

# 하늘에서 넥센

자연이  
빚은 예술



# HELLO NEXEN

04 당신을 응원하는 책  
08 넥센명인

## PURPLE

- Issue**  
10 IF 디자인어워드 수상
- Event**  
12 2011 연도상대회
- Global**  
14 <Tyres & Accessories> 취재
- Sales**  
16 영업전문가 과정
- Best TPM**  
18 제안실적 최우수 부서 정련파트
- People**  
20 2011 신입사원 교육
- Sports**  
24 2011 노조위원회 볼링대회
- Tire**  
26 블레이저에서 대중교통이 되기까지

## 20

Car  
30 자동차 간접피해 보상

## 30

- Nexen Friends ①**  
34 스피드메이트 수내동점

## GREEN

- 나무이야기**  
35 자연에서 배우다  
36 곤충에게 배우는 집단지능  
자연에서 놀다  
40 따뜻한 봄날 도자기 여행  
자연에서 만나다  
44 숲연구소 소장 남효창  
자연에서 먹다  
48 새사람 되는 쑥&미늘  
**Nexen Friends ②**  
51 춘천 나사모터스

## 51

별별 콘테스트

- 누가 남자의 전성기를 매도하는가**  
64 나눔 그리고 어울림  
66 생산관리파트 손창익 사우  
**Nexen Friends ③**  
67 타이어샵 평택점

## BLUE

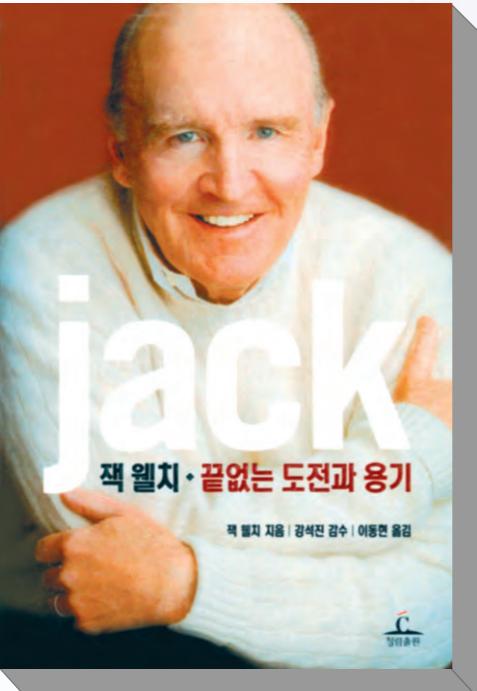
- 사진의 기술**  
68 아름다운 인물사진 찍기
- 운동의 기술**  
70 글을 풀어야 피로도 풀린다
- 관계의 기술**  
72 사춘기 자녀와의 소통법
- 생활의 기술**  
74 아무진 스마트폰 어플리케이션

## 74

## News

오늘을 달리는 내일의 기술 Driving Tomorrow NEXEN

2011년 봄호, 통권 43호 | 발행인 이현봉 | 발행일 2011년 4월 19일 | 발행처 경남양산시 유산동 30번지 넥센타이어(주) 인시팀 | 담당 박수현 (055-370-5283) | 기획 및 디자인 주하이미디어(02-795-3364) | 디자인 어진아, 지아영, 정진숙, 김유진, 김자선 | 사진사진과(02-537-1102) | 프로세스 하이테크(02-741-3377) | 인쇄설조인쇄주식회사



〈끝없는 도전과 용기〉 잭 웰치

## 생각과 실천이 삶과 조직을 바꿉니다

글 이병우 영업본부 부사장

### 잭 웰치도 모르는 한 솔밥의 힘

우리는 항상 조직이라는 공동체 속에서 살고 있습니다. 각자는 가정에서부터 종친회, 지역 공동체, 동문, 기업까지. 그리고 크게는 국가라는 조직도 있습니다. 우리가 속한 많은 조직 중에서 기업이라는 조직은 태어나면서부터 귀속되는 가족이나 국가와는 달리, 개인의 선택에 따라 속하거나 속하지 않을 수 있는 곳이며 존재의 근원적인 목적이 이윤추구라는 점에서 다른 조직들과 대별됩니다. 또 치열한 경쟁과 효율성, 성과에 따라 그 조직의 흥망이 직접적으로 좌우 된다는 특성을 가지고 있습니다.

이러한 기업이라는 조직의 특성을 고려할 때, 우리가 항상 가지는 '어떻게 하면 효율적인 경쟁력을 창출하여 내가 속한 조직의 발전을 도모할 수 있는가'라는 물음은 다소 진부한 주제일지도 모릅니다.

허나 이는 진부한 만큼 시대를 불문하고 가장 중요한 사안입니다. 하지만 끊임없이 변화하는 기술과 경영환경, 치열한 경쟁 속에서 그 물음에 대한 적절한 해답을 찾는 것은 쉽지 않습니다.

위 물음과 관련하여 제가 기업이라는 조직에 수십 년간 몸담으면서 경험한 내용을 나누고자 평소 감명 깊게 읽었던 잭 웰치의 <끝없는 도전과 용기>라는 책을 소개합니다. 이 책은 GE(General Electric)의 전직 CEO 잭 웰치가 쓴 책으로 자서전 형태를 띠고 있으나 GE에 입사하여 CEO가 되기까지의 과정이 함께 실려 경영에 대한 전반적인 이야기도 함께 기술하고 있습니다. 페이지가 642p에 달하는 만큼 분량도 방대하고 좋은 내용들도 많습니다만, 저는 그 중에서도 '핵심인재의 중요성과 양성' 부분에 대해 이야기하고자 합니다.

55

어떤 조직이든 조직원의 100명 중

상위 20명은 목표를 향해 조직을 이끌어나가고,

중위 70명 조직에 끌려가며,

하위 10명은 조직이

목표로 전진하는 것을 방해한다.

55

잭 웰치는 책에서 '어떤 조직이든 조직원의 100명 중 상위 20명은 목표를 향해 조직을 이끌어나가고, 중위 70명은 조직에 끌려가며, 하위 10명은 조직이 목표로 전진하는 것을 방해한다'라고 말합니다. 그의 말에 따르면 하위 10명은 효율성을 추구해야 생존이 가능한 조직에서 조직의 생존을 위협하는 존재이기도 합니다. 이에 대해 잭 웰치는 하위 10명을 해고하고 새로운 인재를 찾는 것이 바람직하다고 말합니다. 이는 다음과 같은 일화에서도 잘 나타납니다.

GE를 떠나기 며칠 전 나는 새 스웨터를 사려 뉴욕의 5번가에 있는 한 상점에 갔다. 나를 도와주던 판매원이 내 치수에 맞는 옷을 찾으러 찾고로 내려간 사이에 그 가게의 지배인이 내게 다가와 이렇게 말했다.

"웰치 씨, 잠깐 이야기 좀 할 수 있을까요?"

그는 젊은 흑인이었는데 지난 밤 TV 인터뷰에서 나를 봤다고 말했다. 그는 내 이야기를 재미 있게 들었다고 하면서 한 가지 질문을 던졌다. 인터뷰 중 나는 하위 10퍼센트에 속하는 사람들 을 지속적으로 조직에서 제거하는 것이 중요하다고 역설했다. 그는 아무도 우리의 이야기를 들을 수 없도록 나를 계단 밑에 있는 방으로 데리고 갔다.  
그는 그의 매장에서 20명의 판매원이 일하고 있다며 이렇 게 말했다.

“웰치 씨, 제가 정말로 그 중에서 2명을 해고해야 할까요?”

“당신이 5번가에서 가장 뛰어난 판매원을 두고 싶다면 그 렇게 해야 할 겁니다.”

나는 내가 했던 말이 이번에는 GE 내부로부터 내계로 돌 아오 것이 아니라 5번가에 있는 옷 가게의 지배인으로부터 돌아왔다는 사실에 웃을 수밖에 없었다. 나는 그가 자신이 일하는 부서에서 최고가 되는 것이 얼마나 힘든 일인지를 잘 알고 있다고 생각한다. 그러기 위해서는 자신감과 용 기, 그리고 헌겨운 도전을 했을 때 그로 인해 초래될 어려 운 상황을 기꺼이 받아들일 수 있는 자세가 필요하다.



당시 언론들은 이러한 잭 웰치의 과감한 경영에 '중성자탄 잭'이라는 별명을 붙이며 미국에서 가장 무자비한 경영자로 선정하기도 했지만 잭 웰치는 오히려 하위 10%의 사람들을 계속 조직에 붙잡아두는 것이 더 잔인하다고 말했습니다. 조직 구조가 피라미드형인 이상, 하위 10%의 사람들은 자연적으로 승진의 기회가 없어지고 이는 소중한 젊음을 낭비시키는 일이라며 오히려 그 사람들이 열정을 가지고 잘 할 수 있는 일을 찾도록 기회를 주는 것이 더 인간적인 경영방법이라고 강조했습니다.

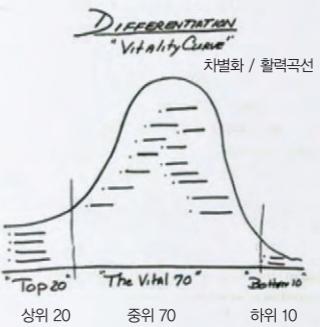
우리 넥센타이어 역시 기업의 형태를 띠고 있습니다. 중장기 비전과 목표 달성을 위해서는 끊임없이 혁신과 효율성을 추구해야만 합니다. 그렇다면 조직의 효율을 위해 잭 웰치의 해법대로 경영하는 일은 옳은 일일까요? 그것만이 정답일까요?

저는 그렇게 생각하지 않습니다. 잭 웰치의 경영에는 분명 배울 점이 많지만 우리에게는 서구식 경영이론이 간과한 큰 힘이 있습니다. 바로 '가족주의' 정신입니다. 우리는 직장동료이기도 하지만 한솥밥을 먹는 가족과도 같은 존재입니다. "우리가 남아가?"라는 말처럼 우리는 끈끈한 정으로 서로를 이끌고 도와주며 직장생활을 해왔습니다. 그리고 이를 발전시켜 혁신과 효율을 추구할 수 있습니다. 사수-부사수 관계를 통한 지식 전달, 동기와 선후배 간의 믿음과 도움, 배려, 상하 간의 소통을 위한 고충처리위원회 등 적극적인 활동이 뒷받침된다면 다른 곳에서는 상위 20% 그룹에 해당하는 핵심인재와 동등한 수준의 인재들이 70% 이상으로 늘어날 것이라고 생각합니다.

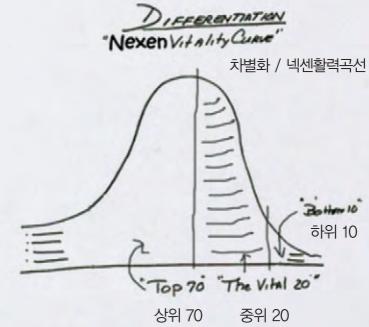
### 고객이 항상 만족하는 회사로 가는 길

이번에는 잭 웰치의 식스시그마에 대해 말씀드리겠습니다. 식스시그마라고 하면 보통 품질향

상을 이야기합니다. 통계적인 접근으로 불량률 3.4PPM에 도전하여 고객만족을 극대화하는 것이 주된 내용입니다. 그러나 잭 웰치는 식스시그마를 단순히 생산 품질에서의 불량률에 국한하지 않고 모든 영역에서 고객만족을 위한 품질개선으로 확대해 문제의 근원을 파악하고 제거하는 것으로 보고 이 과정에서도 우수한 핵심인재가 뒷받침되어야 한다고 말합니다. 핵심인재가 기반이 되어야 한다는 잭 웰치에 생각에는 저도 공감하는 바입니다.



[그림 1. 잭 웰치의 Vitality Curve]



[그림 2. 넥센타이어의 Vitality Curve]

식스시그마를 위한 핵심인재. 앞에서 언급한 넥센타이어 Vitality Curve를 생각한다면, 식스시그마 달성을 문제가 되지 않으리라 생각합니다. 오히려 세븐시그마를 언급해야 할 수준이 될 것이라고 예측합니다. 세븐시그마를 단순히 통계적 생산품질 측면에서 계산한다면 1억 개

중 2개가 불량품이라고 볼 수 있습니다. 올해 양산공장과 청도공장을 합쳐 약 2,500만 개의 타이어를 생산할 예정이니 단순하게 계산한다면 4년간 생산해야 불량품이 2개가 나오는 것입니다.

이는 현실적으로 "불량이 없다"는 말과 일맥상통합니다. 다르게 말하면 '우리 제품과 서비스는 품질이 월등하여 고객은 항상 우리 제품에 만족한다'는 것입니다. '고객이 항상 만족한다'는 말은 우리가 지금까지 들어왔고, 목표로 삼아왔으며, 듣기 위해 노력하는 말입니다. 이는 당장 현실에 직면한 중요한 과제이고 반드시 달성해야 하는 목표입니다. 그리고 우리는 저를 포함, 모든 사우들이 물심양면으로 노력하여 점차 그 목표에 근접해 가고 있습니다.

아직은 먼 이야기로 들릴지도 모릅니다. 하지만 넥센타이어의 Vitality Curve와 세븐시그마를 상상해 보십시오. 지금 상상하는 그 모습에 도달하는 날, 우리 중에서 누군가가 이런 내용의 책을 출판한다면, 잭 웰치의 경영방식보다 훨씬 뛰어난 해법이라 전 세계적으로 인정받으리라 감히 상상해봅니다.

하루가 다르게 변화하는 세상과 앞만 바라보고 달려가야 하는 현실 속에서 잭 웰치의 생각과 일화를 한 번쯤 곱씹어보고 더욱 발전시켜 우리의 조직 생활에 받아들인다면, 우리의 비전인 글로벌 Top 10 진입은 가까운 장래의 이야기가 되리라 확신합니다. 감사합니다. ⑩



## 고민하지 재료파트 박중우 직장 말고 이야기 합시다

글 허은경  
사진 이맹호

박중우 직장의 하루 일과 중 가장 중요한 일은 후배들과 눈을 맞추며 이야기를 나누는 것이다. 시시콜콜 사는 이야기부터 잘 풀리기도 하고 안 풀리기도 하는 업무이야기까지. 군대를 갓 제대한 까마귀 총각이 이젠 희끗희끗한 중년의 베테랑이 되는 동안 가장 큰 배움이 거기에 있더란다.

“16년간 직장으로 일하며 수많은 사람을 만나고 수없는 고비를 넘겨왔습니다. 그런데 기술은 자꾸 변하지만 한 가지 변하지 않는 게 있더란 말입니다. 동료애가 그겁니다. 회사생활을 즐겁게 만드는 것도 생산성을 높이는 것도 모두 동료 간의 친밀한 관계가 형성됐을 때 그 효과가 높습니다.”

그런데 직장 중에서 왕고참인 박중우 직장도 요즘은 만만찮은 고민거리가 생겼다. 21년간 이 곳에서 산전수전을 다 겪었건만 신입사원들의 속마음은 도무지 알 수가 없단다. 함께 속 깊은 이야기도 나누고 어서 친해졌으면 좋겠는데 휴대폰만 바라보는 젊은 후배들이 안타깝다.

“요즘은 카리스마를 버렸습니다. 젊은 친구들이 어떻게든 사람에게 정을 붙여야 회사도 오래 다니고, 일도 잘될 테니까요. 관상도 변할 만큼 매일 싱글벙글 웃고 다닙니다. 실없어 보일 수도 있지만 그게 직장의 책임 아니겠습니까.”

그래서 요즘은 처음 입사했을 적 청년의 마음으로 자주 돌아간다. 본관 앞에 커다랗게 적혔던 “학력이 아닌 능력으로 평가하는 일터”라는 말에 가슴 두근거렸던 시절과, 직장이라는 목표를 향해 정신없이 일을 배우던 시절들. 또 넥센타이어의 저력을 믿고 풍랑이 몰아치던 시기를 벼텨내던 일까지. 그 고민도 많고 열정도 많았던 시간을 되짚고 나면 젊은 후배들의 마음이 한결 가깝게 느껴진다고.

“후배들이 넥센타이어의 비전을 보고 결정했으면 좋겠습니다. 그러면 저처럼 풍족하지 않지만 안정적으로 가정과 삶을 꾸려나갈 수 있는 깊은 우물을 파고 싶을 거라 생각합니다.”

넥센타이어가 추구하는 디자인경영이 글로벌 시장에서도 큰 빛을 발하고 있다. 넥센타이어가 최근 세계 3대 디자인상 가운데 하나인 'IF 디자인 어워드(International Forum Design Award)' 운송부문에 출품한 'N8000'과 'Winguard Sport(원가드 스포츠)' 두 개 제품이 모두 수상작으로 선정됐다. 이번 수상으로 넥센타이어는 세계적 수준의 기능과 디자인 능력을 갖춘 것으로 인정받았다.

글·사진 최승일 팀장 제품디자인팀



**WINGUARD  
SPORT**

## 넥센의 디자인,

최고 권위 IF 디자인어워드 수상

## 세계에 포커스를 맞추다

### 세계 3대 디자인상 IF 디자인어워드 수상 쾌거

IF 디자인어워드는 독일국제포럼 디자인하노버에서 주최하고 주관하는 디자인 콘테스트로 RED DOT, IDEA와 함께 세계 3대 디자인어워드 중 하나로 꼽히는 세계 최고 권위의 상이다. IF 디자인어워드는 디자인 계의 오스카상이라고도 불리며 디자인 완성도를 비롯하여 기술 완성도, 혁신성, 환경 친화성, 기능성, 인간공학, 그리고 세계적 디자인 능력을 종합적으로 심사, 평가해 수상작을 선정하는 대회이다. 이번 콘테스트에는 지난해 8월부터 두 달간 유럽, 미주, 아시아, 아프리카 등 전 세계 43개국에서 1,121개 업체, 2,756개의 제품이 출품되었다. 치열한 경쟁 끝에 넥센 타이어는 국내 타이어 부문에서 유일하게 N8000과 원가드 스포츠 두 제품이 수상하는 영광을 누렸다.

제품 디자인(Product Design)부문에서 수상한 N8000은 초고성능(UHP) 타이어로 고속주행에 초점을 맞춰 조종안정성과 조종응답성이 뛰어난 제

서브 브랜드 네임 등으로 빙설로에서도 Sport Driving이 가능한 제품의 특징을 소비자들에게 어필했다.

### 혁신, 독창적 디자인과 최첨단 기술의 만남

IF 디자인어워드 수상은 넥센타이어가 지속적으로 추진해 온 디자인 경영의 성과라고 볼 수 있다. 넥센타이어의 임직원들은 그간 일심동체로 독창적이고 진보적인 디자인을 지속적으로 추진해왔으며, 국내외 디자인 공모전에서 좋은 성적을 거두왔다.

2002년부터 국내 최고 디자인상인 Good Design(대한민국 우수디자인전)에 꾸준히 참가하여 이번 수상작인 N8000과 원가드 스포츠가 우수성을 인정받은 전력이 있으며, 그 밖에도 N7000, Roadian AT 등 다수의 제품이 호평을 받았다. 뿐만 아니라 2008년에는 디자인경영 최고상인 디자인대상에서 기아자동차, NHN과 나란히 우수상을 수상하기도 했다.

대외적으로도 2010년부터 해외 스포츠카 완성업체와 협업을 통해 디자인 경쟁력을 향상시키고 동시에 미국의 유명한 디자인 전문업체와의 협업 프로젝트를 진행 중이다. 넥센타이어의 디자인 경쟁력은 국내 완성업체들이 세계 각지에서 컨셉카를 전시할 때 장착되는 컨셉타이어 제작 요청까지 들어오는 수준에 이르렀다.

한민현 연구개발본부장은 "독창적이고, 혁신적인 디자인이 최첨단 기술력과 최적의 조화를 이루어 이러한 큰 성과를 이룬 것 같다"며 "앞으로도 독창적이고 진보적인 디자인을 통해 세계 최고 디자인 선도 기업으로 성장하고, 대한민국 타이어 산업과 지역경제 발전에 기여할 수 있도록 최선을 다하겠다"고 밝혔다.

넥센타이어는 이번 수상을 세계로 뻗어 가는 넥센타이어의 글로벌 디자인 경영의 첫 걸음으로 삼아 향후 세계 3대 디자인어워드에서 그랜드 슬램을 달성하는 그날까지 지속적으로 발전해 나아갈 계획이다. ■



### 유럽시장 경쟁한 타이어 개발, 유럽 Technical Center 설립

넥센타이어는 지난 3월 2일 독일 프랑크푸르트 Hochst에서 오픈식을 치르고 Technical Center의 본격적인 운영을 시작했다. 이는 유럽시장의 요구를 신속히 반영한 제품개발과 최근 수년간 꾸준한 브랜드 상승세에 이어 주력시장으로 급부상한 유럽시장에 대한 브랜드 강화 의지를 반영한다. 특히 이희종 센터장의 독일, 유럽시장에서의 광범위한 연구개발 경험과 Technical Center 매니저인 Dr. Stevens의 27년 회학 및 타이어산업 경력의 협력으로 보다 진일보한 시너지 효과가 날 것으로 기대하고 있다. 이들은 앞으로도 꾸준히 넥센타이어 상품의 품질을 높이고 브랜드 이미지 확립을 위해 모든 역량을 집중할 예정이다. Dr. Stevens는 "넥센타이어는 뛰어난 상품을 보유하고 있다. 나의 자식과 경험이 넥센타이어의 성장에 기여하기를 원한다"라고 말했다. 이날 오픈식에는 한민현 연구개발본부장 및 김현석 유럽법인장, 한영주 프랑크푸르트 부총영사 등 주요인사들이 참석해 자리를 빛냈다.



# 당신은 자랑스러운 넥센의 파트너

2010년 매출 1조 원 돌파, 공격경영 의지 알려

## 2011 연도상대회

2011 연도상대회가 3월 24, 25일 이틀간 제주도 신라호텔에서 성황리에 개최되었다. 80여 개 고객사 대표가 참석한 가운데 진행되었으며 우수대리점 시상 및 2011년 경영 계획 발표 등 뜻깊은 시간을 보냈다.

글 김성진  
사진 은성스튜디오



### 탄탄대로 2011 넥센타이어

2000년 사명을 변경한 넥센타이어는 당시 2,064억 원의 매출액에서 지난해 5배가 넘는 1조 803억 원의 매출을 기록, 창사 이래 최대 실적을 내며 매출 1조 클럽에 가입했다. 이는 세계 타이어사들 가운데 최고 수준의 성장률로 특히 내수부문은 전년 대비 42.3% 증가하는 높은 상승을 보였다. 이는 국내 완성차 업체로부터 K5, 신형 그랜저 등 신차용 타이어(OE) 공급 수요가 급증하고 넥센 히어로즈와 모터스포츠 등의 스포츠마케팅 강화, 유통채널 확충 등을 이유로 들 수 있다.

그 밖에도 수출부문에서 미주지역이 UHP 타이어를 중심으로 호조를 보이는 등 넥센타이어는 2010년 내수와 수출에서 고른 성장세를 보이고 있다.

넥센타이어는 “지난해 지속된 전 세계적 불황에도 양호한 실적을 거두었으며 특히 창녕공장 착공 등 공격경영으로 관련업계의 주목을 받고 있다”며 “특히 올해는 내수시장 확대와 고객만족 서비스를 강화해 경쟁업체들과 선의의 경쟁을 펼쳐 나가겠다”고 강조했다.

### 2011년도 넥센타이어와 함께

지난 3월 24일부터 25일까지 ‘넥센타이어 2011 연도상대회’가 제주도 신라호텔에서 열렸다. 이번 연도상대회는 세계적 미항인 서귀포에서 열려 그 어느 해보다 특별한 자리가 되었다. 이날 행사에는 넥센타이어 임직원을 비롯하여 전국 지점 및 80여 개 고객사 대표가 대거 참여해 2011년 목표달성을 결의를 다지는 시간을 보냈다.

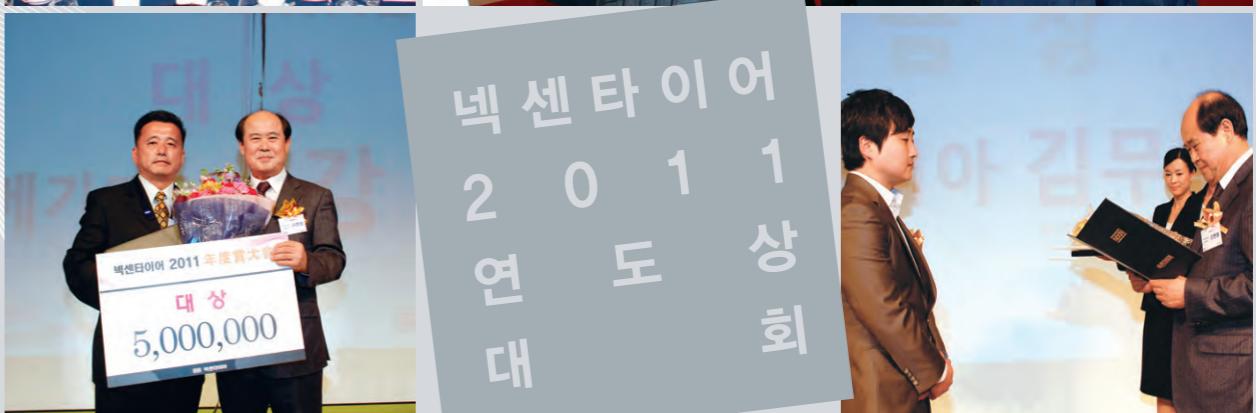
지난해 1조 원 매출을 달성하며 사상 최대의 경영성과를 거둔 넥센타이어는 이날 행사에서 앞으로도 꾸준히 대리점주들과 동반자 관계를 유지해 나갈 것을 약속하고, 회사의 공격적 마케팅에 대한 의지를 알렸다.

또한 영업일선에서 뛰는 참가자들에게 내수 및 수출시장 확대전략 등 2011년 비전을 발표했으며 참가자들은 시장 상황과 업계정보를 교환하는 교류의 장을 펼치기도 했다. 이날 행사의 하이라이트는 지난 2010년 한 해 동안 판매향상과 성과달성을 힘쓴 우수대리점 시상식이었다. 총 50여 개의 대리점을 선정해 채널별 매출 총액 부문상과 특별상, 공로상 등으로 나누어 상금과 상장, 상패, 기념품을 증정했다. 남다른 영업 전략과 열정으로 임해온 수상자들은 회사 실적성장의 일등공신으로 높은 평가를 받았으며, 앞으로도 넥센타이어와 동반성장의 파트너로 책임을 다할 것을 다짐했다.

이현봉 부회장은 “지난해 계속된 국내외 경기 침체에도 최고실적에 결정적 역할을 해준 대리점들에 감사하다”며 “2011년 한 해도 더욱 정진해 목표한 성과를 이뤄 나가자”고 격려했다.

다양한 부대행사 및 공연들도 시종 흥겨운 분위기를 만들었다. 연도상 시상식 외에도 화려한 리셉션과 신제품 출시, 연예인 초청공연이 함께 열렸으며 프로야구단 넥센 히어로즈팀의 축하메시지 영상도 이어져 더욱 다채로웠다.

첫날 행사를 마친 참가자들은 다음날 봄소식이 완연한 제주도를 둘러보면서 아름다운 자연경관을 감상했다. 또 올레길과 파란 바다를 만끽하며 영업에서의 스트레스를 날려버리고 새로운 의지를 다지는 의미 있는 시간을 보냈다. (W)





## 5년 내 세계 10위권 타이어사 기대

영국 타이어 잡지 양산 & 청도공장 취재

### 〈Tyres & Accessories〉 기자가 본 넥센타이어

영국의 권위 있는 타이어 잡지 〈Tyres & Accessories〉의 Antony Christopher 기자가 지난 1월 24일부터 29일까지 넥센타이어 본사가 있는 양산공장과 중국의 청도공장을 방문했다. Mr. Christopher는 넥센타이어 공장투어를 통해 최첨단 자동화 공장 및 설비 등을 둘러보았으며, 넥센타이어가 앞으로 5년 이내에 글로벌 10위권 타이어 회사로 발돋움하기 위해 어떠한 노력을 하고 있는지 심층 취재했다. 다음은 〈Tyres & Accessories〉 2월호에 실린 기사 중 주요 부분을 정리한 것이다.

