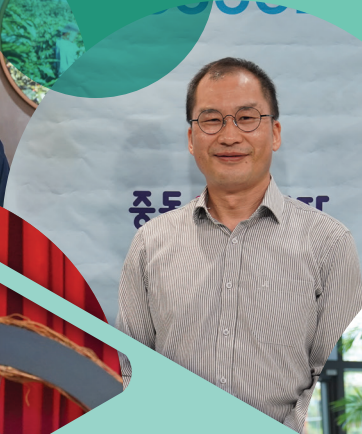


함께 할 미래
for
5060
창직사례집



함께 할 미래
for **5060**
창직사례집

연륜과 열정을 담은 5060 창직

수십년의 일 경험을 통해 이제 인생의 전환점에 서 있는 5060세대, 예전과 다른 디지털기술 기반의 사회는 이들에게 위기이자 기회로 다가오고 있고 인생3모작에 대한 새로운 접근을 요구하고 있기도 합니다.

중장년은 어떤 인생 3모작을 꿈꿀까요?

상당수의 5060세대는 다시 일을 통해 사회와 소통하고, 연륜과 일 경험을 나누고, 하고 싶었지만 막연했던 어린 시절의 꿈을 완성하기를 원합니다.

이제 작은 아이디어가 직업이 되고, 산업이 되어 일자리와 고부가가치를 낳고, 직업과 직업의 경계가 허물어지고, 사소한 서비스제공이라도 더 전문성을 쌓아야 경쟁력이 있어지고, 어디에서 일하는지보다 무슨 일을 하는지가 더 중요해지고, 일하는 사람 누구나 자신의 일에서는 최고의 전문가가 되는 그런 사회가 될 가능성이 큽니다.

최근의 사회변화는 전에 없던 서비스를 원하고 있고 많은 직업들은 디지털 역량이 중요해지고 있어 중장년의 인생 3모작을 위한 현실은 녹록치 않습니다.

이들은 경험과 노련함을 지니고 있으나 차별화되고 혁신적인 길을 찾고 그 길에서 경력을 쌓을 기회를 접한 적은 없을 것입니다.

따라서 중장년 세대 역시 새로운 경력개발을 위해서는 변화하는 사회와 사람들의 니즈를 충분히 파악하는 동시에 본인의 흥미와 강점에 대한 이해, 그리고 무엇보다 새로운 길을 찾고 필요한 역량을 쌓는 노력이 필수입니다.

‘창직’은 말 그대로 직업을 만들어 내는 것입니다. 하지만 전에 없던 ‘새로운 직업’을 만드는 결과에 치중하는 것이 아닌, 내가 잘 할 수 있고 좋아할 수 있는 ‘나의 직업’을 만드는 과정이 핵심입니다.

나의 관심과 흥미, 역량을 고려하면서도 사회변화와 사람들의 니즈를 반영하여 완성한 창직은 중장년의 인생 3모작을 보다 행복하게 만들 것입니다.

‘함께 할 미래 for 5060 창직사례집’에는 10명의 5060 중장년들이 ‘나의 직업’을 만든 과정과 어려움, 그리고 새로운 길을 가는 도전과 용기를 이야기하고 있습니다. 오랜 시간 일했던 경력을 이어가거나, 기술과 트렌드를 반영하여 혁신을 만들거나, 어린 시절 못다 이룬 꿈을 완성하거나 혹은 사람들에게 필요한 서비스를 제공하고픈 중장년의 사례들로서 창직에 대한 열정을 담고 있습니다.

이들의 사례를 통해 중장년 세대가 새로운 인생 3모작을 꿈꾸고 도전하는데 도움이 되기를 기대합니다.

창직인과의 만남

웨딩 쇼퍼	10
— 노경환	
라이브커머스 크리에이터	14
— 최재용	
전통시장 육성전문가	18
— 김선호	
웃놀이콘텐츠개발자	22
— 조광휘	
창직 컨설턴트	26
— 정은상	
스마트 화가	30
— 정병길	
도시여행해설가	34
— 강세훈	
도시재난전문가	38
— 우승엽	
모험상담가	42
— 방승호	
쌀 큐레이터	46
— 김동규	

웨딩 쇼퍼

라이브커머스 크리에이터

전통시장 육성전문가

유희이콘콘텐츠개발자

창직 컨설턴트

스마트 화가

도시여행해설가

도시재난전문가

모험상담가

쌀 큐레이터

창직인과의 만남



신랑 신부에게 특별한 이동
서비스로 감동을 선물하다

웨딩 쇼퍼
노경환

결혼식 날은 새로운 시작을 하는 신랑 신부에게는 긴장과 설렘의 연속이다. 처음 맞는 큰 행사에 분주한 날, 로맨스그레이의 운전기사가 이들을 정중하게 맞이한다. 신랑 신부가 편안히 결혼식에 집중하고 준비할 수 있도록 부모의 마음으로 에스코트하는 이들의 이름은 웨딩 쇼퍼다. 은퇴 후 웨딩 쇼퍼라는 새로운 창직의 세계로 뛰어든 노경환 대표를 만났다.

은퇴 후, 창업아카데미를 통해 공부하며 창직 준비

한국고용정보원(이하 ☎) 먼저 어떤 계기로 웨딩 쇼퍼를 창직하게 되셨고, 사업을 진행하게 되셨는지 과정을 소개해 주십시오.

노경환(이하 ☎) 저는 호텔리어 1세대로 20여 년 동안 서울 시내 특급 호텔에서 근무하다가 62세에 총지배인을 끝으로 인생 1막을 정리하고 은퇴했는데요. 막상 은퇴하고 보니 경제적인 문제를 무시할 수가 없더라고요. 다시 재취업을 위해서 열심히 이력서를 내고 문을 두드렸지만, 나이에 밀려서 재취업을 포기하고 대리운전을 하게 됐습니다. 그런데 대리운전을 하면서 많은 모멸감을 느꼈고, 좀 더 안정적이고 전문적인 일을 찾고자 창업 교육을 받게 되었습니다. 창업 공부를 하던 중 아들이 결혼하게 됐는데요. 결혼식 날, 주인공이어야 할 아들이 혼자 운전하고 바쁘게 움직이는 걸 보고 웨딩 쇼퍼(Wedding Chauffeur)라는 사업을 창직하게 됐습니다. 쇼퍼라는 이름은 18세기 유럽 상류사회의 마차를 모는 마부의 이름인데요. 웨딩 쇼퍼는 웨딩과 쇼퍼를 합성한 이름으로 결혼식 날, 신랑 신부에게 고품격 이동 서비스를 제공하는 로드 매니저입니다.

- ☎ 창업 교육을 받았다고 하셨는데요. 창직을 준비하면서 어떤 기관에서 도움을 받으셨나요?
 - ☎ 저는 사실 과거에 몇 차례 창업 경험이 있습니다. 관광객을 상대로 하는 세신 미용 관광과 머드 관광 사업을 한 적이 있는데요. 다른 사업자들에게 금세 제 아이디어를 뺏기면서 몇 번 고배를 마셨습니다. 창업을 고민하던 중 우연히 창업을 도와주는 기관이 있다는 걸 알게 됐죠. 솔직히 자기 자본이 없으면 창업은 꿈도 못 꾸던 과거에 비하면 지금은 창직, 창업의 기회가 무척 많다고 생각합니다.
- 제가 도움을 받은 기관과 프로그램은 (주)상상우리의 중장년창업아카데미, 성남시의 사회적경제창업공모전, 창업진흥원의 1인창조 마케팅지원사업, 서울시 50+재단의 교육콘텐츠지원사업, (재)신나는조합의 시니어창업경진대회, SK 행복나래의 사회적기업 상품경쟁력지원사업 그 밖에 동작구청, 서울시 어르신취업지원센터 등 다양한 기관으로부터 해당 사업모델을 인정받으며 창업 지원금을 받을 수 있었습니다.
- 이들 기관에서 기본적인 컴퓨터 활용법부터 제안서와 사업계획서 쓰는 방법, 프리젠테이션 하는 방법과 각종 공모전과 지원금에 지원하는 방법을 배웠습니다. 크기는 몇천만 원에서 작게는 백만 원까지 크고 작은 창업 지원금을 받으면서 사업을 진행할 수 있는 종잣돈을 마련했고, 웨딩 쇼퍼라는 사업에 대한 자신감과 함께 추진력도 얻게 되었습니다. 물론 가족들의 응원도 있었지요. 딸은 웨딩 쇼퍼에 필요한 차를 마련해 주었고 아들은 제게 웨딩 쇼퍼의 아이디어를 주었으니까요.



은퇴 시니어들에게 일자리 제공하는 사회적기업으로 성장

Q 현재 웨딩 쇼퍼에서 재직하는 웨딩 쇼퍼들은 어떤 분들로 구성되어 있나요? 또 어떤 프로그램을 운영하고 있는지도 궁금합니다.

A 처음에는 함께 일하던 대리운전 기사들과 일을 시작했습니다. 그분들 대부분이 은퇴 후 일자리를 찾고 있는 분들이었는데요. 우리 회사는 은퇴 시니어에게 일자리 제공을 목적으로 하고 있습니다. 기본적인 서비스 마인드가 있고 일이 절실한 은퇴 시니어를 모집하여 호텔식 서비스와 전문 교육을 입혀 웨딩 쇼퍼로 양성하고 있습니다. 결혼식 당일, 매뉴얼에 따라 일정 및 준비 물품 체크리스트를 점검한 후 신랑 신부를 웨딩카에 태워, 차례대로 메이크업 미용실과 웨딩드레스숍, 결혼식장 및 공항까지 이동합니다. 현재는 신랑 신부의 결혼식 로드 매니저 제공으로 시작해서 기업 사회공헌 CSR 프로그램도 기획하고 파견하는 서비스도 제공하고 있습니다.

Q 인생의 선배로서 신랑과 신부를 대하는 마음이 남다르실 것 같습니다. 어떤 마음가짐으로 웨딩 쇼퍼를 하시나요?

A 제가 대리운전을 처음 시작했을 때, 한 번은 양복을 입고 운전을 했는데요. 그때 저를 대하는 고객들의 태도가 달라지는 걸 느꼈습니다. 그래서 처음 웨딩 쇼퍼 일을 할 때 제복부터 맞췄습니다. 모자까지 쓰고 나면 웨딩 쇼퍼로서의 사명감과 의무가 생기면서 자연스럽게 품위와 진심을 담은 서비스가 나오게 됩니다. 웨딩 쇼퍼들은 기본적으로 3덕목과 5행 5금의 서비스 실천 과제를 정하고 철저히 지키고 있습니다. 3덕목(환원, 상생, 나눔)과 5행(진심, 경청, 운전, 대접, 향기)은 실천 의무이며, 5금(고객 신상 털기, 무단 촬영, 과잉 친절, 혼계 발언, 팁 수령) 금지 의무입니다. 이런 규범을 통해 웨딩 쇼퍼로서의 자긍심과 전문성이 생기는 것이죠.

Q 웨딩 쇼퍼로 활동하면서 가장 보람을 느꼈던 순간이 있다면 언제인가요?

A 2016년 10월 '더쇼퍼'라는 이름의 사회적기업이 설립되어 지금까지 총 600여 쌍이 넘는 신랑 신부가 저희의 서비스를 이용했는데요. 서비스가 끝난 뒤, 정말 만족한다고 감사하다는 표현을 할 때 큰 보람과 행복을 느낍니다. 제가 도움을 주었던 부부 중에는 아이를 낳았다고 연락을 주는 커플도 있고, 선물도 보내주는 분들도 계십니다. 서비스를 마친 후 고객이 주는 칭찬 메시지와 후기들이 저희에게는 가장 큰 선물입니다. 보람의 정도는 고객이 느낀 만족도보다 두 배 이상이라고 생각합니다.

Q 웨딩 쇼퍼라는 새로운 직업을 창직할 만큼 시행착오도 많았을 것 같습니다. 특히 코로나 이슈로 결혼식이 줄어들어 힘들셨을 것 같은데 어떠셨나요?

A 처음 창업 교육을 받을 때, 젊은 세대들과 소통하는 것이 가장 어려웠습니다. 저는 특히 아날로그 세대였기 때문에 컴퓨터와 스마트폰 같은 디지털 기기를 다루는 게 쉽지 않았고, 이해하고 학습하는 데 많은 시간과 도움이 필요했습니다. 일단 제가 선택한 극복 방법은 첫째 퍼스널 이미지 관리로 폰대 이미지를 탈피하는 것이었고, 둘째 꾸준한 학습과 도전 그리고 오기로 이겨내는 것이었습니다. 공부하고 또 공부하면서 어떻게든 알아내려고 노력했던 것이 제 극복 방법이었던 것 같습니다.

또 코로나 이슈가 한창일 때는 국내 모 자동차기업과 연계해서 시각장애인들에게 차량을 지원해 백신을 맞게 해주는 서비스를 진행했는데요. 다행히 반응이 좋아서 안정적인 수익도 가져올 수 있었고, 이때 사회적기업의 가치와 의의에 대해서 생각해보는 계기를 갖게 되었습니다. 단순한 웨딩카 서비스가 아니라 은퇴 시니어들에게 일자리를 제공함으로써 사회적 가치가 생겨나도록 하는 거죠.

은퇴 시니어들을 위한 맞춤 일자리 창출이 목표

Q 기존에 존재하지 않았던 새로운 일을 만들고 판로를 개척하는 과정이 쉽지 않았을 텐데요. 그 과정을 기꺼이 해내게 했던 대표님의 원동력은 무엇일까요?

A 네. 저는 첫 번째로 가족을 생각했습니다. 가족에게 부끄럽지 않은 아버지의 모습을 보여주고 싶었고, 두 번째는 주변 지인들의 부정적인 의견과 고집불통, 고정관념을 없애버리고 싶었습니다. 세 번째로는 전문 웨딩 쇼퍼로서 일하는 즐거움, 고객과 소통하는 행복과 보람이 크기 때문에 저에게는 꼭 필요한 일자리라고 생각했습니다. 고 계속해 보라고 말씀드리고 싶어요.

Q 앞으로 '웨딩 쇼퍼'로서의 목표는 무엇인가요?

A 제 목표는 200명의 은퇴 시니어들에게 안정적인 일자리를 창출해주는 겁니다. 그리고 예비 신랑 신부들의 결혼 준비 체크리스트 맨 마지막 부분에 '웨딩 쇼퍼'가 올라가는 결혼 문화를 만들고 싶습니다. 또한 사회적기업으로서 저희가 할 수 있는 일이 있다면 적극적으로 진행하고 싶습니다. 현대자동차그룹에서 혈액 수급의 안정을 도모하는 방안으로 '대국민 헌혈 캠페인'이 있었는데요. 저희가 헌혈을 희망하는 분들의 이동을 도와주었어요. 또 백신을 맞으러 가는 것이 힘든 노인인 시각장애인을 위해 포드자동차 한국 공식 딜러 프리미어모터스사와 함께 백신 안전 운행 서비스도 제공했죠. 앞으로도 다양한 기업 사회공헌 CSR 프로그램을 기획하고 파견하는 서비스를 제공하고 싶습니다.

Q 마지막으로 대표님처럼 중장년 예비 창직인을 위해 한마디 부탁드립니다.

A 우리 세대가 격변기 산업사회의 주역으로서 고생도 많았지만 생각하면 누린 혜택도 많다고 생각합니다. 인생 2막에서 과거에 누렸던 혜택을 어떻게 돌려줄까를 고민하다 보면 아이디어도 떠오르고 시장도 보일 겁니다. 이런 생각이 은퇴 방향과 후유증을 멈추게 할 새로운 시작의 동력이 될 수 있습니다. 65세 이상 노인 인구는 폭발적으로 늘어 올 해만 해도 전인구의 17%이고 앞으로 8년 후 2030년에는 25%로서 전 인구의 1/4이 된다고 합니다.

저는 바로 이 노령 인구가 우리 은퇴 세대들이 도전할 새로운 경제 시장이라고 생각합니다. 앞으로 사회적 가치 공유에 적극적인 관심을 두고 실천 방안을 연구해보셨으면 합니다. 밥벌이에 집중하기보다는 사회적 가치 창출 벌이로 생각한다면 즐겁고 보람이 클 것입니다. 중요한 건 하겠다는 의지와 간절한 마음입니다. 꼭 성공하겠다는 열정만 있다면 열심히 인터넷을 검색하고 발품을 팔면 기회는 얼마든지 있다고 말씀드리고 싶습니다.

은퇴 시니어들을 위한 사회적 가치 창조는 계속됩니다.

은발의 웨딩 쇼퍼 노경환 대표는 호텔리어 1세대로 20여 년 동안 서울 시내 특급 호텔에서 근무하다가 62세에 총 지배인을 끝으로 인생 1막을 정리하고 웨딩 쇼퍼라는 직업으로 제2의 막을 열었다.

