모보다 더한 사랑으로 봉사하는 일이었다.



BOOK
02

<사랑부에서
사랑을 배우다>
최대열 지음
오주출판사 발행

영성이란 삼위일체 하나님 안에서 그리스도인에게 주어진 영적이고 경건한 성품이라고 한다. 저자는 이러한 기독교 영성은 그리스도인의 삶의 원동력이고 인간의 내면에서 우리나라와 실천을 해야 하며 종교적 영역을 넘어 일상생활에까지 적용되어서 개인의 사적 영역과 공적 영역에까지 이르러야 하며 기독교적 전통을 존중하고 하나님의 관점으로 전 세계를 품어야 한다고 말하고 있다. 따라서 기독교 영성은 하나님으로부터 출발하여 성령의 능력 안에서 하나님과 나와 이웃과 세계를 향한 상호 간의 교통이라고 정의한다. 저자는 사랑부에서 봉사하는 교사들의 영성을 은혜의 영성, 사랑의 영성, 주님과 하나 되는 영성, 기본에 충실한 영성으로부터 종말론적 영성 등 총 16가지로 분류하여 설명하고 있다. 영성이 무엇인지 기독교인으로서 또한 사랑부 교사로서 반드시 알아야 할 영성이 모두 포함되어있었다.

발달장애학생들에 대한 섬김과 봉사가 사랑부의 책무인데 나는 한 번이라도 진정으로 따뜻한 손길로 그들의 어려움과 고통을 덜어주려는 노력을 했는가? 장애학생들에 대해 얼마나 알려고 노력했나? 그 아이들이

무엇을 좋아하고 무엇을 싫어하며 그의 부모들은 무엇을 염려하는지? 그 아이들의 재능이나 은사는 무엇이며 꿈이나 소원은 무엇인지 내가 알고 얼마나 노력했으며 그 꿈을 이루어주기 위해서 나는 무얼 했나? 이 책을 읽으면서 계속 자괴감이 든다. 나는 영성으로 그들을 섬기고 봉사하는 장로가 아니었고 오히려 그들 위에 군림하는 장로였구나. 아~ 하나님, 저의 죄를 용서하여 주시옵소서.

영성 없이 행하는 모든 것은 허사라는 주옥같은 말씀에 큰 은혜를 깨달았다. 독자 중에 하나님의 선한 청지기로 교회의 일꾼이 되고자 한다면 필히 사랑부를 섬겨 보시기를 권면해드린다. 또한 참 기독교인의 모습을 갖고 싶으면 이 책을 꼭 읽어 보시기를 권해 드린다. ☺

| 2016년 12월 17일 |



치악동산의 즐거움

사랑부 하계 수련회가 어른들의 산상성회보다 더 은혜로웠다. 선생님들의 헌신과 봉사를 보면서 내가 더 큰 은혜를 받았다. 천방지축으로 뛰어다니는 아이들이 다칠세라 선생님들은 잠시도 학생들을 놓치지않고 보살폈고 저녁 식사후에는 수양관의 산보길로 손을 꼭 잡고 운동도 시켜주고 말 동무도 되어주고... 어느 부모가 저렇게 다감하고 자상하게 아이들을 돌보아 줄까? 교회가 무엇을 해야 하는지 또 어떻게 해야 되는지를 생각해 된다. 여러 프로그램들이 아주 좋았고 기도와 성경읽기도 교사와 학생들이 함께 손잡고 나와서 하는것도 좋았고 찬양과 율동도 신났다. 2개월 전 부터 준비한 부장단과 스태프, 교사, 찬양팀, 권사님들 그리고 최대열 목사님을 비롯한 허승환, 김요한 두분 전도사님들 을 포함해서 수고하신 분들께 모두에게 감사드립니다.

인생의 겨울을 즐거롭게 맞이하는 방법

우리 세대 중 젊은 시절에 김형석 교수의 책이나 수필집 한두 권을 읽어보거나 강연을 들어본 사람들이 많았다. 그분이 벌써 98세인데도 책을 펴내셨다. 노(老) 철학자가 100년 가까이 살아오면서 일상생활에서 부딪히는 문제들을 지혜롭게 판단하고 처리하는 삶의 지혜를 인생의 후배들에게 전해준다.

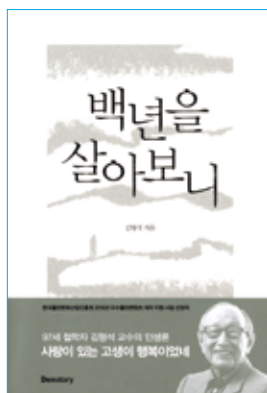
나이가 들어 늙어 가는 것은 가정과 사회에서 겪어야 하는 피할 수 없는 문제들이어서 누구나 한 번쯤은 생각해야 할 현실적인 문제들이고, 인생의 의미와 죽음에 대한 관심들도 우리가 외면할 수 없는 문제들이다. 젊었을 때 노인은 나의 머나먼 미래의 이야기라고 생각하며 살았지만 나이가 든 지금은 내게도 남의 일 같지 않다.

매년 새해와 음력 설날을 맞으면 우리는 “새해 복 많이 받으세요.”라고 인사한다. 이때 복(福)은 무엇일까? 어떤 노력의 대가로서 복이라기보다는 공짜로 주어지는 행운을 말하는 것 같다. 복권이라도 당첨되었으면 하는 공짜로 주어지는 행운을 백안시하는 교회에서조차 이 인사말이 일반화되어 있으니 모든 사람의 궁극적인 삶의 목표는 복 받고 사는 것이고 이것을 행복(幸福)이라고 보는 것 같다.

이 행복은 물질을 소유했을 때, 권력을 가질 때, 또는 명예를 소유했을 때 느끼지만 그런 것들을 상실했을 때는 고통과 불행을 느끼게 된다. 노

철학자는 행복에도 차원이 있어 소유욕에 의한 행복은 소유의 노예가 되어 정신적 행복을 누리지 못하지만 정신적 행복을 느끼는 사람들은 인류가 남긴 업적의 혜택을 누리는 일에 동참하고 정신적 가치를 창출하기 위한 창작의 기쁨으로 인해 소유의 행복을 찾는 사람들보다 차원 높은 행복을 갖는다고 말한다.

나에게 주어진 재능과 가능성을 유감없이 달성한 사람은 행복하며 성공한 사람이지만 주어진 유능성과 가능성을 다 발휘하지 못한 사람은 성공했다고 인정할 수 없다. 즉, 60의 유능성(有能性)을 타고난 사람이 65나 70의 결실을 거두었다면 성공한 사람이지만 90의 가능성이 주어졌음에도 70의 결과에 머물렀다면 실패한 사람이라는 행복과 성공의 함수관계는 정성들여 노력하는 사람에게는 실패가 없으나 게으른 사람에게는 성공이 없다는 법칙을 쉽게 설명해준다.



BOOK
03

<백년을 살아보니>
김형석 지음
덴스토리 발행

저자는 함께 동역했던 여러 교수들과 제자들이 나이가 들어가면서 한 사람씩 세상을 떠나가는 사연들을 쓰고, 특히 친한 친구였던 안병욱 교수, 김태길 교수들과의 아름다운 우정과 당대의 철학자들도 임종을 맞이하면서는 기독교 신앙을 갖게 되었다고 술회한다. 인생의 황금기는 60에서

75세까지여서 노력하는 사람들은 75세까지는 정신적으로 인간적 성장이 가능하다는 노 교수의 말씀에 내게도 아직은 희망이 있다는 것을 느낀다. 요즘 들어 부쩍 눈이 침침해져 책 보기가 어려워지지만 적어도 80까지는 책을 보고 글을 쓸 수 있기를 소망해본다.

나도 저자의 독백처럼 신앙이 없는 누군가에게 말하고 싶다. “예수께서 우리에게 무엇을 가르치고 원하고 있는지 찾아보라. 그 가르침을 나의 인생관과 가치관으로 받아들일 수 있으면 받아들여라. 나 같은 사람은 예수의 교훈 이상의 가치관과 인생관을 찾을 길이 없어 신앙을 버리지 못한다.”라고. 하지만 신앙인을 양육해야 하는 교회의 목사들이 상식 이하의 행동을 하고 교회의 법과 사회의 법을 지키지 않아 상식과 교양있는 교인들이 교회를 떠나는 것을 보면 참으로 안타까울 뿐이다.

늙는 것이 우리의 잘못은 아니다. 하지만 봄철 파릇파릇 새싹이 돋아나듯 손주들이 태어나고 무성한 여름의 나뭇잎처럼 이런 일 저런 일 좌충우돌하면서 고민하고 도전했던 시절도 지나간다. 그리고 성공의 결실을 얻기도 하고 실패의 회환을 가지기도 했던 가을 또한 지나가고 어느덧 앙상한 가지들만 남게 될 인생의 겨울을 맞으면서 우리는 어떻게 준비해야 할까?

나에게도 구순을 넘으신 아버님이 계신다. 어머님이 떠나신 후 근 30년이 다 되도록 모시고 살고 있다. 예전에는 친구 분들과 함께 식사도 하고 목욕도 함께 즐기셨는데 이제는 모든 친구 분들이 떠나시고 목욕탕에서도 보호자 없이는 받아주지 않는다. 아직 거동은 자유롭지만 방안 침대와 식탁과 화장실만 쳇바퀴처럼 도는 모습을 보고 나이 들면 참 불쌍하다는 생각밖에는 들지 않는다. 나도 그 나이까지 산다면 어떻게 무엇을 하며 살아가야 할까?

성경 말씀이 생각한다. “헛되고 헛되며 헛되고 헛되니 모든 것이 헛되도다.(전: 1장 2절)” 그러나 우리네 인생이 헛된 것으로 끝나서는 안 될 것이고 “그런즉 믿음, 소망, 사랑, 이 세 가지는 항상 있을 것인데 그중에 제일은 사랑이라.(고전: 13:13)” 말씀처럼 사랑을 펼쳐가며 나로 인해 이 세상이 조금 더 살 만한 세상이 되었다면 나도 한 세상을 의미 있게 살았다고 하지 않겠는가? ☺

| 2017년 2월 19일 |



명성교회 치악산 수양관
발달장애인들과의 여름 수련회

스스로 즐기고 질문하고 탐구하면서 행복을 느끼자

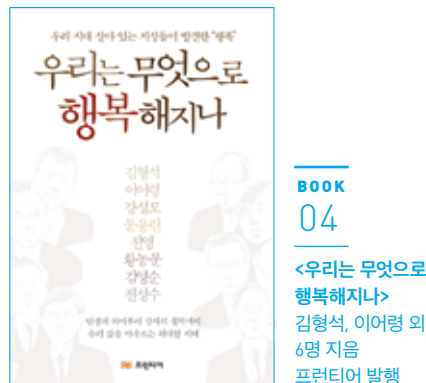
‘우리 시대 살아 있는 지성들이 발견한 행복’이라는 부제가 붙은 이 책은 우리 시대의 살아있는 지성인으로 누구나 인정하는 김형석 교수, 이어령 전 문화부 장관을 비롯해 강성모 카이스트 총장, 문용린 전 교육부 장관, 전 영 인하대 교수, 황농문 서울공대 교수, 김영순 인하대 교육대학원장, 전성수 부천대 교수들이 각자 집필해 한 권으로 묶었다.

과연 행복이란 무엇일까? 남부러울 것 없는 경제적 풍요? 세간에 화려하게 알려진 성공? 사랑하는 사람들과의 친밀한 관계 유지? 자신의 내면에 귀 기울일 수 있는 삶의 여유? 이 외에도 수많은 가치가 우리를 행복하게 만들어 준다. 행복학 강연자인 하임 샤피라는 행복을 형상화하는데 있어 다음과 같은 조언을 했다. “그 누구도 1년 365일, 하루 24시간 행복할 수는 없다. 이는 분명한 사실이다. 그러나 몇 분의 행복, 짧은 은총의 순간, 어렴풋한 평온함은 누구에게나 주어진다. 평화가 느껴지고 삶이 나아가는 방향이 만족스러울 때가 있다. 따라서 가장 단순하게 설명하면 그런 순간을 최대한 많이 모으려고 노력하라는 것이다” 즉, 행복한 사람은 행복감을 강하게 느끼는 것이 아니라 자주 느끼는 사람이라는 의미다.

김형석 교수는 행복에 대한 철학적인 고찰로서 성실과 사랑은 인격적 삶의 두 기둥으로 모든 행복은 인격적 삶에서 태어나 성숙해지며 행복과

더불어 삶과 인격을 완성으로 이끌어 간다고 말한다. (나에게 철학은 역시 어려운 과제다..πππ.) 이어령 전 문화부 장관은 매슬로우의 욕구 5단계 설을 설명하며 농업사회는 생리적 욕구, 산업사회는 안전욕구, 정보사회는 남과 소통하는 소속과 평가의 욕구이며 앞으로 미래 시대는 자기실현의 욕구를 위해 즐겁게 일하는 자기 목적적인 창조활동이 행복이라는 말했다.

강성모 카이스트 총장은 행복의 방향은 마음과 함께 가는 방향이어야 하며, 삶의 지나친 안정은 경계해야 하며, 최선을 다해 지금 이 순간을 살아갈 때 얻어지는 작은 행복의 경험들이 우리를 행복한 사람으로 만든다고 한다. 문용린 전 교육부 장관은 행복은 습관이기 때문에 어릴 적부터 행복한 습관을 길러야 하며, 성공한 사람이 행복한 것이 아니라 행복 역량이 있는 사람이 성공한다고 말한다.