정리 박민성 마케팅커뮤니케이션팀

### 2015년까지 25억 달러 매출 목표

최근 들어 넥센타이어의 공격경영이 관심을 끌고 있다. 2010년 넥센타이어는 한국 경남 창녕에 1조 2,000억 원(12억 달러)의 신공장 착공에 들어갔으며 경남 양산, 중국 정도에 이은 확장 중이다. 지난해 2010년 매출액 1조 803억 원으로 창사 이래 처음으로 매출액 1조 원을 돌파했으며 이는 미국과 유럽에서의 공격적인 마케팅 전략과 내수시장에서의 인지도 상승에 힘입은 것이다. 넥센타이어는 글로벌 위치를 강화하고 시장영향력 확대를 꾀하고 있다. 내수와 신차용 타이어시장 점유율을 확보하고 2015년까지 3개 공장을 합쳐 연간 3,700백만 개의 타이어를 생산함으로써 연 매출 25억 달러를 달성, 세계 10권의 타이어 회사로 성장한다는 것을 의미한다.

넥센타이어는 급성장하는 수요와 중장기 목표를 맞추기 위해 타이어 제조생산능력 확장에 대한 일련의 투자를 발표했다. 경남 창녕에 1조 2,000억 원을 투자한 공장 설립을 발표하고 현재 건설 중이며 기존 공장의 생산량 증설계획 또한 가지고 있다. 2011년 5월까지 양산에 10% 정도 생산량을 늘려 하루에 6만 개의 타이어를 생산하고, 연간 339 작업일 동안 1,775만 개를 생산한다는 계획이다. 작년 생산량은 1,720만 개였다. 넥센타이어의 3개의 공장 개요는 아래와 같다.

Factory	Yangsan, South Korea	Qingdao, China	Changnyeong, South Korea(under construction)
Products produced	Car, Light truck, SUV	Car, Light truck, SUV	Car, Light truck, SUV
Employee count	2,650(in 2010)	1,200(in 2010)	2,000(by 2017)
Annual capacity	17.75 million(by 2011)	20 million(by 2017)	21 million(by 2017)

〈Nexen's Production Facilities〉



### 중국 청도공장, 2017년까지 연간 2,000만 본 생산 예정

중국 청도공장은 현재 연간 600만 개의 타이어를 생산하고 있으며, 올해 5월까지 일 생산량 2만 3,000개로 증가하며 2017년에는 연간 2,000만 개를 생산할 예정이다. 넥센타이어 청도공장 이재수 전무는 “현재 수출물량 위주인 청도공장은 앞으로 중국 내수시장을 중점 공략하게 될 것이며 중국 내 완성차 업체와의 신차용 타이어 공급 확대에도 노력할 것이다”라고 말했다. 청도공장은 2010년 ISO14001과 TS16949 인증을 획득해 환경경영 시스템과 품질경영 시스템을 인정받았다. ■

# 혁신적 내일을 꿈꾸게 하라

넥센타이어만의 하이퀄리티 영업전문가 과정

## 제9회 한국HRD대상 최고상 수상

넥센타이어는 수출 효자 종목인 타이어 업계에서 인적자원개발과 교육관련 투자를 지속적으로 수행해 왔다. 특히 2010년 시작한 영업전문가 과정은 지난 2월 24일 한국인재개발(HRD)협회 주관으로 열린 '2011 제9회 한국HRD대상'에서 교육 프로그램 부문 최고상인 대상을 받기도 했다. 끊임없는 인재개발로 혁신적인 미래를 꿈꾸는 넥센타이어의 영업전문가 과정을 살펴보자.

글 임광현 인재개발팀  
사진 이명호



01



02



03

01 영업전문가로서의  
도전정신에 대한 교육 전경

02 솔루션영업을 위한  
비즈니스 구조모델 작성 중

03 넥센타이어  
영업전문가 과정  
한국HRD대상 수상

### 넥센타이어의 내일을 위한 영업전문가

영업은 매우 다양한 모습으로 우리 주변에 존재한다. 흔히 우리가 알고 있는 보험이나 학습지 같은 방문영업, 백화점·마트와 같은 대형 전문 유통영업, 의료기기나 성형기, 가류기 같은 전문기기를 특정 집단에 판매하는 법인 영업, 그리고 세계적으로 가장 많은 형태인 채널영업(제조사 → 유통망 → 소비자) 등 그 대상과 형태가 다양하게 나뉜다.

그 중 넥센타이어는 지역거점의 채널영업형태를 띠고 있다. 여기에 안정적인 물량공급과 품질 경쟁력이 뒷받침되면서 최근 몇 년 사이 급성장하여 관련업계의 집중적인 관심을 받고 있다. 그러나 언제까지나 지금의 성과에만족할 수는 없는 일. 넥센타이어는 창녕공장 신설, 중국공장 생산량 확대에 힘입어 먼 미래를 대비하기 위한 영업 형태의 혁신을 추진 중이다. 이는 기존 지역중심에서 채널별 영업전문으로 변화를 꾀함으로써 전문성과 영업효율을 높이는 방법이다. 따라서 조직의 구조 및 구성원 개개인의 역량에 있어서도 더욱 강력한 혁신과 재교육이 필요한 시점이다.

지난 2010년 10월부터 진행되어 올해 3월에 종료한 영업전문가 과정은 바로 넥센타이어의 인재육성을 위한 첫걸음이다. 지역중심의 영업에서 벗어나 채널별영업으로 육성하기 위한 이번 교육은 부분별 최고의 전문가를 초빙해 미래 지향적, 현장 지향적인 방법으로 이루어졌다. 도매전문, 일반대리점 전문, 전문채널(타이어뱅크)전문, 전속채널(타이어테크)전문으로 나누어 다양한 채널영업의 형태를 깊이 이해할 수 있도록 구성했다. 또 지난해 6월부터 현장조사와 설문조사, 인터뷰, 대리점 모니터링 등을 통해 유통과 영업에 필수적인 핵심요소를 선별하고 보다 체계적인 교육과정으로 구성했다. 각 과정에는 더욱 다양한 지식과 사례, 경험을 전달하기 위해 국내 유명 대학 교수진, 영업현장의 달인이라 불릴 만한 현장전문가 등 수준 높은 강사진이 배정되었다.

영업전문가 과정은 3박4일 동안 3단계를 거쳐 진행됐다. 우선 기본요소인 세무, 채권, 영업마인드부터 각 대리점의 성과 향상이 넥센타이어의 성장으로 이어지도록 전략적 솔루션영업, 영업상담 및 협상, 거래선 관리기법의 학습이 주축을 이룬다. 여기에 상권분석, 판촉전략, 매장디스플레이 등을 통해 영업과 유통의 종합적인 내용을 아울렸다. 또한 이론과 실습, 발표로 진행된 강도 높은 교육방식으로 그 효과를 극대화했다.

### 제9회 한국HRD대상 수상에 빛나다

이렇듯 기획과 준비, 내용의 신뢰성과 구체성 등 심혈을 기울인 영업전문가 과정은 인팎으로 그 노력과 성과를 인정받았다. 노동부가 후원하고 한국HRD협회가 주관하는 2011년 제9회 한국HRD대상에서 교육 부문 최고상인 대상을 수상하는 영광을 누리게 된 것이다.

내부적으로 교수진과 참여자들이 높은 만족도를 나타내고 있다. 교수진은 과정에 참여한 넥센타이어 직원들의 적극적인 태도와 진취적인 모습은 물론 개개인의 높은 역량과 강인한 정신력을 칭찬했다. 참여한 영업사원들 역시 이번 교육을 통해 급변하는 사회에 능동적으로 대처하기 위해서는 꾸준한 혁신과 교육이 무엇보다 중요한 것을 깨달았으며, 영업에 더욱 자신감을 가질 수 있게 되었다고 답했다.

영업전문가 과정 이후에도 전문가 과정 교육은 계속된다. 치열한 시장 전선에서 제품의 우수성을 확보하기 위한 생산품질전문가 과정, 세계 시장의 트렌드를 주도하기 위한 R&D전문가 과정, 또 이 3각 구도의 중심에서 인재를 육성하고 관리할 수 있는 차세대리더 과정이 그것이다.

인재개발팀의 주도하에 지난 2010년 11월부터 생산품질전문가 과정이 이미 시작되었으며 더욱 높은 생산성과 품질을 위한 이 과정은 총 네 차례에 걸쳐 10개 조에 달하는 인원이 참가해 4월 내에 완료된다. 또한 넥센타이어는 인재개발에 효과를 극대화하기 위하여 이어질 R&D전문가 과정과 차세대리더 과정에도 박차를 가하고 있다.

영업전문가 과정과 생산품질전문가 과정이 진행되면서内外부적으로 구성원 개개인과 조직에 크고 작은 변화들이 나타나고 있다. 영업 현장에서도 더욱 능동적이고 효율적인 영업으로 우리의 고객인 대리점과 소비자들로부터 매우 긍정적인 평가가 계속되고 있다.

이처럼 넥센타이어의 인재육성전략으로 준비된 인재들은 더욱 강력한 무기를 가지고 2012년 창녕공장 가동과 더불어 넥센타이어의 비전을 향해 나아가리라 확신한다. 교육과정에서 확인할 수 있었던 사우들의 애사심과 자부심, 희망은 그 어떤 난관에도 흔들림 없이 내일로 나아가리라는 확신의 증거가 되었다. ⑩

## 제안건수 326% 경제효과 427% 달성

제안실적 최우수 부서 정련파트

### 아직도 불가능이라는 말을 쓰십니까?

TPM(Total Productive Maintenance)의 성공여부는 몇몇 뛰어난 소수에 달린 것이 아니다. 모두의 참여, 그리고 지속적으로 끌고 나가는 지구력, 변화와 흡수가 그 핵심 키워드다. 지난 2006년 이후로 성공적인 TPM활동을 해온 넥센타이어 안에서도 모두들 고개를 저으며 불가능하다 말했던 정련파트의 놀라운 변화를 본다면 더욱 실감할 수 있을 것이다.

글 하은경 사진 이맹호

326%  
제안건수

경제효과

427%  
달성

#### 아무도 변화를 생각하지 못했다

문형섭 사우는 정련파트의 TPM활성화 전후를 이렇게 설명했다. 구내식당에 밥을 먹으러 갔을 때 사람들이 알아서 자리를 양보해주던 특권이 사라졌다고. 정련파트는 타이어를 만들기 위한 최초의 공정으로 원재료를 배합 **서왕수 파트장**



해 고무를 만들어낸다. 그 과정에서 검정 색소에 해당하는 카본 등 주변을 오염시킬 만한 요소가 많다. 다른 공정의 작업자들은 일주일에 한 별이면 가능한 작업복을 정련파트에서는 하루에 2~3번 갈아입을 정도였으니 현장 환경이 어떠했을지 짐작이 간다. TPM활동이 본격적으로 진행된 2006년부터 정련파트를 지휘한 서왕수 파트장은 당시의 분위기를 아무도 변화를 기대하지 않을 만큼 열악 했다고 기억한다.

“처음부터 다들 자포자기 상태였습니다. 한 번 청소를 하고 돌아서면 얼마 지나지 않아 다시 오염이 됐습니다. 현장은 물론 작업자의 옷이 매번 시커멓게 변했죠. 인체에는 무해하지만 분명 작업의 능률을 방해하는 요소였습니다.” 그러나 변화는 서서히 진행됐다. 사람들은 불가능하다고 했지만 당사자인 정련파트 사람들의 깨끗하고 능률적인 현장을 만들고자 하는 열망은 그보다 강했다. 관리자들도 더 이상 동료들이 시카면 먼지투성이로 밥 먹으러 가는 것을 보고 싶지 않았다. 어떤 것도 확신할 수는 없지만 전보다는 나아질 거라는 희망이 바탕에 있었다.

154건 1인당

#### 변화는 가장 아래에서부터 시작된다

우선 정련파트 내에서도 가장 열악한 장소를 선택해 청소를 시작했다. 작업자는 물론 직장, 파트장까지 발 벗고 나섰다. 그런데 실행과 실행을 거듭하다 보니 저절로 아이디어가 떠오르는 게 아닌가. 청소를 하지 않아도 되는 방법을 궁리하는 것이었다.

“현장에서 일하던 시절, 일등은 아니지만 제안왕을 차석까지는 해봤습니다. 그때 제안과 개선의 효과를 알게 되었고, 관리업무를 맡게 되면서 언젠가는 최고의 제안 부서를 만들어봐야겠다는 생각을 했습니다.”

서왕수 파트장의 염원이 이루어졌다. 개선을 통해 작업의 효율이 높아지고, 동료의 부상이나 피로도가 줄어드는 것을 눈으로 확인하면서 파트원들의 개선활동도 활기를 띠었다. 관리자들은 개선활동의 효율을 높이기 위해 분임조별로 개선활동 아이디어를 모으고 파트장이 직접 컨설팅하며 시스템을 만들었다. 그 결과 정련파트는 2010년 제안실적 최우수 부서로 선정되었고, 제안건수 실적은 목표대비 326% 달성, 제안경제효과는 목표대비 427% 달성이라는 통쾌한 성과를 거두기도 했다. 자세히 따져보면 정련파트 1인당 유형효과 제안건수만 1.54건이고 1인당 경제효과는 3,010만 원이다.

그중 방착제 교반기는 획기적인 개선이었다. 일일이 손으로 하던 일을 자동공급시스템을 만들어 무려 1억 7,000만 원의 경제효과와 그간 자주 발생을 일으켜 고생하던 공무팀과 현장작업자들의 속을 시원하게 해주었다. 2010년 TOP진단에서도 우수한 실적을 보였다. 총 11회의 진단에서 6회의 TOP을 차지했다. 지난 해 12월 경영보고회 자리에서는 이현봉 부회장의 격려와 금일봉까지 받는 등 그간의 노력과 고생이 빛을 발하고 있다.



#### 우리는 아직 만족하지 않는다

서왕수 파트장은 아직 활짝 웃지 않는다. 철두철미하고 카리스마 넘치는 리더십을 가진 이유도 있지만 여전히 이르러야 할 목적이 멀리 있다고 생각하기 때문이다.

“작업자들의 마음가짐이 변화했다는 것은 매우 기쁜 일입니다. 전에는 생산에만 치중했다면 설비를 알고 개선하고자 하며, 품질에 욕심을 내고, 그룹 간의 인간관계도 굉장히 돈독해지는 등 고무적인 현상이 일어났습니다. 그래도 아직 갈 길이 많습니다. 가깝게는 TPM최고부서가 되는 일이고, 더 나아가서는 넥센타이어의 비전에 공헌하는 정련파트가 되어야 하기 때문입니다.”

최근 TPM 중에서도 교육과 리더십 강화에 힘을 쓴 것도 내년부터 창녕공장이 가동되면 그동안 축적해온 기술과 인력이 투입되어야 할 것이기 때문이다. 그간의 시행착오에서 배운 노하우가 분명 도움이 될 것이다.

서 파트장의 휴대폰에는 항상 TPM 수상 상패 사진이 들어있다. 가족들에게 보여주고 다른 파트 동료들에게 보여주기 위해서지만 무엇보다 정련파트 작업자들에게 자꾸만 보여주고 싶어서다. 힘든 과정을 잘 따라준 그들이 긍지를 갖기 바라며, 또 자랑스럽다는 것을 알려주기 위해서. 그러나 그가 다시 사진을 보여주거든 자부심을 가지고 꾸준히 나아가자는 응원과 격려의 메시지로 이해하면 될 것이다.❶

# 100:1 경쟁률 뚫은 2011 신입사원 교육 41명의 인재들 새로운 넥센 가족을 소개합니다

외모도 생각도 제각각, 사유도 각오도 모두 달랐지만 열정으로 빛나는 젊은 인재들이 넥센타이어의 신입 공채 현장으로 모여들었다. 100:1의 치열한 경쟁을 뚫고 올라온 41명의 젊은이들. 약 한 달에 걸쳐 입문 교육을 받은 신입사원들은 넥센타이어에 첫 번째 발자국을 짓을 준비가 되었을까?

글 조광신 인재개발팀 사진 이맹호



## 인재를 얻는 자, 천하를 얻는다

2011년 넥센타이어의 미래를 이끌어 갈 신입사원들이 들어왔다. 지난해 12월 9일부터 시작된 넥센타이어 대졸 공채 온라인 입사지원에는 총 4,424명이 지원하여 100:1이라는 경쟁률을 기록해 넥센타이어의 인기를 실감할 수 있었다. 이번 신입사원 채용에서는 넥센타이어를 이끌어가고자 하는 열정과 패기를 최우선 기준으로 삼았고, 실무능력과 추진력, 리더십 등을 평가했다. 그 외에 서류전형, 인·작성검사, 실무면접, 인성면접 등으로 최종 41명을 선발했다. 외모도, 생각도, 각오도 모두 다른 이들은 진정한 넥센인으로 거듭나기 위해 지난 2월 7일부터 3월 4일까지 4주 동안 입문교육을 받았으며, 3월 7일부터 각자 부서에 발령받아 마음껏 능력을 펼치고 있다.

이번 공채는 넥센타이어의 미래를 이끌어 갈 인재를 양성하려는 인재 경영의 큰 방향 속에서 이루어졌다. 100년 이상의 기술력이 축적된 타이어 업계는 갈수록 최첨단 기술의 중요성이 부각되고 있다. 따라서 미래에 대비하기 위해서는 기술력에 대한 투자는 물론 인재 양성에 대한 투자가 병행되어야 한다.

또 넥센타이어는 2012년 3월 이후 가동을 계획하고 있는 창녕공장의 건설과 더불어 제2의 도약기로써 변화의





장미화, 이상민, 윤승섭, 정우석, 임천일,  
원창연, 유병관, 장영지, 정재현



중심에 서 있는 만큼 인재의 필요성이 더욱 절실한 상황이다. 예로부터 인재를 얻는 자가 천하를 얻는다고 했다. 이번 신입사원 공채는 넥센타이어 인재 경영의 첫걸음이다.

물론 신입사원은 많은 투자를 해야 하는 존재다. 당장은 기업 성장에 큰 도움을 기대하기는 어렵지만 성장 잠재력은 새로운 인재에 달렸고, 그들이 가진 패기와 열정은 효율성 이상의 결과를 가져올 것이다. 특히 새로운 인력의 투입은 오래된 조직에 활기를 불어넣는 역할을 한다. 기존의 안정화된 시스템은 효율적이지만 점차 변화에 무뎌지는 문제점이 있다. 따라서 신입사원이라는 새로운 물이 굳은 조직에 활기를 부여하고 신선한 아이디어를 공급하는 변화가 필수적이다.

이렇듯 신입사원은 장기적인 미래에 대한 투자이며 이번 2011년 신입사원들은 앞으로 넥센타이어가 나아갈 글로벌 TOP 10을 이끌어나갈 믿음직한 동력으로 성장해 나가리라 믿는다.

### 네 꿈을 활짝 펼쳐라

교육이 시작된 첫날, 통도 환타지아 콘도에 모인 신입사원들의 얼굴은 상기되어 있었다. 그러나 어색함도 잠깐, 교육 시작 3일이 지나자 41명 모두는 어느새 절친한 친구가 되어 있었으며 식욕은 어찌나 왕성한지 매번 야식이 동날 정도였다. 말 그대로 잘 놀고, 잘 먹고, 공부도 잘했던 신입사원들, 특히 이번에는 여사우의 비율이 예년보다 높은 편이었는데 적극적인 성격으로 교육장의 분위기를 활기애애하게 주도해나갔다.

집합교육 2주, 현장실습 2주로 총 4주간 진행된 이번 입문교육은 신입사원들이 회사와 직무에 빠르게 적응하고 신입사원으로서의 기본 역량을 강화할 수 있는 내용으로 구성되었다.

전반적인 회사 현황 및 제도부터 기업 경영 구조 이해 등 회사 전반에 대한 교육과 신념화 훈련, 산악 포스트 훈련, 드라마 게임 등 역량 강화 교육, 공정에 대한 이해도를 높이고 애사심을 증진 시키는 타이어 제조 현장 실습 등이 있었다. 그중에서도 가장 인기 있었던 교육은 재치 있는 입담으로 이끌어간 안전환경팀 변강석과장의 '안전환경 보건 교육'이었으며, 죄종을 암도하는 카리스마로 넥센타이어가 나아가야 할 방향에 대해 이야기한 영업본부의 강호찬 사장의 강의도 큰 호응을 얻었다.

특히 신념화 훈련은 자신의 신념을 동문수학하는 동기들에게 펼쳐 보이는 교육으로 스스로 다짐을 새로이 하고 넥센타이어의 구성원으로서 꿈과 각오를 표현하는 시간이었다. 과장된 몸짓과 목소리, 표현 등을 유도해 소극적 자세를 벗어나 껌질을 깨듯 자신의 새로운 모습을 발견할 수 있도록 했다. 그 모습은 웃기거나 유치하지 않았고 오히려 그들의 순수한 열정을 느낄 수 있어 교육 담당자도, 교육을 받는 신입사원들도 모두 큰 감동을 받았다. 이제 각자의 자리에서 미래를 향해 힘찬 시동을 거는 2011년 신입사원들. 새로운 시각과 감각, 열정과 패기를 통해 넥센타이어에 활력을 불어넣길 기대해 본다. ⑪



이지석



하상구, 조미오, 정종학, 정홍재, 최황목,  
조민호, 황현복, 차규석, 허성원



최규현





### 이날을 기다려온 볼링 고수들

넥센타이어 노동조합은 올해 전임직원을 대상으로 연중 노조위원장배 체육대회를 계획하고 있다. '건강한 신체와 건강한 정신' 두 마리 토끼를 잡기 위해서는 일회성보다는 꾸준한 이벤트가 효과적이기 때문이다.

또한 이를 통해 동호회 활동을 활성화하는 것은 물론 사우들이 건강하고 활력 넘치는 삶을 꾸려가는 데도 도움이 되고자 함이다.

첫 테이프는 지난 1월 27일 양산 베스트 볼링장에서 열린 2011 넥센타이어 노조위원장배 볼링대회가 끝었다.

볼링이 가진 여러 매력 중에서도 단연 백미는 스트라이크의 쾌감. 10개의 핀이 우르르 쓰러지며 내는 소리는 어떤 단어로도 표현할 수 없는 짜릿함을 느끼게 해준다. 남녀노소 구분 없이 비가 오나 눈이 오나 혼자서든 여럿이든 즐길 수 있다는 것도 볼링의 매력이다.

전천후 스포츠만으로 유명한 넥센타이어 사우들



## 스트레스 확 풀리는 2011 노조위원장배 볼링대회 짜릿한 스트라이크

힘이 가득 실린 볼링공이 선수의 손을 떠나면 모두가 숨을 죽인다. 레인을 따라 빠르게 굴러간 공이 하얀 볼링 핀과 맞닿아 들이는 "콰과광~" 하는 통쾌한 마찰음. 와르르 무너지는 열 개의 볼링 핀과 함께 뒤이어 울려 퍼지는 "스트라이크"라는 환호성이 넥센타이어 노조위원장배 체육대회는 계속된다.

글·사진 박수현 인사팀

### 11프레임 연속 스트라이크, 세미퍼펙트

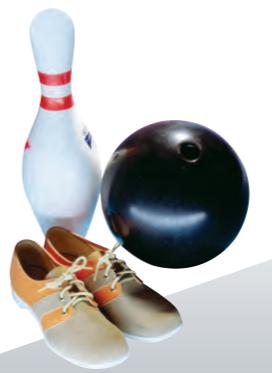
이날 경기의 백미는 PCR파트 B팀의 이관태 사우가 기록한 세미퍼펙트였다. 2번째 경기에 접어들어 이관태 사우가 더블, 터키 이후 포 베거를 기록하며 스트라이크를 잇자 경기장의 모든 시선이 PCR파트 B팀의 레인으로 향하며 퍼펙트를 기원하기 시작했다.

11회 연속 스트라이크 행진 끝에 돌아온 마지막 12프레임. 다소 긴장한 듯 조심스럽게 레인에 올라 릴리즈하는 이관태 선수. 공은 빨려 들어가듯 스트라이크 존으로 굴러갔지만 아쉽게도 결과는 1점 모자란 세미퍼펙트라 동료들의 탄식을 자아냈다.

엎치락뒤치락 치열한 접전 끝에 우승을 차지한 팀은 총 2,490점을 차지한 UHP A팀, 준우승은 2,387점의 PCR B팀, 3위는 2,331점의 기술연구소 A팀이 차지했다. 특별상인 하이게임상은 세미퍼펙트를 기록한 이관태 사우에게 돌아갔다.

경기가 끝나고 이어진 기념촬영 시간. 비록 경기에서 승자와 패자가 존재했지만 카메라 앞에서는 모두가 스트라이크에 스트레스를 날려 보낸 듯 얼굴이 밝았다. 라이벌이었던 이들이지만 결과에 승복하고 서로 독려하는 사우들. 이것이 바로 스포츠가 가진 매력이며 스포츠가 주는 행복이 아닐는지.

앞으로도 넥센타이어 노조위원장배 체육대회는 꾸준히 지속된다. 다음 돌이을 부문이 어떤 것이든 넥센타이어 사우들은 두렵지 않다. 타오르는 열정으로 어떤 경기라도 뜨겁게 달굴 자신이 있기 때문에. Ⓜ



이니 볼링이라고 빠질 리 없다. 이번 대회에도 숨은 볼링 고수들이 대거 참여해 치열한 한판 승부를 벌였다. 대회 일정이 확정된 후 승부욕을 불태워가며 바지런히 연습을 해왔다며 모든 팀이 자신감을 보였다.

3인 1조의 단체전으로 총 4번의 경기를 진행한 뒤 점수를 합산해 순위를 결정했다. 경기 시작 전부터 팽팽한 긴장감이 감도는 경기장. 참가 선수 외에도 소속 파트 및 팀원들이 응원을 위해 모두 모였다. 경기 전부터 응원단은 파이팅을 외치며 분위기를 고조시켰고, 선수들은 몸을 풀기 위해 분주하게 공을 굴렸다.

"한 해를 더욱 건강하고 알차게 보내기 위해 마련한 자리인 만큼 결과보다는 경기를 즐기시길 바랍니다."

이성경 노조위원장의 개회선언과 함께 대회가 시작됐다. 이성경 노조위원장은 본 경기 전 선보인 시구에서 스트라이크를 날리며 화려한 실력을 자랑했다. 이 모습에 자극받은 선수들은 본격적으로 경기가 시작되자 한껏 실력을 뽐내며 여기저기서 스트라이크를 기록했다. 울려 퍼지는 스트라이크 소리 외에도 동료를 응원하는 힘찬 파이팅 소리, 하이파이브 소리 등이 경기장에 울리며 열기를 더했다.



# 철로 만든 바퀴, 물레바퀴에서 대중교통이 되기까지 세계 일주를 꿈꾸게 하다

바퀴의 역사를 보고 있자면 나비효과라는 말이 절로 떠오른다. 단단한 재질로 바뀐 바퀴가 증기기관과 더해지며 인류의 삶이 극적인 변화를 맞이했으니 말이다. 산업혁명으로 인류의 삶이 풍족해지고, 이동의 제약이 획기적으로 줄어들며 우리는 전혀 다른 삶을 살게 되었다.