웨딩 쇼퍼는 웨딩과 쇼퍼를 합성한 이름으로 결혼식 날, 신랑과 신부에게 고품격 이동 서비스를 제공하는 로드 매니저 역할을 하는 새로운 직업이다. 결혼은 인생에 있어 가장 아름답고 행복한 순간이다. 하지만 결혼이라는 행사를 치르기 위해서는 신경 써야 할 문제가 한두 가지가 아니다. 결혼식 이전에 숨에 들러 메이크업을 받고 웨딩드레스와 정장을 빌리고 결혼식이 끝난 뒤에도 빌린 드레스를 반납하고 신혼여행을 떠나기까지 1~2시간의 결혼식을 하기 위해 4~6시간의 시간이 필요하다.

노경환 대표는 현재 웨딩 쇼퍼라는 직업을 통해 200명의 은퇴 시니어들의 안정적인 일자리 창출을 목표로 하고 있다. 통계청에 따르면 2021년 65세 이상 고령인구가 16.5%, 2025년 20.3%, 2060년 43.9%가 될 것으로 예상되면서 다양한 노인복지정책이 필요한 상황에 은발의 웨딩 쇼퍼 노경환 대표가 새롭게 만든 직업은 고령화사회 창직의 좋은 본보기가 될 것 같다.



시대를 읽고 미래를 준비하는 사람

라이브커머스 크리에이터
최재용

TV를 보는 시간보다 스마트폰을 보는 시간이 더 많아진 요즘, 급변하는 디지털 세상을 미리 준비한다면 또 다른 창직의 기회가 될 수 있다. 최재용 대표는 남다른 호기심과 열정으로 라이브커머스 시대가 올 것이라 믿었고 이를 준비하여 현재 새로운 인생 2막을 멋지게 펼치고 있다. 최재용 대표를 만나 5060 세대들에게 필요한 창직은 무엇이고 어떤 소양이 필요한지 들어 봤다.

스마트폰 하나만 있으면 365일 24시간 무한 쇼핑

한국고용정보원(이하 Q) 라이브커머스가 무엇인지 그리고 현재 어떤 일을 하고 있는지 설명 부탁드립니다.

최재용(이하 A) 네, 저는 현재 국제 라이브 커머스 협회 모바일 쇼핑 호스트 아카데미 대표로 활동하고 있고, 과거에는 LG 홈쇼핑에서 MD로 근무한 경험이 있습니다. 원래는 쇼핑 호스트가 되고 싶었는데 키가 크고 나이에 밀려서 꿈을 이루지 못했어요. 그러다 라이브 커머스라는 세계를 알게 되면서 라이브커머스 크리에이터로 활동하기 시작했고, 현재는 크리에이터를 양성하고 교육하는 강사로도 활동하고 있습니다. 제가 판매하는 제품은 주로 누룽지, 죽 등 농산물 가공식품이 많은데요. 품질은 좋으나 판로 개척을 하지 못한 제품들을 주로 판매하고 있습니다. 현재 네이버 라이브 쇼핑 등 다양한 플랫폼에서 라이브 커머스가 이루어지고 있는데요. 방송이 끝난 뒤에도 유튜브와 틱톡 등에도 영상을 올려 지속적인 판매를 창출하고 있습니다.

Q 전문가들은 2020년 기준 4,000억 원 규모인 국내 라이브커머스 시장이 2023년엔 10조 원으로 확대될 것으로 전망하고 있습니다. 라이브커머스가 주목받는 이유가 뭐라고 생각하시나요?

A 라이브커머스는 코로나 시기에 맞물려 오히려 시장이 더 커졌어요. 제가 TV에서 모바일 쇼핑으로 넘어간 이유가 크게 두 가지입니다. 하나는 더 다양한 상품을 판매해 보고 싶어서였는데요. 라이브커머스는 TV홈쇼핑보다 진입 장벽이 낮아서 다양한 상품을 판매할 수 있다는 장점이 있습니다. TV홈쇼핑은 입점도 어렵고, 마케팅 비용과 수수료 등 비용 면에서 초기 자본이 많이 들어갑니다. 하지만 모바일 쇼핑은 스마트폰 하나만 있으면 돼요. 방송사가 아닌 플랫폼을 이용해 직접 동영상을 송출하고 실시간 채팅 및 스토어 직접 주문으로 콜센터를 대체하기 때문에 송출 수수료나 콜센터 비용도 적게 듭니다. 또 상품을 태깅하고 URL을 공유하면서 흔히 말하는 입소문, 바이럴이 가능합니다. 두 번째는 판매자와 구매자 사이에 일방적인 소통이 아닌 쌍방향 소통이 가능하다는 점입니다. 누구나 쇼핑 호스트가 되어 방송할 수 있고 365일 24시간 방송할 수 있습니다. 나이에 제한 없이 니즈와 건강만 있다면 꾸준히 활동할 수 있습니다. 코로나 같은 변수에도 상관없이 모두가 참여 가능한 온라인 플랫폼을 떠올렸어요. 현재는 온라인 플랫폼 외에 책 텍스트 전시, 북 마켓과 북 토크, 글쓰기 클래스 등 다양한 오프라인 모임도 병행하고 있습니다.

Q 라이브커머스 방송을 위해서 실제로 어떤 과정과 준비가 필요한가요?

A 먼저 판매할 제품을 미리 받아서 사용해보고 정보를 찾으면서 공부합니다. 판매할 제품을 직접 써보면서 세일즈 포인트를 찾아내고 소비자를 어떻게 설득할 것인지 생각해야죠. 라이브커머스 크리에이터는 소비자의 니즈와 제품의 장단점을 완전히 파악하고, 소비자의 입장에 서서 이 제품을 구매할 수 있도록 설득할 수 있어야 합니다. 라이브커머스는 소비자와 판매자가 영상과 채팅으로 실시간 소통하며 더 친근하게 다가갈 수 있다는 장점이 있는데요. 마치 늘 가게를 찾아오는 단골손님처럼 팬클럽이 있는 분도 있어요. 어떤 판매자님은 소비자 반응이 너무 좋으니까 준비했던 제품보다 더 많은 제품을 주는 등 즉석에서 사은품을 주기도 합니다.

저는 유튜브 강사라는 유튜브 채널을 갖고 있는데요. 여기에 제가 라이브커머스 크리에이터로 참여했던 제품들을 올려 놓고 라이브커머스 방송이 끝나고 계속해서 상품을 홍보하고 판매할 수 있도록 하고 있습니다. 쇼핑 호스트는 제품이 생각보다 잘 안 팔리고 저조하면 정말 힘들죠. 하지만 SNS나 블로그, 유튜브 등을 이용해서 꾸준히 홍보하면 도움이 될 겁니다.

시골 농부가 쇼핑 호스트로 대박 나는 세상

Q 그렇다면 라이브커머스 크리에이터가 되려면 어떤 과정이 필요한가요?
A 라이브커머스 크리에이터로 종사하기 원하는 분들은 상품 소개 및 말하기와 소비자를 설득하는 방법, 상품발굴하는 방법 등을 파악하는 것이 필요합니다. 최근 관심있어 하고 준비하는 분들의 연령대도 20대부터 70대까지 다양합니다. 관련 교육 이수 여부보다는 일단 다른 라이브커머스 방송을 많이 보라고 권유합니다. 인기 있는 방송을 찾아 보면서 그들이 상품을 어떻게 판매하는지, 세일즈 포인트와 상품 설명 방법, 구매자들과 어떻게 대화하는지 살펴보면 큰 공부가 될 겁니다. 일단 스마트폰으로 자기 모습을 촬영하고 보면서 조금씩 발성이나 설득력 있는 화술 같은 것을 만들어 가는 게 중요합니다.

Q 라이브커머스는 새로운 시장과 직업을 개척하는 데 있어서 가장 중요한 동기는 무엇이었나요?
A 제가 라이브커머스 크리에이터 일을 하기 전에 사업을 시작했다가 크게 고배를 마신 적이 있습니다. 그때 신용 불량자가 되고 집에 빨간딱지가 붙으면서 힘든 시간을 보냈죠. 재기를 위해 노력하던 중 지자체에서 진행하는 창업 강의, 취업 강의를 들으면서 제 홈쇼핑 경력을 살린 일을 찾기 시작했습니다. 다양한 강의를 들으면서 나도 책을 쓰고 강의를 하면서 꿈을 펼칠 수 있겠다는 생각이 들었습니다. 이후 오픈 마켓의 이야기를 쓴 '나는 지마켓으로 출근한다'라는 책이 잘 팔리면서 한 대학으로부터 강의 신청이 들어왔고, 장애인, 여성, 농업인 등 다양한 곳에서 강의해달라는 제의를 받기 시작했습니다. 그때 당시 제가 라이브커머스 관련 강의를 하기 위해서 전국 농업기술센터에서 공문과 팩스를 보냈는데요. 경기도 양주 딱 한 군데에서 연락이 왔습니다. 집에서 2시간 걸리는 거리였지만 가서 열심히 강의했고 이렇게 입소문이 퍼지면서 지금은 강의와 컨설팅 교육이 7, 라이브커머스 일이 3 정도로 바빠지게 됐습니다.

Q 라이브커머스 일을 하면서 가장 보람되고 기쁜 순간은 언제였나요?
A 경상남도 함양군에 귀농한 젊은 귀농 청년이 라이브커머스를 배우고 실제로 방송을 해서 농산물을 많이 판매했다는 소식을 들었을 때 가장 보람을 느꼈습니다. 또한 한국 벤처 농업대학에서 수강하시는 60대 농업인이 누룽지를 만들어 라이브커머스로 판매하면서 기뻐하시는 모습을 보았을 때도 보람과 긍지를 느낄 수 있었습니다. 제가 얼마 전에 한강 요트 탑승권을 판매했는데요. 요트 탑승권 판매 제안을 받고, 판매 방법을 고민하다가 직접 한강에 있는 요트에 탑승해서 판매해 보자는 아이디어를 냈는데 당시 1억 원의 매출을 올렸습니다. 최근에는 어르신들이 사용하는 기저귀를 판매하고 싶다는 연락도 받았는데요. 제 나이에 맞는 새로운 시니어 마켓이 형성되는 것 같아서 기쁩니다. 이게 모두 라이브커머스였기에 가능한 일이었지요. 또 반대로 상품이 안 팔릴 때 가장 속상하지만 따로 유튜브에 올려서 지속적인 광고를 펼치면 당장은 판매 실적이 저조하더라도 장기적으로는 도움이 될 거라고 생각합니다.

Q 라이브커머스 크리에이터라는 새로운 직업을 창직하면서 어떤 것에 가장 많은 도움을 받았나요?
A 창업, 창직 강의를 중요하지만 저는 일단 트렌드를 읽는 눈이 필요하다고 생각합니다. 틈만 나면 인터넷을 검색하고 서점과 신문 기사를 읽으면서 감각을 놓치지 않으려고 노력하고 있습니다. 라이브커머스의 경우에는 네이버 스마트스토어 교육프로그램을 통해 많은 도움을 받았습니다. 저는 뉴스와 신문, 책을 열심히 읽으면서 창직의 아이디어를 얻고 있는데요. 특히 OBS 방송국의 프로그램들이 많은 도움이 되었습니다. 일하면서 난관에 부딪힐 때는 관련성이 있는 교육 과정을 찾아서 학습자로서 열심히 배우고 익히고 질문하면서 그 안에서 관련 문제를 해결해나갔습니다.



5060 시니어 마켓에 도전하라

Q 5060 중장년층도 라이브커머스 크리에이터에 도전할 수 있다면 어떤 역량을 갖추는 게 좋을까요?
A 무엇보다 다양한 라이브커머스 방송을 많이 보는 것이 필요합니다. 전문적인 판매 스킬 향상을 위해 모바일 쇼핑 호스트 교육프로그램을 듣는 것도 도움이 될 것입니다. 최근 통계에 의하면 MZ세대뿐만 아니라 5060 세대도 스마트폰으로 쇼핑을 하는 비율이 늘었다고 합니다. 저는 스마트폰으로 소통하면서 상품을 판매하고 구매하는 라이브커머스의 시장은 더욱 커질 거라고 생각합니다. 더불어 쇼핑 호스트와 크리에이터들의 기회 또한 더 많아질 거고요. 여기에 노령인구가 증가함에 따라 시니어 마켓은 더 확대될 것이고 그렇다면 우리 시니어들에게도 기회는 더 많이 주어질 것으로 생각합니다.

Q 새로운 일을 창직하고 개척하는 과정에서 대표님에게 가장 큰 힘이 되었던 것은 무엇인가요?
A 호기심입니다. 저는 어려서부터 새로운 것, 안 해본 것에 대한 호기심이 강했고 궁금한 건 꼭 해보아야 하는 성격이었습니다. 그래서 실패도 했고 상처도 많이 받았지만 새로운 것들을 만들어내는 주인공 역할도 하게 된 것 같습니다. 저는 아침 6시에 기상해서 오후 11시까지 쉬지 않고 움직입니다. 일주일에 두세 번 헬스클럽에 가서 운동하고 있는데 자기 관리는 성공의 필수 조건이라고 생각합니다. 책을 많이 읽고 유튜브를 보면서 최신 정보를 습득하면서 공부도 게을리하지 않고 있습니다. 제가 한 걸 여러분이 못할 리가 없습니다. 할까? 하고 생각하다 그만두면 후회만 남습니다. 떠오르는 생각이 있다면 무조건 해보세요. 해보지 않으면 아무 일도 일어나지 않습니다.

Q 앞으로 라이브커머스 크리에이터로서 어떤 목표가 있으신지요?
A 저는 5060 세대들에게 새로운 길을 열어주는 멘토가 되고 싶습니다. 은퇴한 시니어, 경력 단절 여성이나 장애인, 노인들을 위한 라이브커머스 크리에이터 양성과정을 통해 새로운 직업을 가질 기회를 만들어 드리는 것이 앞으로의 제 목표입니다. 지자체에서 다양한 취업 교육과 창업 강의를 있습니다. 그것들을 놓치지 않고 찾아보기만 해도 큰 도움이 되실 겁니다.

라이브커머스로 새로운 기회의 장을 만듭니다.

이전에 우리는 물건을 살 때 매장을 직접 방문하고 제품을 눈으로 확인하여 물건을 샀지만 의류, 가전제품, 가공 제품뿐만 아니라 식품, 영양제, 농산물 등에도 모바일 쇼핑 산업이 활용되고 있다. 라이브커머스의 경우 일반 TV 홈쇼핑 보다 적은 비용에 시작이 가능하며 라이브로 판매자와 구매자 사이에 쌍방향 소통이 가능하다는 점에서 품질이 좋은 제품을 빠르게 구매할 수 있다는 장점이 있다. 교보증권 리서치센터와 한국인터넷진흥원의 조사에 따르면 2020년 4천억 원 대였던 라이브커머스 시장 규모는 2021년 약 2조 8천억 원 규모로 성장했으며, 2023년엔 10조 원대로 점점 더 빠르게 성장할 것으로 전망하고 있다. 모바일 쇼핑 호스트 아카데미 최재용 대표는 이러한 트렌드에 맞춰 이전에 홈쇼핑 회사에서 일했던 경험을 바탕으로 모바일 쇼핑 호스트를 양성하고, 다수의 1인 미디어 크리에이터를 양성(스피치, 설득하는 법, 상품 발굴하는 방법 등의 교육)하며 라이브커머스 크리에이터로 활동하고 있다. 정년퇴직, 귀농 등의 이유로 제2의 인생을 여는 5060 세대들에게 새로운 길을 열어주는 멘토가 되고 싶은 최재용 대표의 뜨거운 열정으로 새로운 직업을 꿈꾸는 사람들이 더 늘어났으면 하는 바람이다.



전통시장에 부는 지식경영의 새 바람

전통시장 육성전문가
김선호

부천에 위치한 중동사랑시장은 상가가 밀집한 여타 시장과는 달리 주택가 바로 옆에 있는 생활밀착형 시장이다. 현재 중동사랑시장은 백화점과 대형 마트의 위세 속에서도 지역의 명소로 사랑받으며 2년 연속 특성화 시장 최고 등급인 S 등급을 받고 있다. 전통시장 육성전문가로서 새로운 창직의 세계를 만들어가며 성공시대를 쓰고 있는 김선호 단장을 만나 격변하는 미래에 전통시장이 가야 할 길에 대해 들어 봤다.

365일 중 1년에 꼭 한번은 찾아가는 시장

한국고용정보원(이하 Q) 전통시장 육성전문가라는 직업이 다소 생소한데 어떤 계기로 이 일을 시작했는지 궁금합니다.
김선호(이하 A) 저는 과거에 이랜드라는 회사에서 근무했었습니다. 회사에서 유통, 판매뿐만 아니라 우리 사회의 리더로서 어떤 가치와 경영철학을 쌓아야 하는가 하는 공부를 많이 했습니다. 하지만 돈을 많이 벌겠다는 욕심 때문에 사업을 시작했다가 큰 실패를 겪었고, 우연히 지인 소개로 수유재래시장에서 전통시장 시장 매니저로 일을 하게 되었습니다. 시장 활성화 전문가로 소속은 시장 경영지원센터였어요. 제가 유통과 판매 일을 했기 때문에 시작한 일이지만 사실 처음 시장 일을 시작할 때, 가족들이나 주변에 우려의 시선이 많았습니다. 시장 하면 떠오르는 편견과 선입관이 있었기 때문이죠. 제가 처음 맡았던 시장이 수유재래시장이었는데요. 이후 강원도 봉평전통시장, 동쪽바다중앙시장을 거쳐 지금은 부천 중동사랑시장의 활성화 사업을 하고 있습니다. 저는 큰 실패를 경험했기 때문에 시장 상인들의 애환을 잘 알고 있었고 이를 타개하려는 노력이 컸습니다.