전 영 교수는 행복한 삶은 관계에서 시작되기 때문에 좋은 관계는 상대를 향한 감사의 마음에서 출발한다고 말한다. 매일 일상에서 좋은 일을 찾아내고 감사를 습관화해서 행복을 느끼면서 행복도 연습하면 자기 것이 된다는 것이다. 황농문 교수는 삶에서 마주치는 크고 작은 도전에 의도적

인 몰입을 하면 부담스러운 도전들을 가장 유익하고 행복한 경험으로 바꿀 수 있다고 말한다. 몰입을 하면 무아지경의 행복감과 함께 해야 할 일을 남보다 더 잘 할 수 있다는 것이다. 몰입의 방법은 여러 가지 활동에 분산된 관심과 에너지를 중요한 한 곳에 모아 집중하는 것으로, 1초도 쉬지 않고 생각하고 또 생각하고 또 생각하면 몰입의 경지에 들어가 행복을 느끼면서 목표를 달성할 수 있다.

김영순 교수는 나눔과 베품으로 행복을 추구하라고 했으며, 전성수 교수는 유대인들이 행복을 만끽하는 시간은 가족이 함께 모여 음식을 먹으면서 이야기를 나누는 것이라고 했다. 유대인의 가족 간의 토론식 대화인 ‘하브루타’를 통해 가정에서부터 생각하는 힘을 길러 자기 주도식 학습, 정성, 소통, 다양한 문제해결능력을 기른다는 것이다.

이 책을 읽으면서 여러 저자들로부터 많은 배움이 있었지만 특히 강성모 총장으로부터는 행복에 대한 총론을 배웠고 전 영 교수로부터는 내면의 행복을 찾는 방법을 배웠다. 성경 말씀이 떠오른다. “범사에 감사하라 이는 그리스도 예수 안에서 너희를 향하신 하나님의 뜻이니라.”(테살로니가 전서 5:18) 감사하면 감사할 일이 계속 일어나고 행복을 느끼게 되는데, 우리는 이 쉬운 것을 왜 잘 못할까. 나도 저자들이 제안한 감사 노트를 작성해 보고자 한다. 황농문 교수로부터는 목표도 달성하면서 무아지경의 행복을 느끼는 구체적인 방법을 배웠다. 전성수 교수로부터는 아이들의 교육 방법을 제대로 배운 것 같다.

우리나라도 옛날에는 밥상머리 교육이 중요했었는데, 요즘은 가족이 식탁에 둘러앉아도 대화 한마디 하지 않고 밥만 먹는다. 이것이 우리나라 청소년 문제의 시작이 아닐까 한다. 유대인들은 가족들끼리 식사할 때 대

화를 하면서 부모는 아이들의 이야기를 들어주고 ‘Why’ 게임을 한다. 즉 아이가 스스로 사고하는 습관을 들이도록 도와주는 것이다. 그래서 아이들은 안식일 저녁 만찬이 가장 행복한 시간이 되고 학교에서도 학생들이 미리 공부하고 토론을 준비해 와야 수업이 가능하도록 되어 있어 학생들이 저절로 자기 주도 학습이 된다.

이러한 묻고 답하는 ‘하브루타’는 뇌를 격동시키는 교육으로 질문과 토론, 논쟁만큼 뇌를 움직이게 하고 생각하게 하는 것이 없다고 주장한다. 유대인은 아이들이 어려서 부터 질문을 하게 함으로서 생각하는 힘을 기르도록 한다. 이러한 밥상머리 교육이 유대인들로 하여금 노벨상의 약 30%를 차지하고 하버드대 등 아이비리그에 30%가 입학하게 만드는 요인인 것 같다. 여러분의 아이들도 공부를 잘하게 하고 싶은가? 그럼 공부하라고 야단치지 말고 질문을 해보자. 답답하고 바쁘다고 답을 빨리 가르쳐 주지 말고 스스로 답을 알아가도록 질문만 하자. 그러면 아이의 뇌가 깨어나고 호기심이 생길 것입니다.

중대한 순간에 몰입할 수 있는 기능을 갖추지 못한 동물들은 진화 과정에서 모두 멸종되었다. 그러나 만물의 영장인 인간은 누구나 몰입할 수 있는 능력을 가지고 있고, 이 능력을 더욱 발달시킬 수 있다. 즉, 암기를 열심히 하면 우리 뇌는 암기를 잘 하는 것이 생존에 중요하다고 느껴 암기를 잘 할 수 있도록 뇌 관련 시냅스 배선을 발달시킨다. 미지의 문제를 스스로 힘으로 열심히 풀면 우리 뇌는 미지의 문제를 스스로 힘으로 푸는 능력이 생존에 중요하다고 생각하고 이 능력을 발달시킨다.

빨리 답안을 보려고 하지 말고 스스로 문제 해결책을 찾아 가도록 하는 훈련이 필요하다. 인생에서 성공과 행복을 거머쥔 사람들은 자기 삶에 대

해 사색할 줄 아는 사람들이다. 사색을 한다는 것은 스스로 묻고 답하는 것으로, 질문은 자신이나 다른 사람들로 하여금 생각하도록 이끌고 창의성이 샘솟게 만들기 때문이다.

공자는 일찍이 “아는 이는 좋아하는 사람보다 못하고, 좋아하는 사람은 즐기는 사람보다 못하다”라고 했다. 이 시대를 살아가는 사람들은 자신이 하는 일을 스스로 즐기고 질문하고 탐구하면서 행복을 느끼며 살아가야 할 것 같다. 아주 좋은 책이다. 바쁘신 분들은 위에 언급된 4분의 것만 읽어도 좋을 것 같다. 특히 아이들을 키우는 가정은 전성수 교수의 ‘유대인에게 배우는 행복한 성공의 비결’편 만이라도 읽어 보면 참 유익할 것 같다. ☺

| 2016년 11월 20일 |



제주 명성 아카데미하우스

여름 휴가, 몇개월 전 부터 아이들이 제주도로 방향을 정했는데 때마침 명성아카데미 하우스의 노장로님이 제주에 내려와서 드론으로 아카데미 하우스를 한번 찍어 주었으면 좋겠다고 해서 이번 여름은 제주로 내려갔다. 신축으로 객실이 크게 늘어났고 방도 깨끗하여 가족수에 따라 2-10인용까지 다양하고 식당등의 편의 시설과 회의실, 농구대등의 아이들 놀이 시설과 편백나무 숲길과 오름도 있어 산책길도 그만이다. 주변에는 사려니 숲길, 삼나무 숲길이 있어 가족들끼리 길게 산책하기에도 좋고 에코랜드도 있어 아이들에게는 딱이다.

세상의 빛과 소금이 되자

전 국무총리였던 정운찬 동반성장위원장이 얼마 전 우리 교회에서 간증을 했다. 간증의 주요 내용은 13살 중학생 때 끼니를 걱정하던 어려운 시절에 프랭크 W. 스코필드(한국명 석호필) 박사를 만나서 등록금과 생활비를 지원받을 뿐만 아니라 정신적 지주가 되었다는 내용과 스코필드 박사님의 생애를 돌아보면서 참 기독인이 무엇인지를 간증했다.



BOOK
05

<석호필,
민족대표 34인>
프랭크 윌리엄 스코필드
이장락 지음
KIATS(키아츠) 발행

내 기억으로 1969년쯤 어렴풋이 어떤 외국인이 3.1운동 50주년 기념식에 민족대표 34인으로 초청되었다는 기사를 읽은 것 같다. 우리네 인생은 유한한데 어떤 분이시기에 민족대표 34인으로 불릴 정도였는지 좀 더 알고 싶기도 하고 선교사 한 분의 삶을 깊이 들여다 보고 싶었다. 지은이 이장락(1925-2012)은 석호필 교수와 함께 서울대 수의학과에서 교수로 같이 근무하면서 2007년에 석호필의 전기를 썼는데 이번에 재출간하게 되었다.

프랭크 W. 스코필드(1889-1970)는 영국에서 태어나 고등학교를 졸업했다. 그러나 누나와 형은 대학에 진학했지만 가정 형편이 어려워 대학 진학을 못하고 영국에서 이런저런 노동을 하지만 보수가 너무 적어 공부를 할 수가 없었다. 결국 기회의 땅이라고 불리는 캐나다 토론토를 떠났다. 그는 일가친척 하나 없는 토론토에서 농장 일을 하게 되었는데, 죽어가는 말을 살려내는 수의사를 보고는 수의사가 되기를 결심했다. 6개월간 열심히 일한 후 돈이 모이자 온타리오 수의과 대학에 입학했다.

학교 성적은 줄곧 1등을 할 정도로 열심히 공부했다. 어려운 환경이었지만 수의학 박사를 받고는 1914년부터 모교에서 세균학 교수가 되었다. 그러던 중 토론토 대학교 의과대학 교수였던 에비슨 박사가 캐나다에서의 안락한 생활을 정리하고 1893년부터 한국으로 나와 세브란스병원에서 육영 사업과 선교 사업에 헌신하고 있었다. 그는 1916년에 스코필드 박사에게 ‘잠에서 깨어나지 못한 코리아’을 도와준다는 생각으로 한국으로 와 줄 것을 간곡히 요청했고 결국 스코필드는 한국으로 오게 된다.

나이 스물여덟에 아내와 함께 왔지만 아내는 선교 사업에 의욕이 없었고 심한 우울증으로 2년 만에 캐나다로 돌아갔다. 그는 홀로 남아 세브란스병원에서 일하며 여러 어려운 학생들과 보육원을 돕고 학생들에게 성경을 가르친다. 1919년 3.1 만세운동이 일어날 때 민족대표 33인 중 이갑성 등이 찾아와 3.1 독립운동을 만세계에 알려줄 것을 요청받았다. 그는 한민족이 독립을 갈망하고 있다는 사실을 세계에 알려야겠다는 생각으로 불편한 몸이지만(그는 대학 때 왼손과 오른쪽 다리를 못 쓰게 되는 소아마비에 걸렸다) 카메라를 들고 만세운동이 벌어지는 곳곳을 누비며 열심히 사진 촬영을 했다.

나도 일제의 폭압으로부터 해방된 이후의 베이비부머 세대이지만 오

늘날의 풍요로운 독립국 대한민국의 젊은이들은 3.1운동이 무엇인지 제대로 이해를 하고 있을까? 우리의 선조들이 얼마나 사무쳤으면 ‘대한독립 만세’를 목이 터져라 부르며 일본의 총칼 앞에 맨몸으로 달려들었을까? 만세 현장을 찍기 위해 일본 헌병과 경찰을 피해 학살의 현장이었던 제암리를 찾고 수춘리를 찾아 진실을 카메라에 담는다. 요즘 같으면 SNS을 이용해 실시간으로 독립만세운동과 학살 현장을 전 세계에 알릴 수 있으면 만 당시는 언론도 없었고 모든 것이 통제되었다.

일본과 영국이 동맹을 맺고 있어서 영국 여권을 갖고 있던 스코필드는 상대적으로 좋은 대우를 받고 있었다. 그 지위를 이용해 그는 3.1만세운동으로 투옥된 여러 사람들을 돕는다. 서대문 형무소, 대구형무소 등 도움이 필요한 곳은 불편한 몸을 이끌고 어디든 다니면서 때로는 총독이나 정무총감을 팔면서 여러모로 도움을 주었다. 일본의 추방 명령으로 4년의 임기를 채우고 캐나다로 돌아가지만, 그는 6년 후 다시 한국을 찾아 불쌍한 사람들을 도우면서 미래에 재목이 될 인재들을 키워내는 일에 열중한다.

이 책을 읽으면서 나는 참 그리스도인이란 무엇인가? 예수 잘 믿는다는 것은 무엇인가? 라는 질문을 스스로에게 했다. 교회를 잘 다니는 것이 잘 믿는 것인가? 목사님 말 잘 듣는 것이 잘 믿는 것일까? 진정 그러할까? 소금과 빛이 되라는 예수님의 산상수훈 설교 말씀처럼 ‘세상의 부패를 막고 세상의 빛이 되고 본보기가 되라’는 것이 잘 믿는 것이라고 본다. 또한 누구든지 하나님께서 정한 이 세상의 질서와 말씀을 잘 실천하는 것이 잘 믿는 것이라고 본다.

이 시대 기독교인들은 믿음의 척도를 예수님의 설교, 즉 성경을 잘 보고 실천하는데 두지 않고 목사님의 말씀을 더 숭배하는 것 같다.

이 책은 그런 분들을 위한 책 같다. 이 책을 통해 참 그리스도인의 자세가 무엇인지 배우게 되고 우리네 인생은 한 번뿐인데 일 할 수 있을 때 하나님의 영광과 세상을 위해 일해야 함을 배우게 된다. 세상의 빛과 소금이 되기를 기원하면서... 

| 2016년 10월 4일 |



오크밸리

2017년 추석 명절 오크밸리의 아름다운 교회와 Museum SAN과
푸른 초원들을 새처럼 날아 본다.

The Lamplighter

이 책의 원제목은 ‘The Lamplighter’로 마리아 수산 쿠밍에 의해 1854년 발표되었다. 발표되자마자 인터넷이 없는 시절이었음에도 불구하고 20일 만에 20,000권이 팔리고 8주 만에 40,000권이 팔릴 정도로 유례가 없는 베스트셀러가 되었다. 젊었을 때 미국으로 건너가 이 책을 읽고 크게 감명 받았던 처형이 아직까지도 이 책이 한글판으로 출판되지 못한 것을 보고 안타깝게 여겨 이제 70이 가까운 나이에 번역, 출판했다.