글 박진희 교수 동국대학교 교양교육원  
〈바퀴는 달린다〉 저자

사람의 힘이 아닌 증기 동력을 이용하고 손 대신에 기계를 이용해 다량으로 물건을 생산하는 큰 변화가 일어난 시기가 바로 산업혁명기이다. 해가 지지 않는 대영 제국을 탄생시키고 농민들 대신에 공장 노동자, 산업가들이 사회의 주축으로 부상하게 된 것도 산업혁명의 결과라고 할 수 있다. 그런데, 이 산업혁명은 바퀴의 역사에도 큰 영향을 끼쳤다. 철로 된 바퀴로 움직이는 철도를 탄생시켰기 때문이다.

## 쇠바퀴+증기기관, 교통혁명

나무 대신에 쇠를 이용하여 바퀴를 만들기 시작한 것은 물론 산업혁명 이전이었지만 산업혁명기에 이루어진 제철 기술의 발달은 쇠바퀴를 일상적인 것으로 만들었다. 더구나 쇠바퀴에 증기기관을 결합해 '저절로 가는 자동차'를 만들고자 하는 노력은 교통혁명을 가져온 철도를 발달하게 했다. 웨이커교도 에이브러햄 다비의 코크스 정련 기술은 양질의 단단한 철 생산을 가능하게 하여 건축 재료로도 철을 활용할 수 있게 하였다. 헨리 코트가 개발한 퍼들법은 쇠바퀴는 물론 공작기계, 기관차 제작에도 쓸 수 있는 강철 생산을 가능하게 했던 것이다. 이런 제철 기술 빌랄과 더불어 동력기관으로서 증기기관 기술도 제임스 와트를 비롯한 수많은 발명가에 의해 비약적인 발전이 이루어지고 있었다.

쇠바퀴와 증기기관을 결합하여 최초의 기관차 제작에 성공한 이는 영국인 리처드 트레비식이었다. 트레비식은 옛 날 탄광에 놓여 있던 나무 선로 위를 증기기관의 힘으로 달리는 자동차를 만들려고 하였다. 쇠바퀴에 육중한 보일리를 싣고 달리는 이 자동차를 움직이자면 제임스 와트가 개량한 대기압 증기기관보다 훨씬 높은 압력을 만들 어내야 했다. 수차례 실험 끝에 1804년 트레비식은 고압 증기기관에 쇠바퀴를 단 최초의 기관차 제작에 성공했다. '칙칙폭폭'이라는 이름의 이 기관차는 70명의 사람과 25톤의 석탄을 싣고 1시간에 8km를 주행하는 데 성공했다. 속도만으로는 보잘것없었지만 육중한 석덩이가 증기의 힘만으로 움직일 수 있다는 것은 당시로써는 일대 사건이었다. 칙칙폭폭 이후에도 트레비식은 '나를 잡아봐'라는 이름의 기관차 개발에 성공하지만, 허약한 선로 때문에 시연 도중 탈선 사고가 나면서 기관차 개발을 그만두게 된다.

## 인류의 삶을 바꿔 놓은 로켓호

철도를 오늘날의 대중교통 수단으로 정착시킨 사람은 영국 철도의 아버지라 불리는 조지 스티븐슨이었다. 어려서부터 아버지를 따라다니며 증기기관에 익숙했던 스티븐슨은 1829년 트레비식의 기관차보다 훨씬 작지만 출력이 좋아서 승객 36명을 태우고도 시속 36km를 낼 수 있는 '로켓호' 개발에 성공했다. 그런데 트레비식과 달리 스티븐슨은 기관차가 성공하자면 증기기관의 성능만이 아니라 단단한 선로를 놓는 것도 중요함을 알고 있었다. 당시 알려진 압연법을 이용해서 선로의 강도를 높였고, 또한 기차가 탈선하지 않도록 쇠바퀴와 선로가 서로 맞물리도록 바퀴 디자인도 변경했다. 스티븐슨의 기관차는 이내 최초의 여객용 철도 맨체스터와 리버풀 노선에 활용되었고, 이 노선의 성공은 유럽에 철도 붐을 일으켰다.

로켓호가 장착된 기차는 우편 마차보다 두 배나 빨랐고, 운임도 마차의 3분의 2에 불과했다. 가장 빠른 말로는 시속 18km밖에 낼 수 없었지만 기차는 50km까지 낼 수 있었다. 게다가 말로 여행을 하게 되면, 말에게 먹이를 주거나 지친 말을 교체하기 위해 1시간마다 여행을 멈출 수밖에 없었다. 포장되지 않은 길에서는 마차 바퀴가 빠져 움직이지 않기 일쑤였고, 장거리 여행에서는 마차가 계속 흔들려 잠을 자기도 어려웠다. 이런 여행의 불편함이 기차의 탄생으로 사라졌고, 여행객의 숫자도 획기적으로 늘어났다. 맨체스터와 리버풀 노선은 개통 후 1년도 안 되어 50만 명이 이용하였으며 여행은 이제 즐거운 일상이 되었다.

스티븐슨의 성공 이후 철도는 영국만의 전유물이 아니었다. 영국에 이어 프랑스, 독일, 미국, 러시아 등에서 철도 건설이 이어졌다. 1840년에 세계에 깔린 철도 길이가 2,260km에 불과했는데 10년 후에 1만 400km로 5배가 증가했다. 스티븐슨의 기관차는 전 세계로 퍼졌고 이에 따라 선로 폭도 1,435mm로 규격화되었다. 현재도 전 세계 철도의 60%가 이 규격을 따르고 있다.

러시아의 경우에서처럼 전쟁 과정에 철도가 이용되는 것을 막기 위해 스티븐슨 규격보다 넓은 폭의 선로를 선택한 예외는 있었다. 그러나 국경을 넘어서는 철도 여행이 일반화되면서 선로 폭의 표준화에 대한 요구는 높아져 갔다.

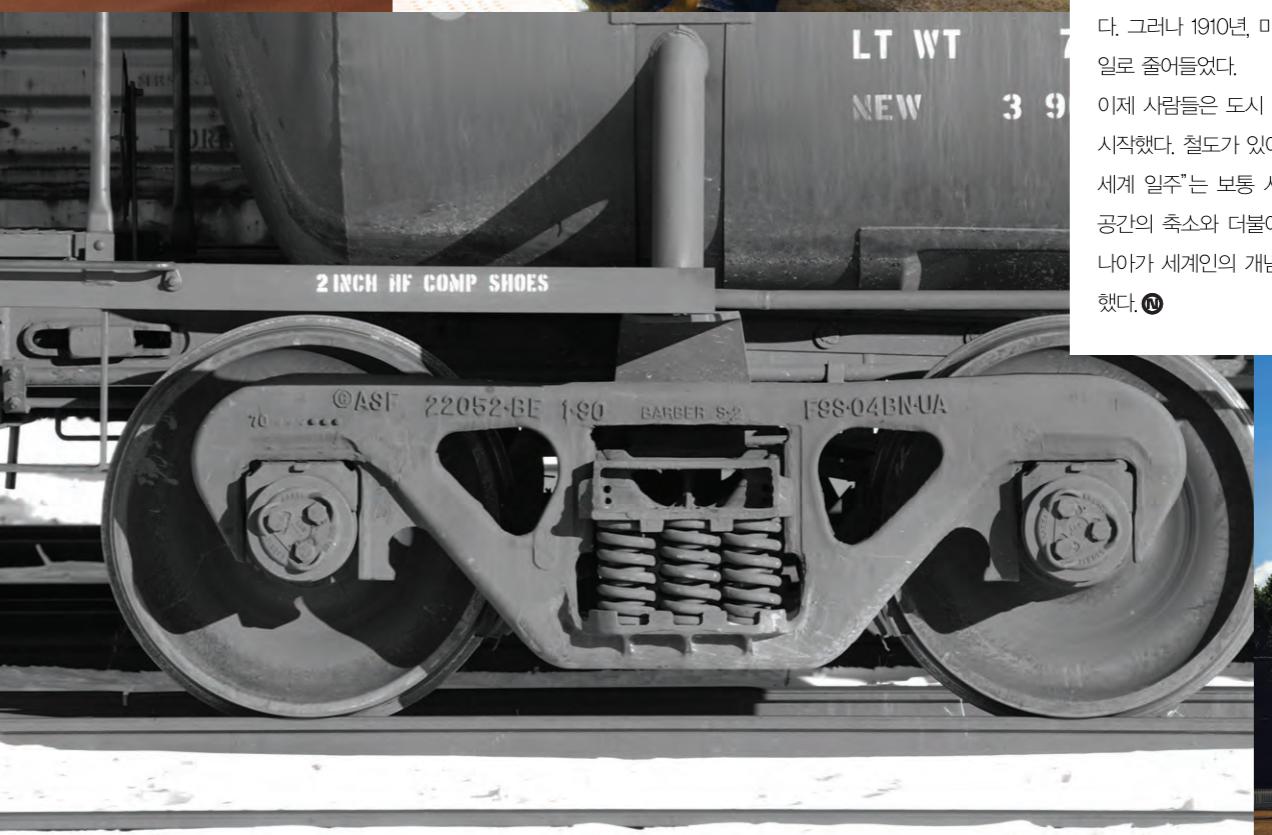
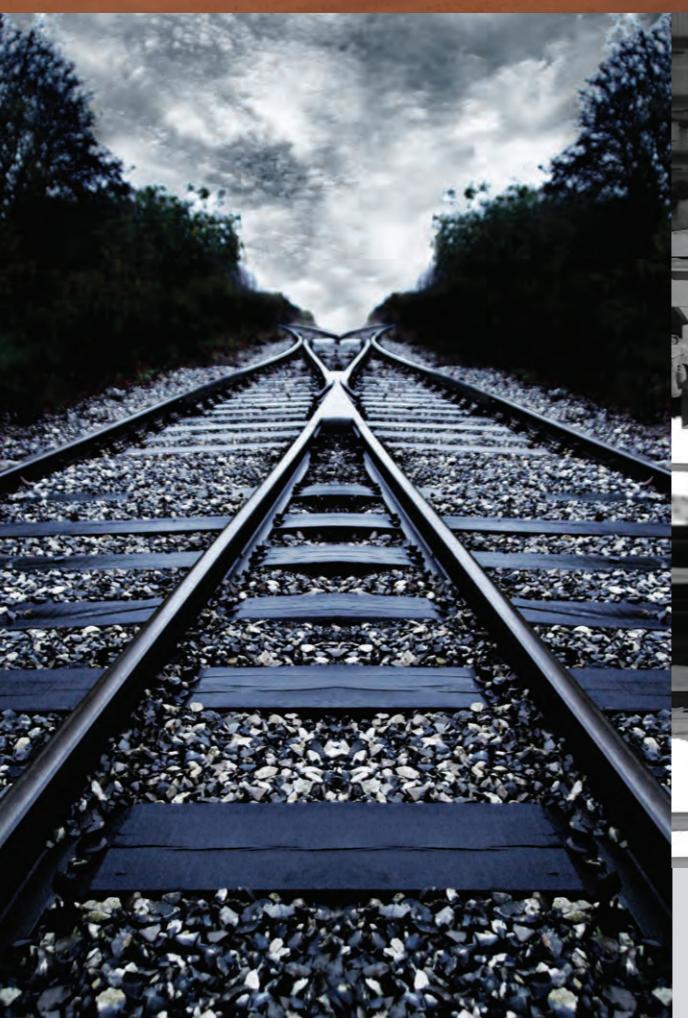




### 산업혁명의 속도를 높이다

쇠바퀴가 달린 철도는 앞서 언급했듯이 운송에 들어가는 경비를 줄이고, 더 편안한 여행을 가능하게 해주는 등 교통 분야에서 일대 혁신을 몰고 왔다. 그런데, 철도가 끼친 영향은 다만 교통 분야에만 한정된 것은 아니었다. 철도로 각종 화물 수송이 경제적이 되어가자 공장에서 생산하는 상품의 이동이 수월해졌다. 맨체스터에서 생산한 면제품은 몇 시간 걸리지 않아 런던과 파리 상점으로 퍼져나갔다. 즉, 지방 시장이 아닌 전국 시장, 나아가 국제 시장이 형성될 수 있었다. 철도 수송의 발달은 영국의 공장을 세계의 공장으로 만들었고 산업혁명의 속도를 더욱 높여놓았다. 1851년 영국에서 만국박람회가 열리고 영국 제품의 우수성을 세계만방에 알릴 수 있었던 것도 철도 덕택이라고 할 수 있다. 철도 붐과 더불어 영국의 제철 기술, 선로 제작에 쓰이는 기계 산업의 성장도 병행되었고 영국 경제는 번영에 번영을 거듭할 수 있었다.

한편, 철도의 등장은 사람들의 일상도 바꾸어 놓았다. 철도로 여행 시간이 줄어들고 운임도 싸지면서 이제 사람들에게 여행은 일상에 몇 번 있는 큰 행사가 아니라 일상이 되었다. 부유층을 대상으로 스위스, 이탈리아 등 유럽 기차 여행 상품이 등장하기 시작했고, 이들을 위한 일등석은 더 화려해졌다. 기차 여행은 사람들의 여행 습관도 바꾸어 놓았는데, 마차를 타고 여유롭게 주위를 구경하며 지나는 대신 사람들은 객차에서 신문, 소설을 읽기 시작했다. 마차보다 서너 배나 빠르게 달리는 기차에서 바깥 구경은 그렇게 매력적인 것이 아니었다.



### 세계 일주를 꿈꾸게 하다

철도는 또한 사람들의 시간관념에도 지대한 영향을 끼쳤다. 마차 시대에도 정기 운행이 있어 마차 여행을 하고자 하는 사람은 정해진 시각에 마차 역에 도착해 있어야 했다. 그렇지만 역 도착 시각이 조금 늦었다고 마차를 완전히 놓쳐버리는 경우는 드물었다.

그런데, 속도가 빠른 철도의 경우는 달랐다. 시간당 50km로 주행하는 기차를 놓치면 따라잡기란 어려웠다. 유럽, 미국 대륙을 횡단하는 철도들이 등장하면서 지역에 따라 다르게 적용되는 시간을 통일하는 문제도 중요해졌다. 런던 시계와 파리 시계가 다르면, 런던을 떠난 기차가 파리역으로 언제 들어올지, 철도 건널목은 언제 차단해야 하는지를 알 수가 없는 것이다. 영국 국내는 물론 유럽 대륙 전체로 표준시가 생겨났다. 1884년 워싱턴에서 국제표준시간회의가 열려 세계를 24시간으로 나눠 국제적으로 통일된 시간을 정한 것이다. 이렇게 하여 시간 개념은 근대인의 일상 개념으로 자리 잡을 수 있게 되었다.

철도로 지역 간 이동이 빨라지면서 사람들이 느끼는 공간 역시 축소되어갔다. 철도가 등장하기 전에는 미국의 동쪽 해안에서 서쪽 해안까지 가려면 걸어서는 2년, 역마차로는 4개월이 걸렸다. 그러나 1910년, 미국에 대륙 횡단 철도가 등장하자 고작 4일로 줄어들었다.

이제 사람들은 도시 간 이동에서 나아가 세계 일주를 꿈꾸기 시작했다. 철도가 있어서 기능했던 쥘 베른의 소설 ‘80일간의 세계 일주’는 보통 사람들의 세계 일주 희망을 높여 놓았다. 공간의 축소와 더불어 런던 사람이라는 개념 대신에 영국인, 나아가 세계인의 개념에도 사람들은 서서히 익숙해지기 시작했다. ⑩

# 아는 사람은 받고 모르는 사람은 자동차 간접피해 보상 못 받는 신기한 보험금

자동차 보험에는 의무적으로 보상하지 않아도 되는 부분이 존재한다. 아는 사람은 받고, 모르는 사람은 못 받는 것이다. 그중 하나가 간접피해 보상이다. 직접피해 보상은 보험사에서 의무적으로 배상하지만 간접피해 보상은 피해자가 요구하지 않으면 보험사 입장에서 보상해줄 이유가 없다. 보험사가 절대로 먼저 챙겨주지 않는 간접피해 보상에 대해 내용을 알아보자.

글 김준형 〈이투데이〉 산업부 기자



## 말 몇 마디에 보상액이 늘어날 수 있다

P씨는 어느 날 도심 한복판에서 뒤차에 들이받히는 추돌사고를 당했다. P씨는 정지신호에 맞춰 신호대기 중이었고, 뒤쪽에서 진행하던 차가 전방주시태 만으로 P씨의 차 뒷부분을 추돌한 사고였다. 교통사는 각각 운전자의 과실 정도를 따지고 판례를 바탕으로 기해자와 피해자로 나눈다. P씨가 당한 사고는 이렇게 과실을 나눌 때 흔치 않은 100% 일방과실 사고다.

다행히 양측 모두 다친 곳 없이 각각 범퍼가 상할 정도의 피해만 입었다. 가해자 측은 곧바로 보험회사에 신고했고, P씨는 보험사 사고접수 사실을 확인했으며 보험사로부터 사고 접수번호를 문자메시지로 통보받았다. 몸에 별다른 이상이 없었던 P씨는 차 수리를 서비스센터에 맡기고 렌터카 서비스는 받지 않았다. 급한 일이 아니고서야 차를 쓸 일이 없었고 렌터카까지 필요 없었기 때문이다. 보험사 역시 렌터카 서비스를 받지 않는다는 말에 별다른 코멘트가 없었다. 이 경우 P씨는 간접손해 보상을 받지 못한 케이스다.

대부분의 운전자가 상대 차의 과실로 피해자가 되었을 때 상대 보험사에 청구할 수 있는 '간접손해 보상금'을 간과한다. 예를 들어 앞서 언급한 P씨는 자신의 차 수리비나 병원 치료비와 같은 직접손해 보상의 혜택은 받았지만 간접손해 보상은 받지 못했다.

많은 사고 피해자들 역시 렌터카 서비스나 교통비, 등록세, 취득세, 위자료, 차량 감가상각피해 등 이런 간접피해에 대한 손해배상금을 지금받지 못하고 있다. 엄밀히 따지면 자세한 내용을 모르는 탓이다. 이런 보상금을 상대 차의 보험사가 알아서 친절하게 상당하게 지급하는 경우는 없다.

자동차손해보험 보상약관 중 대물배상 특약에는 차를 수리하는 동안 자가용에게는 같은 종류의 차를 기준으로 렌터카 요금을 지급하게끔 되어 있다. 영업용차는 렌터카 대신 영업 손실인 휴차료를 지급한다. 상대 차 과실로 교통사고를 당해 내 차를 수리한다면 상대 차의 보험사에 렌터카 요금을 청구할 수 있다는 말이다. 단 가해차가 대물배상 특약에 가입되어 있어야 가능한 이야기다. 자신의 차가 '자기차 손해' 특약에 가입되어 있더라도 내 차의 보험사로부터는 렌터카 서비스를 받을 수 없다. 사고의 원인이 상대방 기해차에게 있기 때문이다.

렌터카를 사용하지 않을 경우 상대방 보험사로부터 렌터카 요금의 20% 정도를 현금으로 보상받을 수 있다. 앞서 언급한 P씨는 렌터카를 이용하지 않았지만 상대방 보험사가 교통보조비를 지원하지 않았다. 간접피해 보상을 활용하지 못한 예다.

## 사고로 인한 중고차 시세하락 손해보상금도 있다

새 차의 경우 사고 때 수리비 이외에 간접피해 보상금을 청구할 수 있다. 바로 '시세하락 손해보상금'이다. 일부 보험사에서 '감가상각 처리비용'이라는 용어를 쓰기도 한다.

보험사는 차 수리를 맡기면 이 수리비용을 지불한다. 여기까지가 특약에 주어진 의무사항이다. 그러나 차의 망가진 부분이 크면 분명 중고차 시세는 하락하기 마련이며 폐차 때까지 탄다 하더라도 사고로 인한 피해는 분명하다. 차 상태가 온전하지 않거나 정신적인 피해도 있기 때문에 일정 부분 이상 손상에 대해 보험사는 보상하게끔 되어 있다. 단 출고 2년 이내의 새 차에 한한다.

사고 직전에 중고차 기준 시세를 따졌을 때 그 가격의 20%가 넘는 수리비가 발생했다면 시세하락 손해보상금 청구대상이 된다. 그에 대한 기준도 엄연히 마련되어 있다. 1년이 안 된 새 차의 경우 수리비의 15%를, 출고 1년이 넘고 2년이 안 된 차는 수리비의 10%가 시세하락 손해보상금이다.

예를 들어 출고 1년이 된 렉서스 ES의 중고차 기준 시세가 4,000만 원이라고 하자. 이 차가 일방과실로 큰 사고를 당해 수리 견적이 1,000만 원이 나왔을 경우 시세하락 손해보상금을 청구할 수 있다. 출고 2년 미만이며, 수리비가 시세의 20%를 넘었기 때문이다. 이때 수리비의 최대 15%인 150만 원을 수리비 이외의 간접손해 보상금으로 상대방 보험사에 청구할 수 있다. 만약 차가 출고 1년을 넘었다면 수리비의 10%를 청구할 수 있다.





### 폐차되었을 때 취득세와 등록세를 요구하라

상대방의 과실로 자동차가 완파되어 차를 새로 구입해야 한다면 상대방 보험사로부터 등록세와 취득세를 보상받을 수 있다. 그러나 잔돌이 보험사가 새로 구입하는 차의 등록세와 취득세를 100% 보상할 리 없다. 보상금액은 폐차된 차의 기준 시세, 즉 중고차의 등록세와 취득세를 지원한다. 한국소비자보호원의 조사결과에 따르면 86.7%의 운전자가 이런 내용을 몰라서 보험사에게 대체 비용을 청구하지 않고 있다. 물론 이 역시 상대방 가해차가 대물배상 특약에 가입된 경우에 해당한다.

교통사고를 당했으나 상대방 차가 무보험일 경우 보상이 막막하다. 경기침체 탓에 아예 책임보험 자체를 들지 않는 비율도 상당히 증가하고 있다. 책임보험을 들지 않으면 그만큼 일수별로 과태료가 부과되지만 이 조차 거부하는 운전자도 많다. 이 경우 자신의 종합보험의 '무보험차 상해특약'을 기대하는 경우가 있지만 우선은 나라에서 보상받을 수 있다. 자동차의 책임보험은 국가에서 의무적으로 규정되어 놓았으므로 국가에서 이를 관리하지 못한 책임을 지는 것이다. 이는 정부의 자동차보험 보장사업 가운데 하나다.

나라에선 이 보상업무를 일정액의 수수료를 지급하고 손해보험협회에 일임했다. 때문에 손해보험협회에 보상을 요구하면 된다. 굳이 상관이 없는 손해보험협회에 보상을 청구한다고 주저할 이유도 없다. 이미 우리가 지불하고 있는 책임보험료의 일부가 손해보험협회에 주어지기 때문에 충분히 보상받을 자격이 있다. 이 한계를 넘어서 초과분은 자신의 보험사 '무보험차 상해특약'으로 보상받는 방법도 있다.

### 보험사 배상기준은 성역이 아니다

운전을 하면서 무엇보다 불미스러운 사고를 당하지 않는 것이 최우선이다. 그러나 피치 못하게 당한 사고일 경우 운전자는 보험사로부터 꼼꼼하게 보상을 받을 권리가 있다. 최근 보험료 인상요인 가운데 하나가 허위로 피해를 부풀리는 환자 또는 수리비용 탓이라는 주장이 일고 있다. 다만 부풀린 피해사항을 밝혀내는 것과 마찬가지로 계약단계에서 소비자에게 약속한 피해보상의 이행은 보험사의 의무다.

게다가 보험사가 제시하는 보상금액이 절대 성역은 아니다. 보험약관의 해석이나 심지어는 흥정에 따라 달라질 수 있다는 말이다.

보험사 직원은 회사 규정이나 보험약관의 지급기준을 보여주며 적절한 금액임을 강조하겠지만 엄밀히 말한다면 그것은 보험사의 주장이고 입장일 뿐이다. 예를 들어 휴업손해도 보험사는 80%만 인정하고 그것이 마치 절대규정인양 말하지만 법원 판례에선 100% 전액 인정한다.

일단 사고가 발생하면 보험사와 운전자는 서로 이해가 상반된다. 보험사는 보상금을 한 푼이라도 줄이기 위해 애쓰기 때문에 운전자는 보험보상 혜택에 대해 세세하게 알고 있어야 한다. 보험사가 이를 친절하고 상냥하게 알려주지는 않기 때문이다.❶

66

많은 사고 피해자들 역시 렌터카 서비스나 교통비, 등록세, 취득세, 위자료,

차량 감가상각피해 등 이런 간접피해 손해배상금을 지급받지 못하고 있다.

엄밀히 따지면 자세한 내용을 모르는 탓이다. 이런 보상금을 상대 차의 보험사가

알아서 친절하게 상냥하게 지급하는 경우는 없다.

55

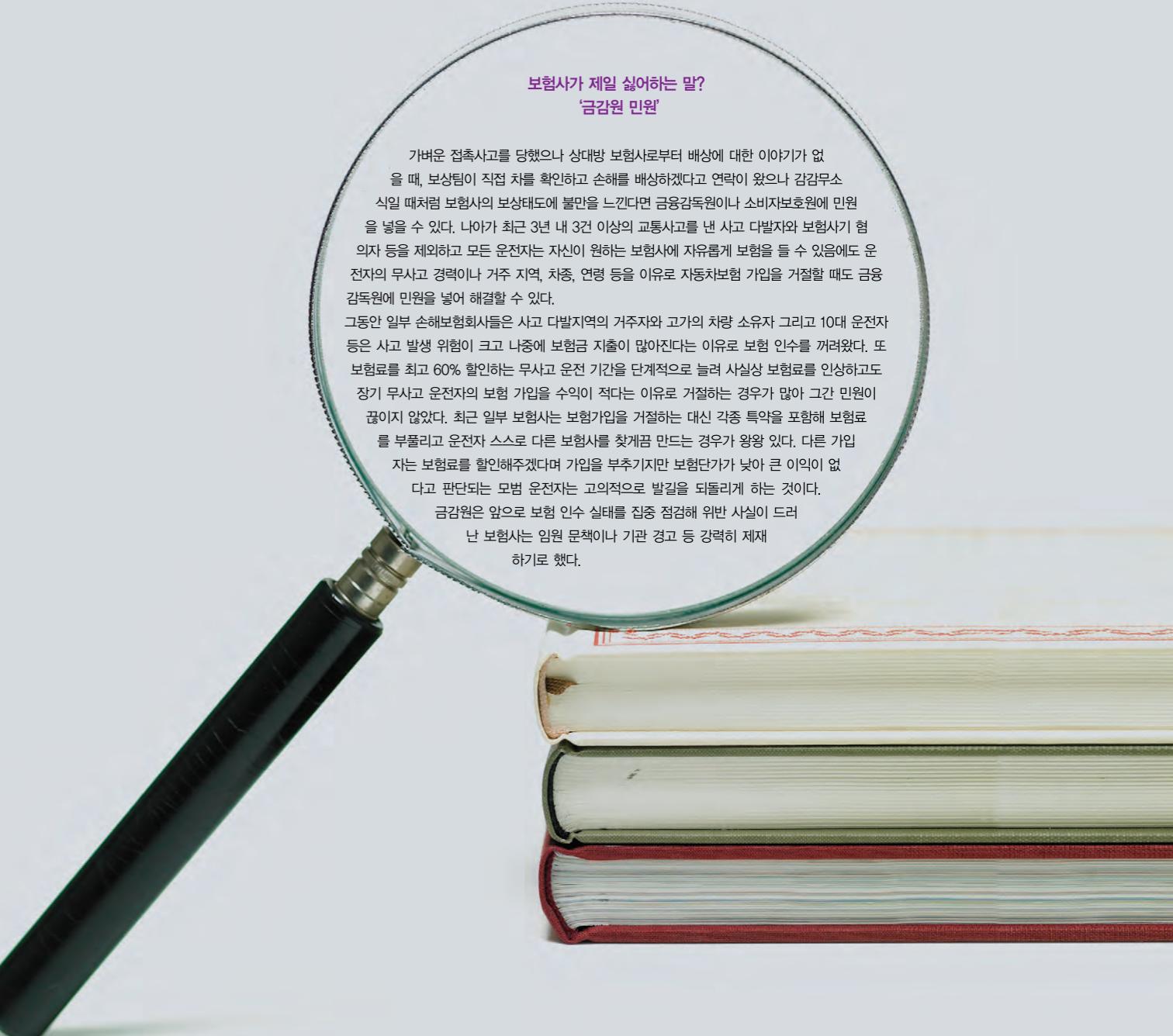
### 보험사가 제일 싫어하는 말?

