

헬로 넥센



겨울, 나무와 꽃으로부터

흔히들 겨울나무는 앙상해 보여서 가엾다고들 합니다.
하지만 우리 눈에만 그리 보일 뿐,
겨울에도 그들은 생명력을 뿜어내며 부지런히 움직이고 있습니다.
두 팔 가득 벌려 눈송이를 보듬어 안고,
봄이 오면 다시 꽃피울 새순을 가슴에 묻으면서 말이지요.
이번 겨울, 우리 모두 걱정이나 불안은 겨울 앞세 떨구듯 떨쳐버리고
싹을 틔울 준비를 하는 건 어떨까요.
분명 추운 겨울을 이긴 새순은 더욱 푸르고 아름다울 테니까요.



C CONTENTS

N mind

- 04 Read
너와 나를 잇는 네트워크, 인맥의 힘
- 08 Learn
네트워크를 이용한 똑똑한 기업 이야기
- 12 Interview
한국 홍보 전문가 서경덕
- 16 Book
당신의 네트워크를 확장해줄 필독서
- 18 Special
축 탄생! 넥센타이어 SNS 집중 탐구!
- 20 Team
고객의 마음을 향해 돌격! 영업2팀
- 24 Culture
영업2팀 사우들이 추천하는 소통의 영화

N life

- 26 Drive & Leisure
강원도 속초로 떠나는 겨울 바다
- 32 Family Day
우리 결혼합니다. 신선호&정유정
- 36 About Food
마을마다 색다른 맛, 고등어의 모든 것
- 40 Project N
〈연간기획〉 도전자여, 출사표를 던져라!
- 42 Ultra Mania
너희가 나비를 아느냐! 이지도 사우
- 46 Money Tip
부자 되는 쓸쓸한 비법 재테크 어플
- 48 Happy Together
고충처리위원회 요양원 김장 봉사활동
- 52 Wide Road
사막의 꿈, 모로코 사하라
- 56 N Photogenic
나도 왕년엔 멋쟁이였습니다



표지이야기

'소통'이란 오해 없이
서로 뜻이 통함을 말합니다.
타이어처럼 둥글게 소통하는
넥센타이어의 힘찬 비상을
붉은색으로 표현했습니다.
서로의 마음을 보듬을 수 있는
소통의 기술은 무엇일까요?

N company

- 58 On Air
대륙, 넥센타이어에 반하다
- 60 Mentor & Mentee
주님저수지로 간 두 남자
- 64 Car & Tire
미끄러지지 않는 스노우타이어의 과학
- 66 Tire Tech
타이어테크를 소개합니다
- 70 News Center
넥센 뉴스
- 76 Nexen SNS
농반진반
- 79 퀴즈 & 마칩표
복습 낱말퀴즈 및 당첨자 발표

오늘을 달리는 내일의 기술 Driving Tomorrow NEXEN

2013년 신년호 통권 50호 | 발행인이현봉 | 발행일 2013년 1월 15일 | 발행처 경남 양산시 유산동 30번지 넥센타이어(주) 경영관리팀 | 담당 박수현 (055-370-5283) | 기획 및 디자인(주)하이미디어P&W (02-795-3364) | 디자인 어진아, 장진숙, 김지선, 장윤희 | 사진 사진과책 (02-587-1102) | 프로세스 하이테크컴 (02-741-3377) | 인쇄 삼조인쇄주식회사

人脈



○ 인맥이 되어주는 것이 인맥을 만드는 것이다.
이제 세상을 움직이는 건 네트워크다.
업무, 사교 등 모든 분야에서 인적 네트워크가
경쟁력인 현대 사회. 새로운 소통과
친목의 기술에 대해 알아보자.

카네기의 자살을 막은 것은?

백만장자 데일 카네기는 경제 불황이 미국을 덮쳤을 때 뉴욕 맨해튼에서 살고 있었다. 그에게도 모든 상황이 나날이 악화되었다. 깊은 절망감에 빠진 데일 카네기는 차라리 이대로 인생을 끝내는 것이 낫다는 판단이 들었다. 더 이상 아무런 희망이 없었다.

어느 날 아침 그는 강물에 몸을 던지려고 집밖으로 나왔다. 강 쪽으로 가기 위해 모퉁이를 돌아섰을 때 한 남자가 그를 소리쳐 불렀다. 뒤돌아보니 두 다리를 잃은 사람이 바퀴 달린 판자 위에 앉아 있었다.