책 내용은 한 여자 고아 아이가 지내던 집에서 쫓겨나 갈 곳 없이 버려졌는데, 밤마다 보스턴의 시내 가로등에 등불을 켜며 근근이 먹고사는 50대 중반의 투르 플린트라는 독신 남자가 불쌍히 여겨 거두면서 이웃의 가난한 사람들이 상부상조하면서 살아가는 이야기로 시작된다.

갈 곳 없는 어린 고아 소녀 거티는 어두운 길속에서 해마다가 밤마다 거리의 등불을 켜는 램프라이터(Lamplighter)를 만나 죽음의 위기에서 벗어나 새 희망이 갖게 된다. 또한 50대 중반의 나이까지 결혼도 못하고 가족도 없이 인생의 희망이 없는 등불 켜는 사람은 거티로 인해 희망이 생기고 부잣집 외동딸이지만 장님인 에밀리도 거티에게도 도움을 줌으로서 어둠 속에 갇힌 스스로 빛이 된다.

약국 사환으로 일하며 가사를 돕던 가난한 이웃집 소년 윌리가 직장을 잃어 슬퍼하자 거티는 “사람들은 누구에게나 걱정거리가 있어, 아마 다음

주에는 그 약국 보다 더 좋은 곳에서 일하게 될 거야”라며 슬픔이 곧 행복으로 바뀔 것이라며 소년을 위로한다. 거티는 어떠한 불우한 처지에 놓여있던 지 스스로 처지를 비판만 하는 것이 아니라 스스로 행복을 찾았다.



BOOK

06

<축복>

마리아 S 쿠민스 지음

장영자 번역

노인이 되어 병고로 눕게 된 램프라이터는 이제 고아 소녀가 램프라이터가 되어 노인을 돌보는 장면은 이 세상은 누구에겐가 빛을 비추면 그 빛이 다시 내게로 돌아와 자기에게 빛을 비춰주는 것을 저자는 은유적으로 말하고 있다. 책은 기독교 신앙을 전혀 강조하지 않는다. 하지만 하나님의 은혜와 방법은 사람의 것과는 다르다고 독백하는 투루 폴린트로부터 각박해진 현대를 살아가는 사람들도 이 세상을 살아가는 도리를 배우게 한다.

나이 든 모든 사람들은 병약하여 죽어가듯이 램프라이터의 병 수발을 위해 거티는 헌신적으로 투루 폴린트 노인을 돌보며 이웃집 윌리(그는 인도에 가서 일한다)의 엄마 병수발을 위해 좋은 환경에서 공부하며 인생을 즐길 수 있는 기회를 포기한다. 심지어는 어렸을 때에 자기를 거리로 내 쫓았던 그 마귀 같던 여인이 치매에 걸려 사경을 헤맬 때 거티는 그녀의 병수발까지 한다. 거티는 살아있는 천사의 모습이었다.

이 책을 통해 1850년대 미국의 사회상을 알게 된다. 당시 미국은 지금

처럼 풍요로운 국가가 아니라 가난과 혈벗음과 굶주림이 사회에 만연해 있었다. 풍요로운 시대에 살지만 언젠가는 우리도 나이가 들어 병약해지고 죽을 것인데 살아있는 동안에는 어떻게 살 것인가? 또한 어떻게 죽을 것인가?를 생각하게 된다. 혹자는 ‘가장 잘 죽는다는 것은 가장 잘 사는 것’이라고 말한다. 가장 잘 사는 것은 무엇일까? 램프라이터처럼 살아가는 것이 아닐까? ☯

| 2017년 5월 4일 |



네팔 사랑곳

땅끝까지 이르러 복음을 전하라는 주님의 말씀이 히말라야의 사랑곳
높은 곳에서도 증거되고 있었다.

인물 중심으로 성경을 보면 이해가 수월하다

구약 성경을 몇 차례 읽고 설교도 많이 들어서 큰 줄거리는 대충 알고 있지만 대부분 단편적으로 읽거나 들어서 서로 연결이 되지 않아 구체적인 맥락을 이해하기 어려움을 겪고 이쓴 나에게 도움을 준 이 책은 방대한 구약성경 39권을 시대적 인물 중심으로 정리했다.

저자는 서울대학교 동양사학과를 졸업하고 하버드 대학교에서 박사 학위를 받고 현재 서울대 동양사학과 교수로 재직하고 있다. 때문에 역사학자가 쓰고 있는 구약성경 풀이이기도 하고 성경의 기록 시점에 있었던 역사적 배경과 주변 상황을 부연 설명하고 있어 이해가 훨씬 수월하였다.

이 책은 지구상에 존재하는 3개의 유일신교(유대교, 기독교, 이슬람교) 모두가 자신들의 믿음의 조상으로 여기는 아브라함으로부터 시작해서(기원전 1900년 경) 야곱, 모세, 여호수아, 사울, 다윗, 솔로몬, 엘리야, 엘리사, 이사야, 예레미야, 에스겔, 느헤미야와 기원전 445년 이후 페르시아제국 시대까지 이스라엘 사람들의 하나님에 대한 약속과 배반, 다시 용서와 새로운 성취에의 소망 등 1,500년의 대서사시를 파노라마로 그려나간다.

역사학자인 저자는 성경에 명시되지 않은 시대 상황을 여러 고증들로 추가해 성경 기록을 더 욱 더 실감나게 한다. 예를 들어 이스라엘 사람들에게 고국으로 돌아가는 것을 허락한 ‘고레스 칙령’이 있는 지 40년 후에 에스더가 태어나서 역사의 반전을 이룩했던 상황들 그리고 북 이스라엘

을 패망시키고 그 민족을 바빌로니아로 끌고 갔던 느브갓네살 왕이 망하고 페르시아 제국이 탄생하고 고레스 왕, 그 아들 캄비세스, 다리우스, 아하수어로 왕(크세르 크세스)으로 이어져 내려오는 역사적 기록들은 성경을 보다 더 정확히 이해하는데 큰 도움이 되었다.

또한 솔로몬 이후 이스라엘이 남북으로 나뉘어 북의 이스라엘은 앗시리아 제국에게 망하고(기원전 722년), 남쪽 유다는 바빌론 제국에게 망하면서(기원전 586년) 백성들이 포로로 끌려간 이후 성경에는 여러 명의 선지자들의 책이 나오는데 이분들이 어느 시대 어느 쪽 출신인지를 헛갈려 했던 나는 남, 북의 왕국별 선지자들의 활동 시대를 정확히 알 수 있었다.



BOOK

07

<한 역사학자가 쓴
성경 이야기>
김호동 지음
까치 발행

십 수 년 전 이스라엘을 방문했을 때 이스라엘의 척박한 땅을 보면서 이 나라 조상들은 신을 찾지 않을 수가 없었을 것이라는 생각이 들었습니다. 주변 강대국 사이에서 끊임없이 전쟁을 해야 하고 포로로 끌려가고 노예생활을 해 왔던 기구한 이스라엘의 역사를 보면서 우리나라도 별반 다르지 않다는 생각에 연민이 들었다. 그러나 그들은 지금 강력한 군비를 갖추 주변 열강들이 넘볼 수 없는 군사 강국이 되었지만 우리나라는 아직도 열강 사이에 끼어 오늘과 내일을 장담할 수 없으니 어찌하여야 하나?

구약성경은 이스라엘 역사이지만 이 책의 저자는 인물 중심으로 성경과 여러 자료들을 토대로 구약의 역사를 풀어냈기 때문에 고대 세계사 특히 중근동의 역사 전개 과정을 볼 수 있었다. 우리나라 고대사에서도 이런 기록들이 있었다라면 전설 속의 사건들로 치부되는 여러 사실들이 역사적 진실로서 우리의 정체성을 확실히 할 수 있었을 터인데 무척 아쉽게 생각되고 기록과 유지의 중요성을 깨우치게 된다. 오랜 시간에 걸친 역사의 흐름을 보면서 우리는 많은 것을 배우고 느낀다. 이 책은 고대 역사서를 읽기 쉽게 풀어쓴 책이기 때문에 기독교인이건 아니건 일독을 권해 드린다. ㉠

| 2017년 10월 15일 |



네팔 카트만두

힌두교가 70% 불교가 20% 라는 네팔에 한국의 교회가 후원하여 설립된 신학대학이 있었다. Presbyterian Theological Seminary였다. 음악대 건물도 바로 옆에 있었다. 신학대학장은 아세아연합신학대학에서 공부하신 목사님으로 한국에 7년 계셨다고 한다. 신학과와 그 인근을 찍어 보았다.

기원 논쟁은 결국 신앙의 영역으로 남는 것 같다

진화와 창조에 관한 논란은 우리 사회의 진보와 보수의 논쟁만큼이나 뜨겁다. 교회에서는 진화의 중간 지점의 것들이 존재하지 않음으로 진화론은 틀렸다고 가르치고, 학교에서는 생명체가 오랜 기간에 걸쳐 점차 진화해 왔다고 가르치고 있다. 일방은 상대방을 전적으로 매도해 버려서 배우는 학생들이나 가르치는 선생님들도 혼란스러울 것이다. 이 책은 어느 한 쪽을 지지하기 위한 책이 아니다. 과학적이면서도 신학적이고 철학적 깊이를 가지고 객관적으로 논쟁을 풀어가고 있다.

과학이란 자연세계를 이해하기 위한 탐구인데 과학의 기본 성격을 정의하는 휴 거치의 저술 <실질적인 과학 방법론>에서 공표된 모든 과학적 결론에는 전제, 증거, 논리의 3가지 요소가 필요하다. 또한 우리의 오감으로 관찰할 수 있는 경험적 증거와 논리적 추론이 있어야 한다. 과학은 경험적 증거만으로는 충분치 않고 논리적 추론을 이끌어 내는 과정이 포함되어야 한다는 것이다.

‘거치’에 의하면 하나의 추론은 증거를 바탕으로 한 결론, 설명 혹은 판단이라고 하는데 논리적 추론의 기본 형태는 연역 추론과 귀납 추론 두 가지가 있다. 연역은 주로 일반적인 경우에서 시작해 특정한 경우로 마무리되는 추론을 말하고, 귀납은 특정한 경우에서 일반적인 결론을 이끌어 내거나 실제 자료를 통해 모델을 세우는 방식이다.

따라서 연역적 주장은 타당하거나 타당하지 않다고 판단하고, 귀납적 주장은 완전히 타당하거나 타당하지 않은지를 알 수 없으며 단지 강하거나 약하다고 말할 따름이라고 한다. 결국 기원과 관련된 모델들은 귀납 논리에 의해 창안되므로 진실인지 거짓인지를 증명할 수 없다. 우리가 진실이라고 생각하는 것 대부분과 우리가 내리는 대부분의 결정 방법이 제3의 유형인 귀추 방법론이다. 이는 다양한 증거에서 하나의 결론을 이끌어 내는 추리인데 연역이나 귀납처럼 수학적으로 형식화할 수는 없다.



저자인 제럴드 라우는 대만인으로 유전학 박사 학위를 취득하고 과학 철학 석사를 공부한 후 교사로 재직했으며 미국 대학에서 편집장으로 활동한 사람으로 이 책에서 우주의 기원, 생명의 기원, 종의 기원 그리고 인간의 기원에 대해서 썼다. 그는 이제까지 나온 여러 기원 논쟁을 자연주의적 진화_(NE), 비목적론적 진화_(NTE), 계획된 진화_(PE), 인도된 진화_(DE), 오래된 지구 창조_(OEC), 젊은 지구 창조_(YEC) 등 모두 6가지로 분류하고 객관적인 입장에서 각각의 쟁점들을 설명하고 있다.

첫 번째 모델인 ‘자연주의적 진화’는 초자연적인 것이 아예 존재하지 않거나 그 존재 여부를 우리가 알 수 없다고 주장한다. 나머지 다섯 모델

은 공통적으로 초자연적인 대상의 존재를 인정하지만 성경이나 여타 종교 문헌에 대한 해석에는 큰 차이를 보이고 있다. ‘자연주의적 진화’는 우연히 일어난 자연 과정으로 형성되었다고 주장하는 다윈주의자이고, ‘비목적론적 진화’는 창조주의 존재는 인정하지만 하나님의 개입은 부정하고 창조 시 생명에 필요한 환경이 조성되었다고 주장하는 다윈주의와 이신론적 진화를 주장하는 사람들이다.

‘계획된 진화’는 창조주는 인정하지만 하나님의 개입은 부정하며 완벽한 우주로 창조된 이후에는 신의 개입이 없이 자연적으로 성취되는 온전한 창조를 주장한다. ‘인도된 진화’는 창조주의 존재도 인정하고 하나님의 개입도 인정하지만 시간의 흐름에 따라 인도되는 우주와 생명의 급작스러운 변화를 주장한다. ‘오래된 지구 창조’는 창조주와 하나님을 인정하지만 성경에 기록된 6일 동안의 창조를 오랜 기간 동안의 창조로 보고 지구와 우주의 나이도 오래되었다는 주장이다. 마지막으로 ‘젊은 지구 창조’는 창조주와 하나님의 존재를 인정할 뿐만 아니라 성경의 무오함으로 우주의 나이는 창세기의 족보를 근거로 6,000년~1만 년 이내임을 주장하고 있다.