'금감원 민원'

가벼운 접촉사고를 당했으나 상대방 보험사로부터 배상에 대한 이야기가 없을 때, 보상팀이 직접 차를 확인하고 손해를 배상하겠다고 연락이 왔으나 감감무소식일 때처럼 보험사의 보상태도에 불만을 느낀다면 금융감독원이나 소비자보호원에 민원을 넣을 수 있다. 나아가 최근 3년 내 3건 이상의 교통사고를 낸 사고 다발자와 보험사기 혐의자 등을 제외하고 모든 운전자는 자신이 원하는 보험사에 자유롭게 보험을 들 수 있음에도 운전자의 무사고 경력이나 가주 지역, 차종, 연령 등을 이유로 자동차보험 가입을 거절할 때도 금융감독원에 민원을 넣어 해결할 수 있다.

그동안 일부 손해보험회사들은 사고 다발지역의 거주자와 고가의 차량 소유자 그리고 10대 운전자 등은 사고 발생 위험이 크고 나중에 보험금 지출이 많아진다는 이유로 보험 인수를 꺼려왔다. 또 보험료를 최고 60% 할인하는 무사고 운전 기간을 단계적으로 늘려 사실상 보험료를 인상하고도 장기 무사고 운전자의 보험 가입을 수익이 적다는 이유로 거절하는 경우가 많아 그간 민원이 끊이지 않았다. 최근 일부 보험사는 보험가입을 거절하는 대신 각종 특약을 포함해 보험료를 부풀리고 운전자 스스로 다른 보험사를 찾게끔 만드는 경우가 왕왕 있다. 다른 가입자는 보험료를 할인해주겠다며 가입을 부추기지만 보험단기가 낮아 큰 이익이 없고 판단되는 모범 운전자는 고의적으로 발길을 되돌리게 하는 것이다.

금감원은 앞으로 보험 인수 실태를 집중 점검해 위반 사실이 드러난 보험사는 임원 문책이나 기관 경고 등 강력히 제재하기로 했다.



# 다정하고 친절한 스피드메이트 수내동점 수내동 그 남자들

넥센프렌즈1

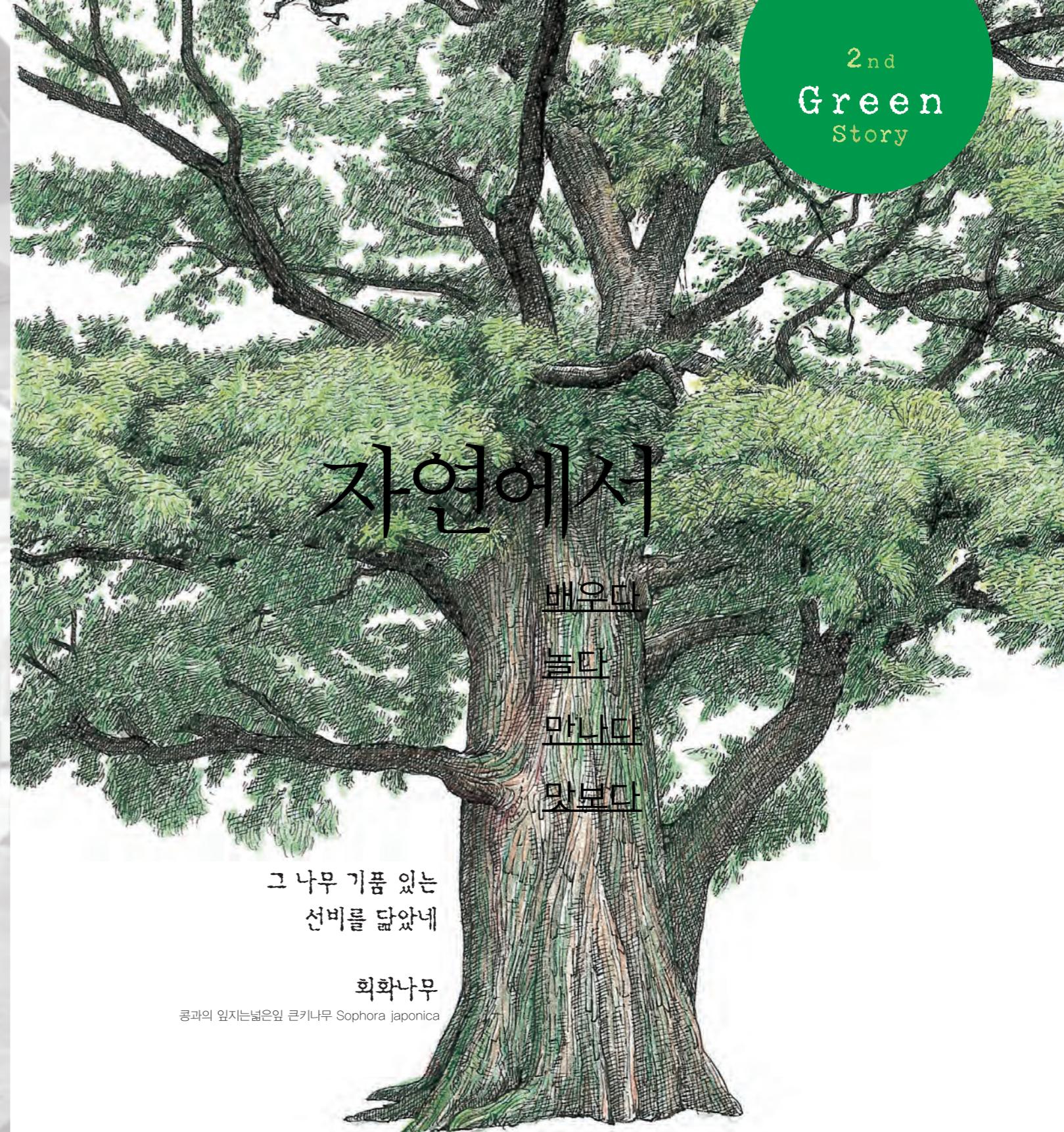
“새로운 장소에서 4년 만에 이만큼 자리를 잡는 일이 어디 훈자 가능한 일인가요. 저를 믿고 따르는 우리 직원들 덕분이죠. 다들 항상 밝아서 좋고요, 또 누가 시키지 않는데도 참 친절하죠. 그래서 제가 더 큰 힘을 받는지도 모릅니다.”

스피드메이트 수내동점은 매출이 좋은 만큼 타이어를 선택할 수 있는 폭과 양도 넉넉하다. 특히 다양한 모델의 넥센타이어를 잘 갖추어 놓아 고객이 타이어를 찾으면 언제든 바로 확인시켜주니 고객의 신뢰가 높아질 수밖에 없다고. 말이 끝나기가 무섭게 척척 손발을 맞추며 움직이는 이곳을 어느 고객이 싫어할까?

이런 활기찬 분위기의 바탕은 임 대표의 성품일 것이다. 직원들이 자그마한 것에도 상처를 받지 않도록 사장이라는 권위의식을 버리고 직원들에게 편안하게 다가가고자 한다. 상사의 눈치를 보지 않는 수평적 관계의 활기찬 일터를 만들고 싶다는 그의 소망은 이미 이루어진 꿈일지도 모른다.

최근 임정택 대표에게는 반갑고도 아쉬운 일이 생겼다. 그와 동고동락했던 직원 한 명이 어느새 독립할 만큼 부쩍 성장한 것이다. 서로 눈빛만 봐도 통하는 사이였던지라 이별이 서운하지만 예정되었던 좋은 일이기에 기쁘고 뿌듯한 마음이 더 크다. 인정 많은 리더가 젊은 일꾼들을 쑥쑥 키워내는 따뜻한 수내동에서는 이별도 기쁨이 되나 보다. ⑩

스피드메이트 수내동점은 지난 1월 깔끔한 모습으로 새롭게 태어났다. 과 임정비를 하지 않고 다양한 타이어를 항상 갖춰놓는다는 소문이 자자하니 쾌적하고 넓은 고객 대기실 마련은 어쩌면 당연한 것이었다. 그러나 보니 수내동점은 타이어 판매가 저조한 비수기도 비켜간단다. 20여 년의 경력으로 단단한 실력을 갖춘 데다 다정하기로도 소문난 임정택 대표의 힘인가 물었더니 그는 4명의 직원과 어우러지는 팀워크가 그 비밀의 열쇠라고 말한다.



회화나무는 선비나무라고도 불립니다. 독창적이고 조화롭게 자라는 모양이 앞선 이의 업적을 뛰어넘어 새로운 학문을 개척하는 선비의 기품을 닮았기 때문입니다. 그래서인지 옛 선비들은 이 나무를 매우 아껴 집을 옮겨 갈 때도 이삿짐 목록에 넣을 정도였다고 합니다. 또한 회화나무의 열매를 오래 먹으면 눈이 밝아져 공부하는 학생에게 좋고, 나무줄기는 단단하고도 윤기가 흘러 책상을 만들기도 좋다고 하니 참으로 선비나무다운 쓰임입니다.

# 자연에서 배우다

## 곤충의 집단지능에서 경영을 배우다

### 머리를 맞댄

### 곤충의 스마트한 생활 엿보기

글 이한음  
(스마트 스윙) 역사

우리는 인간이 세상에서 가장 영리한 존재라고 생각한다. 날씨 걱정을 할 필요가 없는 집과 건물을 짓고, 힘들이지 않고 빠르게 지구 반대편까지 갈 수 있고, 저 멀리 우주로 탐사선도 보내고, 세계를 하나로 잇는 인터넷망도 구축했다. 인간만큼 지능과 언어, 손재주가 뛰어난 생물이 또 있을까? 그런데 놀랍게도 자연에는 인간이 풀지 못한 문제를 우리보다 더 손쉽게 해결하는 존재들이 살고 있다. 바로 머리를 맞댄 스마트한 곤충들이다. 심지어 요즘은 그들의 힘을 빌려 경영의 어려운 문제를 해결하는 사람들의 사례도 점점 늘고 있다.



당장 물건을 배달해야 할 곳이

열 군데인데,

온 길을 되돌아가는 일 없이

가장 빨리 도는 방법은 무엇일까?



에어리퀴드는 개미의 행동을 이용하여 가장 효율적인 운송 경로를 찾아내는 프로그램을 짰다. 그리고 매일 새로운 자료를 입력하여 그때그때 상황에 맞는 최적 경로를 찾아낸다. 회사는 이 방법으로 적어도 연간 2,000만 달러의 비용을 절감하는 것으로 추정된다.

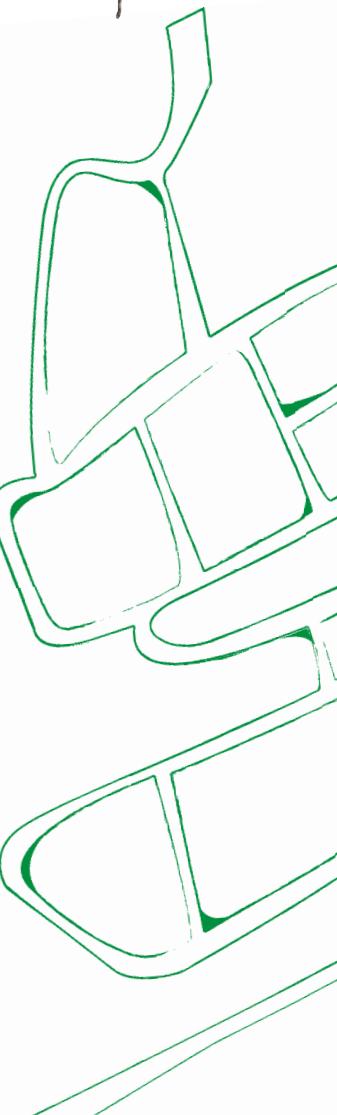
### 개미에게 최상의 경로를 배우다

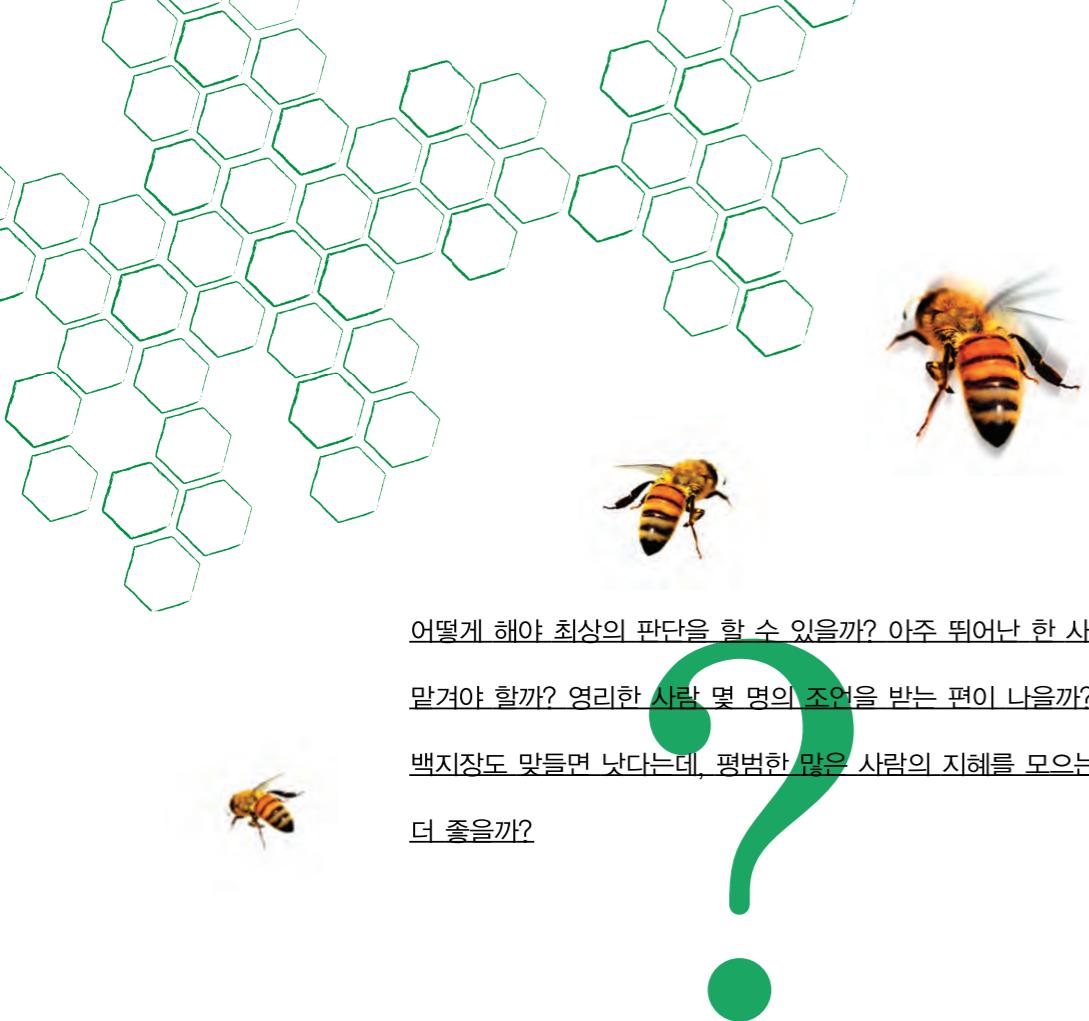
당장 물건을 배달해야 할 곳이 열 군데인데, 온 길을 되돌아가는 일 없이 가장 빨리 도는 방법은 무엇일까? 이 문제는 택배회사뿐 아니라 물건과 사람이 오가는 모든 분야에 두통거리를 안겨준다. 수학자나 컴퓨터도 이 문제를 명쾌하게 풀기란 쉽지 않다. 들를 곳이 많아질수록 선택할 길의 가짓수가 엄청나게 늘어나기 때문이다. 미국의 아메리칸 에어리퀴드라는 가스 공급 회사도 이 문제로 골치를 썩였다. 이 병원에는 산소를 배달하고 저 공장에는 질소를 배달해야 하고, 이 건물은 막다른 골목이라 차를 미리 돌려야 하고, 저 집은 언덕 꼭대기라 가스탱크를 많이 비운 뒤에 가야 연료가 절약되고 등등 감안해야 할 문제가 너무나 많았다. 어떻게 해결하면 좋을까?

회사는 개미에게 답을 얻었다. 개미는 아침마다 개미집에서 몰려나와 먹이를 찾아 돌아다닌다. 먹이가 어디에 있는지는 매일 같이 달라진다. 지나가던 아이가 떨어뜨린 사탕이나 어젯밤에 가로등에 부딪혀 죽은 나방을 만날 수도 있다. 돌아다니다가 그런 먹이와 마주치면 집으로 가져와야 한다. 그런데 개미는 집과 먹이를 오가는 가장 빠른 경로를 어떻게 찾아낼까? 높은 곳에서 보지 못하니 멀리 돌아갈 수도 있지 않을까? 개미는 아주 효율적인 방법을 쓴다. 먹이를 발견한 개미는 조금 뜯어서 집으로 가져가면서 길에 페로몬이라는 물질을 뿜린다. 페로몬은 동료 개미에게 길을 안내하는 선 역할을 한다. 같은 먹이를 들고 가는 개미 두 마리 중 한 마리는 직선으로, 다른 한 마리는 멀리 돌아간다고 하자. 다른 개미는 어느 길로 갈까?

페로몬은 시간이 흐르면 점점 증발해서 사라진다. 따라서 다른 개미가 두 페로몬 자취를 따라갈 때 멀리 돌아가는 길은 시간이 걸리므로 그만큼 페로몬 냄새가 약해져 있다. 반면에 짧은 아득 페로몬 냄새보다 짧은 길의 페로몬 냄새가 더 짙어진다. 이후로 모든 개미는 집과 먹이 사이의 가장 짧은 길을 오간다. 이렇게 개미는 지도를 보지 않고서도 가장 짧은 길을 찾아낸다.

에어리퀴드는 이런 개미의 행동을 이용하여 가장 효율적인 운송 경로를 찾아내는 프로그램을 짰다. 그리고 매일 새로운 자료를 입력하여 그때그때 상황에 맞는 최적 경로를 찾아낸다. 회사는 이 방법으로 적어도 연간 2,000만 달러의 비용을 절감하는 것으로 추정된다.





어떻게 해야 최상의 판단을 할 수 있을까? 아주 뛰어난 한 사람에게 말겨야 할까? 영리한 사람 몇 명의 조언을 받는 편이 나을까? 아니면 백지장도 맞들면 낫다는데, 평범한 많은 사람의 지혜를 모으는 편이 더 좋을까?

#### 벌에게서 대중의 지혜를 배우다

경영자는 복잡한 전략적 결정을 내려야 한다. 자칫 판단을 잘못 내리면 기업은 심각한 손해를 입게 된다. 어떻게 해야 최상의 판단을 할 수 있을까? 아주 뛰어난 한 사람에게 말겨야 할까? 영리한 사람 몇 명의 조언을 받는 편이 나을까? 아니면 백지장도 맞들면 낫다는데, 평범한 많은 사람의 지혜를 모으는 편이 더 좋을까? 꿀벌 무리는 봄이 되면 분가를 한다. 기존 여왕벌은 새 여왕벌에게 집을 내주고 무리의 절반을 이끌고 떠난다. 벌집을 떠난 무리는 일단 나뭇가지에 자리를 잡는다. 그리고 일부 정찰벌이 주변을 돌아다니면서 새집을 짓을 만한 곳을 찾는다. 각 벌은 적당한 집터를 발견하면 돌아와서 무리에게 알린다. 그런데 정찰벌들은 서로가 좋다고 하는 장소를 다 들르는 것이 아니다. 그저 자기가 간 곳이 좋다고 알릴 뿐이다. 그중에서 어디가 가장 좋은 집터인지 어떻게 판단할 수 있을까?

벌은 대중의 지혜를 이용한다. 첫 정찰벌들이 와서 몇 군데를 추천하면, 다른 정찰벌들이 다녀온다. 아주 좋은 집터라고 여겨지는 곳에 다녀온 정찰벌들은 춤을 더 오래 활기차게 춘다. 그보다 못한 집터에 다녀온 벌들은 좀 시큰둥하게 춤을 춘다. 좋은 집터를 다녀온 정찰벌들이 점점 많아지다가 이윽고 어느 수준이 되면, 그쪽으로 가자고 결정이 내려진다. 집단의 지혜를 모아서 최선의 결과를 얻는 것이다.

항공기 제작사인 보잉은 항공기 제작 일정이 계속 지체되는 문제를 해결하기 위해 이렇게 대중의 지혜를 모으는 방법을 썼다. 항공기 제작은 대단히 복잡한 과정이기에, 어느 한 부문에서 문제가 생겨 일이 지체되면 전체 일정이 늦추어졌다. 그에 따라 비용도 엄청나게 늘어났다. 어떻게 해결해야 할까?

먼저 항공기 제작이 하나의 커다란 테두리 안에서 벌어지는 복잡한 과정임을 이해시키는 것이 중요했다. 조

직의 각 부문은 자기 일에 충실히 뿐 전체를 보지 못했다. 위기가 닥쳐도 각자 해결하려고 했다. 그렇기에 자기 부문에서 일이 지체되면 조직 전체에 문제가 일어난다는 것을 깨닫지 못했다.

꿀벌 무리는 달랐다. 새 집터를 고르는 일은 정찰벌만의 문제가 아니었다. 결정을 내리는 것은 무리 전체였다. 항공기를 제작하는 거대한 조직도 꿀벌 무리와 비슷했다. 모든 이의 의견을 듣기는 어렵겠지만 대중의 지혜를 모을 방안이 있으면 도움이 될 터였다. 그래서 경영진은 대중의 지혜를 모을 본부를 만들었다. 각 분야의 전문가들을 모은 부서였다. 총괄 지시를 내리는 부서가 아니었다. 본부는 급한 문제가 발생하면, 관련 기술자들의 의견을 모았다. 담당 부서는 그 의견들을 듣고 적절한 판단을 내렸다. 배경 지식과 능력, 견해가 서로 다른 사람들의 지혜를 모음으로써 창의적인 해결책을 내놓는 방식이었다. 보잉사는 이런 방법을 통해 항공기 제작 과정에서 생기는 문제들을 신속하게 효율적으로 처리하고 있다.

이런 사례들은 점점 늘어나고 있다. 개미, 흰개미, 꿀벌뿐 아니라 무리 지어 돌아다니는 물고기 떼와 하늘을 나는 새 떼까지도 우리가 아직 미처 파악하지 못한 영리한 면을 지니고 있다. 인간은 여름과 겨울에 냉난방을 하지 않으면 견디기 힘든데, 흰개미는 열대에 세운 거대한 탑 내부를 어떻게 늘 서늘하게 유지하는 것일까? 인간은 수만 명만 모여도 암사 사고가 일어날 가능성이 높은데, 천수만의 새 수십만 마리는 어떻게 서로 부딪히지 않으면서 이리저리 날아다니는 것일까? 여기에도 집단의 지혜가 있다. 자연은 집단의 지혜를 활용하는 법을 잘 안다. 우리는 아직 자연에서 배울 것이 너무나 많다. ⑪



항공기를 제작하는 거대한 조직도 꿀벌 무리와 비슷했다.

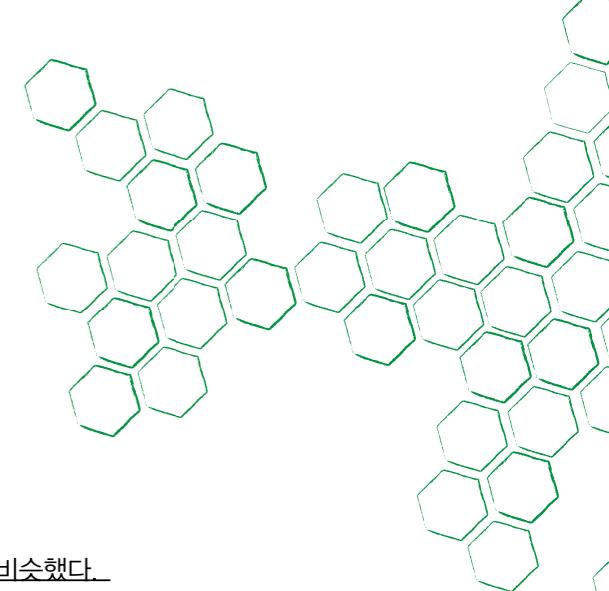
모든 이의 의견을 듣기는 어렵겠지만 대중의 지혜를 모을 방안이 있으면 도움이 될 터였다.

그래서 경영진은 대중의 지혜를 모을 본부를 만들었다. 각 분야의 전문가들을

모은 부서였다. 배경 지식과 능력, 견해가 서로 다른 사람들의 지혜를 모음으로써

창의적인 해결책을 내놓는 방식이었다. 보잉사는 이런 방법을 통해 항공기 제작 과정에서

생기는 문제들을 신속하게 효율적으로 처리하고 있다.



자연에서

놀다



# 흙과 불이 빛어내는 예술, 도자기 로드를 걷다

따뜻한 봄날

온가족이 즐거운

이천 도자기 여행

주변에서 흔히 볼 수 있다고 도자기를 만만히 보지 마시라. 도자기는 흙과 불에서 태어난다. 무엇이든 받아들이고 품어주는 흙과 무엇이든 견디고 이겨내길 요구하는 불. 도무지 어울릴 것 같지 않은 둘 사이의 조합도 이채롭지만 그 둘의 성정을 한 몸에 지닌 도자기는 그래서 오묘하다. 대한민국 도자기의 도시 이천으로 가는 길, 향긋한 봄내음은 곧 도자기의 다채로운 매력으로 번져갔다.

글 차승진  
사진 류병문

## 찰진 쌀과 좋은 자기를 만드는 이천의 흙

바람결에도 봄의 향취가 묻어나는 계절, 봄을 반기는 건 땅도 마찬가지다. 이즈음 땅은 포동포동 살이 오른다. 언제 꿩꽁 얼어있었느냐는 듯, 반지르르 윤기까지 도는 흙은 부푼 새싹시 마음을 닮았다. 간혹 꽃샘추위가 심술을 부리지만 제 머리 위의 흙을 밀어내고 고개를 내민 새싹은 그 작은 몸으로 명징한 봄을 증명하고 있지 않은가. 활짝 기지개를 켠 땅을 보면 마음이 설레는 건 비단 농부만이 아니다. 도공의 눈빛에도 봄빛이 변진다. 좋은 흙은 윤기 있고 찰진 쌀의 자양분이, 좋은 자기의 필요충분조건이 되기 때문. 이천이 ‘임금님 쌀’ 그리고 ‘도자기’로 유명한 건 괜한 우연이 아닐 것이다.



대한민국 대표 도자기 고장으로서 이천은 역사가 깊다. 이천에서 출토된 삼국시대 토기 조각들이 이를 증명한다. 1530년 간행된 <신증동국여지승람>에는 이천 지역 특산품으로 도자기가 소개되기도 했다. 1960년대 이천시 신둔면과 사음동 일대에 도예가들이 모여들면서 본격적으로 이천 도예촌이 형성됐고 이는 지금도 면면히 이어지고 있다. 더욱이 작년 7월, 이천의 도자문화는 유네스코 창의도시 민속공예부문으로 선정되며 이천이 명실상부한 ‘도자기의 도시’임을 국제적으로 인정받았다. 이천은 이를 계기로 2013년까지 신둔면 일대 40만 m<sup>2</sup> 용지에 도자기 제작시설과 전시, 교육, 체험시설 등이 포함된 이천 도자예술촌 조성 프로젝트를 진행하고 있다.