Q 그렇다면 '전통시장 육성전문가'가 하는 일은 구체적으로 무엇인가요?
A 전통시장 육성전문가란, 우리 전통시장의 가치를 재발견하고 우수한 인재를 육성하고 개발하여 전통시장을 발전시키는 사람이라고 생각하면 됩니다. 저는 2019년 4월, 비영리법인 문화관광형시장 중동사랑시장 육성사업단 단장으로 오게 되면서 전통 시장의 발전을 위해서는 시장에도 지식 경영이 필요하다고 생각했습니다. 이를 위해 2019년에 부임하면서 중동사랑시장으로 시장의 이름을 변경했는데요. 중동사랑시장의 정체성은 고객 사랑과 상인들 간의 상호 존중과 사랑이라고 생각했기 때문이었습니다. 중동사랑시장은 유동 인구가 3만 8천 명, 주거인구가 2만 8천 명, 직장인 인구가 6천 6백 명인데 반경 3km 내에 3개의 대형 마트가 있습니다. 저는 부천 365-1일 전략을 통해 부천에 거주하는 소비자가 중동사랑시장에 365일 중 한번은 오게 하자는 전략을 만들었습니다. 이를 위해 점포에 카드 결제기를 도입하고, 인근에 지하 주차장을 만들고, 소평용 카트를 설치하고, 분실물 센터도 마련했습니다. 또 네이버 온라인 동네 시장 장보기와 수요 세일도 시작했습니다. 이런 노력 덕분에 2년 연속 특성화 시장 최고 등급인 S 등급을 받아 5천만 원의 추가 사업지원금을 받았고, 특성화 ESG 우수사례 선정, 특성화 사업단 유공포상 수상, 상임기획단 문정희 이사 국무총리상을 받았습니다. 저는 지속적인 전통시장의 성장을 통한 경제 활성화를 추구하고 있습니다. 그러기 위해서 비즈니스의 근본인 고객이 없으면 기업도 없다는 생각으로 고객 사랑을 실천하며 시장이 행복한 공간이 되도록 노력하고 있습니다.

Q 전통시장에 지식 경영을 도입했다는 말이 조금 낯설게 느껴지기도 합니다. 어떤 의미인가요?
A 전국의 전통시장을 보면 유명 상품이나 대표가게가 그 시장을 대표하는 경우가 많습니다. 그러나 기업을 보세요. 위대한 기업은 메시지가 있습니다. 유명인도 마찬가지인데 우리는 그것을 브랜드라고 합니다. 저는 중동사랑시장을 브랜드화하기 위해서 리더로서 방향을 설정했습니다. 우리 시장의 사명은 "우리는 단순한 제품 판매 그 이상의 가치인 사랑과 행복이 있는 시장을 만든다" 입니다 여기에 사랑, 행복, 나눔, 성장이 저희의 핵심 가치입니다. 우리가 얻고자 하는 것이 무엇인지 비전하우스를 통해서 방향을 제시하고, 이에 따른 BI와 경영철학을 선포했습니다. 비전하우스에는 구체적인 비전과 목표, 핵심 습관 등이 있습니다. 이 과정을 통해서 꾸준히 성장한다고 생각합니다. 저는 상인들의 자존감을 세워주기 위해 생일을 챙겨주고, 아침 인사를 통해 매일 아침 마음 다짐을 하고 있습니다. 또 다양한 강의와 교육을 통해 자연스럽게 고객을 위한 감동 서비스를 만들고 있습니다.

전통시장을 명품 브랜드로 탈바꿈시키다

Q 전통시장은 오래되고 불편하다는 선입관이 있었는데요. 전통시장을 매력적인 공간으로 만드는 비법은 어디에 있었나요?

A 오래됐다고 불편하거나 청결하지 않지 않습니다. 단 고객 중심적인 사고의 부재와 지식이 전통시장 성장의 저해 요인이었다고 생각합니다. 고객은 매우 빠르고 트렌드에 민감합니다. 고객을 만족시키려면 시장은 그보다 더 빨리 변해야 하고, 지식이 쌓아야 합니다. 비즈니스는 연애와 같습니다. 상대방이 무엇이 필요한지 무엇이 불편한지 연애하듯 사랑하는 마음이 있으면 매력적으로 바뀝니다. 저는 리더십 프로그램을 통해 성장 가능성에 대해 알리고 교육하며 시장의 미래 가치에 대해 교육하면서 함께 발전해나가는 시장을 만들어가고 있습니다.

Q '지식 경영'이라는 아이디어는 어디서 얻으셨나요?

A 100인 이하 중소기업을 전문 컨설팅하는 가인지 캠퍼스와 경영의 그루, 피터 드러커의 저서와 그 외 핵심 스텝 리더십 등에 대한 다양한 독서를 하면서 많은 아이디어를 얻었습니다. 피터 드러커는 "고객이 없으면 기업도 없다"고 했습니다. 저는 기업이 정신을 통해 경영철학을 만들고 이를 통해 시장을 브랜드화할 수 있다고 생각합니다.

Q 혹시 전통시장 발전에 관심이 있는 사람들이 있다면 어떤 역량을 키워야 할까요?

A 왜 이 일을 하는가? 라는 질문을 다섯 번은 해야 하지 않을까 생각합니다. 모든 일에는 본질이 있습니다. 그 본질을 이해하고 습득한 후에 기술적인 다양함을 익혀야 합니다. 예를 들면, 운동선수에게 제일 중요한 본질은 체력입니다. 그 후에 기술을 겸비해야 하는 것처럼 전통시장 활성화라는 본질에 맞는 준비를 하고 다양하게 발전시킬 수 있는 기술을 고민해야 합니다. 때문에 저는 일회성 이벤트는 지양하고 있습니다. 순서가 바뀌는 경우가 많아서 오히려 전통시장 활성화에 저해가 된다고 생각합니다.



상호 존중, 고객 사랑을 통한 가치 창조의 즐거움

Q '전통시장 육성전문가'로 활동하면서 가장 행복한 순간은 언제일까요?

A 저는 20대 중반에 이랜드에서 많은 것을 배웠고 30대에 창업해서 바닥까지 떨어져 보았습니다. 그때 제가 겪은 마음고생과 시간이 저에게는 겸손한 마음을 주었고, 경제적으로 어려운 분들의 손과 마음을 보게 만들었습니다. 제가 시장에 와서 일할 때 상인 분들의 마음과 손을 많이 봅니다. 제가 존재하는 이유는 이들에게 희망을 주는 것이고, 전통시장의 희망은 진정성을 가진 전문지식이라고 생각합니다. 고객의 니즈에 맞추기 위해서는 더 다양한 지식이 필요합니다. 상인의 손과 마음을 보면서 진정성 있는 도움을 생각하면 자연스럽게 창조적인 생각이 나옵니다. 역시 상인 분들도 고객을 사랑하는 마음으로 보면 창조적인 사업을 할 수 있게 됩니다.

제 개인적인 소망은 많은 시간을 시장에서 보내는 상인 분들이 행복했으면 좋겠습니다. 또 바빠서 경험할 수 없는 것들을 경험하게 해드리고 싶은데요. 그동안 진행했던 흥정 클래식 콘서트, 시장의 미래를 꿈꾸는 수유마를 작은 도서관, 고려대 아이세과 함께하는 여름캠프, 중동사랑시장의 기부 냉장고, 상인들이 잠시 시간을 내서 편하게 쉴 수 있는 라운지 등이 있습니다. 이 중에서 가장 기쁜 것은 중동사랑시장이 브랜드화 되어가는 모습이 가장 자랑스럽습니다.

Q 앞으로 우리나라의 전통시장이 가야 할 길이나 미래는 어떤 모습일까요?

A 전통시장도 기업입니다. 전통시장의 소상공인도 전문지식을 통해서 경영인으로 성장하여 기업으로 나아가길 바랍니다. 중동사랑시장은 이미 부천을 넘어 전국을 대상으로 하는 비즈니스를 꿈꾸고 있습니다. 최근에 네이버 쇼핑 라이브로 중동사랑시장의 물품을 판매했는데요. 앞으로도 온오프라인 시장을 더 확대할 예정입니다. 시장은 이제 단적으로 성장하는 시장과 성장하지 못하는 시장으로 나뉠 것입니다. 성장하는 시장이란, 옆에서 보면 나선형으로 지속해서 올라가는 형태이고, 성장하지 못하는 시장은 제자리에서 빙빙 도는 시장입니다.

Q 마지막으로 새로운 일을 준비하는 분들에게 용기를 주는 한 말씀 부탁드립니다.

A 자신을 기존의 카테고리에 놓지 말고 더 세분된 자기만의 카테고리를 만들어 거기에서 1등을 하세요. 제일 중요한 것은 내가 하고자 하는 일에 대한 근본 가치입니다. 모든 일은 가치를 갖고 있습니다. 그 가치의 근본에 부합한 목표와 일을 하고 있는가? 에 대한 질문을 반드시 해 봐야 한다고 생각합니다.

고객 무한 감동 서비스, 중동사랑시장의 모토입니다.

전통시장은 오래되고 불편하다는 선입견을 깨기 위해 "제품 판매 그 이상의 가치인 사랑과 행복이 있는 시장을 만든다"라는 비전을 가지고 백화점, 대형마트에 있을 법한 편의시설(지하주차장, 쇼핑카트, 분실물 센터) 구축부터 세일, 온라인쇼핑 등 다양한 시설을 접목시킨 전통시장 육성전문가 김선호씨는 전통시장 브랜드화를 통해 경제 활성화를 추구하고 있다.

코로나 19로 사람들의 소비방식에도 변화가 생겼다. 특히나 제품을 직접 보고 구매하는 백화점, 대형마트 등 사람이 붐비는 곳의 방문을 줄이면서 온라인으로 물건을 구매하는 사람이 늘어났다.

2021년 5월 한국고용정보원 보도자료에 따르면 코로나19 이후 직업별 업무의 변화에서 '업무량이 감소했다'는 응답이 45.3%였지만, 음식 배달원(90%), 택배원(83.3%), 온라인판매원(73.3%) 등의 비대면, 온라인 종사자의 경우 '업무량이 증가했다'라고 답하였다. 이러한 새로운 트렌드에 맞춰 온오프라인 시장서비스를 확대하는 새로운 직업의 활성화가 더욱 기대된다.



윷놀이를 세계 속 한국 전통 놀이로 발전

Q 디지털 세상에서 윷놀이연구소의 역할과 윷놀이 전문강사의 일이 어떻게 확장하고 성장할 수 있을까요? 기대하는 미래상이 있나요?

A 사실 코로나 팬데믹이 오면서 윷놀이연구소 확장에 어려움이 많았습니다. 그러나 윷놀이는 한반도 역사와 맥을 같이하고 앞으로 한국 전통 대표 놀이로 계속 발전할 것이라는 확신이 있습니다. 윷놀이 역사를 제대로 알기 위해 많은 학자가 노력하고 있습니다. 그 노력에 비해 국립 윷놀이 박물관조차 없는 것이 현실입니다.

최근에 윷놀이를 세계문화유산 유네스코 무형문화유산에 등재하기 위해 국회에서 포럼도 열리고, 전국단위 윷놀이 한마당도 진행되었습니다. 윷놀이연구소는 이에 맞춰 윷놀이 학자들과 협업하여 정보를 공유하며, 윷놀이 한마당 진행에 따른 기획을 하고, 꾸준히 전국단위 심판을 양성하고 있습니다. 윷놀이를 윷 스포츠로 발전시켜 경기 진행 매뉴얼에 따라 전 세계인을 대상으로 윷놀이 한마당을 개최한다는 비전을 갖고 있습니다.

Q 윷놀이콘텐츠개발자를 창직하길 잘했다고 느끼는 순간은 언제인가요?

A 윷놀이 강의를 하거나, 윷놀이 한마당 심판을 수행할 때마다 매년 보람을 느낍니다. 최근에 경기도 이천에 있는 다원 학교에서 장애우 친구들과 '신바람이 나는 윷놀이 한마당'을 진행했는데, 윷을 던지고 선생님과 함께 말을 움직이며 즐겁게 놀 수 있도록 분위기를 띄웠는데 지금도 기억에 많이 남고 잊지 못할 순간이었습니다.

또 구직자 대상으로 '구직 스트레스 한파 날리기'와 기업체의 직원들을 대상으로 '윷판에 전략 & 전술 담기' 등을 진행하고 있는데요. 명절에 가족들이 즐기던 윷놀이는 가족 구성원의 축소로 점점 우리 곁을 떠나고 있지만, 남녀노소가 장소에 구애받지 않고 서로 소통하는 놀이로는 윷놀이만한 게 없다고 생각합니다.

윷놀이가 좋아 시작한 평생 직업, '좋아요'가 가장 큰 기쁨

Q 윷놀이 전문강사라는 새로운 직업을 창직하면서 어려웠던 순간과 그것을 극복했던 이야기도 듣고 싶습니다.

A 윷놀이와 연관된 모든 것을 다루다 보니 저의 능력에 한계점에 도달할 때가 많습니다. 우리 윷놀이는 단순히 판 놀이의 일종으로 생각하기 쉽지만 무려 선사시대부터 한민족의 역사와 그 맥을 같이해 역사와 깊이가 상당합니다. 윷놀이 포럼을 통해 우리나라에서 윷놀이를 연구하거나, 업으로 삼으시는 분과 소통하고 있는데요. 한 예로 저는 스토리 윷판을 제작하고, 윷가락만 25년간 연구하신 두림공방 이태영 대표의 자문을 통해 소장 가치가 있는 윷놀이 세트르 보급하고 있습니다.

그리고 가장 어려운 순간은 아무래도 코로나를 지나고 있는 지금입니다. 코로나로 인해 오프라인 행사가 제한적으로 열리면서 사업이 줄고 수입도 격감했습니다. 다행히 SNS를 통해 저의 활동을 꾸준히 알리다 보니 최근에 KBS 시니어 토크 프로인 '황금연못'에 2022 추석 특집으로 출연하게 되었는데, 윷놀이연구소의 존재를 알린 것 같아 큰 힘도 되고 반환점이 된 것 같아 기쁩니다.

Q 그럼에도 불구하고 윷놀이 전문강사를 계속 하시는 원동력은 무엇일까요?

A 윷놀이 게임에 인문학, 역사 이야기와 놀이를 겸비해서 풀어내니 모두가 좋아하십니다. 하지만 무에서 유를 만들어내는 것이 결코 쉬운 일이 아니었어요. 윷놀이에 미쳐있는 저에게 힘이 되는 원동력은 솔직히 페이스북에서 소통하는 친구들의 '좋아요'가 일등 공신입니다. 칭찬은 고래도 춤추게 만든다고 활동 후 뒤풀이 차원에서 후기를 정리하여 SNS에 올리는데 많은 분의 반응에 피로가 사라지는 것을 느낍니다.