6가지 중 어느 것이 진실인지 나는 모른다. 그러나 하나를 선택하라면 5번째인 ‘오래된 지구 창조’를 선택할 것 같다. 우주는 약 138억 년 전에 특이점으로부터 팽창되어 생성되었다는 과학적 사실들이 나오고 36억 년 전의 화석이 나온 것을 부정할 수는 없을 것 같다. 마치 과학의 발달로 천동설이 무너지고 지동설이 정설이 된 것처럼 과학이 좀 더 발달하면 진리는 밝혀질 수 있을 것으로 본다.

각종 학문들인 생물학, 유전학, 물리학, 지질학, 화학적인 용어들 때문에 읽기에 난해한 부분이 많았다. 이 분야의 문외한이지만 결국은 모두 장

인의 코끼리 만지기 식이 아닐까 한다. 상아를 만진 맹인은 코끼리가 단단하고 매끄럽고 끝이 뾰족하다고 할 것이고, 코를 부여잡은 사람은 코끼리는 큰 뱀처럼 생겼다고 할 것이고, 귀를 만진 사람은 커다란 부채 모양이라 할 것이고, 옆구리를 만진 사람은 벽이라고 주장할 것이고, 다리를 더듬은 사람은 코끼리는 나무 같다고 주장할 것이기 때문이다.

세상사는 어떤 문제를 깊이 파고 들어가면 알 수 있는 것도 있지만 아무리 파고 들어도 알 수 없는 것들도 있는 것 같다. 우주의 기원과 생명의 근원이 바로 그런 것 같다. 이러한 문제는 결국 신앙의 문제와 직결된다. 인간의 머리와 과학으로 분명하게 확인될 수 없기에 기원 논쟁은 신앙의 영역으로 남는 것 같다. ☯

| 2017년 9월 7일 |



아일랜드 CC

시월의 참 좋은 날, 서해안 대부도로 가을 소풍을 왔다. 운동도 하고 물 위에 떠 있는 방주 교회에서 예배하고 시원하게 탁 트인 바닷가에서 모세의 기적을 본다.

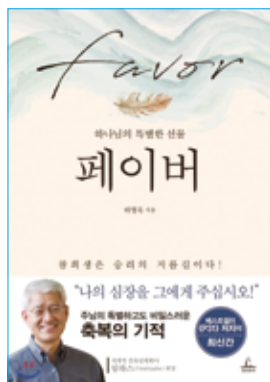
하나님의 아주 특별한 선물, FAVOR

아! 좋은 책이다. 책을 읽는 재미는 이처럼 가끔 운 좋게 만나게 되는, 내 영혼을 깨워주고 심금을 울리며 삶의 좌표를 재정립할 때 배가 된다. 이 책은 하나님의 특별하고도 비밀스러운 복에 대한 미국의 건축설계, 감리회사 팀 하스(Tim Hass) 하형록 회장의 자전적 에세이다. 그는 부산의 한 쉼병 환자 촌에서 목회를 하던 목사의 아들로 13세에 미국으로 건너가 명문 유펜(University of Pennsylvania)에서 건축학을 전공했다.

저자는 건축설계회사에서 중역으로 일하다가 32세에 심장병으로 사경을 헤맨다. 심장으로 아픈지 2년, 병원에서 다른 사람의 심장을 초조하게 기다린 지 5개월째, 언제 죽을지 모르는 절체절명의 순간에 자기에게 온 건강한 심장을 받아 이제 살았다는 안도의 숨을 쉬는 순간, 자신보다 더 절박한 심장 환자에게 양보하면서 하나님의 기적을 체험하기 시작한다.

병원 퇴원 후 창업을 한다. 그리고 사훈(Mission statement)을 잠언 31장 20절을 근거로 '우리는 이웃을 돕기 위해 존재한다(We exist to help those in need)'로 정하고 사업을 하면서 이웃 사랑을 실천해 나간다. 창업을 했지만 별이가 없고 약 값은 계속 들어가 살던 집을 내놓게 된 것을 안 이웃이 남편은 신입 사원, 부인은 청소를 하는 그들도 빠듯한 생활이었음에도 U\$20,000.-을 내놓으며 약을 사 먹으라고 한다. 궁지에 몰린 그에게 하나님의 Favor를 느끼게 된다.

나중에 여유가 생겨 그 돈을 갚고자 했지만 한사코 거절했다. 그리고 ‘We want to be a part of your suffering’이라고 말하면서 기꺼이 희생을 감수하면서 고통에 동참하고 싶었다고 한다. 주님의 특별한 은혜(Favor)는 사업을 시작한 이후에도 계속 이어지는데 첫 사업은 큰 신용카드 회사(MBNA)에서의 공사 감리 프로젝트였다.



BOOK

09

<하나님의 특별한 선물 :

페이버>

하형록 지음

청림출판 발행

대체로 고객을 만나면 자신이 그 일을 할 수 있다는 능력과 잘 할 수 있다는 자신감을 이야기하는데 그는 책임자인 부사장을 처음 만나 솔직하게 자신의 상태를 털어놓는다. 심장을 이식받아 살고 있고 매일 약을 한 움큼씩 먹으면서 신경을 쓰며 살고 있고, 언제 죽을지 모르는 상태이기 때문에 실무는 직원이 맡게 될 것이라는 영업상 별로 도움이 되지 않는 이야기를 한다.

그러나 고객사 부사장은 일을 맡겨주고 저자는 작은 규모의 일이었지만 성심껏 일을 마치니 그 고객사로부터 일감이 계속 들어와 제법 큰 규모의 일까지 맡게 된다. 그뿐만 아니라 견적 가격을 내고하기는커녕 ‘필요한 비용은 알아서 청구하라’하고 청구대로 결제를 해 주었다. 하나님의 커다란 Favor를 느끼는 순간들이었다. 고객이 원하는 시간 안에 그 일을 해

내는 것을 보면서 고객사는 저자의 회사가 규모도 작고 빈약한 경력이지만 일을 잘 할 뿐만 아니라 정직하다는 판단을 했던 것 같다.

그런데 돌연 성장의 발판이 되었던 그 고객사의 부사장이 암으로 돌아가시면서 ‘내가 죽은 뒤에도 그를 도와주세요’, ‘I want live through him’ 하면서 유언을 한다. 정직히 행하면 반드시 좋은 결과를 얻게 되는데 죽으면서까지 도움을 주고자 하는 하나님의 ‘Favor’였다. 그런 의미에서 ‘우리는 정직과 성실이 최고의 성과를 낸다고 믿는다.’라고 하는 우리 회사 Credo 5 원칙을 다시금 되새긴다.

‘Favor’는 계속 이어진다. 심장수술을 집도했던 아이젠 박사가 다른 대학병원장으로 옮기면서 병원을 옮기도록 요청한다. 미국의 정서가 환자를 데려가는 것을 좋지 않게 여김에도 불구하고 자꾸 옮기라고 요구하고 현실적으로 의료보험도 안돼 어렵기 때문에 옮길까 말까 망설였지만 나중에 알고 보니 첫 번째 심장은 알코올 중독자의 것이라 문제가 있어 다른 환자들이 사용을 꺼려 해 당장 시급한 그의 차지가 되었는데 언젠가 문제가 될 가능성이 높아서 관리를 해주고 싶어서였다.

그 병원장의 예상대로 6년 후 문제가 생겨 또 한번 심장 이식 수술을 받게 된다. 그뿐만 아니라 병원장의 소개로 작은 규모의 일부터 시작해서 대학 시설공사까지 점차 큰 규모의 프로젝트까지 맡게 된다. 하나님의 커다란 ‘Favor’였다. 아마도 그 병원장은 존각에 걸린 자기의 생명임에도 더 절박한 이웃 환자에게 심장을 양보한 하나님의 심성을 지닌 저자를 끝까지 도와주고 싶었을 터이다.

‘Favor’는 계속 이어졌다. 경쟁자가 끝없이 가격을 낮추어싼 가격에 낙

찰받았음에도 그 경쟁자가 일감을 나누어 주도록 도움을 요청했을 때, 직원이 고객사에 대해 입에 담을 수 없는 욕설을 해대는 것을 전체 직원들에게까지 실수로 이메일을 발송했을 때, 마이애미 야구장 공사 후 기둥 전체에 금이 가기 시작했을 때 등등 사업하면서 겪었던 갖가지 어려움을 남에게 전가하지 않고 모든 것을 자기가 책임을 지고 해결해 나가면서 기적을 간절히 바라면서 기도했을 때, 하나님께서는 그때마다 ‘Favor’를 베풀어 주셨다.

하나님의 선물이고 특별한 은혜인 ‘Favor’를 받으려면 저자는 지금까지 살아왔던 자기 사랑의 탑을 허물고 이웃 사랑의 탑을 쌓아야 한다고 말한다. 자기 자식, 가족, 자신만을 위해서 희생하고 인내하던 삶의 방식에서 돌이켜 같은 희생과 인내와 노력으로 이웃을 사랑하는 삶으로 나아가야 한다고 하는데 나는 과연 그렇게 살아갈 수 있을까? 나도 그런 상황이었다면 주님의 마음을 품고 하나님을 사랑하고 이웃을 사랑하면서 그렇게 결단할 수 있을까? 솔직히 말해 자신이 없다.

나도 어지간한 강심장으로 좀처럼 눈물을 흘린 적이 없었는데 눈물 없이는 읽을 수 없었다. 위선과 거짓이 난무한 작금의 기독교계와 신실한 교인들에게 마음의 상처를 주고 세상의 조롱거리가 되어버린 우리 교회의 현실을 보면서 피폐해진 나의 영혼에 한줄기 생명수를 만난 기분이다.

아무 공로 없는 사람에게 70평생을 큰 고통 없이 살게 해주시고 사랑스러운 아내와 자식들과 형제자매 가족들을 주시고 지난 34년 동안 능력 있는 임직원을 주시고 회사도 성장케 해주신 것은 전적으로 하나님의 커다란 ‘Favor’였음을 고백한다. 이제라도 하루하루를 하나님 보시기에 좋은 삶을 살아가고자 한다. ☺

| 2018년 2월 23일 |



네팔 휴양지 포카라 호텔

4박6일 짧은 일정의 네팔여행이었습니다. 그 짧은 일정속에서 네팔의 문화를 접해보고 선교단체의 활동에도 동참하고 안나푸르나 트래킹도 하는 알찬 여정이었습니다. 새처럼 날면서 드론을 찍어보고 싶은 곳은 여러곳이었으나 모두 비행금지 구역이라고 합니다. 그러하더라도 살짝 찍어서 올려 봅니다.

「 ‘꿈은 이루어진다’는 엄마의 소박한 믿음과 무한한 지혜의 하나님」

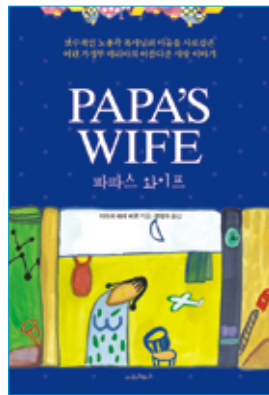
1950~60년대에 세계적인 베스트셀러였던 이 책은 1924년 스웨덴에서 미국으로 이민 온 프랜 존 목사 부부와 그 아이들의 이야기다. 보수적 노총각인 프랜 존 목사를 연모하던 아빠의 아내 즉, 엄마가 노총각 목사의 가정부로 16세에 들어와 5년 동안 헌신과 열렬한 구애로 43세의 아빠와 21세의 엄마가 결혼하여 4남 4녀, 8남매를 낳아 기르면서 교회의 사역과 가정, 그 시대의 사회상에 대하여 타이라 페레 비온(소설 속의 장녀였던 베티)가 담담히 써 내려간 자전적 소설이다.

자기 자신에게는 지나칠 정도로 가혹한 엄격한 목사 아빠와 일단 마음을 정하면 그 누구도 막을 수 없는 의지의 여인, 엄마가 소설의 전체 이야기를 끌어간다. 교회 사역에 방해가 되기 때문에 가족을 갖고 싶지 않아 결혼을 한사코 거부했던 아빠가 집요한 엄마의 헌신을 받아들여 결혼을 하게 되고 엄마의 소원대로 8명이나 되는 아이들을 낳아 기르게 된다.

당시는 아직 비행기가 없던 시절이라 배편으로 스웨덴에서 뉴욕까지 가서 기차 편으로 매사추세츠까지 가야 하는데 아빠와 두 아들이 중앙역 지하철을 구경나갔다가 혼잡하여 서로 잃어버려 천신만고 끝에 경찰의 도움으로 찾게 되는 등 에피소드들이 많지만 시골 촌뜨기들이 잘 성장하여 큰 아이는 의사로 나머지 아이들도 모두 바르게 성장하여 출가하게 된다.

성경의 말씀들이 여러 곳에서 인용된다. 목사는 자기 큰 아들 머리가 빨간 색인 것을 안 좋게 보고 그것은 교회 사찰의 아들이 빨간 머리인데 매주일 예배 때마다 앞자리에 앉아 예배를 보기 때문에 그를 보고 자란 자기 아들의 머리가 빨갱게 되었다고 생각하고

사찰에게 창세기 30장 30절의 야곱이 버드나무와 살구나무와 신향 나무의 푸른 가지들을 꺾어 흰 줄무늬가 나게 껍질을 벗겨 양들이 물을 먹는 구유 안에 세워 놓아 양들이 물을 먹으러 와서 거기서 교미하여 그의 양들이 많아졌다는 성경 구절을 읽힘으로써 사찰의 아들이 예배당 뒷자리에 앉도록 부탁했는데 지혜로운 엄마의 예화로 권위 있는 목사에게는 쉽지 않은 일이지만 사찰에게 잘 못을 인정하고 사과를 한다.