## 봄의 청아함이 물든 고려청자의 빛

이천에는 수많은 요장(窯場, 도자기를 구워내는 곳)이 모여 있어 도자기의 도시임을 실감케 한다. 특히 신둔면과 사음동 곳곳엔 눈길만 돌려도 옹기종기 모여 있는 도예공방을 볼 수 있다. 이천시 신둔면 수광리에 자리한 해강고려청자연구소엔 우리나라 현대 도자기의 선구자인 해강 유근형 선생의 도요(陶窯, 도기를 굽는 가마), ‘해강요’가 있다. 무형문화

01 사기막골 거리의 예쁜 도자기 상점.

02 쉬고 있는 도자기 가마.

03 엄마와 함께 도자기 그림 그리기에 열중한 아이.





재 제3호로 지정된 유근형 선생은 고려청자 재현을 위해 평생을 바친 분으로 현재는 유광열 도자기공예 대한민국 명장이 선친의 뒤를 잇고 있다.

해강고려청자연구소에 들어서면 바깥세상과는 다른 고요함이 느껴진다. 유독 높은 담벼락과 큰 대문 때문이기도 하지만 그보단 감도는 공기부터 다르다고 해야 하는 게 맞겠다. 어딘지 모를 고요함 속을 천천히 둘러보다 해강고려청자연구소에 들어온 것이다. 어젯밤에도 누군가 밤새 앓아 불을 지켰던 걸까. 가마 안쪽엔 타다만 장작조각과 재가 별처럼 흩어져 있다. 흙과 불 그리고 수많은 땀이 오직 도자기라는 하나의 작품을 위해 하얗게 밝혔을 시간. 도공에겐 삶이고 우주일 가마도, 그 옆에 쌓아놓은 한 무리의 장작도 다시금 타오를 시간을 위해 잠시 숨을 고르는 듯했다.

도자가 탄생하는 자궁인 가마 못지않게 마음을 잡는 건 깨진 도자기들의 무덤이다.



#### ★ 미리 즐기는 세계도자비엔날레

이천엔 세계 각국의 주옥같은 현대도자작품과 경향을 한자리에서 볼 수 있는 복합도자문화공간이 있다. 바로 설봉공원 내에 자리한 '이천세계도자센터'다. 4곳의 대형 전시장과 아와 전시 공간, 전통가마 등이 있고 도자기 체험교실도 열려 사시사철 여행객의 발길이 끊이질 않는다. 야외도자공원 곳곳엔 현대 작가의 작품부터 아이들이 좋아하는 코끼리와 공룡 모형의 도자작품까지 다채롭게 전시되어 있다. 비록 세계도자센터가 리모델링을 위해 공사 중이지만 그 아쉬움을 달랠주는 '세계도자 토야지움'이 있다.

토야지움(Toyaseum)이란, 재단의 얼굴인 토야(TOYA)와 박물관(MUSEUM)의 합성어로 개관기념 10년 소장품전이 열리고 있어 더욱 특별하다. 토야지움은 총 4개의 전시실에 1,300여 점의 재단 소장품이 전시되어 있고 도자전문도서관은 물론 도자기 꽃을 볼 수 있는 휴게공간까지 있어 실속 있는 관람이 가능하다.

올 9월 23일부터 경기도 이천 여주, 광주에서 제6회 경기세계도자비엔날레가 열린다. 곧 다가올 축제를 위해 지금 이천은 바쁘게 몸단장을 하고 있다. 모든 부분이 완성된 건 아니지만 온가족이 함께 봄 소풍을 즐기기에 부족함이 없는 이천. 아직 축제는 시작되지 않았지만 천년을 이어온 도자가 있는 한 이천은 언제나 축제 중이다.



#### ★★ 즐거운 이천 여행을 위한 소소한 TIP

- 해강고려청자연구소 : 경기도 이천시 신둔면 수광리 323-4번지, 031-634-2266
- 사기막골 도예촌 : 경기도 이천시 사음동 544번지 일대
- 두성도예교실 : 경기도 이천시 사음동 544-6번지, 031-632-0130
- 이천세계도자센터 : 경기도 이천시 관고동 산69-1 설봉공원 내, 031-645-0693

01 전통방식대로 흙을 밟고 있는 아이들.

02 흙놀이 공원 등 아이들이 흙을 친해지는 공간이 마련되어 있다.

03 해강고려청자연구소 유광열 명장.

크기도 빛깔도 다른 수많은 도자기 파편이 한쪽에 작은 언덕을 이루고 있다. 문 외한의 눈엔 모두 고운 빛깔이건만 도공의 냉정한 자기평기를 넘지 못한 도자기들이 다시 흙으로 돌아가는 곳이다. 현재 해강고려청자연구소에서 전시하고 판매하는 모든 고려청자는 냉혹한 자기검열을 거쳐 살아남은 작품. 깊은 우물을 여다보는 듯한 청아함, 봄의 화사함을 한 겹 걷어내면 마주칠 수 있을 것 같은 진면목, 해강고려청자는 여행자의 마음에 오래된 빛을 새긴다.



#### 흙 놀이도 하고 색색의 도자기도 만나는 거리

입구에 자리한 커다란 도자기 조형물이 여행자를 맞이하는 '사기막골 도예촌'. 보는 각도에 따라 저마다 다른 빛을 내는 조형물은 도자기 마을의 매력을 한눈에 보여준다. 일단 차를 몰아 거리 끝까지 거슬러 오르는데 양쪽으로 크고 작은 도자기 상점과 공방이 연이어 보인다. 사기막골 도예촌은 장인의 작품을 판매하는 공방과 신진작가가 직접 운영하는 상점, 갖가지 생활

자기를 한자리에 모은 판매점 등 약 40여 가게가 밀집해 있다. 천천히 걸으며 구경하다 보면 한두 시간은 순식간에 지나간다.

처음 찾아간 곳은 KBS 프로그램 <생활의 달인>에 '생활자기의 달인'으로 소개된 지창오 도예가가 운영하는 '두성도예교실'. 문을 열고 들어서자 묵직하지만 향기로운 흙냄새가 와락 안겨온다. 교실 한쪽엔 아이들의 서툰 손길이 묻어나는 도자기들이 놓여있고 다른 편엔 가마가 나란히 자리하고 있다. 두성도예교실은 사기막골 도예촌에선 유일하게 아이들이 직접 도자기를 만들어 볼 수 있는 곳으로 일주일 전에 예약을 하면 언제든지 체험이 가능하다. 흙을 오물조를 만지다 보면 오감이 발달하고 정서도 안정되는 효과가 있어 아이와 함께 온 가족나들이 객이나 학교의 단체체험으로 인기 만점이다.

이어 들린 곳은 '이천도자기백화점'. 이천에서 만들어지는 다양한 생활자기를 한눈에 살펴볼 수 있는 곳으로 꽤 넓은 규모의 가게에 도자기들이 빼곡히 자리해 구경하는 재미가 쏠쏠하다. 다음은 연두색 고운 간판으로 시선을 먼저 사로잡은 '이안'. 도예를 전공한 주인부부가 직접 만든 생활자기를 판매하는 곳이다. 널지시 주인에게 물으니 이안의 모티브는 바로 '들꽃'. 그리고 보니 작은 접시에도, 꽃봉오리 같은 커피 잔에도 저마다 화사한 들꽃이 피어있다.

친절한 주인의 설명을 들으며 살펴보니 마음에도 절로 들꽃이 피어나는 것 만 같다. 고운 꽃무늬 찻잔으로 가질 가족의 티타임을 생각하면 나들이의 피곤함도 쉽게 가시지 않을까. ④





숲 연구소 소장

남효창

## 숲, 배우지 말고 느끼기

그는 정선에 산다. 10여 년 전 직접 문패를 달고 정성스레 키워온 숲연구소와 제자이자 동료인 이들을 모두 서울에 두고 숲 우거진 정선으로 갔다. 숲 박사가 살 곳으로 어쩌면 도시보다 더 어울리는 곳인지도 모른다. 남효창 박사는 이제 숲보다 행복을 더 많이 생각한다. 도시에서 숲을 걱정하고 공부해줄 그의 아버지를 여럿 남겨두고 왔기에 마음껏 여유를 부려도 걸리는 것이 없단다. 그래도 여전히 그의 행복은 숲 속에 있다. 다른 이들과 함께 걸었던 숲이든 이제 혼자 걷는 숲이든 그가 생각하는 행복은 숲을 벗어나서는 살 수가 없다.

글 허은경  
사진 류병문

### 우리는 숲에서 벗어날 수 없다

한평생 숲을 공부하고, 숲에 대해 가르치고,  
숲에 관한 글을 쓰며 살았다.

당신에게 숲의 존재는 어떤 의미이며,  
인간에게 숲이란 무엇일까?

내가 다닌 중학교는 불교계통의 학교였다. 그래서 어릴 적부터 숲 속 사찰에서 느끼는 평온한 분위기에 익숙했고 좋아했다. 생각해보면 더 어릴 적부터 성향이 그랬던 것 같다. 풀이나 나무, 동물을 유독 좋아했고 또 죽어가는 작은 생명에도 아프고 불편했다. 비교하고 경쟁하는 분위기를 잘 견디지 못했던 것도 내가 숲 주변을 맴돌게 했던 이유일 것이다. 그런데 점점 숲을 알아가면서 인간이 결코 자연에서 자유로울 수 없다는 것을 알았다. 자연재해 앞에서 인간이 얼마나 무능한 존재인가. 또 예수를 비롯해 지금껏 살다 간 수많은 위대한 사람들의 작품이나 사색은 자연에서 얻은 것들이다. 그런데 요즘은 자연과 단절된 시대다. 인간도 결국 자연의 한 구성원일 뿐이다. 자연이 인간을 위해서, 이용할 자원으로 존재한다는 인식은 굉장히 착각이다.

숲연구소를 통해 10여 년간 꾸준히 숲문화운동을 펼쳐왔다.

숲문화운동은 어떤 것인가?

독일 유학시절 막바지에 내가 공부하던 연구소로 독일의 초등학생들이 주말마다 공부를 하러 왔다. 아이들과 토요일마다 숲으로 나가 함께 놀았다. 놀다 보면 궁금증이 생기고 그때 설명을 하면 아이들은 눈을 반짝이며 들었다. 그때의 경험이 바탕이 됐다. 처음 돌아와서는 다른 사람들처럼 대학 연구소에 들어갔지만 그것은 보장된 삶이지 행복한 삶은 아니라는 생각이 들었다. 그래서 내가 배운 것을 가장 값지게 풀어낼 수 있는 것을 고민했고 그것이 아이들을 대상으로 한 숲문화운동이었다.

점차 아이들을 넘어 가족단위의 교육을 했는데

특별한 이유가 있었나?

뚜껑을 열어보니 핵가족 대부분이 망가져 있는 게 보편적이었다. 아이들은 숲과 분리된 것은 물론이고 가족과도 대화가 통하지 않을 만큼 매우 단절되어 있었다. 집은 잠만자는 공간이 되었다. 또, 우리나라의 부모들은 아이를 소유물로 생각하는 경향이 있다. 하나의 생명이자 인격체로 대하기보다는 이 사회가 바라는 뛰어난 상품으로 길러 내길 바란다. 그래서 가족 중심의 숲문화 운동을 시작했다. 특히 아빠를 ‘지침’ 하는 가족에게는 혜택을 주었는데 참여한 아빠들이 많이 놀라더라. 아이와 놀아본 적이 없어서 소통이 되지 않았기 때문이다. 아빠가 자신의 어릴 적 경험을 아이에게 전해줘야 하는데 그렇게 하지 못했다는 점에서 많이들 반성하곤 했다.



# 자연에서 만나다

자연재해 앞에서

인간이 얼마나 무능한 존재인가

인간도 결국 자연의 한 구성원일 뿐이다

자연이 인간을 위해서,

이용할 자원으로 존재한다는

인식은 굉장히 착각이다.



숲에서 가족들이 배울 수 있는 것은 무엇일까?  
숲은 모든 것을 알려준다. 어떻게 살아가야 할 것  
인지 고민하게 하고, 생명의 겸허함과 존엄성을  
숲에서 이해할 수 있다. 숲에서의 학습은 숲이  
우리에게 주는 혜택을 줄줄이 읊는 것이 아닌  
'숲의 일원'으로써 살아 있는 숲을 느끼는 것이다.  
이를 통해 모든 생명과 더불어 살아가는 방법을  
알게 된다. 아이들을 위한 숲 교육 프로그램은 가  
족 모두에게 숲에 대한 인식을 바꿔줄 수 있는 소  
중한 출발점이 된다. 숲을 배워야 할 대상으로 여  
기기보다는 아이들에게는 우선 놀이로서 친근해져  
야 한다. 학습이 아닌 만지고 느끼는 공간이다.

### 아이를 사랑한다면 늦기 전에 숲으로 보내라

삶에서 숲이 그토록 중요한 이유는 무엇인가?  
우리는 항상 경제적으로 살아가려고 노력한다.  
그런데 생각해보면 과연 무엇이 경제적인가 곰곰  
이 따져볼 필요가 있다. 사실 우리는 수많은 정보  
를 통해 숲이 이로운 이유를 알고 있다. 걷기는  
근력을 강화하고 두뇌 활동을 활발하게 하며,  
나무가 뿐어내는 피톤치드는 암을 치료할 만큼  
건강에 이롭다. 그런데 당장 한 시간을 숲에서  
보낼 것인가 돈을 벌 것인가를 생각해보면 사람들  
은 쉽게 후자가 경제적으로 이득이라 판단한다.  
그런데 조금만 더 길게 보시라. 한 달에 한 번,  
혹은 일주일에 한 번 정도만 숲에 가서 자연을  
느낀다면 이건 어떤 건강보험보다도 훌륭하다.  
길게 보면 숲에 시간을 투자한 사람과 아닌 사람은  
정신적으로나 육체적으로나 큰 차이를 보인다.

오랜 서울 생활, 그간 해오던 것들을 정리하고  
정선으로 자리를 옮긴 것도 비슷한 이유일까?  
서울에서 일할 때나 지금이나 숲과 자연과 교감하  
며 지내는 것은 변함이 없다. 다만 이제는 내가  
아니어도 숲연구소는 스스로 움직일 수 있다. 믿음

직한 나의 분신들, 아버타가 그곳에 있다. 오랜 시간 바쁘게 숲문화운동을 하며  
지낸 것과 마찬가지로 이곳에서 책을 보고 글을 쓰고 동물들과 놀고 숲을 산책  
하며 지내는 것도 모두 똑같이 '무엇이 행복한 삶인가'를 고민하고 내린 결론  
이다.

### 행복한 삶만을 추구하기에 현실의 제약이 많지 않은가?

우리는 산업화를 겪으면서 매우 중요한 것을 잃어버렸다. 삶의 진정한 가치가  
무엇인가 고민하는 법이다. 막연히 남들이 생각하는 기준을 그대로 받아들이면  
결국 맹목적인 목표만 쫓게 된다. 사람들은 현실에 불만족하면서도 '어쩔 수 없  
다'거나, '어느 정도 기반이 돼야'라고 말한다. 그 기준은 어디에 있을까? 곰곰  
이 생각해볼 일이다. 인류에게 가장 시급한 문제는 기후변화나 질병이 아니다.  
자연과 멀어지고 자신의 행복을 외면하면서 생기는 우울증이다. 이것은 환경  
재앙이나 육체적 질병보다도 무섭다. 이미 우리나라를 자살률 1위 국가다.  
지난 몇십 년간 극도로 압축된 삶을 지속하며 우리는 상당히 심각한 상태에  
이르렀다. 이런 위험을 벗어나기 위해서는 숲, 자연과 친해져야 한다. 자연의  
소리에 귀 기울이지 않으면 방법이 없다.

### 그렇다면 숲을 가까이하는 방법이 있을 것 같다.

요즘은 등산을 많이 하는데 어떤 방법이 가장 효과적인가?  
우선 어린이들이 서둘러야 한다. 자연과의 교감은 족집게 과외가 불가능하다.  
적어도 인격이 형성되기 전인 사춘기 이전에 숲을 만나야 한다. 자연과 교감  
한다고 좋은 대학에 가거나 성적이 오르는 그런 혜택을 기대해서는 안 된다.  
당장 눈에 보이지 않더라도 신체적, 정신적으로 건강한 아이가 될 것이다. 숲도  
가꾸려면 최소한 100년이 걸리는 것처럼 교육도 백년지대계다. 앞으로 30~40년  
후를 내다봐야 한다.

어른 역시 등산도 좋고 숲에 대한 공부도 좋다. 하지만 무엇보다 숲을 오감으로  
느끼는 것이 먼저다. 나무나 꽃 이름을 몰라도 숲을 느끼는 데는 전혀 문제가  
없다. 자연은 그런 것을 누구에게 요구한 적도, 요구하지도, 요구할 필요도  
없을 것이다. 옛날 사람들은 숲에 대해 더 몰랐지만 공존하며 잘 살았다. 가장  
중요한 것은 내가 느끼는 것이다.

예를 들어 숲에 가면 신선한 공기가 내 몸속으로 들어온다는 느낌, 새소리가 들  
려와서 내 가슴을 막 울린다는 느낌, 바닥에 누워 땅의 기운을 느끼면서 몸과  
땅이 일치되는 느낌의 훈련이 먼저 필요하다. 현대인은 흙이 더럽고 별로도 있  
으니 눕기 싫어한다. 산에 들어가 5분, 10분 정도 자연을 몸에 담아내는 것을  
섣불리 하지 못한다. 왜? 부담스러우니까. 남들이 볼 때 쑥스럽다. 훈련이 먼저  
필요하다. 중요한 것은 인간이 가진 오감이다. 오감을 적극적으로 열고 숲을  
들으려고 해야 한다. 그런 훈련을 많이 하면 저절로 꽃의 이름과 나무, 새,  
곤충의 소리가 제대로 들리기 시작할 것이다.❶



★ 남효창 박사가 추천하는 부산의 숲, 아홉산

울산에서 병원을 운영하는 한 의사가 가꾸는 산이다. 무  
려 300여 년간 9대에 걸쳐 내려오는 산인데 개인이 산  
을 그렇게 가꾸기란 쉽지 않다. 그 정성만큼 보기 드물  
게 생태적으로 건강하며 맹종죽이라는 아주 굵은 대나  
무숲도 그곳에 있다. 많은 사람들이 땅이나 숲을 돈으로  
만 계산한다. 조금만 땅값이 오르면 팔아버리거나 건물을  
지어 이윤을 얻거나 혹은 허가를 받아 땅값을 올리는  
요즘 매우 드문 예이다. 지금껏 그렇게 묵묵하게 숲을  
가꾸어 왔다는 것, 그런 게 정인정신이 아닐까. 아주 멋  
지게 가꾸어 놓았으니 한번쯤 가볼 만하다. 누구나 들어  
갈 수 있다.

**숲박사 남효창 :** 독일 프라이부르크 대학교에서 산림생  
태학과 산림환경정책학으로 학위를 받았다. 같은 학교  
산림환경정책연구소에서 연구원으로 활동하며 숲을 연  
구하다가 1999년 귀국 후 2000년까지 서울대학교 임업  
과학연구소 특별연구원으로 재직했다. 2000년부터 지  
금까지 숲연구소를 운영하면서 숲 생태 체험 놀이를 위  
한 교육 프로그램을 개발, 교육해 왔으며, 전문 숲해설  
가 양성 등 숲의 대중화를 위해 힘을 기울이고 있다. 저서  
로 〈아들아 숲에서 놀자〉, 〈나는 매일 숲으로 출근한다〉,  
〈나무와 숲〉 등이 있다.

# 쑥&마늘

새봄,

**새사람이 됩시다** 피어나는 새봄처럼 새사람이 되고 싶거들랑 쑥과 마늘을 만나라. 기운을 불끈 내는 데도, 알싸한 향으로 탁한 정신을 일깨우는 데도 이만한 것이 어디 있으랴.

요리&amp;스타일링 박용일(Stylish yong)

어시스턴트 남경현

사진 이명호

정리 하은경

## 오늘은 내가 주인공, 마늘 깐풍

### 준비하기

간 마늘 400g, 청피망 1개, 흑·황파프리카 1개씩, 양파 1개, 다진 타이고추 1큰술, 올리브유 적당량, 참기름 약간, 소금·통후추 약간씩, 튀김가루 1컵, 달걀 1개, 물 1/3컵, 식용유 적당량

### 만들기

- 피망과 파프리카는 깨끗이 씻어 잘게 다지고 양파는 껍질을 벗겨 잘게 다진다.
- 볼에 튀김가루와 달걀을 넣어 잘 섞은 후 물을 부어 되직하게 농도를 조절한다.
- ②의 볼에 간 마늘을 넣어 고루 버무린 후 팬에 식용유를 넉넉히 두르고 노릇하게 튀겨낸다.
- 팬에 올리브유를 두르고 1의 채소와 다진 타이고추를 넣고 볶은 후 ③의 튀겨낸 마늘을 넣어 좀 더 볶는다.
- ④의 팬에 소금과 통후추를 넣어 간한 후 참기름을 넣고 담아낸다.



## 봄으로 반죽한, 쑥감자 수제비

### 준비하기

말린 쑥 100g, 감자 2개, 밀가루 3컵, 물 2/3컵, 다시마육수 6컵, 소금·간장 약간씩, 다진마늘 1작은술, 양파 1/2개, 당근 1/2개, 대파 1대, 청·홍고추 1개씩

### 만들기

- 믹서에 말린 쑥을 넣고 반 정도 갈아 볼에 밀가루와 물, 소금과 함께 반죽한다.
- 양파와 감자는 껍질을 벗겨 굵직하게 썰고 대파와 당근, 고추는 깨끗이 씻어 길게 썬다.
- 냄비에 다시마 육수를 넣고 끓으면 ②의 감자를 넣고 끓이다가 ①의 반죽을 조금씩 떼어 넣는다.
- ③의 냄비에 ②의 나머지 채소를 모두 넣어 끓인 후 다진 마늘과 소금, 간장으로 간하여 좀 더 끓여 낸다.

자연에서  
맛보다

환웅이 선택한  
두 가지 재료

## 환웅이 선택한 두 가지 재료, 쑥&마늘

쑥과 마늘처럼 화려하게 등장한 재료도 없을 것이다. 무려 삼국유사에 민족의 시조인 환웅이 친히 강력 추천한 '사람 만드는 식재료' 이니 말이다. 일각에서는 마늘이 아니라 달래라는 설도 있지만 어찌 되었건 쑥과 마늘이 인삼도 부럽지 않은 건강식품임에는 변화가 없다.

### 줄지 말고 쑥 드세요

봄은 반갑지만 춤곤증은 달갑지 않다. 날씨가 풀리고 몸의 신진대사가 활발해지면서 호르몬, 중추신경 등에 미치는 자극의 변화가 꾸벅꾸벅 졸음으로 찾아온다. 그러다 보니 기운이 없어 무기력하고 식욕과 소화력도 떨어진다.

봄은 그 해답도 동시에 내놓는데, 바로 들판에 돋아나는 봄나물이다. 특히 쑥은 비타민과 칼륨, 칼슘, 등의 무기질이 풍부해 피로와 스트레스 해소에 좋다. 성질이 따뜻해 혈액순환을 촉진시키고 비타민은 면역력을 높여 감기를 예방한다. 초봄의 어린 쑥 향기는 식욕을 돋우는 데도 그만이다.

쑥을 먹는 방법은 다양하다. 봄철 미식가들이 꼭 찾는 도다리 쑥국이며, 어려웠던 시절 허기를 달래주었던 쑥떡은 여전히 별미다. 별다른 것 없이 된장만 풀어도 감칠맛 나는 토장국이 되고, 쌀가루와 함께 쪄서 쑥버무리를 만들어도 좋다. 그 외에도 애탕국, 쑥만두, 쑥차, 쑥부침개, 쑥밥 등 요리법도 다양하다.

쑥이 어릴수록 쓴맛이 덜해 봄에 뜯거나 구입해 그늘에 말렸다가 종이에 싼 후 밀폐용기에 넣어 냉동 보관하면 2~3달은 문제없다. 고를 때에는 잎이 연하고 향이 강하며 줄기는 연하고도 짧은 것이 좋다. 쓴맛이 강하다고 느낀다면 삶아서 물에 하룻밤 우려내거나 문질러 쓴맛을 없앨 수도 있다.

### 마늘은 인삼을 부러워하지 않는다

마늘을 일컬어 일해백리(—害百利)한 식품이라고 한다. 특유의 향 외에는 버릴 것이 없다는 뜻이다. 〈타임〉지가 선정한 몸에 좋은 10대 건강식품에도 마늘이 포함되어 있다. 마늘의 가장 큰 효능은 면역력과 저항력 강화다. 알리신이라는 성분이 페니실린보다 강한 항균작용을 한다는 것은 널리 알려졌다. 또 헝비아이러스 효과로 감기, 인플루엔자 등의 바이러스를 누그러뜨려 신종 인플루엔자와 식중독이 유행할 때마다 마늘이 가득 든 음식이 주목을 받았다. 또 다이어트와 피부미용, 스테미너에도 좋다고 하니 매일 세 쪽씩 먹으면 인삼 부럽지 않다는 말이 있을 만하다.

마늘은 맛보다 효능으로 유명하지만 요즘에는 꼭 그렇지도 않다. 마늘을 주인공으로 한 전문음식점이 젊은이들의 입맛을 사로잡았을 만큼 변주의 폭이 커졌다. 마늘은 생으로 먹거나 삶는 것 보다 볶거나 튀기면 향이 부드러워지고 맛도 고소해져 먹기에도 부담이 적다. 특히 마늘은 센 불에서 빠르게 익혀야 특유의 강하고 떨떠름한 맛이 줄어들어 편안하게 즐길 수 있다.

제철은 5~6월로 이때가 맛이 가장 좋지만, 요즘은 보관기술이 좋아 절연증 싱싱한 마늘을 맛볼 수 있다. 겉껍질이 단단하고 무게감이 있으며 하얗게 부풀어 있는 것이 좋다. 6~8쪽 정도로 얇이 굽고 단단히 밀착된 것을 골라야 하는데, 직접 끄보고 사거나 깐 마늘을 구입할 수도 있다. ⑩



유비에게 관우와 장비가 없었다면 어땠을까. 혹은 그들이 도원결의(桃園結義)를 맺지 않았다면, 삼국지의 결론은 달라지지 않았을까. 뜻이 맞는 세 남자가 한 마음으로 달려갈 때, 이미 세상은 다 얻은 것이나 진배없을 것이다. 강원도 춘천시 토계동에 위치한 나사모터스. 얼굴 가득 넉넉한 미소로 손을 내미는 이는 이건원 사장, 관우처럼 큰 키에 첫눈에도 진지함이 느껴지는 이는 최순성 부장, 그리고 순박한 눈웃음이 인상적인 이는 구영석 과장이다. 따뜻한 첫인상이 형제처럼 꼭 닮은 세 남자지만 이들에겐 더 큰 공통점이 있다. 바로 춘천에서 최고가 되겠다는 '나사모터스의 꿈'.

1996년 오픈한 이후 줄곧 한자리를 지켜온 이건원 사장은 최순성 부장과 구영석 과장을 만나면서 팀워크의 중요성을 실감하게 됐다고 말한다.

"최순성 부장과는 벌써 11년째, 그리고 구영석 과장과도 7년째 함께하고 있습니다. 이렇게 오래 함께할 수 있었던 건 서로 마음과 뜻이 잘 맞아서겠죠. 더욱이 처음 만났던 그때처럼 한결같이 성실하고 친절하니 더 바랄 게 있을까요."