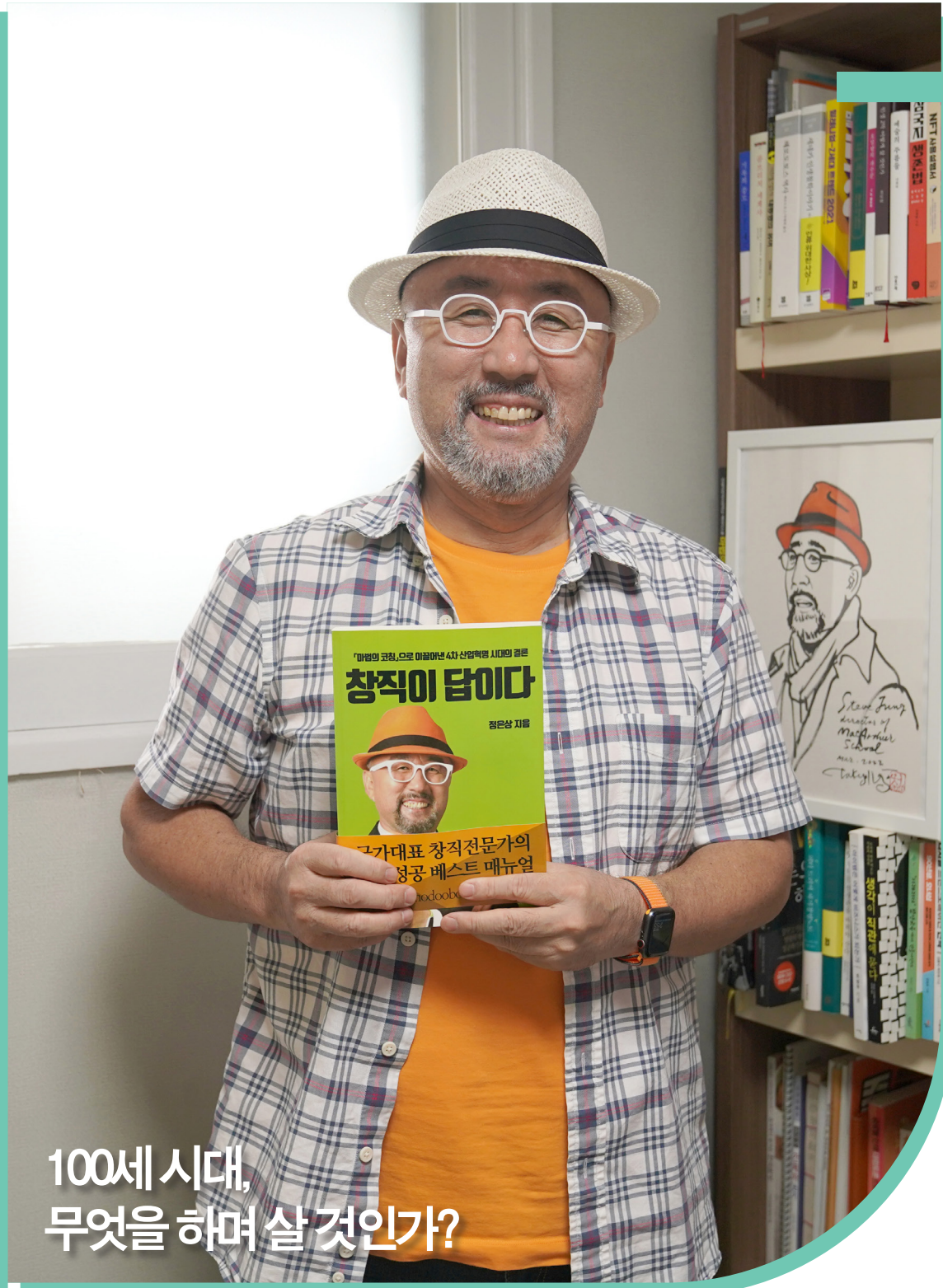
Q 창직을 준비하는 중장년들에게 멘토로서 어떤 조언을 하고 싶으신가요?

A 저와 같은 5060세대는 1980년대 우리나라 경제 부흥기의 혜택을 누린 세대이고 그만큼 자부심도 대단합니다. 그러나 초고령화 시대에서 5060세대의 역할은 더 무겁게 다가오고 있습니다. 한마디로 한가로이 놀 수 있는 세대가 아닙니다. 그래서 '인생 2막 사칙연산'을 적용해야 합니다. 왕년의 나는 버리세요. 계급장을 떼라는 이야기죠. 그리고 본인의 적성에 맞는 즐겁게 일할 수 있는 평생직장이 아닌 직업을 찾으시기를 바랍니다. 저 같은 경우는 윷놀이에 미치니까 길이 보이더라고요. 본인의 부족한 점을 보충하기 위하여 혼자 고군분투하는 것보다 관심 있는 분들과 소통하면 그만큼 생각이 넓어집니다. 여기서 전제 조건은 상대방의 다름을 인정하는 겁니다. 마지막으로 결과물을 나누시기 바랍니다. 나는 유무형의 산출물은 세상에 공짜가 없다는 부메랑이 되어서 돌아올 것입니다.

윷놀이를 전 세계인이 사랑하는 게임으로 발전시키고 싶습니다.

2021년 넷플릭스에서 상영한 오징어게임은 TV계의 아카데미상인 에미상 제74회에서 13개 부문에 무려 14번 노미네이트 되었고, 그중 6개 부문을 수상하였다. 작년 한 해 사실상 최고의 드라마라고 불려도 될 정도의 쾌거이다. 이렇게 K-드라마 '오징어 게임'이 전 세계적으로 관심을 받고 있는 가운데 드라마 중 줄다리기, 오징어게임, 구슬놀이, 무궁화 꽃이 피었습니다 등 다양한 한국 전통 놀이에 대한 관심 역시 높아지고 있다. 이에 명절에만 즐기던 윷놀이가 다양한 콘텐츠와 접목되어 하나의 레저 문화로 자리매김하고 우리나라의 고유 놀이들이 우리나라를 알리는 문화로 성장할 가능성도 가능성도 있다. 즉 우리나라 전통 민속놀이 윷놀이가 게임을 넘어 문화산업 콘텐츠로 비상하는 것이다.

문화체육관광부에서 진행한 2021 국민여가활동조사에 따르면 사람들이 가장 많이 참여한 유형별 여가활동 1순위는 휴식활동, 2순위로 취미·오락활동이 뒤를 이었다. 미디어가 발달하면서 온라인 상에서 다양한 콘텐츠의 소비가 늘어나고 있고, 오프라인에서도 취미와 오락 활동을 즐기기를 위한 여러 가지 활동들을 하는 사람들이 많은 만큼 이와 관련된 직업은 현재에도 미래에도 경쟁력이 있을 것으로 전망된다.



100세 시대, 무엇을 하며 살 것인가?

창직 컨설턴트
정은상

100세 시대라고 하지만 정작 평생 직장과 평생 직업은 사라진 시대가 됐다. 하지만 안정된 노후를 위해서는 활발한 경제 활동은 꼭 필요하다. 맥아더스쿨의 정은상 대표는 창직이라는 모토로 다양한 직업을 창출해내며 코칭과 강연 활동을 활발히 이어가고 있다. 직업이 사람을 만든다는 정 대표를 만나 창직의 중요성에 대해 들어보는 시간을 마련했다.

스마트폰이 우리 삶을 바꿀 것이라 예견

한국고용정보원(이하 ㉠) 창직은 새로운 아이디어를 통해 기존에는 없던 직업이나 직종을 새롭게 만드는 활동을 말하는데요. 정 대표님은 어떤 과정을 통해 창직 멘토가 되셨나요?

정은상(이하 ㉡) 저는 대학에서 전자공학을 전공하고 1980년도부터 1999년까지 은행과 국내 대기업 몇 곳에서 평범하게 직장을 다니던 사람이었어요. 그러다 조금 이른 나이인 46세 때 다른 삶을 살아보고 싶어서 퇴직했어요. 이후 전문경영인, 부동산 자산관리사, 교육 사업가, 웃음 강사로 교회와 교도소에서 봉사 활동을 하며 다양한 경험을 쌓았습니다.

그러다 2009년 아이폰을 처음 만나면서 스마트폰이 우리 삶을 바꿀 거라는 걸 직감했어요. 저에게는 스마트폰은 새로운 충격이었고 변화의 시대가 올 거라는 걸 알게 해준 고마운 도구입니다. 시대의 흐름에 맞게 역량을 키워야겠다는 생각이 들었죠. 이후 퇴직을 앞둔 친구들에게 스마트폰을 적극적으로 활용하는 방법과 SNS 홍보 방법 등을 알려주는 것을 시작으로, 현재까지 약 450여 명의 사람에게 1:1 개별 코칭 또는 그룹으로 창직 코칭을 하고 있어요. 현재 13년 넘게 꾸준히 창직 칼럼을 실은 주간 뉴스레터를 만들어 매주 3만 명에게 발송하고 있고, 5년째 중학교 1학년 학생들을 상대로 진로 탐색에 관한 강의도 하고 있습니다.

㉠ 많은 창직자들에게 코칭을 하면서 다양한 영감을 주었는데, 대표님이 생각하는 중장년의 창직이란 무엇을 의미하나요?

㉡ 창직이란 평생하는 일이라고 생각합니다. 고물가 인플레이션 상황 속에서 취업도 어렵고 창업은 더욱 어려운 시기입니다. 저 같은 5060 시니어들은 은퇴 후 더욱 재취업이 어렵습니다. 하지만 수명이 늘어난 지금 평생 직업에 대한 고민은 꼭 해야 합니다. 또 지금은 4차 산업혁명 시대가 아닙니까? 저는 어떻게 하면 평생 직업을 가질 수 있을까 고민하다가 창직 스쿨을 떠올렸습니다. 창직이라고 해서 거창하게 생각할 필요는 없습니다. 자기 자리에서 내가 될 좋아하고 잘 할 수 있는지, 그리고 이 일이 가치가 있는지 고민하면 되는 겁니다. 참고로 저는 창직을 위해서 꼭 4차 산업혁명, 스마트폰을 활용한 SNS 활동, 유튜브 등 세상이 어떻게 흘러가는지 트렌드를 파악하고, 자신의 내면 탐구를 통해 정체성을 찾아야 한다고 강조합니다. 저는 창직 코칭을 통해 제일 먼저 정체성을 찾는 일에 중점을 두고 있습니다.

㉠ 창직 스쿨인 맥아더스쿨은 어떻게 설립하게 됐는지 말씀해 주세요.

㉡ 제가 창직 스쿨 이름을 고민하고 있을 때 지인인 고정욱 작가가 제게 맥아더라는 이름을 추천하면서 맥아더 장군이 어떤 사람인지 자세히 알아보라고 하더군요. 맥아더 장군은 1935년 예비역 대장으로 퇴역한 뒤 다시 1941년 7월 26일 현역에 복귀해 미국 극동군 사령관이 돼 필리핀에서 근무한 경력이 있는 분입니다. 우리나라가 1950년 한국 전쟁으로 위기에 처했을 때 70세의 나이에 1950년 9월 15일 인천상륙작전을 성공시켜 전세를 역전시킨 인물이지요. 노병은 죽지 않고 사라질 뿐이라는 말이 참 멋지지 않습니까? 70세 고령에도 불구하고 현역에서 활동하며 눈부신 성과를 만들어낸 맥아더 장군을 본받고 싶어서 이름을 지었습니다.



티칭이 아닌 코칭, 자기주도적 학습으로 창직

☑ 대표님의 도움을 받아 창직한 중장년분들을 소개해 주신다면요?

☑ 대표적인 분들 몇 명만 소개해 드리겠습니다. 일단 전경무라고 1999년부터 그리스 음식점 '그릭조이'를 운영하는 오너 셰프가 계시는데요. 이분은 연세대에서 전자공학과를 졸업하고, 15년 동안 원자력 분야 엔지니어로 일을 하셨습니다. 이후 캐나다에 이민 가서 살다가 다시 한국으로 돌아와 합정역에서 그리스 음식 전문점을 내셨어요. 참 얼마나 다양한 경험과 연륜이 있는 분입니까? 제가 이분에게 본인의 삶을 스토리로 만들어 보라고 권유했고 현재 자신의 음식 이야기를 다룬 '그리스 음식문화기행 그릭조이'와 '영어단어 외우지 마' 같은 책을 내셨어요. 유튜브 '그릭조이 TV'를 통해 단독 채널도 운영하면서 왕성하게 제2의 인생을 살고 계십니다.

고수향 작가는 제주 출신으로 유한킴벌리 회사에 다니다가 현재는 제주와 인문학을 이야기하는 여행작가로 활동하며 유튜브 '하르방 TV'와 책 '제주 걷기, 한라산의 길' 등을 내시며 왕성한 제주 콘텐츠를 만들어내고 계십니다.

전문직 종사자분들도 창직에 관심이 많은데요. 예자신이라는 변호사가 있습니다. AIG손해보험과 라이나생명, 카카오페이 법률 실장을 거쳐, 최근에는 건강한 사회를 위해 한국거짓말연구소를 설립했습니다. 이분이 코인 사업과 경제시장 왜곡 관계에 대해 짚은 '블록체인과 코인, 누가 돈을 버는가'라는 책을 발간하면서 책 속에 들어가는 그림도 직접 그리셨어요. 또 전업주부로 계시다가 지금은 엄마학교협동조합의 대표로 활동하고 있는 김정은 대표가 있고요. 은행에서 30년 동안 일하시다가 스마트 화가로 활동하고 있는 정병길 화가도 있습니다.

☑ 전문직 종사자부터 평범한 주부까지 다양한 계층의 사람을 코칭했는데 창직 컨설팅을 할 때, 가장 중요하게 생각하는 것은 무엇인가요?

☑ 창직은 돈보다는 가치를 앞세워 지금까지 존재하지 않았던 새로운 직업을 만드는 것을 말합니다. 저는 티칭이 아닌 코칭으로 가르치지 않고 조언하고 방향을 제시해주며 창직을 도와주고 있습니다. 본인이 원하는 것을 하되 제가 가장 중요시 하는 일은 정체성과 내면 탐구입니다. 저는 은퇴한 시니어들에게 지난 호칭은 잊어버리고 퍼스널 브랜드를 만들라고 권합니다. 이것이 창직의 출발이고 창직을 통한 평생 직업 찾기는 낯선 상황을 극복하고 자신만의 영역을 조금씩 넓혀 가는 것이 매우 중요합니다.

성공적인 창직을 위해서는 다양한 경험, 그리고 독서와 글쓰기는 필수입니다. 키워드를 정해 놓고 관련 도서를 꾸준히 읽고, 중요한 부분은 필사해 두길 권합니다. 그 후 독후감을 쓰면서 책으로 읽은 내용을 완벽히 자신의 지식으로 만듭니다. 이렇게 정리한 글을 SNS 등에 꾸준히 기록해 놓으면 훗날 훌륭한 레퍼토리가 될 것입니다.

공부하고 깨어있는 사람만이 창직에 성공한다

☑ 그렇다면 창직을 위해서 가장 필요한 역량은 무엇이라고 생각하시나요?

☑ 제가 만든 창직 7계명이 있는데요. 먼저 돈보다 가치가 우선이다, 조금하지 마라, 독서와 글쓰기는 기본이다, 남을 따라 하지 마라, 스마트 도구로 무장하라, 소셜 네트워크를 넓혀라, 시작이 반, 그리고 의심 버리기입니다.

창직을 위해서는 호기심이 있어야 하고 생각하는 힘을 키워야 합니다. 창직의 시작은 지금까지 없었던 새로운 직업을 만드는 것이고 남들이 하지 않는 일, 보람과 가치 있는 일을 일을 찾아내는 것입니다. 제가 매주 출강하는 중학교 1학년 학생들에게 생각나는 직업을 적어보라고 하면 누구나 익히 알고 있는 직업을 말합니다. 미래에 얼마나 다양한 직업이 나올지 모릅니다. 미래는 적응력을 가진 자의 것입니다. 적응력을 키우려면 독서를 통해 세상을 넓고 깊게 볼 줄 알아야 합니다.

☑ 다른 사람의 창직을 돕는다는 건 희생정신이 필요한 일인데요. 힘든 과정을 해낸 대표님의 원동력은 무엇일까요?

☑ 저는 제 코칭으로 새로운 창직을 만들고 실천해가는 사람을 볼 때 가장 큰 기쁨과 보람을 느낍니다. 450여 명의 사람을 코칭하면서 다양한 계층의 사람을 만났고, 매우 강력한 인적 자원을 갖게 됐습니다. 이 사람과 저 사람을 만나게 해주면 좋겠다 싶어서 서로 소개해주면서 시너지 효과가 생기는 것도 봤고 다양한 모임과 소셜 네트워크가 만들어졌습니다. 저 역시 이들을 통해 배우고 익히며 성장하고 있습니다. 이것이 제가 하는 일에 가장 큰 자산이고 보람입니다.

☑ 마지막으로 창직을 준비하는 5060 세대들에게 조언을 해 주신다면요?

☑ 5060 세대는 젊은 친구들보다 더 많은 삶을 살아왔고 그들만의 스토리가 있습니다. 누구든지 자기 스토리를 가지고 쓰면 작품이 되고 지금은 SNS이나 유튜브, 블로그를 통해 이를 홍보할 수 있습니다. 편견과 고정관념, 선입견을 버리고 가치와 봉사, 이타심을 경쟁력으로 키운다면 직업 혁명의 새로운 지평을 열 수 있을 것입니다. 창직을 하면서 이타심을 앞세우면 인간관계부터 원만해집니다. 이윤은 시간이 흘러 자신이 만든 직업이 입소문을 타고 자리를 잡으면 자연스럽게 따라옵니다. 그러다가 점점 비즈니스의 규모가 커지면 기업의 사회적 의무를 생각하면서 적극적으로 확장해 가면 됩니다. 이타심은 보람과 가치를 가져다주는 최고의 비결입니다. 작은 것을 주고 나중에 큰 것으로 되돌려 받는 진짜 남은 장사입니다.

창직은 숨겨진 나의 가능성과 역량을 찾아가는 과정입니다.

통계청의 자료에 따르면 2022년 한국인 기대 평균 나이는 83.5세로 OECD보건통계 기준 10년전에 비해 3.3년이 증가되었다고 한다. 기대수명 100세 시대를 바라보는 현재, 은퇴 후 제 2의 직업을 갖는 것은 경제적으로도, 자아 실현의 목적으로도 긍정적인 자세이다.

많은 사람들이 인생 2막에서는 좋아하는 일을 하라고 추천한다. '창직'은 새로운 직업을 만들어 내는 것이고 이는 발명가와도 같다. 하지만 아무리 좋아하는 일이라도 새로운 시도를 하려면 결코 쉽지 않다.