BOOK
10

<파파스 와이프>
타이라 페레 비운 지음
장영자 번역
아래오바고 발행

하나님 말씀대로 살고자 하는 목사의 아들 펠 이 어느 날 갑자기 여러 사람을 저녁식사에 초청한다. 한 사람은 다리를 절고, 두 사람은 가난한 사람들이고, 소경들을 저녁식사에 엄마도 모르게 초청해 온다. 질겁한 엄마가 묻는다. 어떤 일이나고?

아들은 지난 주일 아빠의 설교 내용을 주지시킨다. ‘우리 중 누가 가난

한 사람이나 불구자, 아니면 소경을 저녁식사에 초대할 적이 있느냐? 만약 그런 적이 있다면 하나님의 큰 복을 받게 될 것'이라는 설교. 그날 저녁 파티가 끝나고 손님들이 모두 간 뒤, 아빠는 아들을 조용히 불러 긴 설명을 한다. '설교 내용을 끝이곧대로 따를 필요는 없다고'

목회를 하다가 2년 정도 행복한 농장 생활을 경험하는데 자연 속에서 창조의 기적을 보는 것은 인간으로 하여금 창조주의 능력 앞에 경외심을 갖게 해줌을 깨닫게 되고 목사의 금시계를 강탈하려는 강도를 오히려 교화시켜 일자리를 주고 가정을 갖게 해주어 신실한 가정으로 살아가도록 도움을 주면서 진정한 의미의 전도를 하게 된다.

500불을 만들어 아빠를 스웨덴으로 여행을 보내드려 향수를 달래주기 위한 계획으로 엄마와 아이들이 목사관에서 과자를 만들어 아빠 몰래 팔아 왔는데 아빠 목사가 이를 알고 목사관이 돈에 눈이 먼 사탄의 굴이 되었다고 노발대발하고 아내와 가족들에 대해 실망을 하면서 비난했지만 그 뜻을 알고는 가족을 더욱 사랑하고 이해하면서 삶의 하나하나에 행복을 더해 간다.

아빠가 72세가 되던 어떤 날 고향 스웨덴 교회에서 담임 목사의 휴가로 2주간의 설교를 부탁받아 꿈에도 그리던 스웨덴으로 귀향하여 설교를 하고 젊었을 적에 해가 떨어지지 않는 백야의 산 정상을 추억하며 오르다가 심장에 문제를 일으키게 되고 이 일로 드러누워 곧 소천을 맞게 된다.

이 책은 기승전결이 뚜렷하여 드라마틱하거나 익사이트한 장면이 없이 그저 한 가정의 소소한 이야기 일지라도 꿈은 이루어진다는 엄마의 소박한 믿음과 무한한 지혜를 가진 하나님은 그의 완벽한 계획에 따라 지금

도 역사하고 계심을 일깨워 주면서 프랜 존 목사님을 통해 한 번 왔다 가는 인생을 어떻게 살아가야 하는지를 생각게 한다.

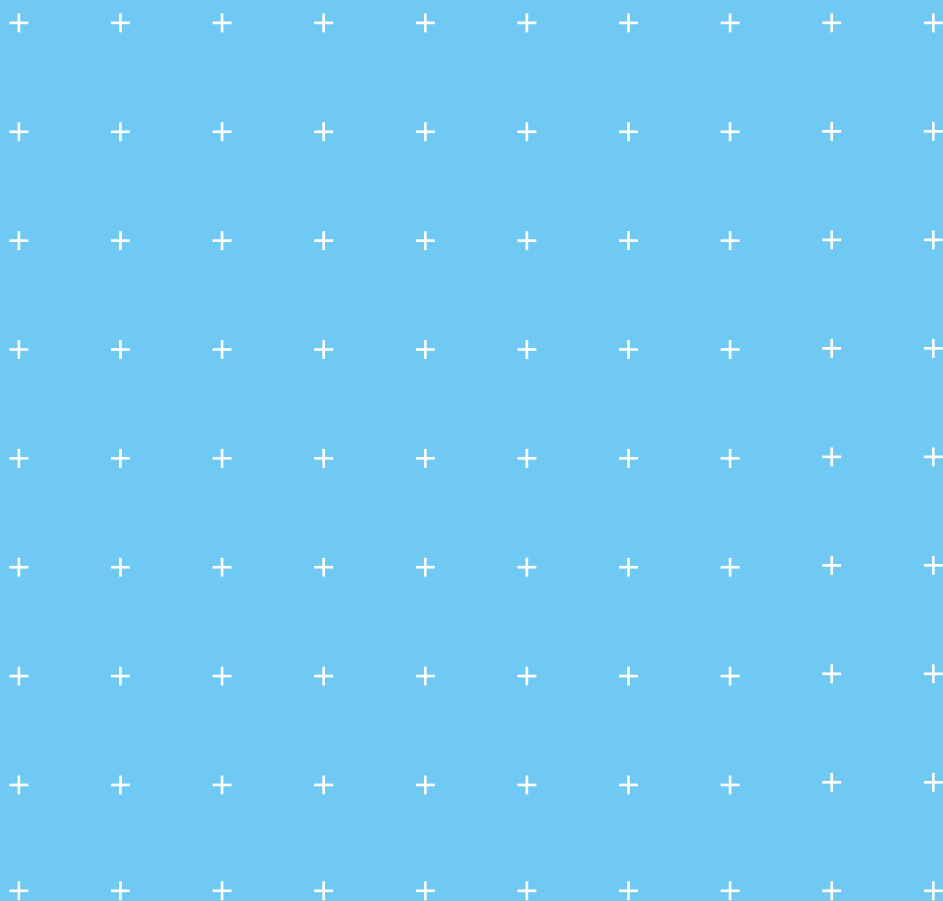
번역으로 수고해준 처형 장영자님과 그 가정에 하나님의 은혜가 충만하고 날마다 건강이 좋아 지기를 기원 드린다. ☺

| 2018년 3월 4일 |



해승이와 준영이의 명일동 스타일
강남스타일은 아이들 운동에도 한몫을 합니다.

함께 나누는 가치와 행복



피할 수 없으면 즐거라

나는 동네 공중목욕탕에 별로 갈 일이 없었다. 대체로 집에서 샤워하거나 운동 후에는 바로 샤워하기 때문에 동네 공중목욕탕에는 갈 일이 별로 없었다. 그러나 어찌다 한 번씩 아버님을 모시고 함께 식사 후 목욕을 했다. 그때마다 아버님의 목욕시간이 4~5시간이나 걸리는 바람에 내가 먼저 지쳐버리고 답답해서 속된 말로 식겁을 했었다.

그런데 작년 겨울, 아버님이 목욕탕에서 쓰러지신 후에는 동반자가 있어야만 입욕을 허가되었다. 그 후로는 꼼짝없이 매주 토요일 또는 일요일 오후에 일주일에 한번 씩 아버님과 함께 동네의 공중목욕탕을 찾을 수밖에 없었다. 아버님의 유일한 낙이자 행복이 바로 목욕탕에서 목욕을 하는 것이기 때문이다.

젊으셨을 때는 매주 월, 수, 토요일은 정기적으로 목욕을 즐기셨는데 점점 힘에 겨워 수요일과 토요일에 목욕을 하셨다. 이제는 주말만이라도 어떠한 일이 있든 무조건 공중목욕탕을 가셔야 한다. 샤워 후 따끈한 물에 몸을 담글 때의 그 기분을 못 느껴본 사람은 목욕의 즐거움을 이해 못하리라. 인생 행복의 순간이 바로 동네 공중목욕탕에 있었다.

매주 목욕탕을 동행하면서 나는 한 시간 이상 버틸 수가 없었다. 덥고 답답하고 지루해서 견딜 수가 없었다. 우선 머리를 감겨드리고 수건에 비누칠을 해서 온몸을 씻겨 드리고 나면 내가 해야 할 일이 별로 없었다. 간

간히 지난번 사건처럼 무슨 이상한 일이 일어나지 않을까? 결론짓하는 것 외에는 별로 할 일이 없었다. 그러나 아버님은 이것저것 만지시고 닥으시고 면도를 하시고 온탕과 냉탕을 다니시고 열탕도 다니신다.

나는 답답해서 먼저 나와서 할일 없이 TV를 보다가 그 다음부터는 책을 가져갔다. 아버님이 나오실 때까지 앞으로도 3시간은 더 책을 읽을 수가 있었다. 그러나 목욕탕 카운터에서 책을 읽는 것도 한 두 번이지 노인네 혼자 탕에 있게 하시고 나만 탈의실에 나와 있어 혹여나 무슨 일이 일어났을까 탕 속을 기웃거리는 것도 할 짓이 아니고 마음은 더 불안하기만 했다.

마음을 고쳐먹었다. 피할 수 없으면 즐기라고 했다. 공중목욕탕 안에서의 4시간을 즐겨보자. 어른을 얼른 씻겨드리고 난 후 나의 본격적인 즐거운 목욕 스케줄을 만들었다. 섭씨 39.2도인 온탕에서 30분 동안 반신욕을 한다. 반신욕이 좋다고는 하지만 20분을 넘어서면 지루하고 땀도 흘러 내려 탕에서 나오고 싶지만 참고 견뎠다.

온탕에서의 30분 반신욕을 한 후에는 물에 잠겨있는 조약돌을 밟고 30분 동안 앞으로 걷고 뒤로 걷고 옆으로도 걸었다. 사람들이 이상한 사람 보듯 나를 쳐다보지만 조약돌 4~5m 거리를 계속 걸으면 몸의 5장6부가 모두 연결되었다는 발바닥에 지압효과가 있는 것 같고 상당한 운동이 되는 것 같았다. 그러나 앞으로도 3시간을 더 즐길 거리를 찾아야 했다.

이번에는 한증막에 들어갔다. 습식사우나는 숨쉬기가 거북해 이용하지 않고 주로 건식 사우나를 즐긴다. 처음에는 모래시계 한번(5분 분량)만 하면 숨이 턱에 차고 뜨거워서 밖으로 뛰쳐나오지만 이제는 모래시계가 세 번

(15분)정도 흘러내려야 밖으로 나온다. 많이 발전했다. 뜨겁고 땀이 비 오듯이 온몸으로 흘러내리지만 눈을 감고 옛날에 힘들었을 때를 생각해본다. 해병대 하사관학교 28주간의 고된 훈련시절을 회상해본다. 그래, 그땐 그랬었지...

한증막에서 나와 샤워 후 냉탕에 들어간다. 그때의 그 산뜻한 기분은 비할 데가 없다. 냉탕에서도 운동거리는 많다. 물 폭포를 맞기도 하고 아쿠아 파워 다이어트(Aqua power diet)도 한다. 아쿠아 파워 다이어트라는 스위치를 누르면 물이 앞에서 쏟아져 나와 나의 가슴과 배를 내리친다. 내게 쏟아지는 물을 대항해 철봉을 하듯이 몸을 앞으로 잡아당기면 엄청난 운동효과가 있다. 냉탕에서는 15분을 보낸다. 이렇게 건식사우나와 냉탕을 3회전 하다보면 1시간 30분이 훌쩍 지나간다. 그래도 앞으로 남은 시간 1시간 30분을 더 버텨야 했다.

이제는 열탕으로 들어간다. 43~44도의 열탕은 살이 탈 정도로 뜨겁다. 그러나 반신욕을 하면서 명상에 잠겨본다. 오늘 있었던 일이나 나의 생각들이다. 오늘 목사님이 정체성에 대해서 설교하셨다. 그리고 사명에 대해서도 말씀하셨다. 나의 정체성은 무엇이지? 그리고 나의 사명은? 이런 저런 생각에 내가 품었던 꿈들도 되새겨 본다. 10분은 그런대로 버틸 수 있다. 다시 냉탕으로 들어가 15분정도 운동을 했다. 물속 약 45도 각도로 팔 굽혀 펴기도 하고 파워 다이어트로 15분, 이렇게 해서 3회전을 하면 1시간 30분이 훌쩍 지나간다. 이렇게 탕 속에서 4시간의 목욕과 운동을 즐기고 나면 아버님도 모든 것을 끝내시고 밖으로 나오신다. 그러나 그날 저녁 나는 엄청난 피곤이 몰려온다. 하지만 기분은 좋다.

마지막으로 동네목욕탕에서 본 가장 혐오스러운 사람을 공개한다.

1. 사우나에서 땀이 온몸에 비오 듯 흐르고 있는데 덥다고
바로 냉탕으로 뛰어 드는 사람.
2. 밀폐된 화장실에서 담배 피우는 사람.
3. 목욕탕 바닥에 가래침을 뱉는 사람.

우리 사회가 좀 더 에티켓이 있다면 모두가 행복해 하고 참 좋겠다는
생각을 해본다. ☺

| 2016년 7월 3일 |



목리 복지회관(옛 본가 인근)

어머님과 조부모님, 증조부모님의 이장을 서울 근교로 하면서 닷 찾아가기가 쉽지
않을 지도 모른다는 생각이 들어 내가 태어나고 자란 강진의 모습을 촬영해 본다.