지난 2003년, 나사모터스는 자동차 보험회사의 보험서비스를 시작했다. 때로는 한밤에 일어나 달려나갈 때도 있었고 밤을 고박 새기도 했지만 힘든 내색 한번 없이 따라준 그들이 있어 무엇보다 든든하고 고마웠다고. 이젠 서비스를 그만두었지만 그때 맷은 소중한 인연이 단골손님으로 이

어지고 있는 건 모두 최순성 부장과 구영석 과장 덕분이란다. "춘천에서 넥센타이어 도매점은 나사모터스가 유일합니다. 새로운 길을 개척하고 싶어서 소매점이 아닌 도매점을 택했고 이제 8개월째 접어들었습니다. 아직 초반이지만 지금처럼만 뜰뜰 뭉친다면 며잖아 우리 세 사람의 꿈도 이뤄지리라 믿습니다."

이들은 과연 어떤 결과를 이루게 될까. 그 끝을 알 수 없지만 세 남자의 눈빛은 이미 그 답을 말하고 있었다. ⑩

## 한 마음 한 뜻!

춘천 나사모터스

## 세 남자의 도원결의

글 차승진  
사진 류병문





## 일당백 14인

글로벌 OE시장을 두드리는 OE영업팀 · OE기술팀

## 신차용 타이어 시장을 접수하다

글 허은경  
사진 이맹호

지난해 넥센타이어는 연 매출 1조 원 시대를 열었다. 몇 년 사이의 놀라운 성장이다. 만약 이 거대한 숫자가 쉽게 다가오지 않는다면 두 눈으로 그 결과를 확인할 수도 있다. 도로 위를 달리는 자동차를 살펴보는 것이다. 특히 요즘 가장 판매가 잘된다는 준중형, 중대형 신차에 어김없이 장착된 넥센의 신차용 타이어(OE : Original Equipment)는 당신의 의혹을 말끔히 씻어줄 것이다. 이는 성과의 주인공인 OE영업팀 · OE기술팀원들을 도로 위에서 자꾸만 미소 짓게 하는 이유이기도 하다.

### 그랜저, 넥센타이어를 선택하다

올해 초 OE영업팀과 OE기술팀에 봄처럼 반가운 소식이 들려왔다. 현대자동차의 얼굴과도 같은 중대형 프리미엄 세단 그랜저 신형모델에 넥센의 신차용 타이어(CP671) 장착이 최종 결정된 것이다. 지난 10여 년간 차곡차곡 단계를 밟아온 OE영업팀과 OE기술팀의 노력이 드디어 본격적인 수확의 시기를 맞이했다. 특히 화물차, 경승용차 등을 거쳐 오늘에 이르도록 지난 시간을 모두 기억하는 박근형 OE영업담당 상무는 감회가 남다르다.

“처음에는 기아의 1톤 화물차로 시작했습니다. 1990년대 후반에 이르러서야 아토즈, 리오 같은 승용차에 처음으로 넥센타이어가 장착됐죠. 그러나 2000년부터 산타페와 렉스턴, 모하비, 소렌토R 등의 SUV 차종, 포르테, 소울, K5, YF소나타, 스포

티지R 등으로 점차 확대됐고, 지난해부터는 K7까지 진입하며 꾸준히 단계를 밟아 왔습니다. 이제 그랜저처럼 중대형 자동차 까지 확대되었으니 이미 기술품질은 물론 브랜드가치도 어느 위치에 올랐다는 뜻입니다. 거의 모든 차종에서 라인업이 끝난 거죠. 실질적으로 국내에서는 OE 타이어 분야에 안정적인 발판을 마련했다고 봅니다.”

특히 K5는 넥센타이어를 100% 장착하고 있다. 이는 회사의 기술력이 한층 높아졌고, 또 꾸준한 생산능력과 경영안정성에 대한 신뢰를 뚜기도 한다. 실제로 넥센타이어는 2010년, 전년 대비 OE 타이어 시장성장율이 63%의 가파른 성장을 보였으며, 인기 차종 장착에 힘입어 매출이 꾸준히 상승 중이다.

### 움직이는 광고판, OE 타이어

흔히 사람들은 OE 타이어가 교체형 타이어(RE : Replacement Equipment)보다 저렴한 기본형이라고 생각한다. 이는 반은 맞고 반을 틀리다고 할 수 있다. 회사의 수익성으로 보자면 RE 타이어보다 저렴한 것은 맞지만 기본형이 아닌 맞춤형이라고 해야 옳다. 신차를 개발하는 자동차제조사는 신차가 나오기 1~2년 전부터 새로운 차종에 알맞은 타이어 개발을 의뢰한다. 이는 자동차 시장의 최신 트렌드를 반영하는 것은 물론, 제조사가 원하는 다양하고 까다로운 규제를 모두 만족시키는 과정을 거쳐야 하므로 해당 차종에는 더없이 맞춤한 타이어가 탄생하는 것이다. 당연히 기술과 품질이 뒷받침 되는 업체만이 입찰의 기회가 주어지고 또 그 안에서 치열한 경쟁을 거쳐 선정된다.





### 밟아보라, 더욱 강해질 테니

2009년 이후로 넥센의 OE 타이어는 준중형 이상의 신차에만 장착되고 있다. 공급 가능한 물량 내에서 최선의 선택을 해야 하기 때문에 소형차를 제외하게 됐다. 너무나도 당연한 일 같지만 OE영업팀과 OE기술팀원들에게는 희열이 느껴지는 일이다. 선택을 해야 할 만큼 넥센타이어의 위상이 올라갔기 때문이다. 박근형 OE영업담당 상무는 아직도 그 시절의 아픔과 기쁨을 생생히 기억하고 있다.

“처음 OE 타이어 시장에 진입할 당시 아무도 우리를 경쟁자로 여기지 않았습니다. 아예 입찰의 기회가 없다는 것, 대화의 상대가 되지 못한다는 것이 얼마나 괴로운 일이었는지 모릅니다. 내세울 것이 가격밖에 없지 않느냐는 말을 들었을 때의 아픔도 가슴 속에 새겨져 있습니다. 그래서 고군분투 끝에 아토즈의 OE 타이어를 공급하게 되었을 때, 가격경쟁력이 아닌 기술력으로 중대형 신차의 소싱을 확정지었을 때는 정말 기뻤죠. 그 순간을 생각하면 못할 일이 없을 거라는 생각이 들지요. 팀원



“노력만큼 얻을 수 있는 성과는 달콤합니다. OE 타이어를 움직이는 광고판이라고 부를 만큼 브랜드 인지도와 신뢰를 높이는데 큰 영향을 미치지요. 특히 중대형 세단은 정숙성과 승차감이 무엇보다 중요하기 때문에 그와 직결된 타이어는 더욱 까다롭게 선택하게 됩니다. 이는 고객들에게 RE시장에서도 평가의 근거가 되어줄 것입니다. 실제로 타이어를 교체할 때 OE 타이어를 다시 선택하는 비율이 50% 이상이니 자연스럽게 RE타이어 시장으로 이어집니다. 그러니 아무리 힘들어도 반드시 해내야 한다는 각오가 전 팀원들에게 있었습니다. RE가 보이는 수익을 낸다면, OE는 보이지는 않지만 무엇보다도 가치 높은 성과를 가져온다는 것을 믿었습니다.”

또 신차에 맞는 OE 타이어 개발 과정에서 자동차 시장의 커다란 흐름을 읽고 선도적 역할을 해나갈 수도 있다. 한번 납품이 결정되면 자동차가 생산되는 기간 내내 안정적인 수요가 생기는 것도 하나의 장점이다. 물론 그렇다고 OE 타이어에만 집중할 수는 없다. 위와 같은 OE의 로열티를 이용해 RE와의 균형을 잡아야 한다. 즉 선택과 집중이 필요한 부분이다.

들이 초심을 잊지만 않는다면 이제 어떤 목표든 이뤄 낼 수 있을 거라 생각합니다.”

OE영업팀과 OE기술팀은 2012년 창녕공장 설립과 중국공장 생산시설 확충과 더불어 해외 OE시장 진출을 준비하고 있다. 지금까지는 기술이나 브랜드 가치는 충분해도 국내에서 요구하는 물량이 많아 해외 OE 타이어 시장의 진출이 어려웠지만 이제 물량 걱정도 사라질 것이다. 김한기 팀장은 AS네트워크도 모두 구축되었고 품질기반도 모두 갖추어져 있기 때문에 어느 나라의 어느 업체든 소싱이 가능하다고 자신감을 나타냈다. OE영업팀과 OE기술팀은 올해 이미 해외 OE영업인력을 보충했다. 이미 해외 메이저 브랜드의 요청을 받아 공장방문 등의 절차가 진행되고 있기 때문이다. 아시아는 물론, 북미, 유럽 등 글로벌 OE 타이어 시장에 진출할 준비가 끝나고 있다. 전 세계 도로 위에서 신차와 짙주하는 넥센의 OE 타이어를 볼 날이 멀지 않았다. 다시 한 번 세상을 놀라게 할 준비를 하는 OE영업팀과 OE기술팀의 힘찬 발걸음 소리가 들리는 듯하다. ⑪

가격경쟁력이 아닌 기술력으로

중대형 신차의 소싱을

확정지었을 때는 정말 기뻤죠.

그 순간을 생각하면 못할 일이

없을 거라는 생각이 들지요.

팀원들이

초심을 잊지만 않는다면

이제 어떤 목표든

이뤄 낼 수 있을 거라 생각합니다.



# 김치 치즈 스마일

UHP파트 정복섭 대리 가족과 함께

## 우리들의 행복한 시간

글 박수현 인사팀  
사진 이맹호

아름다운 순간들은 유독 더 빠르게 지나간다. 가는 시간을 막을 도리는 없지만 꺼내볼 사진이라도 있다면 추억은 오래오래 우리 곁에 남는다. UHP파트 정복섭 대리 부부가 쑥쑥 커가는 아이들과 함께 소중한 시간의 한 토막을 간직하고자 가족사진 찍는 날에 나섰다.

### 김치~, 김치 많이 둑으라

학교와 회사가 끝나자마자 달려온 정복섭 대리 가족. 식사도 하지 못해 모두 피곤한 듯 보였지만 정복섭 대리가 어깨를 두드리며 다독이자 조금씩 기운을 차렸다.

"아이들이 부쩍부쩍 자라서 한 번쯤은 찍어야겠다고 생각했는데 막상 아내도 저도 일이 바빠서 기회가 없었어요. 게다가 요즘은 아이들이 학원이다 뭐다 더 바쁘잖아요. 마침 이런 코너를 진행한다고 협조를 부탁하시기에 바로 오케이 했죠."

흔치 않은 기회인지라 가족 티셔츠를 맞춰 입는 투혼도 발휘했다. 조금이라도 예쁘게 추억을 간직하고 싶었다고. 단단한 각오에도 막상 카메라 앞에 서니 멀뚱멀뚱 장승이 넷이다. 정복섭 대리가 "웃어라~ 김치~"를 외쳐보지만 다들 미소가 어색하기 그지없다. 특히 아들 육진이는 한창 쑥스러움을 탈 열네 살 중학생이라 웃음 자체가 어색한 듯했다. 목이 아프도록 김치를 외치던 정복섭 대리가 "김치~ 김치~, 김치 좀 많이 둑으라~"고 외치자 그제야 피식하고 웃는다.

### 경상도 남자를 무뚝뚝하다 매도하지 마이소

개그 프로그램이나 우스갯소리의 단골 소재일 만큼 경상도 남자는 무뚝뚝함의 대명사다. 집에 들어오면 하는 말이 "아는? 밥 묵자, 고마 자자" 세 마디이고, 일생일대의 프리포즈도 "내 아를 나아도"로 끝나버린다. 자상함과 배려라고는 눈 씻고 봐



\* <가족사진 찍는 날>에서는 사우 여러분의 참여를 기다립니다. 예쁜 가족사진을 남기고 싶은 분들은 신청을 서두르세요.  
박수현 인사팀 055.370.5283

도 찾기 어렵다는 이 시대의 간·큰 남자들이지만 정복섭 대리는 좀 예외라고나 할까.

때는 지금으로부터 15년 전, 1995년 8월 15일이었다. 민족의 아픔과 기쁨이 고스란히 배어 있는 광복절날 정복섭 대리와 부인 이정희 씨는 선남선녀 마주앉아 국가의 미래를 논할 겸 단체미팅에 나섰다. 그런데 역시 민족의 정기를 받은 커플은 다른 것일까. 두 사람의 집이 넘어지면 코닿을 거리였던 것이었다. 가까운 거리를 핑계로 한 번, 두 번 만나다 보니 달콤한 1년이 쏟아처럼 지나갔고, 1년 기념일을 축하하기 위해 준비한 반지 하나가 두 사람을 결혼까지 급행열차를 태워 보냈다.



"아내의 시원하고 적극적인 성격이 참 좋았어요. 프리포즈할 때도 결혼 이야기는 아내가 먼저 했던 거 같아요. 저는 마음속으로만 생각했지 말을 못 꺼내고 있었거든요. 아마 저처럼 멋진 남자를 아내도 놓치기 싫었을 거예요. 하하하"

간지러운 이야기를 꺼내지 못해 전전긍긍하는 걸 보면 영락없는 경상도 남자인데 이정희 씨에 따르면 의외로 달콤한 남자란다. 아내의 생일마다 아침 일찍 일어나 쌀을 인치고 미역을 불려 생일 밥상을 차려주고, 회계사로 일하는 아내와 집안일을 나누어 하는 친절한 남편이다. 정복섭 대리는 로맨티스트인 것 같다는 칭찬에 다른 기념일은 모두 외식으로 끝내는데 무슨 로맨티스트냐며 쑥스러워했다.

### 봄 햇살보다 따스한 가족사랑

부부는 서로 일이 바빠 자라나는 아이들과 시간을 많이 보내지 못해 언제나 아쉽다. 짬이 날 때마다 함께 드라이브를 하는 등 나름 애쓰지만 그래도 자주 얼굴을 마주 보고 이야기하거나 쟁겨주지 못해 안타깝다. 그럼에도 육진이와 현진이가 알아서 척척 자기 할 일을 해내는 모습이 마냥 고맙다고. "아내가 바쁠 때는 많이 늦기도 해요. 이제는 아이들이 다 커서 알아서 잘 쟁겨 먹고 숙제하고 자는 모습이 대견하죠. 설거지까지 완벽하게 해놓으면 더더욱 좋겠지만. 하하하."

촬영 내내 아이들과 살갑게 웃고 이야기하는 그의 눈빛은 말하지 않아도 마음이 느껴지는 듯했다. 함께 있는 것만으로도 그저 행복하다는 정복섭 대리. 아내 이정희 씨에게는 그런 남편이 세상에서 가장 멋진 남자다.

앞으로도 지금처럼 별 탈 없이 건강하게 가족과 함께 시간을 보낼 수만 있으면 좋겠다는 정복섭 대리 가족. 그들의 훈훈함에 봄기운이 물씬 느껴진다. Ⓜ



**슬슬 걷기** 해금강 마을 >> 신선대 >> 바람의 언덕 2.3km 1시간 코스

## 거제바닷길 따라걸으며 봄을 보채다



글 허은경  
사진 이맹호

봄이 가장 먼저 온다는 거제에 갔다. 볼 것, 먹을 것 모두 풍족한 곳이지만 가장 아래 쪽인 동남부는 거제의 보물이다. 구불구불한 해변도로를 달리면 자그마한 항구를 꾸린 어촌이 구석구석 숨어 있는 곳. 물은 시리도록 파랗고 길 옆 우거진 숲에서는 온갖 새들이 노래하니 잡념 없이 감탄만하며 걷기에 좋다.

### 신선이 되었다가 바람이 되었다가

거제도가 가까워졌다. 부산에서 거제까지 가려면 140km를 2시간이 넘게 달려야 했는데 부산과 거제사이의 거제대교가 생기니 60km를 50여분 만에 달려 이를 수 있다. 더욱이 거제도에서 대죽도를 잇는 수심 48미터의 해저침매터널은 신선한 불거리다. 육상에서 제작한 터널구조물을 바다 속에 가라앉혀 만들었는데 귀도 한번 명명하지 않고 지나는 것이 마냥 신기하기만 하다.

거제도 바닷길을 걸으며 이른 봄을 재촉할 두 명의 사우가 거제교를 건너 도착했다. 제품평가팀 조형진 사우와 글로벌생산지원팀 여선화 사우. 팀의 막내로 입사한지 일년 남짓 된 두 사람 모두 거제도는 초행이다. 일년간 정신없이 배우고 익혔으니 잠시 가서 봄나들이하고 오라는 선배의 명을 받들었단다. 우선 명성이 자자한 남부면 갈곶리로 갔다. 기암괴석이 연출하는 풍광이 바다의 금강산이라 불리는 해금강 마을과 바람의 언덕, 신선대가 있는 도장포 마을이 이곳에 있다.

신선대의 거대한 바위와 몽돌해안, 에메랄드빛 바다가 어우러지는 풍경은 신선이 반할만 하다. 산책로를 따라 내려가서 몽돌해변인 함목해수욕장을 거쳐 다시 바위로 오르면 한 바퀴 돌아볼 수 있다.

여자해수욕장 >> 흥포 마을 3.8Kn 1시간 20분 코스



01 풍경에 반해 신선도  
쉬어 갔다는 신선대 산책.

02 여차-흥포 해안도로  
전망대에서 바라본 한려수도.

03 몽돌해수욕장 산책하기.

바람의 언덕은 신선대에서 길을 건너 야생 동백군락지를 지나면 바로 나타난다. 11m의 거대한 네덜란드 풍차가 이국적인 풍경을 연출하는 이곳은 날씨가 좋을 때는 멀리 대마도가 보일만큼 너른 한려수도 전망을 펼쳐놓는다.

사우들에게 거제도의 첫인상을 물었다. 여선화 사우는 신선대가 유독 마음에 든다며 회사에 있었으면 춘곤증에 시달릴 시간인데 이렇게 상쾌할 수 있다니 마냥 좋단다. 조형진 사우는 거제의 물빛에 반했다. 줄곧 부산 앞바다를 보며 살았건만 어찌면 이렇게 다를 수가 있느냐며 신기해했다. 그러나 거제의 진면모는 아직 반도 보지 않았으니 진정들 하시라.

거제에서, 혹은 우리나라에서 가장 걷기 좋은 길로 꼽히는 곳이 여차-흥포 해안도로다. 걸어서, 1시간 가량 걸리는데 아름다운 풍경을 해칠까 일부러 포장하지 않았다니 차보다는 걷는 편이 횡재하는 길이다. 망산의 옆구리를 간질이듯 나 있는 길은 줄곧 한려수도의 탁 트인 전망을 선물한다. 길 중간에 사진 찍기 좋은 전망대가 있으니 한려수도 방문 인증샷을 남기기에 최적의 장소다.



02



01 02

03 열심히 걷기 흥포 마을 &gt;&gt; 망산 정상(397m) &gt;&gt; &gt;&gt; &gt;&gt; 여자 마을 3.8km 2시간 30분 코스



04

05

06

에메랄드빛의 바다에  
점점이 떠있는  
한려수도의 섬들과  
그 사이를 가로지르는 고깃배.  
이 모든 것이 아찔한 절벽에 걸린  
한 폭의 몽환적 그림 같다.

열심히 바람을 넣었다. 여선화 사우의 이상형은 단순하다. '술, 담배, 게임'을 지나치게 즐기지 않고 공연관람을 좋아하는 사람. 조형진 위원장의 능력만 믿는다.

어느새 정상에 가까워졌다. 남쪽 섬다운 포근한 날씨였지만 꽃을 내놓으라 봄을 재촉하기에는 무리였나 보다. 앙상한 나무만 그득하고 그나마 얼마나 많아 '록'하고 싹을 틔울 눈만이 살이 올랐다.

울창한 나무숲을 지나니 갑자기 커튼을 걷어낸 듯 너른 바위가 나타난다. 가장 먼저 일행을 반갑게 맞이하는 '천하제일경' 정상표지석. 그리고 누가 먼저랄 것도 없이 탄성이 터져 나온다. 거제도에 가면 망산에 꼭 오르라던 수많이 이들의 조언이 가슴에 확 와닿는 순간. 망산이란 고려말 잣은 왜구의 침입에 주민들이 망(望)을 보려 이 산에 올랐다고 해서 붙은 이름이다. 그러나 전망은 예부터 겸증받았다는 말씀. 에메랄드빛의 바다에 점점이 떠있는 한려수도의 섬들과 그 사이를 가로지르는 고깃배. 이 모든 것이 아찔한 절벽에 걸린 한 폭의 몽환적 그림 같다.

여선화 사우의 표정에서도 구름이 걷혔다. 열심히 오르느라 불은 발그레하고 고운 생머리는 봄바람에 찰랑거리니 생기가 도는 듯했다. 곧 운전면허를 따면 거제도처럼 아름다운 곳 찾아 여기저기 돌아다닐 참이란다. 조형진 사우도 요즘 새로운 데이트 코스 개발이 시급했는데 역시 여행만한 것이 없다며 만족스러운 듯했다.

다시 도란도란 이야기를 나누며 내려가는 길. 내려간 후의 일정을 상의했다. 거제도의 봄 굴이 굴맛 아닌 꿀맛이라니 목적지는 쉽게 결정됐다. 그리고는 더 면 이야기들도 풀어놓았다. 대학원, 업무, 데이트, 중국어, 자동차면허, 존 레논, 뮤지컬, 모터싸이클… 처음의 서먹함은 거제도 길가에 모두 흘리고 왔는지 재잘재잘 피어난 이야기 꽃. 해금강의 몇 송이 동백꽃으로는 영 아쉬울 뻔했던 봄 여행이 제법 그럴듯해졌다. Ⓜ

### 天下第一境(천하제일경), 망산에 오르다

비포장도로를 거쳐 흥포 마을에 접어들면 처음 만나는 작은 슈퍼마켓 앞에서 멈추자. 이곳 '망산슈퍼' 가 우리의 마지막 목적지인 망산 등산로의 입구다. '망산 정상 1.1km'라는 팻말을 넘어 씩씩하게 걸어가는 사우들. 397m의 산을 1km 남짓하게 치고 올라가려니 경사가 꽤 급하다. 10분쯤 지나자 내내 웃음이 가시질 않았던 여선화 사우의 표정에 멍구름이 깐다. "이거 걷는 게 아니라 암벽등반 아닌가요? 아이구야~ 나는 못 가겠네~"

물론 그 정도는 아니다. 걷기를 좋아하는 사람이라면 땀이 살짝 맷히고 몸이 훈훈해지는 정도랄까. 평소 '운동' 이런 것의 근처에도 가지 않는다는니 가파른 오르막이 여선화 사우에게는 암벽등반이나 다름없을 것이다. 반면 회사 축구동호회에서 활약하는 조형진 사우는 앞장서서 걸을 만큼 표정이 변함없이 밝다. 걷기의 또 다른 즐거움은 수다. 정상을 향하며 두련두련 이야기를 나누었다. 두 사람 모두 싱글이라면 거제도 특집 사랑의 작대기라도 해보았을 텐데 아쉽게도 조형진 사우에겐 오래사귄 고운 님이 계시단다. 그래서 급조된 것이 여선화 사우 소개팅 추진위원회. 남중, 남고, 공대, 벡센타이어라는 자극히 '남초'의 삶을 살아온 조형진 사우가 공급책인 위원장을 맡았다. 타이어의 성능과 품질을 매의 눈으로 날카롭게 평가하는 팀의 일원으로서 사람을 소개함에도 전문성을 갖추어 달라 기자도

01 아직은 봄이 오지 않은 망산의 나무들.

02 구석구석 아름다운 작은 포구들이 숨어 있다.

03 04 05 망산에 올라 거제를 한눈에 바라보다.

06 바다로 나갈 준비를 하는 고깃배들.



# 우리 함께 삶을 노래하고 춤추자

김용봉 사우, 최문용 점장과 함께

아무리 생각해도 아깝다. 인물 좋고, 성격 좋고, 능력 있는 이 두 남자가 이미 품절남이라니. 게다가 그들은 오직 타이어에만 관심이 있다. 안타까움에 입맛을 다셔보지만 어쩌랴, 이미 임자 있는 봄인 것을. 대신 두 사람의 열정이 만들어내는 아름답고 흥겨운 화음을 따라 콧노래라도 불러보자.

글 박수현 인사팀  
사진 이명호

## 품절남들, 열정의 화음을 맞추다

타이어테크 감전점과 서부산지점의 인연은 남다르다. 타이어테크 감전점이 1층을 서부산지점이 2층을 쓰는 이웃이니 출근길과 퇴근길에만 봐도 하루 2번이다. 게다가 서부산지점 사람들은 감전점으로 내려와서 지내는 시간이 많다. 최문용 점장은 영업사원들과 자주 보고 어울리는 것이 감전점의 특징이자 매력이라고 말한다.

“집사람보다 얼굴을 더 많이 보는 것 같아요. 안 그래도 일 때문에 매일매일 보는데 퇴근하고 밥을 먹거나 술을 마시면서 또 보죠. 그래도 자주 보는 만큼 더 가까워지겠지요. 항상 같이 있으니까 가족 같기도 하고요.”

김용봉 사우는 입사한 지 1년 차 끝내기 신입사원. 처음 업무를 배우고 악혀나가는 과정에서 대리점을 수시로 드나들며 얼굴을 익혔고 지난 8월부터 감전점을 맡았다. 갓 제대해 사회에 뛰어든 풋풋한 신참에게는 자주 만날 수 있고 경험이 많아 노련한 감전점의 최문용 점장이 도움이 될 것이라는 선배들의 배려였다.

“처음 점장님 얼굴을 멀리서 뵈었을 땐 남성미 넘치는 모습에 멋지다는 생각이 절로 들었죠. 그런데 인사를 나누는 순간 이미지가 확 바뀌었어요. 어찌나 편하게 대해주시는지 오랫동안 알고 지내온 동네 형님 같았죠. 그런데 성격만 좋으신 게 아니라 일도 정말 성실하게 하세요. 저는 몸이 두세 개라도 못해낼 일을 꼼꼼하게 다 해내시는 걸 보면 대단하다는 생각이 들죠. 무엇이든 최선을 다하시는 모습에 반했어요.”

김용봉 사우의 눈에는 최문용 점장이 만능 맥가이버다. 무엇이든 척척, 모르는 것도 못 하는 것도 없다. 이제 사회에 나온 지 1년, 최문용 점장은 어느덧 그에게 룰모델이 되어가고 있다. 그런데 정작 최문용 점장은 김용봉 사우가 자극제라고 말한다.

“사회생활을 하다 보면 초심을 잊게 마련이잖아요. 그런데 안 되는 일도 되게 하려고 노력하는 용봉 씨의 적극적인 모습에서 처음 대리점을 시작할 때의 초심을 떠올리게 되죠. 거기다 판매실적이나 서비스에 스트레스 받지 않고 자신만의 목표를 정해 꾸준히 달려가는 모습도 부럽고요. 타고난 성격이어야 하거든요. 자극이 많이 됐어요.”

서로를 칭찬하며 쑥스럽게 웃는 두 사람. 그들의 웃음에서 조화로운 화음이 느껴진다.

서부산지점  
김용봉 사우

타이어테크 감전점  
최문용 점장



## 타이어쟁이들의 공통점

구두 장인의 눈에는 구두만 보이고, 요리사의 눈에는 음식만 보이는 것처럼 타이어쟁이 눈에는 사람이나 차보다도 타이어가 먼저 들어온다. 최문용 점장과 김용봉 사우도 마찬가지다. 지나가는 차의 타이어란 타이어는 다 보는 듯하다고.

“타이어만 보이는 병이죠. 저는 대리점도 그냥 지나치지 못해요. 지나가다 다른 대리점이 보이면 상권은 어떤지 샅은 깨끗한지 손님은 많은지 눈여겨보죠.”

최문용 점장은 대리점은 ‘청결’과 ‘친절’이 가장 중요하다고 말한다. 타이어 대리점은 지저분하다는 생각과 남성 중심적이고 불친절하다는 편견이 고정 고객을 막는 지름길이라고. 실제로 타이어테크 감전점에 오는 손님 중 대부분이 감전점의 청결함과 직원의 친절을 보고 온단다. 그래서인지 여성 고객도 꽤 많다고.