기대수명에 비해 빠른 은퇴 시기와 4차 산업혁명시대가 맞물려 창직이 더욱 중요해지고 있다. 이때 정은상 창직 컨설턴트처럼 창직을 희망하는 사람을 도와주는 등대역할 역시 필요하다. 창직의 개념을 정리하고 그 사람의 정체성을 확립해 주어 새로운 직업을 만들어 진로를 개척할 수 있도록 돕는다.



디지털 드로잉 속에서 피어나는 나만의 그림 세계

스마트 화가
정병길

올해, 만 69세의 정병길 화가는 누구보다 디지털 기기를 잘 만지는 신세대 디지털 리더다. 가방에는 노트 북과 탭, 스마트폰이 들어 있고 유튜브와 줌 수업을 통해 사람들과 소통한다. 농협에서 30년 동안 일하던 은퇴를 했지만 그는 아직도 여전히 현역이다. 어린 시절, 아쉬움으로 접어놓았던 화가의 꿈을 모바일 아트의 세계에서 다시 펼쳐 나가고 있는 정병길 스마트 화가를 만났다.

자유롭게, 간편하게! 상상의 나라를 펼치다

한국고용정보원(이하 ㉠) 모바일 스마트 화가로 활동하고 있는데 먼저 '스마트 화가'는 어떤 직업인가요?

정병길(이하 ㉡) 모바일 아트는 스마트폰이나 태블릿 PC 등 모바일 기기에 내장된 그림 앱에 디지털 그림을 그리고 활용하는 미술입니다. 앱 안에 있는 디지털 툴을 적용하여 터치펜(전자펜)으로 유화, 수채화, 한국화 등 취향에 맞는 그림을 그릴 수 있습니다. 종전의 미술 도구들 즉, 캔버스(종이), 물감, 붓이나 이젤이 필요 없고, 터치펜과 모바일만 있으면 됩니다. 예술 감성을 디지털 기반인 모바일 기술에 접목한 거죠. 모바일로 그린 그림들은 SNS에 게시하거나 출판할 수도 있고, 캔버스나 종이 등에 출력해서 유화나 수채화처럼 전시할 수도 있습니다. 또 모니터 등 전자기기에 디지털 전시로 활용할 수도 있어 그 활용 범위는 무척 다양합니다. 모바일 아트는 자원 절감도 되고 저탄소 산업 분야로도 유망합니다.

㉢ 모바일 아트는 어떤 계기로 시작하게 되셨나요?

㉣ 초등학교 시절, 그림을 좋아하고 꽤 잘 그렸어서 교실 뒤 게시판에 전시되기도 하고, 교내 전람회에서도 상도 받았습니다. 학창 시절 특별활동은 항상 미술부였고, 직장 생활하면서도 그림과 글쓰기는 틈틈이 했습니다. 사실 우장춘 박사 같은 학자가 돼서 어려운 농촌사회에 기여하고 싶었지만, 선친의 오랜 병환으로 장학제도가 큰 농협대학으로 진학했고 농협에서 30여 년 동안 직장생활을 했습니다. 2010년에 퇴직한 이후, 글을 쓰고 그림을 그리면서 책도 냈지만 무명 작가라 홍보에 부족함이 많이 느꼈습니다. 아무래도 SNS 홍보가 필요할 것 같아 맥아디스쿨의 정은상 대표로부터 SNS 활용법을 배우게 됐는데요. 이때 정은상 대표로부터 모바일 아트를 알게 되었고 스마트 화가의 길로 들어서게 됐습니다.

㉤ 모바일 아트의 장점과 매력은 뭐라고 생각하시나요?

㉥ 모바일을 이용해 간편하고 자유롭게 그림을 그린다는 게 참 매력적이었습니다. 그런데, 앱 사용법은 모르는 게 많아 독학하는 수밖에 없었습니다. 나중에 PENUP(삼성전자 그림 공유 서비스) 전속 작가가 되어 좀 더 고급 앱도 소개받고 앱 사용 문제도 도움을 받았습니다.

국내 최초 모바일 개인전 열며 전업 작가 활동 시작

👤 모바일 아트에 대한 사람들의 반응과 현재 어떤 활동을 하는지 알려주세요.
 👤 그런데 기존의 미술계와 화가들이 모바일 아트에 편견을 갖고 있고, 화단 일부 인사들은 모바일 아트가 영혼이 없는 미술이라고 생각하는 것 같아 안타깝습니다. 지금은 시대가 바뀌었습니다. 백남준도 과거에 이미 미디어 아트에 대해 얘기하지 않았습니까? 학생들은 모바일에 그림을 그리는데 선생님은 색연필을 들려줍니다. 생존 화가로서는 세계 최고의 위치에 있는 미국의 데이비드 호크니도 최근에 아이패드로 그림을 그리며 모바일 아트 작품을 내놓고 있습니다. 이제 달라져야 한다고 생각합니다.

현재 초등학교 방과후학교, 중학교의 자유학년제, 대학교의 일반(비교과)과정, 성인 대상 사회교육원 과정 등 전 계층을 대상으로 강좌를 진행 중입니다. 초등학교부터 시니어까지 다양한데 모바일 아트에 빠지면 나이와 기술에 관계없이 누구나 쉽게 모바일 아트를 만들어낼 수 있습니다. 원하는 대로 자유롭게 시작할 수 있고, 잘못 그렸을 경우 마음껏 수정하고, 다시 시작할 수 있는 점이 디지털 드로잉의 가장 큰 장점이지요. 따라서 그림을 두려워하지 않고 즐길 수 있게 됩니다.

👤 미술 관련 지식은 어떻게 익히셨나요?

👤 저 스스로 공부를 많이 했고, 지금도 많이 하고 있습니다. 미술에 관련된 책들도 많이 읽으면서 기존의 미술에 관해서도 공부하고 있어요. 모바일 아트에 대한 편견을 깨려면 저부터 기존 미술에 대한 지식이 없으면 안 되는 거니까요. 저는 인생에서 너무 늦은 때란 없다고 생각합니다. 농촌에서 태어나 농부의 아내로 그림을 배워 본 적이 없지만 76세에 붓을 들어 미국의 국민화가가 된 안나 메리 로버트슨 모리스 할머니 화가의 이야기는 많은 감동과 교훈을 줍니다.



모바일 아트는 새로운 창직을 여는 기회

👤 그럼 모바일 아트에 관심이 있으신 분들은 어떻게 그림을 시작하면 좋을까요?

👤 먼저 재미있는 놀이처럼 그림을 즐기라고 말씀드리고 싶습니다. 현대 미술은 접근 자체가 어려운데 거기에 미술 관계자들은 목에 힘을 주고 어려운 설명을 합니다. 미술 인구가 늘어날 수 없는 요인 중 하나라고 생각합니다. 기득권의 시선에 신경 쓰지 말고 먼저 그림을 즐기세요. 앞서 말한 '그랜마 모리스', '치바이스(齊白石)', '장 미셸 바스키아' 같은 화가들을 찾아보시면 그들이 우리보다 열악한 환경에서 시작했고, 특별한 그림 교육을 받지 않고도 훌륭한 화가가 되었다는 사실을 알게 되실 겁니다.

👤 앞으로 모바일 아트의 역할과 미래에 대해 어떤 비전을 갖고 있는지 또 어떤 일을 하고 싶으신지 말씀해 주세요.

👤 현재 우리나라 사람들 대부분이 스마트폰과 같은 디지털 기기를 갖고 있습니다. 여기에 미술을 접목하면, 대한민국이 화가가 제일 많은 나라가 될 수 있을 겁니다. 세계 미술사의 회고와 함께 앞으로 새로운 우리 미술의 방향을 상상해 봅시다. 역사상 가장 찬란한 르네상스의 문화를 이룬 이탈리아가 지금도 영광을 누리고 있고, 미술사에서 새로운 획을 그은 인상과 화가들이 배회하던 파리는 여전히 유럽의 자랑입니다. 재력을 앞세운 미국은 현대 미술로 세계 미술을 평정했습니다. 이제 디지털 강국으로서 '모바일 아트 화가가 제일 많은 나라 대한민국으로' 이어가면 어떨까요? 국민 정서 함양은 물론 미술 산업이 재편되고, 21세기에 대한민국 미술이 세계 미술의 중심이 될 것입니다. 또 앞으로는 메타버스, NFT 연계를 적극적으로 시도해 나가고자 합니다. 르네상스 배경에는 메디치가의 후원이 있었고, 미국의 신흥 자본이 없었다면 인상주의도 빛을 발산하지 못했을 겁니다. 모바일 아트도 자본과 연계되는 모델로 발굴하고 만들어가겠습니다. 모바일 아트 인구가 늘어가면 모바일 아트 강사 등 많은 일자리도 만들어질 것입니다.

👤 마지막으로 새로운 창직에 도전하고 싶어 하는 중장년 후배들에게 조언을 해주신다면요?

👤 자기가 잘 할 수 있는 분야를 디지털과 접목하면 영역이 훨씬 넓어질 겁니다. 건강 관리를 위한 운동과 지식을 얻기 위한 독서는 필수로 하고, 예능 분야도 관심을 가지면 일거리도 생기고 인생이 풍요로워질 것입니다. 때로는 혼자보다는 합종연횡하면 역할 분담이 되고 시너지 효과를 낼 수 있을 것으로 생각합니다.

손바닥 안의 작은 예술로 미술 한류를 꿈꿉니다.

과학기술정보통신부의 조사에 따르면 스마트폰이 보급화 되면서 2010년 디지털 점유율이 4.9%에서 2018년 94.9%로 데스크탑 점유율을 제치는 결과가 나타났다. 연령별로 봤을 때 50대와 60대도 각각 98.5%, 88.4%로 집계되어 중장년층의 디지털기기 이용이 활발함을 알 수 있다. 특히 중장년층의 긍정적인 디지털 이용기기 태도는 디지털 이용기기의 성과뿐 아니라 삶의 만족도를 비롯한 생활스트레스 감소, 건강만족도 등을 높이는 것으로 다수의 연구에서 보고하고 있다.

이렇듯 중장년층이 활발하게 사용하는 디지털 기기를 이용해서도 창직을 할 수 있다. 스마트 화가 정병길씨는 디지털 기기를 활용해 은퇴 후 본인의 재능을 개발하여 태블릿으로 그림 작업을 했다. 그 결과 2014년 우리나라 최초로 디지털 개인전을 열고 다양한 작품들을 선보이며 국내 최초 전업 모바일 스마트 화가가 되었다.

인터넷과 모바일 기기를 활용한 창직은 시공간의 제약 없이 본인의 재능과 관심 있는 분야를 연결지어 새로운 직업을 만들어 낼 수 있다. 모바일 작품의 경우 모바일 작품의 경우 최신기술과 트렌드에 유연하게 신기술과 트렌드에 유연하게 적응하며 새로운 수익 창출의 모델을 만들 수 있어 미래 전망이 더욱 기대된다.



길을 찾아 떠난 여행, 창직의 길도 함께 열리다

도시여행해설가
강세훈

건강이 무엇보다 중요해진 지금, 걷기 운동은 누구나 쉽게 할 수 있는 최고의 운동이다. 아름다운 숲길도 좋지만 우리 역사와 문화가 살아 숨쉬는 도심을 여행하며 인문학 이야기를 듣는 건 어떨까? 건강은 물론 지식도 쌓을 수 있어 더욱 행복한 산책이 될 것이다. 도시여행해설가 강세훈 대표를 만나 우리 역사와 문화를 함께 걸어보는 시간을 마련했다.

내가 사는 도시를 더 아름답게 이해하는 방법

한국고용정보원(이하 ㉠) 먼저 어떻게 '도시여행해설가'라는 직업을 창직하게 되셨는지 동기와 과정이 궁금합니다.

강세훈(이하 ㉡) 저는 원래 IT 회사에 다니던 평범한 직장이었는데요. 일에 대한 한계를 느끼면서 자연스럽게 평생직장에 대한 고민을 하게 됐어요. 그러다 우연히 TV 프로그램에서 프랑스의 둘레길 랑도네(Randonnee)를 소개하는 걸 봤는데 너무 좋고 아름답더라고요. 그때 한창 우리나라도 각 지자체에서 걷기 좋은 길을 개발할 때였거든요. 내가 저런 길을 안내하고 설명해주는 일을 하면 좋겠다는 생각에 이 일을 시작했어요. 처음에는 그냥 걷는 것에만 집중했는데 사람들이 건물, 꽃, 나무, 길에 대해 질문을 했고 자연스럽게 역사, 문화, 자연에 대해 공부를 시작했죠. 그렇게 찾은 정보를 걸으면서 알려드리니까 그냥 길을 때보다 반응이 훨씬 좋은 거예요. 그때부터 도시여행해설가라는 직업이 만들어지게 된 것 같아요.

처음에는 정확히 내가 어떤 일을 해야 할지 정체성을 명확히 규정하는 것이 어려웠어요. 그래서 둘레길 중에 서 좋은 길을 찾고 계속 이야기를 덧붙이면서 도심 골목길 여행까지 확장했어요. 사람들은 꾸준히 계속 여행을 떠나기 때문에 이 분야에서 할 일이 많고 오랫동안 할 수 있겠다고 생각했죠.

㉢ 그렇다면 기존의 문화해설사나 관광가이드와 다른 차별점은 뭐가 있을까요?

㉡ 이제 여행의 트렌드는 단순한 관광이 아닌, 체험과 즐거움, 경험하는 여행으로 변하고 있어요. 저는 '도시여행'이라는 세분화된 콘셉트로 보기만 하는 관광에서 벗어나 도시해설 여행이라는 역사와 문화를 체험할 수 있도록 이야기를 들려주는 여행을 하지요. 우리가 살고 있는 도시 곳곳에 남아 있는 역사와 문화를 체험하고 추억을 쌓을 수 있도록 여행을 통해 도시에 대한 지식과 정보를 전달하고 해설하는 거죠. 문화해설사나 가이드는 특정 지역 또는 하나의 문화제에만 전문성을 보이기 때문에 여러 곳을 관광하는 프로그램에서는 활용하기가 어려워요. 지금은 보는 여행에서 체험하는 여행으로 변하고 있고, 도시 곳곳을 둘러보는 것을 시작으로 독창적인 여행콘텐츠를 제작하고 해설해주는 사람이 필요해요.

저는 현재 주제에 맞는 다양한 테마여행을 기획하고 있는데요. 예를 들어 단순히 서울의 고궁만 해설하는 것이 아니라 고궁과 연계한 도심권을 엮어서 운영하는 방식입니다. 주제에 따라 근대문화해설, 도시재생사업 소개, 지역 둘레길 연계 생태문화 해설 등 다양한 방식으로 운영하고 있습니다.

㉣ 여행 프로그램은 어떻게 기획하고 운영하시나요?

㉡ 현재 서울시 산하 보건소와 연계하여 프로그램을 운영하고 있어요. 강북, 중랑, 양천구, 강남구 등 서울 자치구의 보건소는 주민의 건강을 위해 걷기 프로그램을 많이 운영하는데 스토리텔링이 가미된 마을 여행으로 구성되어 진행하고 있습니다. 그 외에 서울시50+서부캠퍼스와 연계한 지역문화 홍보용 프로그램도 개발하여 운영하고 있는데요. 실내가 아닌 외부에서 진행되는 스토리텔링, 사진 촬영 등을 주제로 도심권 코스를 만들고 있어요. 대부분 자치구 또는 지역 보건소에서 의뢰가 들어오면 코스를 개발하고 답사 및 스토리텔링을 구성하여 운영하고 있어요. 수많은 둘레길 중에 좋은 길을 찾고 이야기를 덧붙여 나갔고, 이렇게 시작된 둘레길 여행이 도심골목길 여행까지 확대됐고 끊임없이 새로운 길을 발굴하고 그와 관련한 지식과 정보를 습득해 가고 있습니다.



아는 만큼 보이고, 걷는 만큼 사랑스러워진다.

- Q 여행에 참여한 분들은 어떤 분들이고 걷기 체험을 하신 분들의 반응은 어떠셨나요?
- A 지역 보건소에서 운영할 경우에는 그 지역 주민이 대부분이고, 연령도 30대부터 60대까지 다양합니다. 그 외에 여타 여행 프로그램으로 운영할 때는 대체로 40대부터 60대의 참여 빈도가 높고, 서울 고궁이나 북촌 등 유명 지역을 벗어나서 도심 여행을 하기 때문에 새로운 경험을 했다는 후기가 많은 편이에요. 또 다양한 지역 문화해설 프로그램을 개발함으로써 지역 홍보에도 도움이 됩니다.
- Q 현재 수익 구조나 이윤 창출은 어떤 방식으로 하고 계신가요?
- A 현재 수익 창출은 지자체에서 의뢰한 프로그램 운영을 통한 감사비, 행사 운영에 따른 자문비, 강의 등을 통해 충당하고 있어요. 도시여행해설가의 본격적인 시작은 락앤락에서 워킹 클래스를 맡으면서였어요. 2년간 진행한 프로그램이 꽤 인기도 많았고 성공적이었지만 계속 코스를 개발하고 이야기를 만드는 과정이 필요했죠. 새로운 둘레길과 마을과 도심을 찾아 계속 답사하면서 2015년 3월에 '세계적 걷기 좋은 서울둘레길' 책을 출간하고 2022년 8월에 산티아고 순례길 여행자를 위한 가이드북, 북쪽길편을 출간했는데 꽤 반응이 좋았어요. 2017년 3월부터 2021년 11월까지 서울시 50플러스 서부캠퍼스 도시해설 여행가 양성과정을 맡아서 진행했는데요. 도시여행해설가는 평생직업으로 할 수 있는 일이라는 믿음이 있었기 때문에 다양한 프로그램을 통해 여행 상품화를 진행하고 있고, 이를 통해 기업체 워크샵 또는 지역홍보 프로그램을 만들려고 합니다.