함께 나누는 가치와 행복, 멘토링

일시 2016년 9월 9일 토요일
멘토 차현배, 권순갑, 장우석 | 멘티 안현준

현준이는 베트남에서 태어나 5년 전에 엄마와 함께 아빠의 나라 대한민국으로 이주 온 발달장애 2급인 초등학교 3학년 남학생이다. 아빠는 베트남에서 일하시면서 같은 직장에서 베트남인 엄마를 만났고 현준이가 태어났다. 그러나 아빠가 사고로 다치게 되어 아빠와 함께 세 식구가 한국으로 이주했지만 아빠는 아직도 병상에 누워계신다.

우리의 멘토링은 대체로 학생의 집을 찾아 약간의 선물을 전달하고 인근의 패밀리 레스토랑으로 옮겨 식사하면서 자연스러운 이야기로 시작한다. 엄마와 함께 나온 현준이는 요즘 어떻게 지내는지, 무엇을 할 때 가장 신이 나는지 등을 이야기했다. 현준이는 수영을 참 잘하고 즐긴다고 한다. 잘 생긴 얼굴과 듬직한 체구가 운동을 하면 참 잘 할 것 같다. 공부도 잘하고 있고 특히 그림을 잘 그려 장래 화가가 되고 싶단다.

엄마는 물론 현준이도 아직은 한국말이 서투르다. 현준이가 발달장애 학교인 특수학교가 아닌 정상적인 초등학교에 다닌다는데, 동료 친구들이 잘 적응할 수 있도록 도와주었으면 좋겠다. 멘토링에서 가장 금기시하는 것은 멘토들이 가정사를 지나치게 파악하려는 자세다. 이런 태도는 버려야 한다. 모든 문제를 해결해 줄 것처럼 이것저것 꼬치꼬치 캐물으면 당사자는 아픈 과거사를 다시금 회상하게 되고 현실의 어려움에만 봉착하게 된다.

멘토는 설교하거나 훈시하는 사람이 아니다. 멘토는 이야기를 들어주는 사람이다. 멘티가 많이 이야기하도록 유도해야 한다. 장래를 이야기하게 하고, 꿈을 이야기하게 하면서 자신감을 갖도록 응원해야 한다. 멘토는 귀를 쫑긋 세워 경청하고 고개를 끄덕여 맞장구를 쳐주며 이야기를 들어주어야 한다. 그러면서 지금은 여러 여건상 공부하기가 매우 힘들고 어렵지만 이를 악물고 대학에 진학하면 대학 등록금을 장학 재단에서 지원해주겠다는 희망의 메시지를 전해야 한다.

대부분 조실부모(早失父母)하여 조부모 슬하에서 컸은 학생들과 부모가 병약하여 학업을 이을 수 없는 학생들로만 구성된 우리 장학 재단 학생들은 초등학생 때 선정되어 대학 입학 때까지 3개월마다 우리 회사 임직원들로부터 멘토링을 받는다. 1년에 네 번, 10년 이상 자주 만나게 됨으로써 임직원들은 그들의 형이 되거나 오빠가 되거나 언니, 누나가 되어 아주 친해지게 된다. 사춘기 시절에 이런저런 개인적인 상담과 앞으로의 진로 등을 상담하고 싶어도 할머니 할아버지와는 세대 차이로 인한 상당한 거리감이 있지만 3개월에 한 번씩 만나는 우리 젊은 직원들로부터는 도움이 되리라고 본다.

제이씨현장학재단이 학생들을 선정할 때 학교 성적은 전혀 고려하지 않았다. 가정 형편이 어렵기 때문에 거의 대부분 학생들이 최 하위권이였다. 치열한 경쟁 사회에서 그들은 출발점 선상에 서 있지도 못한 것이 현실이였다. 이 아이들을 끌어주지 않고 그대로 내버려 두면 이 아이들은 커가면서 대부분 이 세상의 어두운 분야로 갈 수밖에 없는 환경에 처해진다.

그동안의 보람이라면 어렵게 자란 초등학생 어린아이가 체격이 커지고 청년이 되어가는 과정을 보는 것이다. 특히 그중에는 유명 대학이나 혹은

사관학교로 진학하는 학생들을 볼 때 우리는 희열을 느끼고 고등학교 졸업 후 회사에 취직하여 사회의 일원으로 성장하는 것을 볼 때에 안도한다.

벌써 17년을 이어온 제이씨현장학재단이 한때는 동시에 25명의 학생들을 멘토링할 수 있어 회사 1개 팀마다 한 명씩 전담시켰다. 하지만 지금은 예금이자도 낮아지고 회사가 이익을 많이 못내 기부금도 넉넉지 못해 13명 만 후원하고 있는데 내년부터는 좀 더 확대될 줄로 믿는다. 또한 매 분기 지급하는 장학금도 좀 더 올려 그 학생들이 공부하면서 학원에라도 다니는데 좀 더 도움이 되기를 희망한다.

나는 이 일에 동참해준 우리 회사 임직원들에게 깊은 감사와 애정을 드린다. 비록 분기에 한 번이지만 황금 같은 토요일 오후 시간을 장학생들을 위한 멘토링 시간으로 기꺼이 내준 임직원들에게 큰 박수를 드린다. 🙌

| 2016년 9월 11일 |



인동장씨 총원

전통적인 묘지는 봉분을 쌓았는데 산업사회의 발전에 따라 후손들이 선산을 떠나 살게되고 그에 따라 묘실의 관리가 각 가정마다 큰 문제로 대두 되었다.

하늘에서 가장 가까운 나라

네팔

네팔은 인구 3천만 명에 국토는 남한 면적의 1.5배 정도라고 한다. 수도 카트만두는 해발 1,500m에 위치해 있지만 시내 거리는 사람이 생활하기에는 최악이었다. 먼지와 자동차 매연에서 나오는 공해는 숨을 들이쉬기가 어려웠다. 아~ 이런 곳에서 사람이 어떻게 살아가나? 서울도 봄철에 중국으로부터 미세 먼지가 날아들면 심각하지만 그래도 이 정도는 아니었다. 새삼 신선한 공기가 얼마나 고마운지 몸으로 깨달았다.

이 나라 국민소득은 약 1,300달러로 가난한 나라다. 국민소득의 상당 부분은 해외에 나가있는 노동자들이 보내주는 것이고, 주 생산품은 농산물이다. 위로는 히말라야 산맥과 중국에 막혀 있고, 아래로는 인도가 있어 인도 문화에 깊이 영향을 받고 있다. 4면에 바다가 없어 해외 무역도 원활하지가 않다. 8,000m의 산들이 즐비한 이 나라 사람들은 높은 산과 들 위에 그들의 신들이 있어 큰 산마다 신의 이름을 붙여 놓았다.

내륙 국가인 스위스도 바다가 없고 강대국들에 싸여 있지만 스위스는 잘 살고 네팔은 왜 못 살까를 곰곰이 생각해 보았다. 비록 4박 6일간의 짧은 일정으로 네팔을 보았지만 정치와 종교가 이 나라를 가난한 나라로 만들었다는 생각이 들었다. 여러 가지 문제에 대한 해결을 어디서부터 손을 대야 할지 모를 정도로 나라를 만들어 놓았기 때문이다. ‘카스트 제도’라는 이미 타파되었어야 마땅한 구시대적인 제도가 지금도 엄연히 존재하고 있다는 것이 첫 번째 불행이라고 본다. 이 나라에도 야당이 있어 공산

당, 마오당 등이 있다는데, 브라만 족 그들만의 리그전이라 한다.

이래서 혁명은 필요악이라고 본다. 그것이 어떤 혁명이든 간에 이제까지 그 민족을 평생 가난하게 만들었던 전통을 뒤엎고 만인이 평등하게 경쟁하면서 발전할 수 있도록 새로운 정치를 펼칠 수 있는 그런 혁명이 필요한 것 같다. 수드라는 평생을 산에서만 살고 교육도 못 받고 하층민으로 살아야 한다. 그들이 이런 것들을 운명으로 받아들인다면 천년을 가도 네 팔은 가난하게 살지 않겠는가? 혹자는 그래도 그들의 행복지수는 높다고 말할지는 모른다. 그러나 과연 그것이 진정 인간다운 삶인지 의문이 든다.

또 하나의 원인은 종교라고 본다. 근세까지 인간이 오를 수 없는 높은 산과 척박한 땅이라 종교가 그들을 억눌렀을 것이며, 따라서 다신교가 팽배해 있었지만 어떤 종교도 그들의 현실적인 어려움을 해소해 줄 수는 없었다. 개척 정신을 함양하고 개혁을 하고 혁신을 주문하는 그런 종교가 그들에게는 없었던 것이다. 종교는 사람들에게 안식을 주기도 하지만, 자칫 사람들을 속이는 사기꾼들의 장삿속이 되기도 쉽기 때문에 참 진리를 찾는 사람들은 진정한 종교가 무엇인지를 찾아야 할 의무가 있다고 본다.

마지막 날, 불교사원에 갔을 때 강가에서 가족들이 돌아가며 경건한 자세로 사자의 주검을 씻기고 완전히 불태운 후 강물에 그 재들을 흘려보내는 것을 보고 이런 것이 말로만 듣던 그들의 문화를 실감했다. 사람이 죽으면 3일장을 치러 사자와의 이별에 대한 아쉬움을 달래는 우리네 문화 잣대로 그들의 문화가 잘못되었다고 비판할 일은 아니구나 싶었다. 우리가 그들이 손으로 음식을 집어먹는 것을 불결하다고 생각하지만 그들은 오히려 수많은 사람들의 입에 들어갔다가 나온 손가락으로 음식을 먹는 우리가 더 불결하다고 느끼는 것과 같은 관점의 차이가 아닐까 한다.

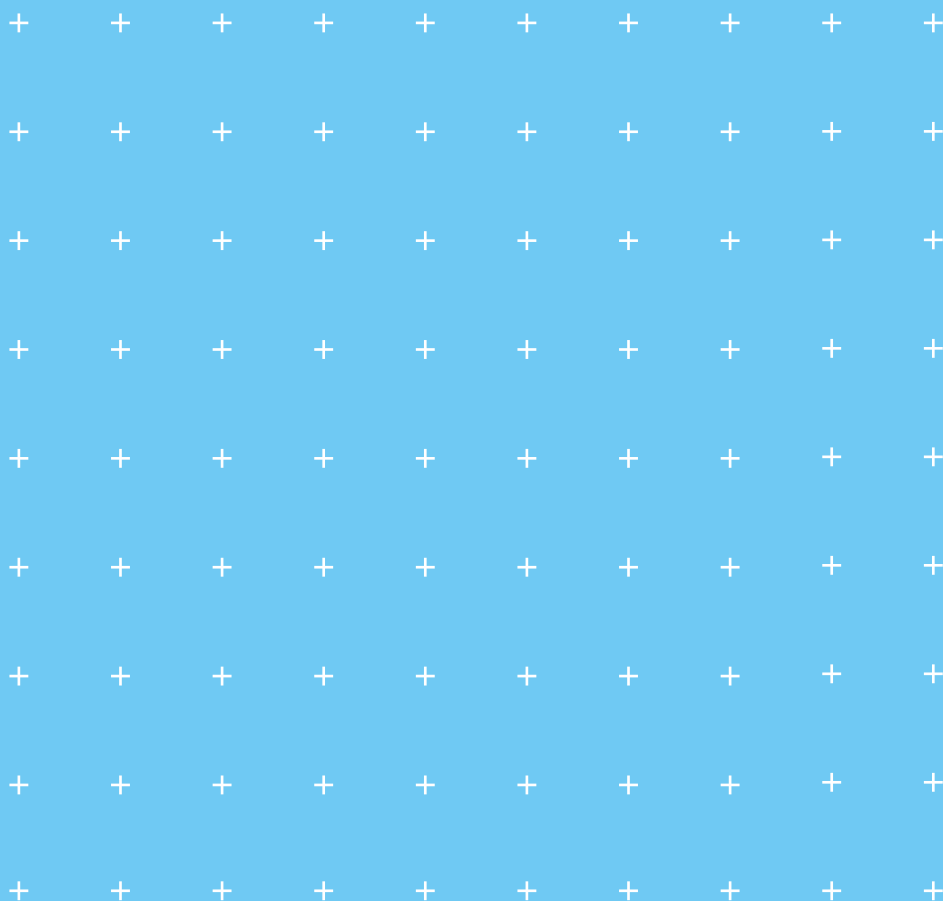
네팔은 세계의 많은 사람들이 인생에 한 번은 꼭 가보고 싶은 곳으로, 버킷 리스트의 단골 항목인 히말라야라는 귀중한 천연자원을 갖고 있다. 이 기회에 네팔을 위해 한 가지 제안을 하고 싶다. 드론으로 사진을 찍고 싶은 전 세계인들에게 군부대를 제외한 전 지역을 개방하는 것이다. 입국 시 드론 1개당 적정한 촬영 요금을 받고, 마음대로 드론 촬영을 할 수 있도록 허용한다면 네팔은 관광 천국이 될 것이라고 본다. 그 관광객들이 찍은 동영상으로 더 많은 사람들이 찾아올 것이며, 자연스럽게 히말라야는 가보고 싶은 곳으로 더 많이 홍보가 될 것이다. 그런데 가는 곳마다 보물 같은 천연자원을 빼앗아가는 것이 아까워서인지 몰라도 드론을 띄우지 못하게 하니 참으로 답답한 노릇이었다. 우리나라 정부가 타산지석(他山之石)으로 삼아야 할 부분이라고 생각한다. ㉠

| 2016년 9월 20일 |



준영이의 눈사람 만들기
온 힘을 쏟아 눈뭉치를 굴린다.