이어진 촬영 시간, 최문용 점장은 우쿨렐레를 고르고 김문용 사우는 탬버린과 리코더를 들었다. 비록 진짜 소리를 내어 합주하지는 않았지만 사이좋은 두 사람의 포즈에 지켜보는 이도 절로 흥이 난다. 익살 가득한 서로의 얼굴을 보면 웃음을 참을 수가 없을 듯.

인생은 순탄하지만은 않을지도 모른다. 하지만 가슴 속에 품고 있는 열정의 화음을 맞춰줄 누군가가 있다면 언덕길을 오르는 것이 어렵기만 하지는 않을 것이다. 신참의 열정과 경험자의 노련함이 서로 기대고 의지하며 발전해 나아가는 화음을 그 어떤 음악보다도 아름다울 것이다. ■

# 불꽃처럼 피어났던 시절 누가 남자의 전성기를 매도하는가

집과 회사만을 성실하게 오가는 모범생이라고 불꽃처럼 타오르던 전성기가 없었을 것이라 속단하는 자 누구인가. 봄의 상승기류에 기분마저 달뜨는 계절, 아름답게 피어났던 시절을 떠올려본다.



## 대한민국 육군 중대장 김윤상!

영업2팀 김윤상 대리

● 늘름했던 대한민국 육군 장교 시절 사진입니다. 대한민국의 건강한 젊은이들을 지휘하고 통솔했던 그 시절은 지금도 잊을 수가 없습니다. 병사들과 함께 먹고, 자고, 운동하고, 훈련하던 그때 신뢰라는 전우애로 똘똘 뭉쳐 무서울 게 없었던 시절이었죠. 육체적으로 정신적으로 믿기 힘들 만큼 극한에 다다른 적도 많았지만 남자들의 전우애로 이겨내곤했습니다. 그때 그 전우들과의 소중한 인연은 아직까지도 이어지고 있습니다. 강한 리더십과 책임감으로 무장했던 20대의 그 시절을 다시 떠올리며 오늘의 제 모습을 재정비해야겠습니다.



## 겁을 상신했던 27살 상실 씨 제품관리파트 손후근 사우

● 27살에 첫 직장을 그만두고 뭘가 도전해보고 싶어 배낭만 메고 혼자서 뉴질랜드행 비행기를 탔습니다. 13시간동안 비행기를 타고 가면서 두렵기도 하고 별별 생각이 다 들었습니다. 걱정했던 대로 비행기에서 내리자마자 언어 장벽에 가로막히기 시작해 온갖 고생을 다했던 것 같습니다.

그래도 뉴질랜드 북섬 끝에서 남섬 끝까지 무사히 여행을 마쳤지요. 그 후로는 무슨 일이든 부딪히면 헤쳐 나갈 수 있다는 자신이 생기더군요. 물론 지금은 한가정을 지켜야 하는 가장으로써 그때처럼 무모하게 일을 진행하거나 겁 없이 덤비지는 않습니다. 겁이 없었던 젊은 그 시절이 바로 제 전성기가 아니었을까요?



## 퇴직금 받아들고 지구별을 유랑하다 안전환경팀 유지용 사우

● 세계 모든 대륙에 저의 흔적을 남기는 것이 꿈이었던 시절, 배낭 하나 달랑 메고 세계 이곳저곳을 돌아다녔습니다. 퇴직금을 몽땅 들고 여행간 적도 있었고, 매월 조금씩 여행적금을 들어서 1년 주기로 여행을 다니기도 했습니다. 대학 졸업 후부터 거의 매년 다니다 보니 약 10 개국에 저의 흔적을 남기게 되었습니다. 그중 호주와 이집트로 여행을 떠났던 시기가 가장 전성기였던 것 같습니다. 2개월간의 호주 여행은 아름다운 자연을 통해 마음의 여유를 되찾게 해주었고, 엄청난 더위와 싸웠던 이집트 여행은 인간의 질긴 생명력을 깨닫게 해주었습니다. 이제는 책임져야 할 가족이 생겨서 전성기 시절처럼 마음껏 여행을 다닐 수는 없지만, 제2의 전성기를 꿈꾸며 항상 그 시절을 추억하며 살아가고 있습니다. (N)

\* 다음 〈별별 콘테스트〉 주제는 '우리집 반려동물'입니다. 개성 넘치는 반려동물의 사진과 이야기를 보내주세요. 박수현 인사팀 055.370.5283

# 무뚝뚝 부자의 간경화 아버지께 간이식, 생산관리파트 손창익 사우 진한사랑법

하늘이 내린 인연이라는 부모 자식 간의 정도 옛말처럼 느껴지는 식막한 세상. 그런데 긴 병치료에 효자 없다는 말을 무색하게 만드는 이가 바로 우리 곁에 있다. 간경화로 고생하시는 부모님을 위해 쉽지 않은 결정을 내린 생산관리파트 손창익 사우. 그 가족의 따뜻한 이야기를 전한다.

글 박수현 인사팀  
사진 이맹호



10년간 간경화를 앓던 아버지가 객혈하셨다는 전화를 받았을 때 손창익 사우는 하늘이 무너져 내리는 것 같았다. 약물치료와 복수치료로 힘겹게 벼텨 오셨는데 잘못하면 같은 공간에서 함께 숨 쉬고 살아갈 수 없을 수도 있다니. 그때 의사가 '간이식'을 제의했다. 건강한 간의 70%를 이식하고 나면 일상생활로 복귀까지 최소 3개월이 걸리고 1년이 지나야 완벽하게 재생이 된다는 수술. 순간 그의 머릿속에는 갓 취직한 회사, 그만 바라보는 아내와 아이가 주마등처럼 스쳤다. 하지만 자신의 간이 아버지와 맞아 바로 이식할 수 있을 것 같다는 의사의 말에 고민을 끊어버렸다. 너무나도 당연한 결정이었다.

"솔직히 말씀드리면 지금 상황이 좀 얼떨떨해요. 같은 상황이 라면 누구나 다 저희처럼 행동했을 거라고 생각하거든요." 손 사우의 간이 맞지 않았다면 자신이 나섰을 거라는 김나경 씨. 둘이 서로 하겠다며 아옹다옹했다니 부창부수란 말은 이럴 때 쓰는 것인가 보다.

양산으로 이사하기 전에는 일주일에 서너 번씩 본가를 방문 할 만큼 효자 효부였던 손창익 사우 부부. 입사 후에는 3교대 업무로 예전처럼 오가기가 어려워지자 주말마다 부모님을 찾 아뵙곤 했다. 이렇듯 유달리 끈끈한 정을 자랑하던 가족은 간 이식 이후 한층 더 사랑이 두터워졌다. 평소 무뚝뚝하고 표현이 적었던 부자는 서로 건강 이야기며 앞으로 하고 싶은 일들

이며 이야기거리가 풍성해져 다른 가족들이 질투를 느낄 정도란다.

다행히 수술은 성공적이었고 이제는 회복만 남았다. 간은 재생이 가능한 유일한 장기이지만 스트레스와 피로에 민감한 만큼 충분한 영양과 휴식이 필요하다. 손 사우는 간의 재생을 원활하게 하기 위해 얼마 전부터 산책과 운동을 시작했다. 그를 걱정해준 동료와 선배들이 있는 현장으로 어서 복귀하고 싶다고. 이인식 파트장과 하영현 직장, 전도관 조장 등 감사를 전하고 싶은 이들이 많다고 했다. 특히 전 조장은 통화가 안될 때면 혹 무슨 일이 생겼는지 염려해 아내 김나경 씨에게까지 물을 정도로 신경을 많이 써주었다며 감사의 마음을 전했다.

사실 간이식이 성공적으로 진행되어 완치된다고 해도 10년간 투병하며 얻은 당뇨, 혈압 등의 합병증이 남아 있다. 그러나 손 사우와 아내 김나경 씨는 다른 합병증도 서서히 나아질 거라고 믿어 의심치 않는다.

"아버지가 완쾌하시면 시골에 집을 하나 사고 싶어요. 마당에 텃밭을 만들어 채소도 가꾸고 아이도 자연에서 뛰어놀 수 있게요. 그렇게 다 함께 건강하게 지내고 싶습니다."

건강한 사람들에게 소박하게 보일 테지만 사랑하는 사람을 잃을 뻔한 사람에겐 이보다 귀한 것이 또 있을까. 손창익 사우 가족의 귀한 꿈이 꼭 이루어지기를 빈다. Ⓜ

## 으라차차, 타이어샵 평택점 회식은 단합의 힘!

글 안성은  
사진 이용관

정해원 대표가 평택에 타이어샵을 연 것은 작년 봄 이맘때였다. 돌이켜 보면 여름이면 앞마당에 탁구대를 가져다 놓고 탁구 시합을 하거나, 일주일에 몇 번씩 맛집을 찾아다니며 회식을 했던 즐거운 기억들로 가득하다. 물론 해나가야 할 일도, 신경 써야 할 일도 많았던 신생 매장이지만 동생 같은 직원들과 함께하니 고생보다도 즐거웠던 시간이 더 많이 기억에 남았다.

"일을 끝내고 나면 기분전환도 할 겸 다 함께 밥 먹고 영화를 보러 가요.

남자 둘이 팝콘 하나씩 들고 영화관에 들어가는 모습이 얼마나 웃긴지 몰라요."

과거 10여 년 동안 정 대표가 걸어온 길은 지금 직원들이 걸어온 길과 크게 다르지 않을 것이다. 이 말은 직원들의 마음고생이나 고충을 누구보다 잘 알고 있다는 뜻이기도 하다. 그래서 직원들에게 실질적인 가르침을 주고자 영업 노하우와 대인관계에 대해서 조언을 아끼지 않는다. 미용실과 바, 당구장을 운영하며 정비소와 타이어테크 오픈까지도 준비하고 있는 정 대표에게 그간의 영업 키워드는 '인간적인 모습'이었다.

"장사꾼 마음보다 중요한 것은 재미있게 일하고, 손님과 인간적으로 친분을 쌓는 것이라고 가르쳐요. 직원들이나 손님에게 이런 제 마음이 전해졌는지 별 탈 없이 여기까지 왔네요."

타이어샵 평택점은 소매점과 정비소에 타이어를 납품하는 도매점을 병행하고 있어 꾸준히 찾아오는 손님들로 매일이 북적북적이다. 때로는 그의 아내까지 타이어 배달을 나가기도 할 정도로 일손이 모자랄 때도 찾았고, 매장에 오는 손님을 응대하고, 배달까지 하려면 몸이 열 개라도 부족할 테지만 한 마음으로 일하는 직원과 아내가 있어 그리 어려운 일은 없다. 어찌 안 바쁘고 안 힘들까마는 단점보다 장점이 볼 줄 아는 마음씨를 가진 이들만 모인 타이어샵이라 그런지 마음가짐도 참 곱다. Ⓜ





# 잘 나온 사진보다 아름다운 인물 사진 찍기

글·사진 윤돌 여행·사진작가  
〈사진 잘 찍는 책〉 저자

때론 전문가의 잘 나온 사진보다 가족 앨범 속 평범한 사진 한 장이 더 아름다울 수 있다. 가족, 친구, 바로 내 옆을 지키는 사람에 대한 관심과 사랑, 노력과 수고가 담긴 소박한 사진 한 장. 그런 아름다운 사진이 정말 잘 나온 사진이 아닐까.

## 인물이 또렷해지는 여친 렌즈로 아웃포커스를

일명 '여친 렌즈'라고 불리는 니콘의 85mm(F1.4)와 캐논의 85mm(F1.8) 렌즈의 특성은 인물사진 찍기에 가장 좋은 렌즈라는 점이다. 주변은 흥개고 인물은 또렷하게 해주는 아웃포커스 기능이 탁월하기 때문이다. 배경에 빛이 스미거나 조명이 있을 때 빛이 방울져 보이는 보keh 효과도 얻을 수 있다. 아웃포커스나 보keh 효과가 있는 사진을 촬영하면서 조리개를 최대한 개방해야 한다. 다시 말해 조리개 값을 최대한 작은 수치로 해주어야 한다는 이야기다. 예를 들어 F2.8렌즈라면 조리개 값을 2.8로, F1.4렌즈라면 조리개 값을 1.4로 해주어야 한다. 이때 인물과 배경과의 거리는 멀수록 아웃포커스 효과를 극대화할 수 있다.



**따라 하기 ▶ 아웃포커스**  
인물과 주변 풍경의 구도를 적당히 잡은 후 카메라의 촬영모드를 조리개 우선모드(Av) 혹은 자동모드(P)로 설정한 후 촬영포인트를 밝은 지역에 맞추고 반셔터를 누른 후 촬영한다. 카메라에 능숙한 사람이라면 촬영모드를 수동모드(M)로 설정한 후 인물은 짙은 검은색, 풍경은 밝기 가 맞게 셔터속도와 조리개값을 설정한 후 촬영한다.



## 실루엣으로 특별한 사진 찍기

인물을 사진 중앙에 배치하는 대신 가장자리에 놓고 여백과 풍경을 더하는 것만으로 특별해지는 것처럼 밝고 선명한 사진 대신 인물의 실루엣만을 담아도 특별한 연출을 할 수 있다.

실루엣 사진은 밝은 쪽과 어두운 쪽의 노출값 차이를 이용해 촬영하는 것으로 밝은 쪽에 사진기에 노출값을 맞추게 된다. 인물의 모습은 어둡게 실루엣만 나타나지만 멋스러운 사진이 된다.

인위적으로 실루엣 사진을 찍는다면 상관없겠지만 풍경과 인물의 밝기 차이가 커 인물 사진을 찍을 수 없을 때는 스트로브(플레시)를 터트리는 방법을 사용하면 인물의 사진도 밝게 촬영할 수 있다.



### 따라 하기 ▶ 시간 담은 사진

카메라의 촬영 모드를 셔터 우선모드(Tv)로 설정한 후 카메라의 셔터속도를 1/250sec 이상으로 설정한다. 연사모드

가 지원되는 카메라라면 연사모드로 설정한 후 촬영하면 순간적인 장면을 사진으로 촬영할 수 있다.

\*연사기능 : 연달아 사진을 촬영할 수 있는 카메라의 기능, 카메라 고급 기종일수록 초당 연달아 촬영할 수 있는 사진의 수는 늘어난다.

\*움직이는 피사체를 촬영하기 위한 셔터속도 : 어린이가 달리는 모습 1/250sec, 어른이 달리는 모습 1/500sec, 테니스공을 받아치는 모습 1/500sec, 스키선수 1/1000sec

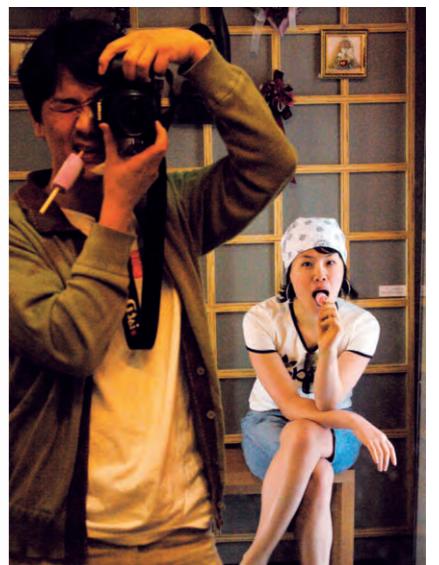
## 사진에 시간을 담아 두다

일반적으로 '사진'은 평면적이고 순간적이라고 생각하지만 빠르게 움직이는 피사체의 순간 동작을 잡은 아주 짧은 시간부터 별의 궤적을 담을 수 있는 긴 시간까지 모두 표현할 수 있다. 스포츠 사진을 보면 순간적인 표정이나 동작, 순간을 생생하게 잡은 것들을 볼 수 있다. 공을 던지는 투수의 모습이나 축구공을 차는 축구선수의 모습은 기가 막히다. 일상에서도 아이들이 뛰어노는 모습, 머릿결을 뒤로 넘기는 모습, 물장구를 치는 물방울의 순간, 점프하며 튀어 오르는 사람들의 모습을 그대로 사진으로 남기고 싶다면 빠른 셔터속도를 이용해 촬영하면 된다. 또한 트라이포드(삼각대)를 설치한 후 긴 시간으로 셔터속도를 맞추면 움직이는 사람의 모습을 사진으로 담을 수 있다. 물론 10년 전, 20년 전의 내 모습이나 주변 사람의 모습도 담을 수 있다는 것이 사진의 매력이다.

## 화려하지 않아도 꾸밈없는 아름다움이 있다

디지털카메라가 보급되기 전 현상소에서 인화된 사진을 찾는 일은 무척 설레는 일이었다. "사진은 잘 나왔을까? 그때 찍은 사진은 어떻게 나왔을까?" 하고 말이다. 그런데 마음에 들지 않는다면 사진을 찢어 버리는 경우를 종종 보아왔다. 눈을 감은 사진, 얼굴이 크게 나온 사진, 날씬하게 나오지 않은 사진 등 실제 남는 사진보다 버리는 사진이 더 많은 경우도 있었다. 디지털카메라가 보급된 후에는 촬영한 사진을 곧바로 확인할 수 있어 이런 일이 더 많아졌다. 그러나 이처럼 안타까운 상황은 없다. 사진은 잘 찍은 것보다 잘 담는 것이 중요하다. 기술적으로 초점이 뚜렷하고 빛의 방향과 노출, 포커스 등은 그다음 문제이다. 사진앨범을 열었을 때 촬영 테크닉과는 거리가 멀게 대강 찍었던 오래되고 평범한 흑백 사진이 아름다울 수 있는 이유이다.

아름다운 인물사진을 찍기 위한 일도 마찬가지이다. 젊었을 때 예쁘고 잘생긴 모습도 중요하지만 현재의 생활 속 자연스러운 모습이 더 멋지고 아름다운 사진이 된다. 예를 들어 친구들과 웃고 떠들고 수다 떠는 모습, 아이가 엎어져서 자는 모습, 아내가 소파에서 조는 모습 등 일상에서 소박하지만 멋진 소재는 무궁무진하다. 먼 데서 찾지 말고 가까이서 찾아보자. 10년 후 당신의 소중한 사진은 일상 속 꾸밈없이 찍은 일상의 모습일 것이다.



# 하루의 시작과 끝 근육을 풀어야 피로도 풀린다

자료 〈박지성 신수지의 123스트레칭〉 자생한방병원,  
권대익 지음, 전나무숲펴냄

## 출·퇴근길의 스트레칭

무엇이든 시작과 끝이 중요하다. 전날의 피로가 남았다면 출근길 버스나 지하철에서 간단한 스트레칭으로 떨쳐버리고, 온종일 쌓인 피로는 퇴근 후 샤워와 함께 잠깐의 스트레칭으로 마무리하자.



### Stretching 1

- 1 양손을 깍지 껴 머리 아래에 댄다.
- 2 팔꿈치를 모으면서 하늘을 향해 고개를 젓한다.



### Stretching 2

- 1 허리를 펴고 바른 자세로 앉는다.
- 2 팔꿈치로 의자를 밀듯이 기슴을 앞으로 내밀며 짹 펴준다.

## 지하철이나 버스 안에서

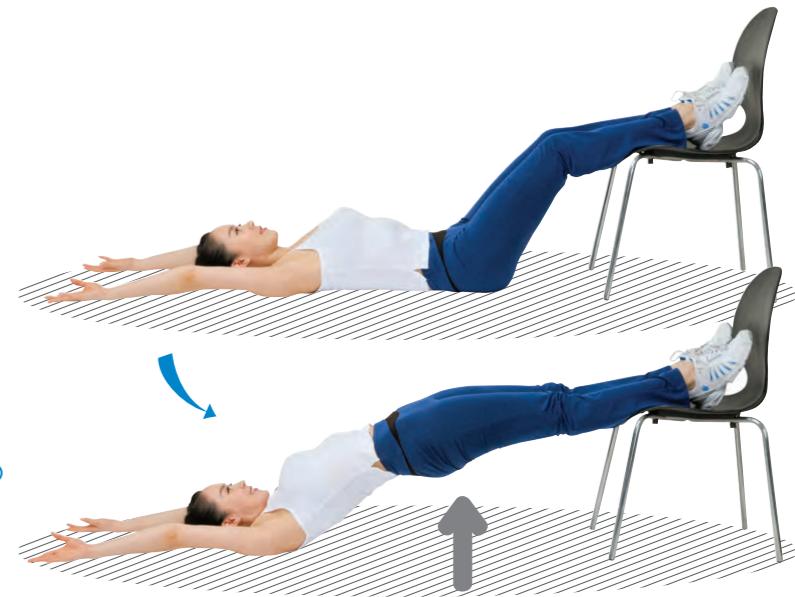
아침 출근길의 지하철에서는 직장인들의 천태만상으로 다양하다. 앉아서 꾸벅꾸벅 졸고 있는 사람, 신문을 보는 사람, 휴대전화 화면을 뚫어지게 보는 사람 등 가지각색이다. 특히 전날의 피로가 가시지 않은 탓인지 어깨에 멘 기방이 더욱 무겁게 느껴지고 머리가 맑지 않다면 스트레칭 동작으로 기분을 전환하자. '남의 눈을 의식할 필요도 없다. 피로가 쌓인 목이나 어깨 근육을 풀어주고 기슴을 활짝 펴 오늘 필요한 하루의 에너지를 간단한 스트레칭 동작으로 채우자.'

## 몸이 무겁고 피곤할 때

일과를 마치고 따끈한 물에 몸을 담그고 있으면 하루의 피로가 확 풀리면서 그야말로 무릉도원의 신선놀음이 부럽지 않다. 목욕은 그 자체도 피로 해소에 도움이 되지만, 목욕의 질을 한층 업그레이드하고 싶으면 목욕제 선택과 목욕 후 스트레칭을 더해보자. 감기나 오한이 있으면 욕조에 밀린 쑥 한 줌을 넣고 우린 뒤 몸을 담그면 따뜻해진다. 잠이 안 올 경우에는 라벤더 오일 한 방울을 목욕물에 떨어뜨리면 숙면에 도움이 된다. 유통 환자는 욕조 안에서 두 다리를 끌어안았다가 풀어주는 스트레칭을 해주면 통증 완화에 효과가 있다. 목욕을 마치고 난 뒤에는 의자를 이용한 스트레칭으로 전신 피로를 풀어주는 것이 좋다. 앉아 있는 시간이 많은 사람은 이 스트레칭이 척추 질환을 예방하는 데 효과적이다.

### Stretching 3

- 1 소파나 의자에 종아리를 걸치고 누운 후 팔을 위로 쭉 뻗어 기지개를 5초 정도 켄다.
- 2 그 상태에서 골반을 들어 척추를 바로 펴주면 엉덩이 주변 근육을 시원하게 하는 효과가 있다.



### Stretching 4

- 1 소파나 의자에 양 무릎을 세운 채 두 발을 올린다.
- 2 양 무릎을 좌우로 천천히 움직인다. 움직이는 범위는 통증이 느껴지지 않는 정도가 적당하다. 이 동작을 좌우 3~5회 반복하면, 엉덩이 아래 다리 근육이 개운하게 풀린다.



# 엄마, 아빠랑은 말이 안 통해!

## 사춘기 자녀와의 소통법

글 신철희 아동청소년상담센터 소장

쾅 닫힌 문, 꽉 다문 입, 사춘기를 겪는 자녀의 보편적인 모습이다. 살갑고 다정했던 자녀가 이제 엄마, 아빠랑은 말이 안 통한다며 마음의 문을 걸어 잠그는 통에 전전긍긍하고 있다면, 자녀와의 대화법을 바꿔보자. 한창 예민한 사춘기의 자녀에게는 솔직하고 속 깊은 대화로 아이의 마음을 헤아려주는 것만큼 좋은 것도 없으니.

### 자녀와 부모, 서로 답답한 건 마찬가지

사춘기가 되면 부모와 살갑게 잘 지내던 자녀도 부모를 멀리하는 태도를 보여 서운함을 느끼기도 한다. 평소에는 아버지에게 안기기도 하면서 인사를 나눴던 자녀가 어느 날부터 갑자기 안는 것이 징그럽다거나 싫다면서 아버지를 뿌리치기도 하고, 방문을 굳게 닫고 들어가 잘 나오지 않기도 한다. 대화하려고 학교 일이나 친구 이야기라도 물어보면 ‘알 것 없다, 별일 없다’고 통명스레 내뱉어 더 이상 이야기는 진전되지 않고 끊어지기 일쑤다. 부모는 아이와 가까이하고 싶으나 도대체 다가갈 수 없어 답답함을 호소하는 경우가 많다.

상담하면서 아이의 속마음을 들여다보면, 아이 또한 부모가 도무지 자기를 이해하지 못한다고 답해하긴 마찬가지다. 요즘은 교복바지를 즐겨 입는 게 유행이라 친구들은 다 그렇게 입고 다니는데 우리 집은 절대 안 된다고 하고, 통행금지 시간이 8시여서 친구들과 놀 시간도 없고, 다른 애들에 비하면 옷을 별로 안 사는 편인데도 옷 좀 사달라고 하면 엄마는 잔소리만 하며 잘 사주지도 않는다 는 등 부모의 불만 뜻지않게 아이들도 엄마, 아빠가 자기들 세대를 너무 모른다고 불만에 차 있었다.

### 욱하는 아버지, 분노하는 아이들

어느 날 키가 크고 마른 중학교 2학년 남학생이 부모와 함께 상담센터를 방문했다. 학생이 부모와 함께 상담하는 것을 완강히 거부하여 학생을 먼저 상담실로 데리고 들어갔다. 그 학생은 긴장했는지 자리에 앉자마자 손을 입에 물었다. 살펴보니 열 손가락의 손톱 끝이 거칠었고 거스러미도 많았다. 손톱을 물어뜯는 버릇이 생긴 건 유치원 시절부터였다고 한다. 이 학생의 불안과 긴장이 얼마나 오랫동안 마음속에 있었는지 알 수 있었다. 한 시간 동안의 상담 시간 내내 학생은 상담자와 시선을 마주치지 못하고 이쪽저쪽을 쳐다보며 매우 불안정한 모습으로 말했다. 드물게 상담자를 정면으로 바라보는 순간에는 눈에서 불이 날듯 분노에 가득 차서 이글거리는 눈빛이 번득였다.

학생이 상담센터를 찾은 가장 큰 이유는 아버지와의 관계 때문이며, 소원이 있다면 아버지를 평생 안 보고 사는 것이라고 했다. 그 이유를 물으니 아버지는 말도 안 되는 것으로 자주 화를 낸다고 했다. 구체적인 예를 들어보라고 하니, 학생이 휴일에 컴퓨터를 하고 있는데 아버지가 밖에 있는 자전거를 가져오라 해서 집안으로 가지고 갔단다. 그런데 느닷없이 자전거를 들어놓지 않았다고 소리를 지르고 노트북을 방바닥에 집어던지며 화를 냈다고 한다. 그러고는 무릎을 꽂으라고 하더니 한참이나 설교를 하는데 그 시간을 참기가 무척 어려웠다고 했다. 학생은 눈물을 흘리며 매우 흥분한 목소리로 불만을 토로했다. 자기가 도대체 무엇을 잘못했는지 아직도 알 수가 없을뿐더러, 만약 자신이

컴퓨터를 너무 오래 해서 아버지가 화를 낸 것이라면 평일에는 컴퓨터를 전혀 못하기 때문에 그것 또한 불만이라고 했다. 아버지의 이러한 말도 안 되는 감정폭발은 초등학교 2, 3학년부터였는데 그 당시에는 아버지가 무서웠으나 지금은 그저 싫기만 하고 무시하는 마음이 더 크다고 했다.