- Q 도전하면서 힘든 일이 생겼을 때 어떻게 극복하셨나요?
- A 힘든 일도 많았지만 포기하기보다는 사람들이 참여하는 프로그램을 만들어 운영하는데 더 집중했어요. 한동안 온라인 동호회를 통해 길 여행과 문화해설 여행 등을 진행하면서 인지도를 쌓았고, 50+재단과 협업하여 서울 도심을 소개하는 프로그램을 기획하고 운영하면서 확대 발전시켜 나갔어요. 단지 시기의 문제라고 판단했기 때문에 힘든 시간을 견디며 보낼 수 있었던 것 같아요. 코로나로 방역이 심했던 시기에는 여행 프로그램을 운영할 수가 없었어요. 그래서 온라인 강의 및 외부 지역 답사를 하면서 보냈고 다양한 분야로 확대하기 위해 문화역사 공부 및 온라인 서비스를 위한 구상을 하면서 보냈습니다. 어떻게 보면 재충전과 재정비의 시간이 되었다고 볼 수 있을 것 같아요.

- Q '도시여행해설가'를 하길 잘했다고 느꼈던 순간이나 보람있었던 일은 언제인가요?
- A 많은 분이 몇십 년을 서울에 살면서도 이런 곳을 처음 알았다는 말씀을 많이 하세요. 서대문구 인왕산 아래에 1919년 3.1 운동 독립선언서를 외신으로 처음 보도한 미국인 엘버트 테일러 부부가 살았던(1875년~1948) 달쿠사라는 집이 있는데요. 붉은 벽돌에 아치형 창문을 가진 일제 강점기 근대 건축 양식으로 된 집이죠. 이 날 참관했던 한 남성분이 서울에서 50년 넘게 살았는데 이런 집은 처음 봤다는 말을 하시더라고요. 서울이나 지방 곳곳에는 이렇게 독특함을 가진 볼거리와 재밌는 이야기거리를 지닌 문화 유적들이 많이 있습니다. 익숙하지만 잘 알지 못한 곳을 소개해줌으로써 신선함을 느끼게 해준 것이 가장 큰 보람이라고 생각해요.

긍정과 도전의 힘으로 닦은 길

- Q 새로운 일을 만들고 도전하는 과정에서 가장 큰 원동력은 무엇이었나요?
- A 긍정의 힘이자 '이 길이 맞다'는 신념입니다. 처음 이 일을 시작했을 때는 이게 맞는가라는 의문이 많았지만 사람들에게 보여주고 실제로 경험하면서 관광가이드보다 우대받고 인지도도 높일 수 있었어요. 도시여행해설가와 비슷한 역사트레킹해설가가 생겨난 것을 보면 제가 가는 방향이 맞다는 것을 알려주는 것 같아요. 기존 패키지 관광이 보여준 관광 행태에 식상함을 느껴 지적 호기심을 채워줄 수 있는 프로그램이 문화해설과 같은 종류인데 충분히 대체하는 효과를 가져왔다고 봅니다.
- Q 앞으로 '도시여행해설가'라는 직업을 어떻게 발전시켜 나갈 계획이신가요? 개인적인 목표나 희망사항이 있다면 말씀해 주십시오.
- A 현재 서울과 수도권에만 진행하고 있는데 이를 전국 도심으로 확대 운영하는 것이 목표입니다. 또한 범위를 넓혀서 융합형 여행 프로그램을 만들어 DMZ 여행, 요트 여행, 취미체험 여행, 지역 밀착형 마을여행을 만드는 데도 주력하고 있습니다. 지방의 자연 숯문화를 개발하여 힐링 치유를 주제로 한 치유해설 프로그램을 기획하고, 직장인 및 학생들을 대상으로 치유와 자기계발, 진로탐구를 위한 프로그램도 개발하고 싶습니다.
- Q 마지막으로 대표님처럼 새롭게 시장을 개척하려는 예비 창업인을 위해 한마디 해주세요!
- A 제가 한국에 있는 숲길과 둘레길을 찾아 소개하는 일을 하겠다고 마음먹었을 때, 주변에서는 밥은 먹고 살겠냐며 걱정 섞인 말을 많이 했어요. 그 당시 길 여행은 생소한 분야였고 내가 사는 곳은 내가 제일 잘 아는데 굳이 설명을 들을 필요는 없다는 생각을 가진 분도 많았어요. 실제로 몇 년은 경제적인 어려움으로 고통받기도 했습니다. 하지만 내가 진심으로 하고 싶은 것이 무엇인지 저는 잘 알고 있었고, 저에게 길 여행이란 포기할 수 없는 중요한 인생의 한 부분이었습니다. 길은 항상 새롭게 닦이고 변하고 있습니다. 뒤돌아보지 말고 앞으로 나아가시길 바랍니다. 그러면 길은 분명히 길을 알려줄 겁니다.

체험과 경험 중심의 여행으로 내가 사는 도시가 더 아름다워집니다.

내국인의 국내여행은 점차 증가하고, 국내여행 활성화를 위한 정부와 지자체의 활성화 지원 정책 또한 꾸준히 시행되고 있다. 관광지식정보시스템에서 발표한 자료에 따르면 주요 OTA(Online Travel Agency. 온라인 여행사) 2곳에서 2021년 발표한 여행 트렌드 조사 결과 (여행 트렌드 발간처 : 부킹닷컴, 트립닷컴) 국내 소규모 여행과 혼자 여행이 늘어났으며, 계획적인 장기여행보다는 단기간의 즉흥 여행 위주의 국내여행이 주를 이루고, 주말 위주의 당일 또는 1박2일 일정의 단기 여행이 선호되는 것을 알 수 있다. 도시여행해설가 강세훈씨가 얘기한 것처럼 '사람들은 꾸준히 계속 여행을 떠나기 때문에' 도시여행해설가라는 분야는 지속적인 수요가 있을 것으로 보인다. 여행의 트렌드는 단순한 관광이 아닌 체험과 즐거움, 경험을 추구하는 방식으로 향하고 있어 도시여행해설사가 코스를 답사하고 여행객들에게 전달할 스토리텔링을 개발하며 알려지지 않은 명소를 발굴한다면 여행객들에게 새로운 경험을 제공할 것으로 기대된다.



소중한 나의 삶을 지키는
가장 현명한 방법

도시재난전문가
우승엽

최근 잦은 폭우와 태풍으로 많은 사람이 소중한 재산과 생명을 잃는 일이 많았다. 강남 한복판이 물에 잠기고 반지층에 거주하던 가족이 수해로 사망하는 뉴스를 보면서 재해가 인류에게 가장 큰 재앙임을 확인했다. 그렇다면 재난 속에서 우리의 재산과 생명을 보호하는 방법은 없는 걸까? 도시재난전문가 우승엽 대표를 만나 그 해답을 찾아봤다.

우리나라도 안전지대가 아니기에 시작한 일

한국고용정보원(이하 ㉠) 어떤 계기로 '도시재난전문가'라는 직업을 창직하셨는지 과정을 설명해 주세요.

우승엽(이하 ㉡) 저는 원래 제조업 회사에서 기획팀 과장으로 일하던 평범한 직장인이었어요. 20대였던 1990년대에 성수대교와 삼풍백화점 붕괴, 시랜드 참사, 목포 여객기 추락, 구포 열차 충돌사고, IMF 국가부도 등 다양한 사건, 사고를 겪으면서 위기감을 느꼈고 지인이 피해를 입는 것도 봤어요. 그런데 사고 현장에서 구조대원이나 공무원이 우왕좌왕하는 모습을 보면서 답답함을 느꼈고 도시재난전문가가 필요하다고 생각하게 됐습니다. 제가 1996년 강원도 무장 공비 침투사건 때 특전사에서 근무했는데요. 이때 소탕 작전에 출동하면서 우리나라도 절대 전쟁에서 안전한 나라가 아니라고 생각했어요. 미국과 일본 등 재난이 잦은 나라에서는 민간 재난 안전 전문가가 많고, 큰 재난이 닥치면 구조 활동을 하는데 나라도 시작해봐야겠다 생각해서 30세 때부터 독학으로 도시재난에 관해 공부하기 시작했어요.

㉠ 혼자 재난재해에 관해 공부하는 게 쉽지 않았을 텐데 어떻게 공부하셨나요?

㉡ 당시 재난이나 생존에 대해 찾아봤는데 도시재난과 생존법에 대한 전문 매뉴얼은 거의 없었고, 동사무소에서 배포하는 안전 매뉴얼도 정보가 많지 않았어요. 그래서 미국과 일본, 뉴질랜드 등의 정부 배포 매뉴얼을 참고하면서 지식과 전문성을 쌓아갔어요.

그 뒤로 제가 공부한 자료를 모아 42살 때, 책 '재난시대 생존법'을 출간했고 반응이 좋아서 자문위원으로 서울소방본부, 광주광역시 소방본부 등에서 활동했습니다. 이후 코엑스, 킨텍스, 세이프 서울의 안전 분야 전시회에서 대형 부스를 설치하기도 했어요. 생존 부스에서 생존 물품, 비상식량 등을 소개해 드리고 사용법도 알려드렸죠. 또 제가 타는 차를 튜닝해서 국내 처음 줌비카를 만들어 전시회에 선보이기도 했는데요. 생존배낭, 줌비카가 많이 알려졌습니다.

㉠ 언뜻 재난을 떠올리면 경찰과 군인, 소방대원이 떠오르는데 도시재난전문가의 차별점은 무엇인가요?

㉡ 그분들은 크게 보면 공무원이고 각자 맡은 임무와 소속이 있어요. 지진이나 자연재해와 관련 교수나 학자가 계시지만 그분들도 다른 분야는 잘 몰라요. 하지만 재난이 발생하면 수해, 지진, 정전, 화재 등 모든 재난이 한꺼번에 몰려와요. 또 한 번으로 끝나는 것이 아니라 다른 재난을 불러와요. 동일본 대지진 때도 지진 발생 후 쓰나미가 오고 원전이 폭발했죠. 오히려 3차 재난의 피해가 컸어요. 저는 이 모든 재난을 전체적으로 연구하고 있어요. 저 같은 민간 전문가들이 정부나 지자체에 조언하고 활동해야 한다고 생각해요.

지금은 복합재난 시대, 생존법을 배워야 산다

㉠ 그렇다면 현재 '도시재난전문가'로서 어떤 활동을 많이 하고 계신가요?

㉡ 평소에는 강연을 통해 시민들에게 다양한 재난과 사고 상황에서의 대처법과 행동 요령을 알려드리고 있어요. 신문, 방송, 라디오, 유튜브, 책과 칼럼, 강연 등 다양한 온·오프라인에서 활동하고 있고요. 다음카페 '생존21'과 유튜브 채널 '코난 우승엽의 생존스쿨'을 만들어 전국적인 네트워크로 다양한 정보를 제공하고 있는데요. 현재 다음 카페 회원 수는 2.7만 명, 유튜브 구독자는 4.6만 명 정도 됩니다.

강의는 주로 인터넷 사이버 민방위 협회, 어린이 안전재단 등에서 매년 강의하고 있고, 그 외 각종 기업과 시청, 시민단체, 종교단체 등에서도 안전 강의를 하고 있습니다. 현재는 매일 전국 여러 개의 라디오방송국에서 정기적으로 재난생존법 코너를 진행하고 있습니다.

최근 몇 년 사이 전 세계는 물론 우리나라도 다양한 기상이변과 기후변화로 각종 자연재해가 많아지고 있습니다. 홍수, 수해, 지진, 전염병, 초대형 산불을 포함해서 러시아 우크라이나 전쟁도 우리에게 먼 얘기는 아닙니다. 이렇게 재난 상황이 많아지면 방송 출연 요청이 급증하여 행동 요령과 대처법 등을 알려드리는 일이 많아집니다.

도시재난 강의에 참여하는 분들은 주로 어떤 분들인가요? 그분들의 반응도 궁금합니다.

학교, 회사, 기관 등 다양한 곳에서 강의하고 있어서 대상은 남녀노소 모두 포함됩니다. 제가 국내에 생존배낭을 처음 소개했을 때만 해도 관심이 없었는데 최근 몇 년 사이에 많이 바뀌었어요. 10년 전만 하더라도 채 책을 소개한 뉴스나 생존배낭 관련 기사에 부정적인 악플이 많았어요. 하지만 세월호 참사부터 경주, 포항지진을 겪으면서 많이 바뀌었고 지금은 생존배낭 만드는 법은 물론 비상식량을 준비하고 생존요령이 어떻게 되는지 많이 질문합니다. 3년 동안 매주 수요일 밤에 유튜브 라이브를 진행하고 있는데 평균 동시 접속자 수가 500명을 넘고 열기도 아주 뜨겁습니다. 특히 학부모들의 관심이 많은데요. 기상이변이 심해지면서 아이들에게 안전하게 생존하는 방법을 배워서 지켜주려 하는 것 같아요.

‘도시재난전문가’로서 가장 보람이 컸던 순간은 언제인가요?

실제 비상 상황이 생겼을 때, 제가 알려드린 방법으로 도움을 받은 분들이 고맙다, 큰 도움이 되었다고 얘기해주실 때 가장 큰 보람을 느낍니다. 실제 카페 회원 중에는 제가 알려드린 대로 해서 차 사고가 났을 때 도움을 받았다는 분도 계시고, 하임리히 응급처치법을 이용하여 사람을 살렸다는 분도 계시요. 앞서 말했듯이 최근 재난은 한 가지만 오는 게 아니라 여러 가지 재난들이 동시에 닥치는 복합재난입니다. 되도록 많은 지식을 알고 있어야 실제 상황에서 최대한 많은 정보를 조합하고 응용해서 생존할 수 있습니다.



똑똑한 생존법으로 나와 내 가족을 지키는 방법

그렇다면 현재 ‘도시재난전문가’로서 어떤 활동을 많이 하고 계신가요?

가장 중요한 것은 생존 의지이고 지식, 장비예요. 평소에 체력을 다지는 것이 필요해요. 아파트가 많은 우리나라의 경우 엘리베이터 대신 계단을 이용하고, 탈출 시 뛰지 말고 빠른 걸음으로 이동하고, 호루라기를 휴대하면 좋아요. 먼지를 마시니까 소리를 지르기보다는 쇠 파이프 같은 것을 쳐서 소리를 내는 것이 좋습니다. 재난이 닥쳤을 때 전기, 통신, 수도, 가스 중 수도가 가장 늦게 복구돼요. 물을 마시지 못하면 3, 4일도 버틸 수 없으니까 재난 시 식수 확보가 가장 중요해요. 수도가 끊기기 전 모든 그릇을 동원하여 물부터 받으세요. 물이 오염될 경우에는 락스를 미량 투입하면 물 살균제로 사용할 수 있어요. 라면보다는 유통기한이 긴 국수, 일회용 라이터, 가볍고 튼튼한 스포츠 손목시계가 더 유용해요. 특히 저체온증을 막아주는 옷과 모자는 꼭 필요합니다.

도시재난전문가의 미래를 어떻게 보시는지, 현재 이윤 창출은 어떤 방식으로 하고 계시는지 궁금합니다.

최근 중대재해처벌법이 시행돼서 기업에서도 재난 안전관리자가 많이 필요할 거라고 생각합니다. 도시재난전문가는 모든 상황을 다 대비해서 역량을 키워야 합니다. 생존전문가들이 많아질수록 우리 국민이 안전해지는 거죠. 발전 방향으로서는 정부의 안전 매뉴얼 개선작업에 참여하여 실질적 도움이 되고 싶고, 방송에서도 다양한 생활안전에 관한 정규 프로그램을 만들고 싶습니다. 학교에서도 안전교육 프로그램을 만들고 일본처럼 도시재난 안전에 관한 박물관이나 체험 및 교육시설, 다양한 생존용품 쉽게 비교하고 구입할 수 있는 전문 매장을 만들고 싶습니다. 현재 수익은 강의를 비롯한 책 인쇄와 라디오 및 방송 출연료, 시와 소방본부와의 협업으로 인한 자문료, 유튜브 수익, 광고 협찬 등입니다. 이외에도 주기적으로 안전용품 공동구매와 판매를 하고 있고 소화기와 방독면 등 필수 안전용품과 우리나라형 생존배낭 보급 사업을 준비하고 있습니다. 그 외 회사, 학교와 안전교육 과정도 협의하고 있습니다.