우리가 하는 일



JCHYUN
DRONE

DRONE
EDUCATION
SERVICE

DRONE
HARDWARE
SALES

SURVEYING
& INSPECTION
SERVICE



제이씨현시스템(주)

1984년 설립한 제이씨현시스템(주)은
기업전산화 S/W개발을 시작으로 오직
IT산업 외길을 걸어온 IT전문 기업입니다.

1997년 KOSDAQ 상장, ERP기반의
투명경영시스템을 구축하였으며, 사회공헌기업으로
거듭나기 위해 (재)제이씨현장학재단을 설립하여
어려운 형편의 소년소녀가장들에게 장학금을
지급하고 있습니다.

이제 34세 청년이 된 제이씨현시스템(주)은
유디아(UDEA)모니터와 PC관련 부품, 드론,
VR기기, 차량용 윈도우 필름, 리스·렌탈사업,
IBS통합배선 솔루션에 이르기까지 IT제품 개발,
마케팅 전문기업으로 더욱 성장해 스마트 IT시장을
선도하는 강한 기업으로 발돋움 하겠습니다.



제이씨현시스템
블로그

경영이념

고객에게 기쁨

함께 일하는 보람

사회에 공헌

최고의 제품과 서비스를 통해 고객에게 기쁨을 드리고,
제이씨현시스템(주)의 임직원과 협력사에게 함께 일하는 보람을
갖게 하며, 장학사업 및 복지활동을 통한 기업 이익의
사회 환원으로 주주와 사회에 공헌하고 있습니다.

핵심가치

승리에 대한 열정(Passion for winning)

창의와 혁신(Creativity & Innovation)

정직성(Integrity)

주인의식(Ownership)

존중과 배려(Respect & Care)

CREDO

- 1 우리는 항상 긍정적으로 생각하며 끊임없이 도전한다.
- 2 우리는 고객만족을 위한 뜨거운 열정을 갖는다.
- 3 우리는 항상 문제의식을 갖고 해결책을 찾는다.
- 4 우리는 새로운 기술과 트렌드에 맞춰 항상 변화한다.
- 5 우리는 정직과 성실이 최고의 성과를 낸다고 믿는다.
- 6 우리는 원칙을 존중하고 품위를 유지한다.
- 7 우리는 회사를 사랑하며 보람있는 일터로 만든다.
- 8 우리는 상대방의 입장에서 먼저 생각하고 행동한다.
- 9 우리는 열린 마음으로 솔선수범한다.

사업부서

01

메인보드
사업팀

02

VGA
사업팀

03

VC
사업팀

04

VR
사업팀

05

디스플레이
사업팀

06

리스
사업팀

07

CMS
사업팀

08

드론
사업팀

09

드론
플라이

10

드론
소프트웨어
연구소

11

IBS
사업팀

01

메인보드사업팀

전세계 No.1 브랜드인 GIGABYTE社의 메인보드와 BRIX 미니 PC를 주력 제품으로 공급하고 있으며, 글로벌 기업인 ECS, V-Color와의 제휴를 통해 다양한 컴퓨팅 환경에 필수적인 제품 및 컴포넌트로 사업을 다각화하고 있습니다.



메인보드팀
페이스북

02

VGA사업팀

PC 컴포넌트 업계 최고 브랜드인 GIGABYTE社의 국내 독점 공급원으로서 Window10 성능지표에 최상위 모델로 평가된 GIGABYTE 그래픽카드를 주력제품으로 공급하고 있습니다. 연관 산업인 게이밍 장비, 파워서플라이 사업도 접목하여 사업 다각화를 진행 중이며 워크스테이션 장비 공급 및 가상화폐 시장에도 적극적인 행보를 이어가고 있습니다.



기가바이트
페이스북

VC사업팀

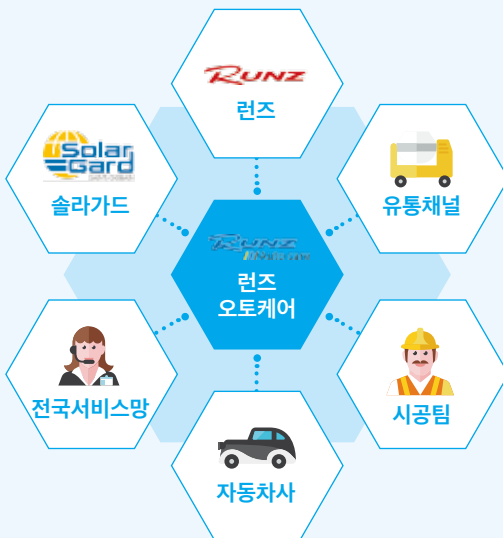
런즈케어(RUNZ CARE) 국산차/수입차 출고장에서 내비게이션, 블랙박스, 후방카메라, 어라운드 뷰 등 전장 용품과 섀딩 필름, 차체 보호필름, 발수 코팅제 등 카 케어 용품을 공급 및 시공, 서비스하는 사업으로 현재 전국 10개 출고장에서 40명의 전문 인스톨러가 시공하고 있습니다. 발주, 재고관리, 시공, 서비스, 정산에 이르는 전 과정을 전산 시스템을 통해 체계적으로 관리하며, 전국 서비스망을 통해 고객 만족에 최선을 다하고 있습니다.

* **런즈(RUNZ)** 10년간 시장을 선도하는 내비게이션을 개발하여 애프터마켓 및 자동차사에 납품하고 있는 내비게이션 브랜드입니다.

솔라가드(SOLARGARD) 시중의 세라믹 열흡수성 필름과 달리, 초미세 입자 금속 제조 공정을 거친 스퍼터링 공법이 사용되어, 차량에 전해지는 태양 에너지를 유리에 시공된 윈도우 필름이 외부로 반사시키는 열반사 원리의 필름입니다.



런즈오토케어
네이버 카페



VR사업팁

인간의 시각, 청각, 촉각 등에 작용하여 마치 현실처럼 느껴지는 가상세계를 체험할 수 있는 가상현실은 교육이나 원격 조작, 자료분석, 시뮬레이션 게임 등의 무궁무진한 응용 분야가 존재합니다. 제이씨현시스템㈜는 글로벌 기업인 HTC와 제휴하여 세계 최고 품질의 VR기기, HTC VIVE를 국내에 공급하고 있으며, VR기기 구동에 필수적인 PC 컴포넌트와 VR액세서리 등의 다양한 VR관련 H/W를 VR전문쇼핑몰, VRTip을 통해 공급하고 있습니다. 이를 시작으로 국내 VR산업 발전을 선도하고자 끊임없이 연구하고 도전하고 있습니다.



HTC 바이브
페이스북



VRTip
공식 페이스북

05

디스플레이사업팀

유디아는 “Yes, Your IDEA” 라는 모토로 디스플레이 전문 브랜드인 “유디아” 를 런칭 하였습니다. 디스플레이 종합 프로바이더로서 일반 모니터는 물론 게임에 특화된 게이밍 모니터와 전문가를 위한 UHD 4K 모니터까지 출시하면서 모니터 산업을 선도 하고 있습니다. 디스플레이사업은 PC 모니터를 기반으로, TV, 디지털 사이니지 사업으로 확장해 나가고 있습니다.



유디아
페이스북



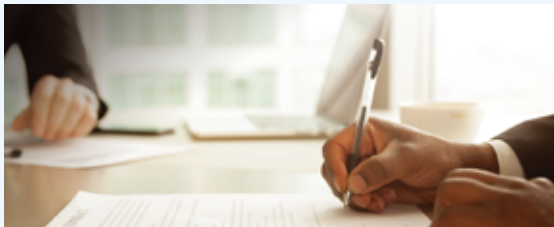
06

리스사업팀

유케어스(U'CARES) 리스/렌탈 서비스는 공공기관, 기업, 회계사무소, PC방, 숙박업소, 유치원 VR서비스 등 사업자가 새로 사업을 시작하거나 업그레이드시 필요한 IT 및 주변기기를 편리하게 리스/렌탈 서비스를 받을 수 있는 금융 상품입니다. 계약기간 동안 초기 자금 부담이 없으며, 절세 효과와 효율적인 자산 관리를 실현할 수 있습니다



UCARES



07 CMS사업팀

AMD사업부문 AMD는 인텔에 이어 두 번째로 큰 x86 아키텍처 호환 프로세서 제조사입니다. 2005년 6월 Distributor를 체결, AMD 데스크탑/서버를 기반으로 사업을 시작하여 경쟁사와는 차별화된 기술력을 바탕으로 국내 PC시장을 선도해 나가고 있습니다.

CMS사업부문 CMS는 CPU, Memory, Storage의 약자입니다. CMS를 통한 PC 부품 공급 기반을 구축하여 다양한 거래처들에게 가장 신속하고 경쟁력있는 가격을 제공하는 것을 목표로 하고 있습니다.



CMS사업팀
페이스북

08 드론사업팀

세계 시장 1위 드론 브랜드 DJI 제품의 한국 유통, 판매, 서비스 및 마케팅 협력사이며 전문 드론 파일럿 교육, 공공기관 드론 활용 시스템 구축 및 컨설팅을 제공하고 있습니다. 산업용 특수 드론의 공급 및 기술 지원과 함께 측량, 감시, 수색, 점검 등 산업용 드론 응용 솔루션 분야 및 차세대 드론 핵심 기술로 주목 받고 있는 UTM 드론 관제 시스템을 자체 기술로 개발하여 국내는 물론 해외 시장 개척에 나서고 있습니다.



드론 페이스북

드론플라이

드론플라이는 드론 사용에 필요한 모든 정보를 담고 있습니다. 안전한 드론 비행을 위해서는 비행 제한·금지 구역 확인 외에 지구자기장 지수, 기온과 풍속도 확인이 필요합니다. 이 수치들은 드론의 비행 안정성에 큰 영향을 미칩니다. 드론 비행 시 필요한 정보를 제공하는 드론 플랫폼비즈니스 'DroneFly(드론플라이)'에서 이러한 정보를 확인 할 수 있습니다. 'DroneFly(드론플라이)'는 상업용 드론은 물론 개인, 항공 촬영 드론 사용자에게 두루 추천할 만한 애플리케이션 입니다.



드론플라이
플레이스토어



드론플라이
앱스토어



10

드론소프트웨어연구소

드론 플랫폼비즈니스인 '드론플라이 (DroneFly)' 앱을 개발하여 공급하고 있습니다. 드론소프트웨어연구소는 드론 플라이(DroneFly)을 통해 드론 플랫폼 참여자들의 연결과 상호작용을 통해 진화하며, 모두에게 새로운 가치와 혜택을 제공해 줄 수 있는 상생의 생태계를 구축하고 리드하는 것을 최고의 가치로 여기고 있습니다. 드론 소프트웨어연구소는 다가오는 미래 시장 환경에 선제적으로 준비하고 능동적으로 대응하며 이를 플랫폼비즈니스로 발전시키고자 하는 것이 비전이며 목표입니다.



드론소프트웨어
연구소
소개

11

IBS사업팀

전 세계 통신 시장 점유율 1위인 CommScope 사의 한국 총판으로 CommScope사의 SYSTIMAX 솔루션과 NETCONNECT 솔루션 공급 및 IBS 시스템 전반의 설계, 제안, 컨설팅, 시공을 포함한 토털 솔루션을 제공합니다. 삼암 MBC 신사옥 및 인천시통합데이터센터, KBS, 국민건강보험공단, 한국가스공사 등 많은 대형사이트에 지능형배선시스템을 구축하는 등 고품질의 서비스를 제공하고 있습니다.



IBS TEC
블로그



지방지사

01

부산
지사

02

대구
지사

03

대전
지사

04

광주
지사

01

부산지사

세계적인 항구도시 우뚝선 부산에 위치하며 최고의 교통 문화중심지인 부산시 동래구 온천동에 위치하고 있으며, 20여년간 컴퓨터부품을 부산, 경남, 울산지역의 업체에게 공급하며 지금은 VR(VIVE), 드론(DJI) 시연, 교육등을 통해 고객의 사랑을 받고 있습니다.



부산지사
페이스북

02

대구지사

1994년 설립 이후 PC부품 뿐만 아니라 다양한 멀티미디어 제품을 공급하고 있습니다. 최근에는 드론, VR 등을 공급함으로써 대구경북의 최첨단 멀티미디어 시대를 선도하는 첨병 역할을 하고 있습니다.



대구지사
블로그

03

대전지사

최상의 고객서비스를 통한 고객들의 기쁨물결, 진한감동!!
영업의 최전방에서 일당백의 정신으로 엿지있게 최선을 다하는 제이씨현시스템 대전지사입니다.



대전지사
네이버카페

04

광주지사

No Challenge, No Future!! 도전 없는 미래는 없다라는
의지로 고객 만족을 위한 열정을 가지고 오늘도 최선을 다
하는 광주지사 입니다.



광주지사
블로그

관계사 및 장학재단

01



(주)엘림넷

02



대아리드선주식회사

대아리드선(주)

03



디앤디컴(주)

04



제이씨현
전자(주)

05



(재)제이씨현
장학재단

당사는 우리나라 인터넷 태동기인 1995년부터 인터넷 접속과 인터넷 데이터센터를 운영해 온 국내 1세대 ISP 사업자로 네트워크와 보안을 결합한 서비스를 개발하여 고객에게 제공하고 있습니다. 그리고 Check point, sophos 등 보안 솔루션 및 Vidyo 화상협업 솔루션 등의 유통과 서비스를 제공하고 있습니다. 또한 국내 최초의 정보보안 클라우드 서비스나우엔클라우드, 국내 최초의 웹기반 화상회의 플랫폼 서비스 나우엔나우, 국내 최초 온라인 셀프 설문 플랫폼 서비스 나우엔서베이 등을 운영하고 있습니다.