학생의 상담이 끝나고 부모님을 따로 만나 상담을 해보니 아버지는 상담센터에 오고 싶지 않았는데 억지로 오게 된 것이라면서 첫 대면부터 노골적으로 거부감을 표시했다. 상당히 권위적인 느낌이었다. 남학생이 이야기한 노트북 사건은 평소 아들이 컴퓨터 게임을 너무 많이 하려 드는데, 그날 역시 친척이 방문했는데도 혼자서 컴퓨터만하고 사촌 동생들에게 형답고 의젓한 자세를 보이지 않아 화가 나 있다가 터진 거라고 했다. 또한, 사내 녀석이 나약하게 아직도 엄마한테만 들려붙고, 부인 역시 아들만 끼고 도는 것이 불만이어서 부인한테 쌓인 게 아들한테로 불똥이 튀었다고도 말했다.

### 사춘기 자녀와 친해지는 3가지 방법

**첫째, 사춘기 이전에 자녀관계를 살펴보고 관계를 회복해야 한다.** 평소 부모와 사이가 좋았던 자녀라면 사춘기라고 해서 부모와의 관계가 더 안 좋아지는 것은 아니다. 다만, 어려서부터 부모에게 불만이 쌓였던 자녀가 덩치도 커지고 생각하는 것도 달라지고 호르몬 분비로 몸의 변화가 생기면서 그 동안의 감정이 사춘기 반향으로 나타나게 된 것이다.

위에 예를 든 남학생도 아버지가 과거에 보여준 욕하는 감정폭발을 어려서는 두려움에 누르고만 있다가 사춘기가 되어서 참을 수 없는 한계에 다다른 것이다. 아버지에 대한 두려움과 억울함이 쌓인 남학생은 이제 완전히 아버지에게 등을 돌리고만 싶다. 이처럼 부모가 자녀에게 했던 강압적이고 비인격적인 태도가 사춘기애 불만으로 표출되는 것이므로, 무조건 아이만 변했다고 나무랄 게 아니라 부모가 먼저 자신의 태도를 점검해야 한다. 강압적이고 감정적인 성격과 태도를 고치면서 변화의 모습을 보여주면 아이도 서서히 순해진다.

**둘째, 자녀의 말을 진지하게 듣자.** 사춘기 자녀는 부모에 대한 불만을 아주 명확하게 말로 표현한다. 부모에 대한 불만이나 비난을 들으면 당시엔 무척 화가 나지만 기만히 불만을 되새겨보면 대부분 맞는 말이다. 그러므로 아이가 하는 말을 진지하게 받아들여야 한다. 잔소리를 많이 했다면 잔소리를 멈추고, 힘으로 아이를 놀렸다면 매를 대거나 소리를 지르는 태도는 하지 말아야 한다.

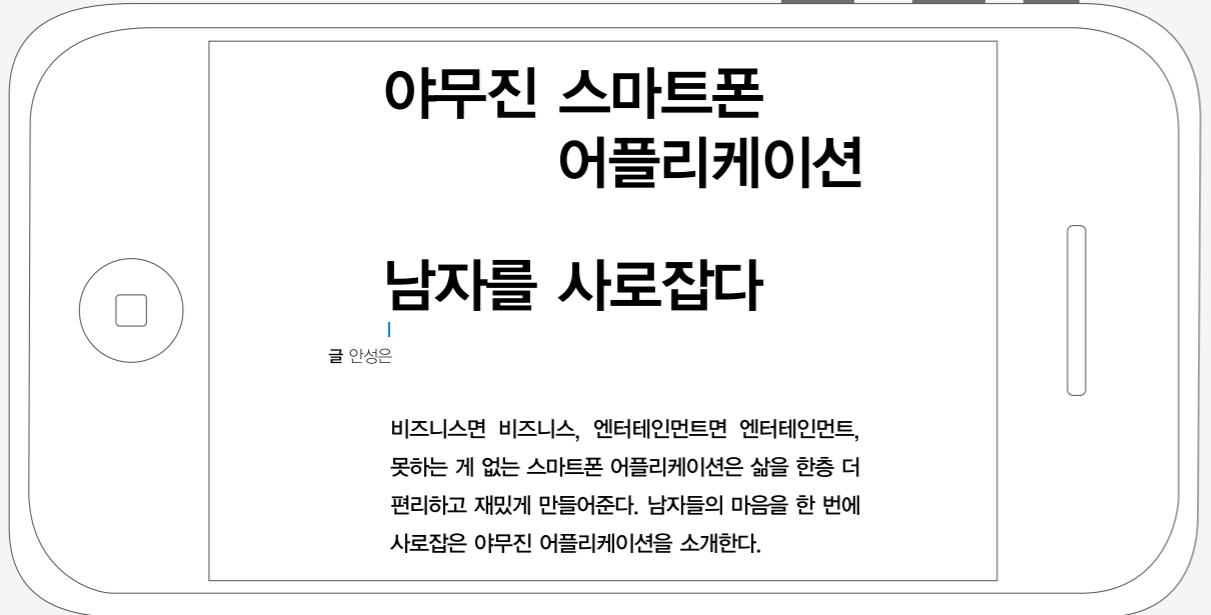
**셋째, 자녀의 요구사항을 많이 들어주자.** 사춘기는 부모가 멀찌감치 뒤로 물러서서 지켜봐야 한다. 자녀 스스로 시행착오를 무수히 겪으면서 생각과 힘을 기르는 시기이기 때문이다. 자녀의 요구사항이 부모의 생각과 맞지 않더라도 자녀 편에서 이해해보고 요구를 들어주도록 노력해야 한다. 아이가 자기 할 일을 스스로 잘하고 있다면 안 되는 것만 확실히 선을 긋고 용돈 쓰기, 외모 꾸미기, 친구와 놀기 등의 소소한 사항은 간섭하지 않는다.

자녀의 현재 모습은 부모가 살아온 성적표이다. 특히 사춘기는 그동안 부모와 자녀와의 관계가 잘 못되었던 것을 다시 한 번 회복할 수 있는 절호의 기회다. 부모 스스로 곰곰이 자신의 잘못을 반성하고 아이가 바라는 태도로 변화한다면 아이도 부모가 바라는 대로 서서히 바뀌어갈 것이다.

HATE

사춘기는 그동안 부모와 자녀와의 관계가 잘못되었던 것을 다시 한 번 회복할 수 있는 절호의 기회다.

LOVE



## 아무진 스마트폰 어플리케이션

### 남자를 사로잡다

글 안성은

비즈니스면 비즈니스, 엔터테인먼트면 엔터테인먼트, 못하는 게 없는 스마트폰 어플리케이션은 삶을 한층 더 편리하고 재밌게 만들어준다. 남자들의 마음을 한 번에 사로잡은 아무진 어플리케이션을 소개한다.

#### +Business

##### 비즈니스 에티켓

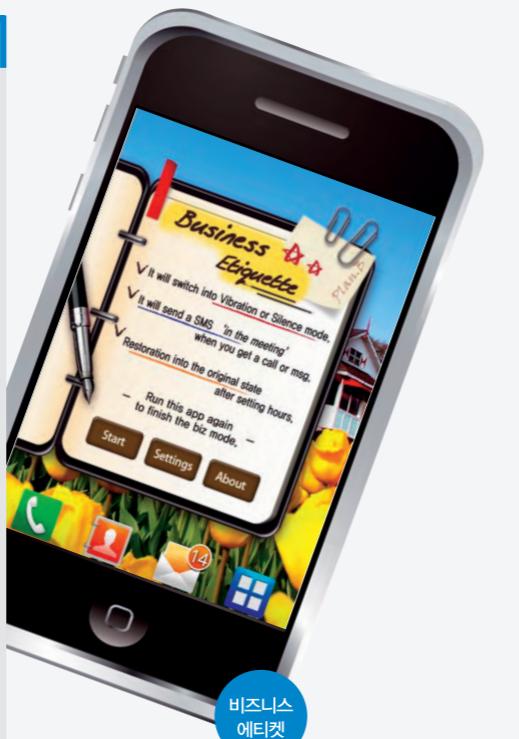
상사 앞에서 열심히 프레젠테이션을 하고 있는데 눈치 없이 휴대폰 벨소리가 울려댄다면? 비즈니스 에티켓을 갖추지 못해 상사의 차기운 눈초리를 받아본 적이 있는 이들이라면 앞으로 이 어플리케이션을 사용해보자. 터치 한 번으로 어플리케이션을 실행하면 자동으로 매너모드(진동 or 무음)로 전환된다. 회의 중 수신된 전화나 문자에는 회의 중이라는 문자가 발송되어 부재중 전화도 걱정 없다. 작고 사소한 것부터 비즈니스 에티켓을 갖추는 당신은 욕심쟁이, 우후훗! Download 앱스토어, 안드로이드마켓 Pay Lite 버전 무료, 유료버전 \$0.99

##### Cam card-명함스캐너

명함정리의 기본은 받자마자 이름과 연락처를 옮겨 적는 것이다. 하지만 어디 그게 쉬운가. 차일피일 미루다 뒤늦게 옮겨 적으려면 그것도 꽤 귀찮은 일이 되고 만다. 그럴 때 나를 대신해서 명함을 정리해줄 아무진 어플리케이션, <Cam card-명함스캐너>만 있으면 문제는 해결된다. 스마트폰 카메라로 명함을 찍기만 하면 신기하게도 이름, 연락처, 이메일, 홈페이지, 주소 등을 인식하여 항목별로 저장해줘 명함정리의 중노동(?)에서 우리를 해방시켜 준다. Download 앱스토어, 안드로이드마켓 Pay Lite 버전 무료, 유료버전 \$11.99

##### My Card-신용카드 혜택조회

지갑 속에서 깊은 잠에 빠져 있는 신용카드의 무한한 혜택을 알고 있는가. 카드의 혜택을 제대로 찾아 쓴 기억이 없다면 애통할 노릇이다. 아무 카드나 꺼내서 결제만 할줄 알았지 어떤 카드가 더 많은 혜택을 줄지 몰랐던 당신에게 신용카드 혜택을 조회해주는 어플리케이션은 필수다. 207개의 신용카드 중 내가 가지고 있는 카드를 지정해놓으면 최대의 할인 및 혜택을 누릴 수 있는 카드를 알려준다. Download 앱스토어 Pay 무료

비즈니스  
에티켓자기진단  
マイダクタ

#### 어플리케이션

이제 더 이상 술자리에서 '대리운전 번호가 뭐였더라', '차 있으니 술 마시지 말까~' 하고 걱정하지 않아도 된다. <어플리케이션>은 콜센터 직원과 통화하지 않고도 두세 번의 터치만으로 대리운전기사를 호출할 수 있는 어플리케이션이다. 어플리케이션의 GPS가 현재위치를 찾아내어 출발지를 설정하면 사용자는 도착지를 지정한 후 대리운전기사를 요청하기만 하면 된다. Download 앱스토어, 안드로이드마켓 Pay 무료

#### 자기진단-マイダクタ

비만도, 시력, 암, 당뇨, 흡연, 음주, 탈모 등 많은 이들이 관심 갖는 30여 종류 질환의 자가 진단법을 알려준다. 또한 각종 질병을 예방하는 법부터 전국의 병원 정보와 진료과별 추천 병원, 치료 시술법, 참고견적까지 안내해준다. 몸에 이상을 느꼈을 때 무엇보다 중요한 것은 전문의와의 상담이지만, 바쁜 당신이 놓칠지 모르는 부분을 이 어플리케이션이 대신 일깨워 줄 것이다. Download 앱스토어, 안드로이드마켓 Pay 무료

#### CarMan

자동차의 정비시기에 맞추어 검사를 받고 부품을 교체해야 자동차의 수명이 늘어나지만 이를 지키는 이는 많지 않다. 그러나 스마트한 남자들은 어플리케이션으로 자동차 정비시기를 놓치지 않는다. <CarMan>은 차종과 현주행거리를 입력해놓으면 자동차의 정비시기를 자동으로 알려주는 기특한 차량정비 알리미다. 초보운전자나 차량의 정비시기를 잊고 싶지 않은 운전자에게 매우 유용하다. Download 앱스토어, 안드로이드마켓 Pay 무료

#### +Entertainment

##### Always EPL

지구 반대편에서 열리는 영국 프리미어리그를 제때 챙겨보는 것은 그리 쉬운 일이 아니다. 그렇다고 박자성, 이청용 선수가 출전하는 경기를 지나칠 수도 없다. 'Always EPL'을 이용해 보자. 경기 일정은 기본이고, 타임라인과 볼점유율 등의 각종 게임 정보, 팀의 리그순위, 선수 프로필까지 확인할 수 있다. 좋아하는 팀을 설정해두면 경기 시간 및 실시간 정보 등을 알려줘 한 게임이라도 놓칠까 마음 죄이지 않아도 된다. Download 앱스토어 Pay 무료

##### 배달통

아근하는 날, 출출한데 먹을 것이 아무것도 없는 날이면 가장 먼저 생각나는 것이 배달음식이다. <배달통>은 메뉴별, 주변 검색으로 치킨, 피자, 짜장면, 족발, 보쌈 등 맛있는 배달음식에 관한 모든 것을 발 빼르게 제공한다. 이벤트를 통해 쿠폰도 지급하니 더 이상 식당 전단지를 찾아 헤맬 필요가 없게 됐다. Download 앱스토어, 안드로이드마켓 Pay 무료

##### 고도원의 아침편지

매일 아침 이메일로 좋은 글귀를 보내줘 전 세계 220만 명의 구독자를 행복하게 만드는 <고도원의 아침편지>가 어플리케이션으로도 등장했다. 좋아하는 글귀는 스크랩하거나 소셜네트워크에 올리기, 친구에게 보내기 등의 기능을 갖췄다. 설정해 둔 시간에 받아보는 기능을 활용한다면 하루에 한 번쯤은 명상의 시간을 가질 수 있겠다. Download 앱스토어 Pay 무료

고도원의  
아침편지

#### +Life style



## ● 대표 투명경영 기업 타이틀

### 12년 연속 최초 주주총회 개최

넥센타이어는 지난 2월 14일 양산 본사에서 제53기 주주총회를 열어 12년 연속 첫 주총 개최기록을 이어갔다. 넥센타이어는 이날 2010년 매출이 전년보다 11.8% 증가 한 1조 803억 원으로 처음 1조 원을 돌파 했으며 영업이익 1,018억 원, 경상이익 973억 원 등 안정적인 수익을 달성했다고 밝혔다. 또한 “지난해 환율하락과 원부재료 급등 등 여러 악재에도 내수판매 증가와 해외시장 판매호조에 힘입어 사상 최대의 매출실적을 기록했다”고 설명했다.

이현봉 넥센타이어 부회장은 “지난 한 해 동안 지역별로 차별화된 마케팅 전략과 유통망 확충, 과감한 스포츠마케팅 활동으로 넥센타이어가 고객의 큰 사랑을 받았다”며 “올해도 향상된 브랜드 인지도를 통해 완성차업체에 대한 공급확대와 내수 및 수출 시장의 호조를 이어가 양적, 질적으로 모두 성장하는 한 해가 될 것”이라고 강조했다.

## ● 현대차 5G 그랜저 신차용타이어 공급기념 이벤트

### 2010 중국 연도상대회

넥센타이어는 지난 2월 23일부터 3월 말 까지 현대차가 새롭게 선보인 5G 그랜저의 신차용(OE) 타이어 공급기념 이벤트를 실시했다. 넥센타이어 홈페이지에 넥센타이어를 구매하고 받은 보증번호를 입력한 고객들을 대상으로 추첨을 통해 경품을 증정했다. 그 밖에도 홈페이지에서 관련 퀴즈를 푼 고객을 대상으로 추첨을 통해 백화점상품권, 타이어교환권, 영화예매권 등 다양한 경품을 증정했다. 이와 함께 5G 그랜저 동호회 사이트([www.lovehg.kr](http://www.lovehg.kr))에 넥센타이어의 OE제품이 장착된 5G 그랜저 사진을 올린 소비자에게는 100% 경품을 증정했다. 넥센타이어는 “최근 시장에서 넥센타이어의 브랜드 인지도가 높아지고 기술력이 호평을 받고 있다”며 “앞으로도 고객이 요구하는 첨단 기술력의 제품을 기동해 세계 10대 글로벌 타이어제조사 대열에 합류할 수 있도록 적극 노력하겠다”고 자신감을 나타냈다.

## ● 현지 맞춤타이어 CP698

### 2010 중국 연도상대회

넥센타이어는 지난 1월 중국에서 3박4일 일정으로 중국 대리점주 초청 ‘2010 연도상대회’를 개최했다. 이번 행사는 지난 해 판매향상과 성과달성을 힘쓴 중국 내 우수대리점을 시상하는 행사로 심천, 홍콩, 마카오를 돌며 진행됐다.

넥센타이어 임직원을 비롯해 중국 주요지역의 고객사 대표 100여 명이 참석해 최근 시장상황과 업계정보를 교환하였으며, 올해 목표 달성을 결의를 다졌다. 또 중국 현지 특성에 맞게 개발된 신제품 ‘CP698’에 대한 발표회도 있었다.

신제품 CP698은 승차감뿐만 아니라 내구성이 크게 향상돼 경제성을 높인 제품이다. 이현봉 넥센타이어 부회장은 “글로벌 시장의 전초기지인 중국법인을 본격 가동해 세계 10대 글로벌 타이어제조사 대열에 합류할 수 있도록 적극 노력하겠다”고 자신감을 나타냈다.

## ● 로디안 족구단

### 경주서라벌전국대회 우승!

넥센타이어 로디안 족구단이 상반기 족구 대회에 본격적인 연승의 출사표를 던졌다. 로디안 족구단은 이미 각종 전국대회에서 이름을 날리고 있는 실력파 족구단으로 봄을 맞아 시작된 각종 전국대회에서 좋은 성적을 거두고 있다.

특히 지난 3월 26일부터 27일까지 양일 간 개최된 제1회 경주서라벌 전국초청 족구대회에서는 우승을 차지하며 승전보를 날렸다.

또 3월 19일부터 20일까지 치러진 제3회 임금님표 이천쌀배 SBS족구최강전에서는 3위를, 3월 27일 일요일 출전한 제5회 김해시장배 국민생활체육 영남권 족구대회에서는 준우승을 차지하며 막강 실력을 자랑했다.

감독을 맡은 설비보전파트 강인구 직장은 “경기를 거칠 때마다 선수들의 기량이 좋았고 있다”며 “올 하반기 노동부장관기

배 우승을 목표로 2011년 한 해도 열심히 노력하겠다”고 밝혔다.

## ● 세계시장으로 한 발짝 더 해외거래선 방문 줄이어

지난 2월 11일부터 15일까지 4박5일 일정으로 사우디아라비아의 현지 딜러 SAEID MOHAMED ALAMOUDI사의 CEO인 Mr. Abdullatif S. Al Amoudi씨가 넥센타이어를 방문했다. 제타(Jeddah)시에서 현지 딜러를 맡고 있는 그는 22년간 중동지역의 중심인 사우디아라비아에서 넥센타이어의 제품판매를 책임져왔으며 넥센타이어는 이에 대한 감사의 의미로 감사패를 전달하고 더욱 친밀한 파트너십의 의지를 다지기 위해 양산 본사와 서울 사무소를 둘러보는 기회를 마련했다.

이병우 부사장은 “중동지역은 신흥시장으로써 성장 기도를 달리는 만큼 앞으로도 큰 기대를 걸고 있다”며 계속적인 매진을 당부했다.

## ● 새로운 넥센타이어 가족 기능직 신입사원 입사

지난 3월 9일부터 19일까지 양산공장과 창녕공장의 기능직 신입사원 모집이 있었다. 양산 900명, 창녕 1,400명의 지원자로 높은 경쟁률을 기록한 이번 모집은 창녕공장 건설과 더불어 제2의 도약기를 준비하는 넥센타이어의 아심찬 발걸음 중 하나다.

서류전형, 인적성 검사, 면접 등을 거쳐 4월 초 최종인원이 가려졌다.

선발된 신입사원들은 일주일간 타이어 제조 공정 이론 및 안전 환경, 신입사원의 자세 등으로 구성된 입문 교육을 받고 현장 공정 투어를 진행한 후 각 생산부서로 배치되었다.

**독자 후기**

2010 세미소에서 그 진기를 유감없이 발휘하고 온 넥센타이어의 활약상을 잘 살펴보았습니다. 친환경과 신기술을 강조한 제품이기에 많은 바이어들에게 어필할 수 있었으리라 생각됩니다. 이번 쇼 전시가 넥센타이어에게 미주시장에서 실적 호조를 가져올 수 있는 터닝포인트가 되었으면 하는 바랍니다.

- 전경욱 경기 평택시 안중읍

그린스토리 '자연에서 놀다'와 '지연에서 배우다'라는 기사가 좋았습니다. 책 속의 책처럼 전혀 다른 컨셉으로 독자에게 다가오는 편집성이 돋보입니다. 우리가 자연을 얼마나 도외시하고 관심 밖의 일로 내몰았는지 알 수 있게 경각심을 일깨우면서 자연의 아름다움까지 잘 전달해주었습니다.

- 손기인 서울시 구로구 신도림동

'그린스토리' 기사가 모두가 좋았습니다. 생체 모방 부분을 읽을 땐 '아~!' 하고 고개를 끄덕이며 읽었고 별을 보려 당장 달려가고 싶은 마음도 들었습니다. 또 갯벌로 소풍을 가서 계를 잡아 보고도 싶고, 맛있는 굴로 만든 요리도 먹어 보고도 싶은 생각이 기사를 읽는 내내 떠나지 않았습니다. 앞으로도 다양하고 참신한 기사 많이 써주세요.

- 이혜주 부산광역시 사하구 장량1동

**참여해주세요**

〈헬로우 넥센〉은 독자여러분과 함께하는 넥센타이어의 사보입니다. 〈헬로우 넥센〉에 궁금하셨던 점이나, 바라는 점 등을 엽서에 적어 보내주세요. 푸짐한 선물이 준비되어 있습니다. 〈헬로우 넥센〉 구독신청은 넥센타이어 홈페이지([www.nexentire.com](http://www.nexentire.com))에서 하실 수 있습니다.

- 담당자 인사팀 박수현 055.370.5283 [soo0526@nexentire.co.kr](mailto:soo0526@nexentire.co.kr)

**퀴즈 당첨자**

- |                   |                    |
|-------------------|--------------------|
| ● 위예지 경기 화성시 서신면  | ● 윤새해 경북 칠곡군 가산면   |
| ● 박찬용 전북 남원시 월락동  | ● 정현호 경남 양산시 교동    |
| ● 김광수 강원 춘천시 석사동  | ● 최순자 서울시 종로구 상봉2동 |
| ● 채리윤 전남 여수시 여서로  | ● 김기학 경기 평택시 안중읍   |
| ● 오삼주 부산시 동래구 칠산동 | ● 최규민 부산시 금정구 남산동  |

**퀴즈 당첨자**

1		2		
			6	7
3	4			
	5			

**세로**

- 1 손뼉을 치며 크게 웃는다는 뜻의 사자성어. **힌트** 그의 재치 있는 말에 나는 0000했다.

- 2 일년 중 비가 많이 오는 시기. **힌트** 건기의 반대말.

- 4 술에 취하여 정신없이 말하거나 행동함. 또는 그런 말이나 행동. **힌트** 술00꾼

- 7 대중가요의 하나로 일본 엔카에서 들어온 음계를 사용하여 구성되고 애상적인 장르. **힌트** 장윤정은 젊은 000 가수다.

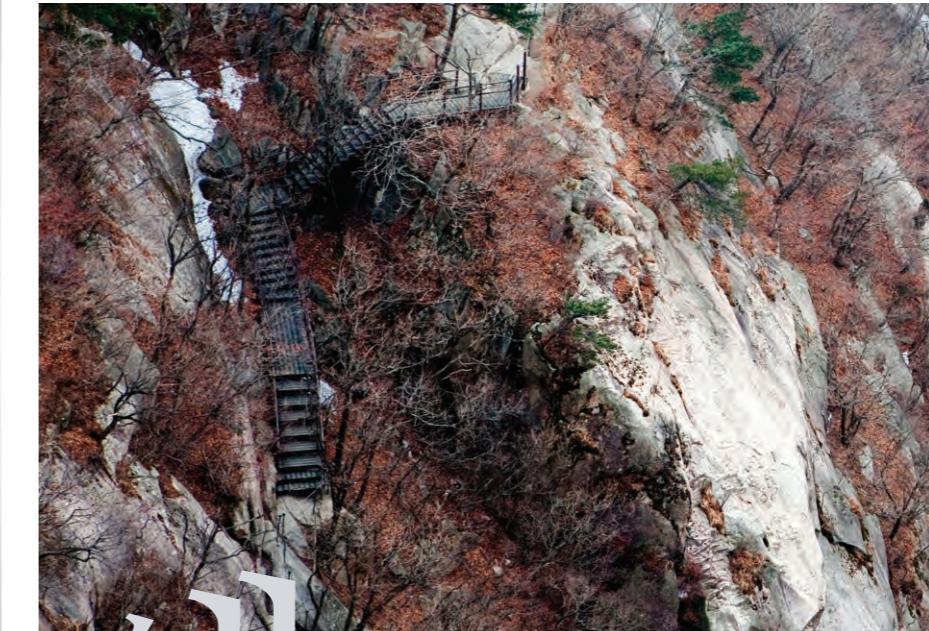
**가로**

- 1 이번호 넥센명인의 주인공으로 21년 경력의 베테랑이자 재료파트의 직장.

- 3 알코올에 물과 향료를 섞어서 얻는 희석식 술. **힌트** 침이슬

- 5 타이어 생산의 첫 번째 공정으로 원자료를 이용해 고무를 만드는 작업을 주로 수행하는 파트.

- 6 야구에서 투수가 던진 공이 가까운 거리에 떨어지도록 타자가 베트를 공에 가볍게 대ಡ이 맞추는 일. **힌트** 살짝대기



왜  
산에 가느냐고  
묻지 마세요

사람들은 왜 산에 가느냐고 묻습니다.

어차피 내려올 것, 사서 고생을 하느냐고요.

애써 이런저런 이유를 늘어놓지만

정작 가장 중요한 것은 말로 표현하기 어렵습니다.

저 넓고 웅장하며 고요한 품에 안겨본 사람만이

그냥 눈 마주치며 웃어줄 수 있을 것입니다.

산은 인간의 한계를 확인하는 곳이기도 합니다.

헉헉거리는 숨소리는 자신의 체력을 숨길 수 없게 합니다.

그만큼 쉬어가는 기쁨도 산에서는 큅니다.

푹신한 재활용 타이어 카펫 위에서의 작은 휴식.

지친 다리를 쉬게 하고, 미끄러지지 않도록 붙들어 주지요.

산에서만은 자동차가 아닌 사람이 타이어에 오릅니다.

- 북한산 등산로에 깔린 재활용 타이어 카펫



Product  
Design  
Award 2010

넥센의 디자인, 세계에 포커스를 맞추다



## 세계 3대 디자인 어워드 독일 IF Design Award 수상

안전을 생각하는 마음이,  
사람을 생각하는 마음이,  
이렇게 많은 상으로 돌아왔습니다  
2011년에도 더 많은 마음들을 모아 힘차게 달리겠습니다

2010. 12	독일 IF Design Award 수상 (독일국제포럼 디자인하노비)
2010. 12	N9000 Good Design 우수상 (한국 디자인 진흥원장상)
2010. 12	월어워드 코리아 제조업부문 최우수상 (한국인더너진문기협회)
2010. 11	지속가능성경영대회 타이어부문 1위 (한국표준협회)
2010. 06	글로벌고객만족대상 타이어부문 1위 (일본 능률협회 컨설팅)

2010 IF Design Award 수상작



WINGUARD  
SPORT

비대칭형 트레드패턴의  
고속주행 겨울용 타이어

스포츠 세단에 날개를 달다!  
풀위있는 질주보는

**NEXN** 넥센타이어  
[www.nexentire.com](http://www.nexentire.com)