가진 게 아무것도 없고, 보나마나 아주 불행한 처지에 놓인 사람이었다. 그럼에도 불구하고 그 남자는 미소를 짓고 있었다.

그는 카네기에게 말했다.

“선생님, 연필 몇 자루만 사 주시겠습니까?”

카네기는 남자가 내미는 연필 자루들을 물끄러미 바라보다가 주머니에서 1달러 한 장을 꺼내 주었다.

그리고는 돌아서서 강을 향해 걸어갔다.

남자가 카네기에게로 굴러오면서 소리쳤다.

“선생님, 연필을 가져 가야죠.”

카네기는 그에게 고개를 저어 보이며 말했다.

“그냥 두시오. 난 이제 연필이 필요 없는 사람이에요.”

하지만 그 남자는 포기하지 않고 두 블록이나 따라오면서 카네기에게 연필을 가져가든지 아니면 돈을 도로 가져가라고 말하는 것이었다. 더욱 놀라운 것은 그러는 동안 내내 그 남자는 얼굴에 미소를 잃지 않고 있었다. 마침내 연필 몇 자루를 받아든 카네기는 자신이 더 이상 자살을 원치 않는다는 사실을 깨달았다. 훗날 카네기는 말했다.

“난 내가 살아있어야 할 아무런 이유를 찾을 수 없다고 생각했었다. 그런데 두 다리가 없으면서도 미소 지을 힘을 갖고 있는 그 남자를 보는 순간 생각이 달라졌다.” 이 글을 보면서 이런 생각이 들었다. 도움이 필요하다면 먼저 남에게 도움을 주어야 한다는 것이다. 남을 돕는 것이 자신을 돕는 길이다.



인맥으로 사람 부자 되는 법

실제로 인맥에 대한 강의를 하다 보면
인맥을 많이 만들고 싶다는 사람들이
있다. 그때마다 필자는 이렇게 강의한다.
인맥을 많이 만들고 싶다면, 인맥이
필요한 사람들에게 인맥이 많이
되어주라고 말이다.
평상시에는 인맥의 필요성을 많이
느끼지 못하다가 어려워지면
인맥을 찾게 된다.
하지만 그때서야 필요한 인맥을 찾기로
힘들기 마련이다.
모든 조건이 같다면 사람들은 자기와
친한 사람들과 일을 하고 싶어한다.
사실 모든 조건이 같지 않더라도,
사람들은 여전히 자기와 친한 사람들과
일을 하고 싶어한다. 인맥으로 사람
부자가 되려면 자신이 먼저 어떤 인맥이
되느냐가 중요하다. 그 방법을 3가지로
정리해보았다.



1. 약속을 잘 지키는 사람

신용은 약속을 지키는 것부터 시작된다. 어디서든 약속을 잘 지켜야
신뢰할 수 있는 사람, 신용도가 높은 사람으로 평가받는다. 그리고
신용은 모든 인간관계에 있어 바탕이 된다. 이 바탕이 있어야
인맥관리를 잘 할 수 있다고 말해도 과언이 아니다. 신용이 있는
사람이 되는 것. 거기서부터 비로소 인맥형성은 시작된다.

2. 능력을 키우는 사람

능력이란 기본적으로 자신이 택한 직업에서의 업무능력을 말한다.
사람을 사귀다 보면 대하기 편한 사람이 있고 불편한 사람이 있다.
사람들은 당연히 대하기 편한 사람이 인맥이 넓으리라 생각하지만
그렇지 않다. '편하기는 하지만, 도움이 안 된다. 별 신선한 정보를
얻을 수 없다' 라면 상대방에게 관심을 끊기 시작한다.

3. 베풀기를 즐기는 사람

남에게 베풀면 그만큼 돌아온다는 말이 있다. 그러나 남에게
베풀기란 말처럼 쉬운 일이 아니다. 한 사람만의 힘으로 살아가기
힘든 사회에서 베풀기는 한여름날의 그늘 속과 같을 것이다.
인맥관리에 성공하는 사람은 남에게 베풀기를 즐겨, 상대방에게
고마운 마음을 갖게 하는 사람이다.