(주)엘림넷
블로그



01

정보보안사업팀

정보 보안 사업은 중소 규모 기업 및 병, 의원 등 정보보호시스템을 독자적으로 구축하기 어려운 기업을 대상으로 개인정보보호법의 기술적 조치사항에 완벽하게 대응할 수 있도록 정보 보안 서비스를 제공하고 있습니다. 당사는 최근 급증하고 있는 정보보호관리 수요에 대비하여 정보보안 서비스의 품질과 경쟁력을 확대하고 있습니다. 나우앤클라우드는 국내 최초의 클라우드 기반 정보보호 유틸리티 Open platform으로서 국내 최고의 클라우드 및 정보보안업체들을 연계하여 서버 운영과 개인정보보호법 준수를 위한 최고의 클라우드 보안 솔루션입니다.



엘림넷 블로그
정보보안사업팀

02

네트워크보안사업팀

네트워크 보안 사업은 공신력있는 IT분야의 시장조사기관인 Gartner에서 18년 연속 리더그룹과 NSS Lab Test 결과 NGFW(차세대방화벽), IPS, Firewall, 3가지 부분에서 높은 점수를 얻은 세계 1위 보안회사인 Check Point와 제휴하여 기업에 노출되어 있는 치명적인 보안 위협을 차단하고 소중한 데이터 자산의 유출을 예방하여 대기업은 물론 글로벌 기업, 금융권, 교육기관 등 여러 분야의 업체들에게 만족스러운 평가를 받고 있습니다. 또한 기업의 네트워크 보안 점검을 통해 현재의 보안 상황과 문제를 해결하기 위한 방법을 제시하고 해결해 나아가고 있습니다.



엘림넷 홈페이지
네트워크
보안사업팀

03

보안솔루션팀

기존의 인터넷 서비스에 본딩 테크놀로지 기술을 R2SKY 서비스를 적용하여 기존 Business사업자에게 저렴하고 안정적인 인터넷 회선을 공급하는 동시에 고객에게 적합한 다양한 형태의 네트워크 환경을 구축하고 있습니다. 이와 동시에 네트워크 보안 서비스 및 운영 서비스를 통해 고객에게 유용한 부가 서비스를 함께 제공하고 있습니다.



엘림넷 블로그
소포스

04

정보기술사업팀

네트워크 보안 장비 및 클라우드 보안 솔루션의 유력업체인 영국 Sophos사와 네트워크 보안솔루션의 국내 공급을 위한 총판 계약을 체결하고 기존 엘림넷의 노하우 및 전국 망 서비스를 결합해 더욱 보안 서비스를 강화하였고, 클라우드 네트워크 보안 서비스 및 관제서비스를 제공하여 향후 네트워크 보안시장과 클라우드 보안 UTM 시장을 주도하는 새로운 브랜드로 육성할 계획입니다.



엘림넷 블로그
정보기술사업팀



Hardware



Software



Virtual



네트워크 보호(Network Protection)



웹 보호(Web Protection)

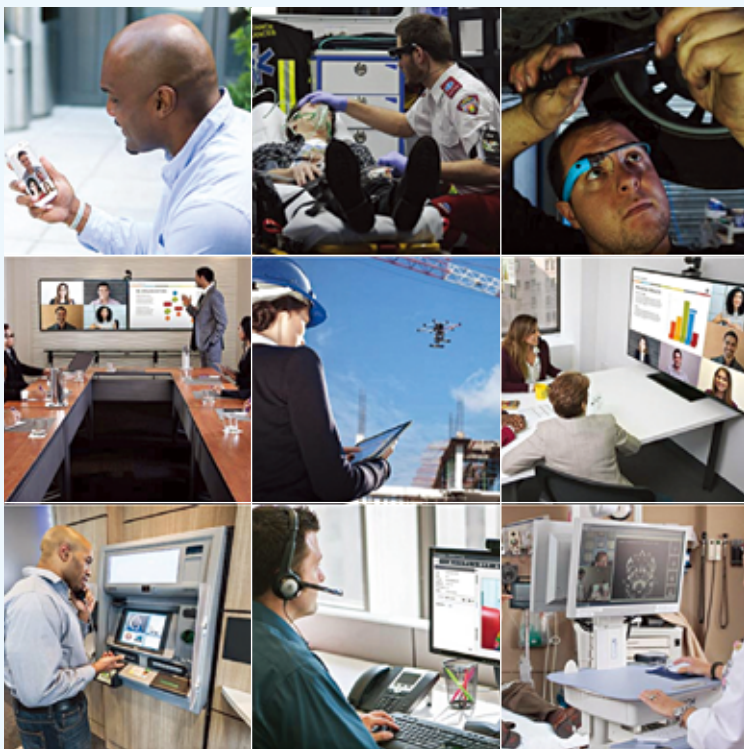


이메일 보호(Email Protection)

UC 사업부는 글로벌 1위 영상 협업 솔루션인 Vidyo사의 'Master Distributor Partner'로 국내에 독점 공급권을 획득하여 제한을 뛰어넘은 영상협업을 통한 기업혁신을 지원하고 있습니다. IT의 발전으로 모바일 속 글로벌 세상과 IOT 세상을 살아가는 오늘날이기 때문에 협업의 가치가 무엇보다 중요하다고 여기고 있으며, 이를 위해 기존의 단순 영상회의가 아닌 부품공정, 영상재판, 원격상담, 원격진료, 비대면인증, 원격교육, 재난관리 등 다양한 분야에 영상 커뮤니케이션 기술을 적용하여 강력한 기업혁신의 기회를 제공합니다.



나우앤나우
홈페이지
UC솔루션팀



06

나우앤나우팀

엘림넷 화상회의/웨비나 서비스 나우앤나우는 국내 최초 웹 플랫폼 기반의 서비스를 제공합니다. 화상회의 / 웹 세미나 / 화상교육 / 화상상담을 별도의 장비를 구축하지 않고, PC, 모바일, 태블릿만 있으면 언제 어디서나 서비스를 이용할 수 있는 고객 중심의 서비스입니다.



엘림넷 블로그
UC서비스팀

07

나우앤서베이팀

엘림넷이 2011년 11월 8일 대한민국 최초로 개설한 웹 기반의 개방형 실시간 셀프 서베이 플랫폼 서비스입니다. 누구든지 인터넷만 연결되어 있으면 전세계 언제 어디서나 설문지의 작성, 배포, 응답분석 등 설문조사 전 과정을 손쉽게 수행할 수 있도록 구현한 플랫폼 서비스입니다. 나우앤서베이의 사명은 전통적 리서치의 한계에서 벗어나서 전세계에 흩어져 있는 다양한 집단간의 보편적 의사소통 도구를 발전시키는데 있습니다.



나우앤서베이
홈페이지



대아리드선주식회사

대아리드선(주)

우리나라 전자산업의 태동기인 1969년 5월
국내 전자기초 소재산업 제 1호로 창업한 이래
국내 최초로 전기전자 통신 부품의 필수 기초
소재인 리드선(Lead Wire)을 개발 공급하였고,
40여년 동안 지속적인 기술개발과 기술혁신을
통해 ISO-9001 품질경영시스템과 ISO-14001
환경경영시스템 인증을 받은 부품소재 전문
기업입니다. 엄격한 품질관리와 환경친화적인
생산, 공정관리를 통해 최고의 품질과 최상의
서비스를 제공하고 있습니다.



대아리드선
홈페이지



대아리드선
제품소개



디앤디컴(주)

DNDCOM

고객과 주주의 가치를 최우선으로 여기는 디앤디컴 주식회사는 2002년 10월 설립, 17년차의 PC컴퍼넌트, 디지털 디바이스 유통 전문기업입니다. 제품과 서비스를 아우르는 품질기반의 경영과 스타트업 기업과 같은 빠른 비즈니스를 통해 글로벌 브랜드 제품을 국내 소비자에게 최우선으로 공급하고 있으며, 혁신적 프로세스를 통해 우수한 품질의 제품과 서비스를 제공하여 고객에게 인정받는 기업이 되겠습니다.



디앤디컴
페이스북

01

메인보드 사업팀

애즈락(ASRock) 메인보드는 명실상부한 4대 글로벌 마더보드 제조사입니다. 진일보한 실험 정신과 혁신적인 제품으로 브랜드를 유지하고 있으며, 이를 통해 새로운 제품을 지속적으로 개발, 공급하고 있습니다. 디앤디컴은 애즈락 마더보드의 공식 유통사이며, 디앤디컴의 서비스와 함께 국내 PC업계를 이끌어가고 있습니다.



ASRock
홈페이지

02

VGA 사업팀

엔비디아의 공식 AIC파트너인 게인워드(Gainward) 지포스 그래픽카드와, AMD의 공식 AIB파트너인 파워칼라(PowerColor)사의 라데온 그래픽카드의 전 제품을 공급하고 있으며, 에코프로세스로 제품을 제조하는 홍콩 AFOX사의 그래픽카드를 공급하고 있습니다.



Gainward
홈페이지

03

SSD 사업팀

엔터프라이즈 영역에서 인정 받아 개인용 고품질 스토리지 솔루션을 공급하는 대만의 상장기업, 실리콘파워의 SSD를 포함한 플래시 스토리지를 공급하고 있습니다. 또한, 에코프로세스로 제품을 제조하는 AFOX사의 SSD도 함께 공급하고 있습니다.



PowerColor
홈페이지



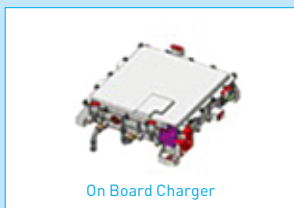
제이씨현전자(주)

Jch 제이씨현전자(주)

현대모비스의 협력사로 Car Infotainment Systems인 Audio 와 AV Navigation 을 완제품과 반제품으로 공급하고 있으며, 친환경차인 하이브리드 및 전기차 차량용 구동 부품인 탑재형 충전기(OBC, On-Board charger)의 반제품과 컨버터의 반제품(LDC, Low voltage DC-DC Converter)을 공급하고 있습니다. 또한 자체 AV-Navigation을 개발, 생산하여 P/DIO(Port/Dealer Installation Option)용으로 공급하고 있습니다.



제이씨현전자
제품소개1



On Board Charger



Converter



제이씨현전자
제품소개2

(재)제이씨현장학재단

Jch 재)제이씨현장학재단
JCHYUN SCHOLARSHIP FOUNDATION

어려운 환경 속에서도 열심히 학업을 하고자 하는 소년소녀 가장들에게 꿈을 이룰 수 있도록 대학 입학시까지 장학금을 지급하여 장학생들이 안정적인 학업활동을 할 수 있게 지원하고 있습니다.

또한 장학생들과 제이씨현 가족사 임직원들이 멘토를 맺어 지속적인 만남을 가지며 장학생의 학업 및 진로, 생활 상담 등을 해줌으로서 우리 장학생들이 사회에서 꼭 필요한 인재로 성장할 수 있도록 지속적이고 집중적인 장학활동을 실시하고 있습니다.



제이씨현장학재단
장학사업 안내

멘토링 활동

- 장학생과 제이씨현 가족사 임직원들이 멘토를 맺어 정기적인 만남
- 대학 입학시에 장학금과 입학등록금까지지급 (안정적인 학업활동 지원)
- 멘토링 활동 시 10만원 지원 (회사비용)



학업, 진로, 생활 상담

- 지속적인 만남을 통해 학생들의 학업과 진로, 학교생활, 교우관계 등을 상담
- **메시지** 멘토로서 학생들의 학업지도 및 고민 사항에 대한 조언과 격려
- **주의 사항** 통상적인 멘토링 활동에서 벗어난 지나친 사생활 간섭은 지양

장학생 선발 기준

- 최초선발 시 학업성적은 고려하지 않고 다만 학생의 가정환경이나 올바른 가치관, 즉 정직과 성실로 꿈을 이루고자 노력하는 학생을 대상으로 선발

장학생 의무

- 가정 및 학교생활이 타의 모범
- 학업성적이 매년 향상되지 못하면 장학생 자격이 상실
- 장학재단 규정을 준수하고 협조

JCH 34주년 기념, JCH-Members 그랜드 오픈!

‘JCH 멤버스’ 회원이세요?

JCH
MEMBERS



JCH 멤버스
지금 가입하면
특별한 혜택이!

JCH 멤버스란?

이벤트, 할인, 예약 등 ‘정보가 돈이 되는’ 올-인원 멤버십 서비스

Joyful

프로모션

JCH의 ‘모든 이벤트’를 한 눈에!
그리고 특별한 혜택까지?



Chance

구매

JCH 신상품을 “예약 구매” 하세요.
거기에 Legacy 상품 구매 찬스까지!



Hub

통합 시스템

VRTip, DroneTip 등 JCH의
모든 사이트를 ‘하나의 아이디’로!



DRONE * TIP

dji

AMD

VR * TIP

vive

nvidia

CMS * TIP

GIGABYTE

IBSTECH

Udea

ECS

COMMScope

유케어 (U-CARES)

UCARES

v-color

CS innovation