우리 모두가 안전하고 건강하게 생존하기를

새로운 시장을 개척하고 창직하시면서 어려운 일도 많았을 텐데 도전하면서 힘든 일이 생겼을 때 어떻게 극복하셨나요?

처음 이 일을 시작할 때 가장 힘들었던 것이 재난에 대한 고정관념이었어요. 우리나라는 큰 재난이나 전쟁이나 테러는 없다, 그런 것은 재난영화나 뉴스에서만 있는 일이란 고정관념을 깨는 게 가장 힘들었습니다. 안전을 위해서는 비용과 시간이 들어가니까 거부감이 큰 것이지요. 힘든 시기도 있었지만 국민의 안전에 꼭 필요한 일이라는 사명감으로 버텼습니다. 코로나 방역이 심한 시기에는 강의를 끊겨 힘들었지만, 책도 쓰고 유튜브와 라디오 방송에 집중하면서 재정비하는 시간을 가졌습니다. 운 좋게도 경희사이버대학 재난방재학과에 편입하여 2년간 우수한 성적으로 학업을 마치고 작년 2학기에 졸업했습니다.

기존에 존재하지 않았던 새로운 일을 만들고 개척하는 과정이 쉽지 않았을 텐데요. 힘든 과정을 이겨낼 수 있었던 힘은 어디에서 나왔을까요?

인간에 대한 애정과 사명감이었던 것 같습니다. 재난과 전쟁으로 피해를 본 분들의 영상을 볼 때마다 가슴이 아픕니다. 우리나라에서만은 재난과 피해를 보는 분이 없기를 바라는 마음이 가장 컸고, 이것이 제 원동력이었습니다. 부모가 아이를 생각하는 마음이었던 것 같아요. 처음은 힘들지만 내가 첫발을 내디뎌야 따라오는 사람이 생기니까 멈출 수 없었죠.

마지막으로 새롭게 시장을 개척하려는 예비 창직인을 위해 한마디 해주세요!

최근엔 도시재난 생존 관련 자격증도 생기고 대학에서도 관련 학과가 생기고 있습니다. 하지만 생존전문가는 꼭 관련 자격증을 따고 관련 학교를 나와야만 되는 게 아닙니다. 평소 불우한 이웃을 돕고 측은한 마음을 가지는 마음이 짐이 우선입니다. 위급한 상황에서 남을 먼저 생각하고 양보할 수 있는 사명감과 공익을 우선하는 마음을 갖는다면 누구나 생존전문가의 자질이 있습니다. 앞으로 기후변화와 기상이변으로 재난재해들이 급증하면서 기업과 학교, 언론에서 생존전문가의 수요가 많아질 겁니다. 어린 학생들이라도 미리미리 관심을 두고 준비하면 전문 직업인으로 성장할 수 있습니다. 또 중장년층은 다양한 사회 경험과 지식, 사고와 재난 경험을 겪어서 평정심이 뛰어나기 때문에 관심을 두고 도전해보라고 말씀드리고 싶습니다.

미리 준비하고 대비한다면 어떤 재난도 막을 수 있습니다.

최근 크고 작은 다양한 재난을 겪으면서 우리 사회는 안전에 대한 인식제고에 대한 관심이 커지고 있다. 2016년 경주에서 발생한 5.8의 지진으로 23명의 인명피해와 5,367건의 재산피해가, 2020년에는 총 27회의 크고 작은 재난이 발생하여 72명의 사상자와 13,182억 원의 재산피해가 났으며 2022년 8월에 발생한 기록적인 폭우는 많은 사상자와 668억 원 이상의 손해를 발생시켰다. 대한민국이 더 이상 재난으로부터 안전한 국가가 아닌 만큼 앞으로 기후변화와 기상이변으로 재난재해들이 급증하면서 기업과 학교, 언론에서 생존 전문가의 수요가 많아질 것으로 예상된다. 서울연구원에서 2020년 서울시민 1,344명, 전문가 85명을 대상으로 서울의 재난위험에 대해 설문조사를 수행한 결과 시민과 전문가 모두 서울이 위험하다는 인식이 상대적으로 높았으며, 특히 시민들은 미래에 서울이 더욱 위험해질 것이라고 답하였다. 재난에 대하여 이러한 시민들의 인식이 높아질수록 재난을 대비하는 환경에 대한 목소리도 점점 커질 것이다. 도시재난전문가는 인간에 대한 애정과 사명감이 무엇보다 필요한 직업으로 안전한 사회, 안전한 국가를 위해 활동분야 역시 확대될 것으로 기대된다.



모험놀이 상담을 통해 소통과 공감의 교육 발견

모험상담가
방승호

현재 은평문화예술정보학교에서 상담 교사로 재직하며 한국모험상담교육연구소 소장으로 있는 방승호씨는 국내 1호 모험상담가로서 교사, 가수, 강사 등 다양한 활동을 펼치고 있다. 평범한 교사였던 그가 모험상담가로 변신하게 된 이유는 무엇일까? 퇴직 후 상담 교사로서 아이들과 소통하고 대화하기 위해 모험상담가로 변신한 그의 기상천외의 창작 성공기를 들어보자.

아이들과 소통하기 위해 모험상담가 창작

한국고용정보원(이하 ㉠) 평범한 교사에서 어떻게 모험상담가라는 직업을 창작하게 되셨는지 궁금합니다.

방승호(이하 ㉡) 저는 1988년도부터 교직 생활을 했는데요. 중학교 기술 교사로 재직하던 시절, 좀 더 재미있게 수업을 진행하고 싶어서 레크리에이션 강사 자격증을 취득했어요. 그리고 1998년도에 미국 포틀랜드 해외 연수 프로그램 참가자로 선정되어 연수를 갔는데 레크리에이션 강사 자격증이 도움이 됐죠. 미국에서 처음으로 모험놀이 수업에 참여해서 상대방이 움직이면 똑같이 움직이는 거울 체조, 두 줄로 앉아서 옆 사람을 손 잡고 손을 누르면 마지막 사람이 앞에 있는 인형을 터치하는 전기활동 놀이를 했어요. 내성적이던 저를 짧은 시간에 웃게 만들고, 편하게 소통하면서 신선한 충격을 받았습시다. 모험놀이가 이렇게 사람을 변화시킬 수 있다는 사실이 참 신비로웠어요. 이 소중함을 다른 사람도 똑같이 체험했으면 좋겠다는 바람으로 모험상담가라는 직업을 창작하게 되었습니다.

㉢ 모험놀이는 구체적으로 어떤 활동을 말하는 건가요?

㉣ 모험놀이는 간단한 신체 활동을 통해 자연스럽게 대화를 끌어내는 상담법으로 소집단 놀이입니다. 놀이에 참여하는 사람들이 구조적으로 짜인 놀이를 하면서 자연스럽게 협동과 의사소통을 할 수 있게 하고, 타인과의 상호작용을 통해 인내심과 즐거움을 느끼게 해주는 활동적인 집단 상담법입니다.

모험놀이는 영국에서 2차 세계 대전 때, 항해사들의 생존을 위해 만들어진 '아웃워드 바운드(Outward Bound)'를 커트 한(Kurt Hahn)이 독일 살렘 학교(Schule Schloss Salem)에서 시작한 것이 시초입니다. 이어서 1971년, 미국 매사추세츠의 한 고등학교에서 교육 과정에 적용하기 시작하면서 학교 분위기의 변화, 창의적인 발달 면에서 교육부로부터 높은 평가를 받아 널리 알려지게 되었습니다.

㉤ 교사로 재직 당시, 모험상담 수업을 받은 학생들의 반응과 변화가 궁금하네요.

㉥ 미국 연수 후, 초기에는 미국에서 배웠던 모험놀이를 그대로 적용하다가 차츰 우리 교육 환경에 맞게 다듬어 나갔습니다. 처음에는 학교에 적응하지 못하는 아이들을 대상으로 주 2회, 총 10회차 프로그램으로 시작했는데, 활동 후 2주가 지나자 아이들의 수업 태도가 좋아졌다는 소리가 들렸습니다. 아이들은 저를 복도에서 만나면 자연스럽게 다가오기 시작했습니다. 이후 아이들 반응을 자세히 기록해 교육청에서 주관한 '인성 교육 실천사례' 논문으로 제출해 당당히 은상을 받았습시다. 수상 후 이런저런 강의 요청이 들어오기 시작하면서 모험놀이를 체계화, 전문화하기 시작했습니다.

모험상담 수업으로 달라지는 아이들

㉦ 모험놀이의 어떤 부분이 학생들을 변화시킨 걸까요?

㉧ 아이들은 자신의 감정과 행동을 자유롭게 표현해도 된다는 분위기가 인지되면 안정감을 느끼게 되고 완전히 다른 사람이 됩니다. 우연히 한 명의 아이와 '발목 붙이기'라는 모험놀이를 한 적이 있습니다. 두 사람이 서로 발목을 붙이고 이동하려면 팔짱을 끼거나 손을 잡아야 목적지에 도착할 수 있지요. 한번 해보자는 마음으로 해보았는데 아이가 매우 재미있어 했습니다. 스킨십과 움직임은 통해 아이들 내면으로 다가갈 수 있는 길을 발견한 것입니다.

모험놀이를 진행하면 아이들은 마음속 이야기를 하기 시작합니다. 가정, 친구, 초등학교, 중학교 시절 이야기 등을 한없이 쏟아냅니다. 놀이는 아이들의 불안감을 해소하고 신이 부여한 원천적인 에너지를 회복하게 했습니다. 상담이 끝나면 "이게 상담이에요?"하고 다시 물으며 재미있다, 시원하다, 자신의 꿈을 찾을 수 있어서 좋다고 말합니다. 문제가 있어서 상담하러 왔든, 그냥 왔든, 군더더기가 빠진 세상에서 아이들은 단 하나뿐인 귀한 존재로 다시 태어났습시다. 교감 교장을 하면서 전교생에게 모험놀이를 진행 했을 때는 학교폭력이 거의 일어나지 않아 교육부 장관상을 수상하기도 했습니다.

④ 모험상담 놀이 중 대표적인 놀이 한 가지를 소개해주신다면 어떤 게 있을까요?

⑤ 처음 만난 아이들과 활동을 시작할 때 사용하는 '그룹 저글링' 활동이 있습니다. 참여 인원은 12명 정도로 먼저 아이들을 원으로 서게 한 뒤, 인형을 꺼내 학생에게 던지며 "하이, ○○" 하고 이름을 부릅니다. 받는 사람은 "뽕큐, ○○" 하고 던진 사람 이름을 부릅니다. 그렇게 서로 인형을 주고받으면서 인사하고 모든 사람이 인형을 한 번씩 다 받을 때까지 세 번 반복합니다. 두 번째 세트 때는 중간에 인형을 떨어뜨리지 않고 좀 더 빠른 속도로 가야 한다고 주문하고, 세 번째 세트 때 마지막으로 한 번 더 하자고 말합니다. 이때 진행자는 인형을 처음 던졌던 사람에게 똑같이 던지고 좀 더 빠르게, 인형을 떨어뜨리지 않고 해보자고 말합니다. 세 번째 반복할 때 여기에 가방 속에 숨겨 놓았던 나머지 인형들을 꺼내어 같은 방법으로 활동을 진행하면 아이들은 웃음을 터트리며 즐거운 표정을 짓습니다. 이밖에 '팔씨름', '동전 엮다운', '발등 밟기' 등 다양한 모험 놀이를 할 수 있습니다.

⑥ 낯선 모험상담 수업을 준비하면서 애로 사항이나 힘들었던 부분은 어떤 것들이 있었나요?

⑦ 처음 모험놀이를 시작하던 때만 해도 시끄럽다고 방해가 된다는 우려의 목소리를 많이 들었습니다. 하지만 밝아지는 아이들의 얼굴을 보면 안 할 수가 없었죠. 처음에는 학교 부적응 아이들을 대상으로 시작한 모험놀이지만, 점점 조종례 시간, 중간·기말고사 종료 후 여유 있는 시간에 더 많은 학생을 대상으로 시도해 나갔습니다. 모험놀이 인원도 탄력적으로 변화를 주어 100명의 대집단, 20명 미만의 소집단, 개별 맞춤형으로 모험놀이 프로그램이 개발되었습니다.

이 일을 계속하기 위해서는 어느 정도 권한이 있어야 한다고 생각해 교육청 장학사 제도에 도전해 장학사에 합격했고, 이후 상담과 대안학교 청소년 수련 시설 등을 담당하게 되어 행정과 운영을 동시에 경험할 좋은 기회도 얻었습니다.

5년 후 교육청 장학사를 마치고 직업학교 교감으로 발령받았는데 교무실이 경찰서 같았어요. 흡연하는 아이, 오토바이 훔친 아이 등 매일 엄청난 스트레스를 받았죠. 그래서 전교생을 대상으로 모험 상담을 시작했어요. 모험 상담을 하면서 학교 폭력, 흡연 문제 등 생활 지도 문제를 긍정적으로 해결했고, 시간이 지나면서 개별 모험 상담으로 바뀌었어요. 한 명, 한 명 상담하면서 아이들이 변화자 모험 놀이를 체계화해야겠다는 필요성을 느껴 박사 공부를 시작했고, 지도 교수와 상의해 모험 놀이에 관해 연구하여 학위를 받았습니다.

모험상담을 통해 나의 꿈과 재능도 발견

⑧ 모험상담 놀이 수업을 통해 어떤 삶의 변화를 얻으셨나요?

⑨ 깨달음은 순간에 온다는 말이 있죠. 아이들과 모험놀이를 하면서 매번 깨달음의 순간을 경험합니다. 많은 아이가 상담이라고 하면 선생님에게 훈계를 듣거나 반성하는 것으로 압니다. 모험놀이 개별 상담은 조금 다르게 접근해서 선생님은 적절한 질문을 하고, 나머지는 아이 스스로 하게 합니다. 마음이 편해진 아이들은 글도 잘 쓰고 말도 잘합니다. 집에 오면 방문을 닫고 들어가던 아이들이 수다쟁이가 됩니다. 아이의 마음을 못 여는 것은 시작이 다르기 때문이었습니다. 놀이는 서로의 마음에 관심을 끌게 하는데 특효약입니다.

⑩ 모험상담가로 활동하려면 어떤 교육과정이 필요하지 국내에서 배울 수 있는 기회가 있는지 알고 싶습니다.

⑪ 코로나 전에는 주 1~2건 이상의 강의 요청이 들어와 직접 실현하는 프로그램을 했어요. 모험놀이 책으로는 소집단 활동을 소개한 '기적의 모험놀이', '가족들이 할 수 있는 우리집 모험놀이', 교실에서 활용할 수 있는 '노래하는 교장의 모험놀이'가 책으로 출간되어 있습니다. 또한 한국사이버복지대학 평생교육원에 모험놀이 상담 과정이 있어 누구나 무료 수강이 가능합니다.

⑫ 모험상담가로 활동하려면 가장 필요한 재능과 역량은 무엇이 있을까요?

⑬ 가르치는 일에 관심이 많고 활동적인 사람이 좋습니다. 상담을 모르는 사람도 조금만 관심을 가지고 도전하면 바로 배울 수 있습니다. 모험놀이는 움직임이 많아 건강에도 좋고, 상담을 통해 자기 성찰 능력이 생기는 효과도 가질 수 있습니다. 모험상담의 가장 큰 장점은 상담 공부를 깊이 하지 않아도 쉽게 배울 수 있다는 점입니다. 관심과 열정만 있으면 누구나 가능해 기본기만 잘 익혀 활동하면 모험상담가로 활동할 수 있을 것입니다.

⑭ 모험상담가를 하면서 삶의 어떤 변화가 있었나요?

⑮ 먼저 한 분야에 전문가 소리를 듣고 있습니다. 모험놀이를 시작한 이후부터는 직장이 놀이터로 변하면서 하루하루가 너무나 즐거웠습니다. 학교에서 재미있게 놀다 보니 어느새 25년 넘게 활동할 수 있었습니다. 또한 모험상담가라는 직업을 창직하면서 놀이와 상담에 재능을 찾아 계속 연구하고 체계적으로 만드는 일에 매진할 수 있었습니다. 상담하면서 아이들에게 꿈을 묻다가 내 꿈이 가수라는 것을 알게 되었고, 정식 음원을 발표한 가수로도 활동하고 있습니다. 담배 피우는 아이들을 위해 금연송 '노 타바코', 게임하는 아이들의 모습을 그린 '돈 워리', '배워서 남주나' 등의 노래를 발표했습니다. 또 교사로 퇴직한 뒤에도 모험상담가로서 활동할 수 있게 되었고, 더 많은 사람과 인연이 되어 행복한 노년을 바라보고 있어 감사할 뿐입니다.

⑯ 모험상담가의 비전이나 전망을 어떻게 보고 계신가요?

⑰ 요즘 아이들을 기존의 상담 방법으로 상담하는 것은 한계가 있습니다. 선생님은 변화무쌍한 아이들을 어떻게 지도해야 할지 모르고, 부모님들도 아이의 마음을 몰라 어려워합니다. 모험상담가는 놀이를 통해 마음을 열고 소통하면서 내면의 이야기를 들을 수 있습니다. 앞으로 모험상담의 역할이 더 커질 것이고 모험상담가의 수요는 높아질 것으로 생각합니다.

⑱ 새로운 시장을 개척한 만큼 어려운 일도 있었을 텐데 힘든 일이 생겼을 때 어떻게 극복해 나가셨나요?

⑲ 모험 상담의 역사와 선행 연구, 활동 도구 등의 자료가 부족해 주변 영어 선생님으로부터 번역 자료 등의 도움을 받아 하나씩 해결했습니다. 처음에 모험 놀이를 시작했을 때 이런 게 무슨 상담이냐는 반응이 참 많았습니다. 움직이고 떠돌고 웃으면서 수업을 하니 시끄럽다는 말도 자주 들었습니다. 하지만 점점 효과가 나타나고 아이들이 변하면서 자연스럽게 해소되었습니다. 지금은 소그룹으로 나누어, 수업할 때 아이들에게 적극적인 참여를 유도하는 방법으로써 모험 상담 활동을 찾는 시대로 변화가 되었습니다.

⑳ 앞으로 '모험상담가'라는 직업을 어떤 방식으로 발전시켜 나갈 계획인가요? 개인적인 목표나 희망 사항이 있다면 말씀해 주십시오.

㉑ 앞으로 지속해서 프로그램을 연구하고 전문적 진행과 다양성에 매진할 계획입니다. 책도 계속 출간하여, 홍보에 그치는 것이 아니라 누구나 쉽게 찾아올 수 있는 시스템으로 만들고 싶습니다. 교재뿐만 아니라 온라인에서도 영상으로 배울 수 있도록 콘텐츠를 만들어 사이버 시스템을 구축하고 싶습니다.

㉒ 선생님처럼 새롭게 시장을 개척하려는 예비 창직인을 위해 한마디 해주세요!

㉓ 사람은 누구나 자신이 좋아하는 일을 할 때 의욕이 생기고 삶의 보람도 찾을 수 있습니다. 창직을 할 때 가장 중요한 것은 자신의 장점과 흥미입니다. 저는 교사 생활을 하면서 놀이에 대한 저의 장점과 흥미를 찾아 모험놀이 상담 교육을 개발하고 '모험상담가'라는 새로운 직업을 창직했습니다. 또 관련 자격증 취득과 연수를 거치며 모험놀이 상담가라는 직무를 체계화시키고 이를 전문화했습니다. 저는 자신의 흥미와 장점을 최대한 살리는 것이 창직의 기본 출발점이라고 생각합니다.

함께 웃고 떠들면 어느새 아이들은 마음의 문을 엽니다.

'상담'이라는 말을 들었을 때 보통은 책상에 앉아 서로 얼굴을 마주보고 이야기를 나누는 모습을 생각한다. 하지만 모험상담가의 상담은 특별하다. 모험상담가는 일상의 부정적인 감정들을 놀이를 하면서 자연스럽게 상호작용을 하고 의사소통을 하며 긍정적으로 바꿔 주는 역동적인 집단 상담을 하고 있다. 긴장되고 딱딱한 상담이 아닌 활발한 신체활동으로 자연스럽게 아이들의 마음의 문을 여는 것이다. 여성가족부의 청소년 상담 내용에 대한 통계를 보면 2021년 청소년 상담 건수는 약 500만 건에 이른다. 이렇게 청소년들은 학업 외에도 대인 관계나 성격 등 여러 가지 고민이 많은 시기를 겪고 있다. 더구나 시대가 빠르게 변하는 만큼 과거에 행하던 상담법이 아닌 새로운 방법들이 요구되고 있는 것이 사실이다. 방송호씨가 창제한 모험상담가는 아직 낯선 직업분야이지만 점차 모험놀이 프로그램을 체계화하고 전문화하며 학교 폭력과 흡연 문제 등 여러 생활 지도 문제를 긍정적으로 해결할 수 있을 것으로 기대된다.



생명의 쌀, 건강한 먹거리에 대한 고민으로 창직

쌀 큐레이터
김동규

다양한 음식이 넘쳐나고 있지만 아직도 쌀은 우리의 주식이다. 쌀 소비량은 줄고 있지만 다양한 쌀 가공품이 등장하면서 쌀 소비는 점점 세분화, 전문화되고 있고 쌀도 커피나 와인처럼 취향과 기호에 따라 즐기는 시대가 도래할 것으로 예상된다. 우리 쌀을 즐겁게 소비하고 건강한 한 끼를 위해 노력하는 김동규 '동네정미소' 대표를 만나 쌀 큐레이터에 대해 알아봤다.

시민단체 활동가에서 쌀 큐레이터로 변신

한국고용정보원(이하 ㉠) '쌀 큐레이터'는 구체적으로 어떤 일을 하는 사람인가요?

김동규(이하 ㉡) 우리나라는 주식이 쌀임에도 불구하고 쌀에 대해 잘 모르지요. 우리나라에서 생산되는 쌀의 품종이 200여 가지가 넘고 품종에 따라 식감, 향미, 어울리는 음식도 모두 다양해요. 쌀 큐레이터는 소비자가 자신의 취향을 찾아서 쌀을 건강하게 먹을 수 있도록 소개하고 정보를 제공하는 사람이라고 할 수 있습니다. 쌀도 특성에 따라 커피나 와인처럼 선호가 다를 수 있는데 이점을 소비자들에게 잘 전달하는 역할을 바로 쌀 큐레이터가 하는 거지요. 쌀 큐레이터가 생산자와 소비자, 도시와 농촌을 연결하는 사회적 역할을 수행하면서 요리사, 예술가 등과의 협업을 통해 정말 맛있는 밥을 소개하면 더 건강하고 맛있게 쌀을 소비할 수 있을 거라고 자신합니다.

㉠ 어떻게 '쌀 큐레이터'라는 직업을 만들고, 동네정미소를 개업하게 되셨는지 창직 과정을 설명해주세요.

㉡ 저는 사실 농사를 짓거나 기업을 운영한 경험이 없어요. 2001년 대학 졸업 후 오랫동안 시민단체에서 활동했고 2013년에는 '카페 봄봄'이라는 커뮤니티 마을 카페 매니저로 일했는데요. 이때 도시농업에 대한 관심을 가지면서 한국의 쌀과 밥 문화에 대한 강의를 듣다가 우리나라 사람들이 밥을 참 맛있게 먹고 있다는 사실을 알게 되었습니다. 우리 쌀을 건강하고 맛있게 소비할 수 있는 방법에 대해 고민하다가 갓 도정한 쌀이라든가, 다양한 쌀 품종이 있다는 것을 알고 이들 쌀을 취향에 맞게 구매해서 맛있게 먹는 방법을 찾아 현장 탐방도 하고, 일본 도쿄의 유명 쌀가게인 '아코메야' 탐방을 다녀오기도 했죠. 그렇게 1년 동안 준비를 한 뒤에 2107년 11월에 쌀 전문편집숍 동네정미소를 열었어요. 갓 지은 밥을 대접하는 식당도 함께 열어서 하루 최대 40인분 식사를 판매했고 추정, 신동진, 하이아미 등 다양한 쌀을 팔았어요. 콩, 밀가루 등 잡곡류와 김, 다시마 같은 해조류, 수제 막걸리와 맥주 등 지역에서 담근 술도 함께 판매하면서 시너지 효과를 창출하기 시작했습니다.

㉠ 쌀 종류도 무척 다양할 텐데 몇몇 품종을 추천해 주실 수 있나요?

㉡ 쌀알이 커서 식감이 단단한 쌀, 찰기가 좋아 윤기가 흐르는 쌀, 고소한 맛으로 자꾸 손이 가는 쌀, 기능성 영양소가 함유돼 건강에 좋은 쌀 등 다양한 품종의 쌀이 있는데요. 삼광쌀은 벼일 때, 쌀일 때, 밥일 때 세 번 빛난다는 의미가 있고 부드럽고 찰기가 좋습니다. 새일미는 식감이 좋고 담백한 맛이 특징이고, 영호진미는 영남과 호남에서 뛰어난 맛이라는 의미로 밥을 지어 오래 두어도 색이 잘 변하지 않아요. 하이아미는 아미노산을 함유한 기능성 쌀로 이유식용으로 특히 좋습니다.

맛있는 쌀에 대한 기준은 제각각이니 쌀의 특징을 알고 다양하게 즐기면서 취향에 맞는 쌀을 찾아가면 좋을 것 같아요. 가능하면 갓 도정한 쌀로 15일 내에 쌀을 소진하고, 매일 신선한 쌀로 지은 맛있는 밥을 즐기는 게 좋은데요. 그래서 저희 회사에서는 온라인 쌀 정기배송 서비스로 신선도를 유지하기 위해 노력하고 있습니다.

건강한 밥 한 끼로 지켜내는 나의 건강

- Q 쌀 큐레이터로서 맛있는 밥 짓는 요령이 있다면 소개 부탁드립니다.
- A 보통 밥을 지어 보온 밥솥에 보관하는데요. 저는 최대한 갓 도정한 쌀로 새로 지은 햅쌀로 지은 밥을 드시라고 권합니다. 한 음식 평론가가 뚜껑 덮은 스테인리스 공깃밥에 대해 혹평을 내놓은 적이 있는데 저도 마찬가지로 의견을 갖고 있어요. 보온보다는 차라리 냉동했다가 다시 데워 드시는 게 나아요.
- Q 코로나라는 예상치 않은 복병도 있었고, 새로운 시장을 개척한 만큼 어려운 일이 많았을 텐데 어떻게 극복하셨나요?
- A 직접 소상공인이 돼 사업을 해보니 신경 쓸 게 한둘이 아니더라고요. 임대료부터 판로 확대 구축과 자금, 홍보와 마케팅까지 사업 경험이 없어서 고생을 많이 했어요. 여기에 자금 마련, 회사 설립, 매장 선정, 세프 고용, 도정기 구매 등 모든 것이 새로운 일이라서 공부하고 부딪히면서 많은 경험을 했습니다. 조금 더 준비하고 시작할 걸 하는 생각을 한 적도 있는데 다행히 많은 분의 응원과 격려로 여기까지 왔네요. 동네정미소를 열 때, 갓 도정한 쌀로 음식을 제공하는 식당도 함께 열었는데 코로나로 식당을 폐점하는 등 어려움이 많았습니다. 대신 창작 강의를 통해 서울시50플러스중부캠퍼스와 농업기술센터에서 쌀 큐레이터 전문가 과정과 원데이 클래스 과정을 만들어 쌀 전문가를 만드는데 시간과 정성을 다했어요. 쌀에 대한 기초부터 역사, 문화, 요리법 등에 대해서 배우고 품종, 생산, 유통 과정에 대한 이해와 함께 농장에서 모내기과 추수까지 체험할 수 있는 프로그램이어서 반응이 좋았습니다.
- Q '쌀 큐레이터'라는 직업의 전망과 비전을 어떻게 보시나요?
- A 쌀 큐레이터는 건강한 먹거리와 건강에 관심이 많은 분과 새로운 상상력과 실험을 즐기시는 분에게 추천하고 싶습니다. 쌀과 음식에 대해 관심이 많은 분이라면 누구나 관심을 가질만 하고, 요리사, 농부, 혁신가, 청소년부터 중장년 노인까지 누구나 할 수 있는 직업입니다. 저는 더 건강하게 더 맛있고 의미 있게 쌀을 즐길 수 있는 쌀 큐레이터가 미래의 새로운 일자리가 될 거라고 생각해요. 앞으로 도시농업 귀촌·귀농 관련 교육 요청은 점점 많아질 것으로 보여 강연자로도 충분히 매력 있는 직업이라고 생각합니다.
- Q 쌀 큐레이터 일을 하면서 가장 보람 있었던 순간이 있다면 언제인가요?
- A 지금은 사라진 우리 토종 쌀을 소개하고, 맛있는 밥과 취향에 맞는 쌀을 소비자에게 소개하면서 우리 쌀의 소중함과 가치를 알게 해준 것에 보람을 느낍니다. 가까운 일본에는 밥 소믈리에라는 직업이 있어요. 현재 쌀 큐레이터 과정을 듣는 분 중에는 쌀농사를 오래 하신 분도 계시는데요. 수업을 들으면서 내가 쌀에 대해 잘 몰랐던 부분이 있었다, 새로운 사실을 많이 알게 됐다고 하시는 분들이 많이 계세요. 동네마다 편의점이나 커피숍이 있듯이 앞으로 다양한 곳에 동네정미소를 만들어 쌀을 건강하고 맛있게 소비하는 방법을 알려드리고 싶어요.



쌀과 음식 그리고 사람을 잇는 푸드 커뮤니티 꿈꿔

- Q '쌀 큐레이터'로서 개인적인 목표나 희망 사항이 있다면 말씀해 주십시오.
- A 동네정미소를 통해 쌀과 밥 그리고 음식을 이어주는 푸드 커뮤니티 역할을 하고 싶어요. 누구나 행복하게 쌀을 소비하고 생산하면서 도시와 농촌, 생산자와 소비자를 연결하면서 다양한 쌀 전문 편집매장으로 성장하고 싶습니다. 쌀뿐만 아니라 과자와 식혜, 막걸리 등 쌀 가공식품을 비롯해 식품을 넘어 수저와 밥솥 같은 생활용품, 더 나아가 쌀을 주제로 한 굿즈까지 다방면으로 상품군을 확장하고 싶어요. 저는 쌀의 생산, 유통, 소비까지 국가 차원에서 근본적이고 혁신적인 계획을 수립해야 한다고 생각해요. 소비자들이 쌀과 밥에 대한 새로운 인식과 문화를 만들어가는 것도 중요하고요. 정부와 지자체와의 협업모델에 더욱더 큰 노력을 더한다면 쌀 큐레이터의 장래는 점점 밝아질 것으로 확신합니다. 비즈니스적으로 성공하기 위한 패키지 상품 개발과 라이브 커머스를 통한 판로 확장, 각종 온라인몰과 대형백화점, 농식품 기업과의 협업도 계속 신경 쓰고 있습니다. 대한민국 쌀을 문화적으로 알리기 위한 K-라이스 프로젝트도 기획 중이며, 쌀 큐레이터가 와인 소믈리에, 커피 바리스타처럼 성장할 수 있는 교육 과정도 계속 만들어 갈 생각입니다.
- Q 마지막으로 대표님처럼 중장년 예비 창직인을 위해 한마디 해주세요!
- A 소상공인으로서 어려움도 많았지만 제가 하는 일에 대한 전망과 비전에 대한 믿음으로 여기까지 왔습니다. 여러 어려움이 있었지만 공부하고 도전하면서 계속 길을 찾았어요. 자신이 하는 일에 믿음을 갖고 정진하시면 좋은 결과가 있을 것으로 생각합니다.

살맛 나는 세상, 밥맛 나는 세상을 꿈꾸며 오늘도 창직의 길을 걷습니다.

한식에서 빼놓을 수 없는 '쌀'. 사람들은 고기를 세부적인 부위별로 구분해 요리하고 커피마저도 원두의 맛을 구별하여 마시면서도 정작 매일 먹는 '쌀'에 대해서는 잘 알지 못한다. 이에 소비자가 자신의 취향을 찾아서 쌀을 건강하게 먹을 수 있도록 소개하고 정보를 제공하는 쌀 큐레이터라는 직업도 등장하였다. 우리나라는 200여종이 넘는 품종의 쌀을 생산하고 쌀마다 커피나 와인처럼 특성이 있어서 개인의 선호가 다를 수 있는데 쌀 큐레이터 김동규씨는 이 점을 소비자에게 잘 전달하려고 한다. '한국인은 밥심'이라는 말이 있다. 서구식 식문화가 전파되면서 밀 소비량이 늘어났지만 우리는 여전히 하루에 한 끼는 쌀밥을 먹는다. 이렇게 익숙한 쌀을 다른 시각에서 보고, 새로운 쌀에 대해 알아가며 내가 먹는 밥에 조금 더 관심을 기울여 보면 평소 먹는 '밥'이 다르게 보이지 않을까. 쌀 큐레이터가 생산자와 소비자를 연결하는 사회적 역할을 수행하면서도 더 건강하게, 더 맛있게 쌀을 즐길 수 있도록 소비자들에게 소개한다면 쌀과 밥에 대한 새로운 인식과 문화가 생겨날 것으로 전망된다.

함께 할 미래 for 5060 참직사례집

발행일	2022년 12월 30일
발행인	나영돈
발행처	한국고용정보원
기획	최영순, 이민주, 신지선
취재·편집·디자인	비주얼인프라
인쇄	(사)한국나눔복지연합회
ISBN	978-89-6331-027-5

※ 이 책의 내용은 한국고용정보원의 사전 승인없이
전재와 역재를 할 수 없습니다.

함께 할 미래
for **5060**
창직사례집