인맥은 사람과 사람이 연결되는 고리이다. 사람과 사람을 연결할 때
필요한 것은 신뢰, 능력, 베풀기라고 한다. 인맥을 구축하려면, 먼저
인맥이 되어주는 것이 중요하다. 인맥은 당신이 사람들에게
신뢰감을 주고, 사람들에게 도움이 되는 당신만의 능력을 키워서,
먼저 사람들을 위해 기꺼이 가치를 제공하느냐에 달려있다. ㉞



세계적인 기업인 IKEA는
페이스북의 공짜 이벤트로
오프라인 매출량까지 증가하는
계기를 마련했다.
이는 고객의 참여가 단순하고
쉬우며 마음을 움직여야만
성공할 수 있는 SNS 마케팅의
특징을 보여준다.

facebook

소통의 맥잡기를 배우다

기업, 네트워크로 흥하다

사람을 설득하는 데에 감성이 중요하다는 건 이미 잘 알려진 이야기다. 기업은 어떻게 소비자의 마음을 건드리고 설득해 사로잡는가. 이성적인 소구가 아닌 감성적이고 사람냄새 나는 기업들의 독특한 소셜 미디어 활용 사례를 통해 소통의 비법을 배워보자.

갖고 싶다면 클릭하세요 세계적인 조립가구 기업 IKEA의

SNS 마케팅은 고객들의 빠른 참여를 유도해 주목을 끌었다. 스웨덴의 한 지역에 매장이 새롭게 오픈되면서 매니저가 홍보의 한 수단으로 페이스북을 이용한 것이다. 매니저는 페이스북에 제품이 디스플레이 된 매장의 사진을 올리고 사진에 제일 먼저 태깅하는 사람에게 해당 제품을 공짜로 제공하는 마케팅을 진행해 폭발적인 반응을 얻었다. 공짜 가구를 차지하기 위해 페이스북 안에서의 링크 행렬은 계속해서 이어졌고 이러한 붐이 입소문을 타자 온라인을 넘어 오프라인으로까지 그 영향력의 범위가 넓어졌다. 덕분에 IKEA는 추가 비용 없이 이벤트를 성황리에 마치고 새로운 매장을 홍보할 수 있었다. 이 사례를 통해 알 수 있는 것은, SNS 마케팅의 경우 고객의 참여가 단순하고 쉬워야 하며 마음을 움직일 수 있는 가치를 전달해야 한다는 것이다.





실시간으로 응답하라, SNS! SNS 마케팅의 가장 중요한 점은 실시간이다. 트위터를 통해 빠른 답변으로 고객 응대에 성공하고 동시에 고객과 소통하는 기업으로 자리 잡은 기업이 있다. 바로 미국의 중소 항공사 제트블루(jetBlue)이다. 고객이 질문을 할 때에는 구구절절한 답변보다는 신속하고 빠른 답을 원하는 것은 당연하다. 하지만 대부분의 기업들은 주어진 매뉴얼을 따라 천편일률적인 고객대응 서비스하기 마련이다. 제트블루는 달랐다. 이들이 운영하는 트위터의 목적은 명확하게 스케줄을 고지하고 직접 고객을 상담해 요구에 신속하게 부응하는 것이었다. 즉 갑작스러운 결항 소식 등을 고객에게 실시간으로 바로 알려주는 것이 트위터의 역할이었던 셈. 이를 위해 제트블루는 트위터를 오픈하고 신속한 답변처리를 위해 업무를 나누었다. 트위터를 운영하는 담당자들은 재택근무를 하는 주부 직원들이 대부분이었는데, 덕분에 고객의 불만을 실시간으로 처리할 수 있었다. 그리고 해결되지 않은 문제는 고객의 전화번호와 이메일까지 확보해 끝까지 책임지고 처리하게 했다. 이러한 노력 덕분에 제트블루는 기업 브랜드 인지도와 신뢰도라는 두 마리 토끼를 잡았다.

제트블루는 트위터의 목적을 명확하게 정하고 고객의 요구에 신속하게 부응함으로써 소통에 성공했다.



제트블루의 트위터 성공 프로세스

- ▶ 고객이 자신의 친구 혹은 가족과 좌석이 떨어져 있는 사실을 늦게 발견.
- ▶ 고객 서비스 창구에 수차례 전화를 했지만, 통화 대기 수의 문제 등 해결이 되지 않음.
- ▶ 제트블루 트위터에 고객의 상황을 올림.
- ▶ 제트블루 트위터 담당자들이 실시간으로 이 상황을 접함.
- ▶ 19분 뒤 고객의 문제를 해결해 줌.



어디서 사람 냄새 안 나요? Lacta는 그리

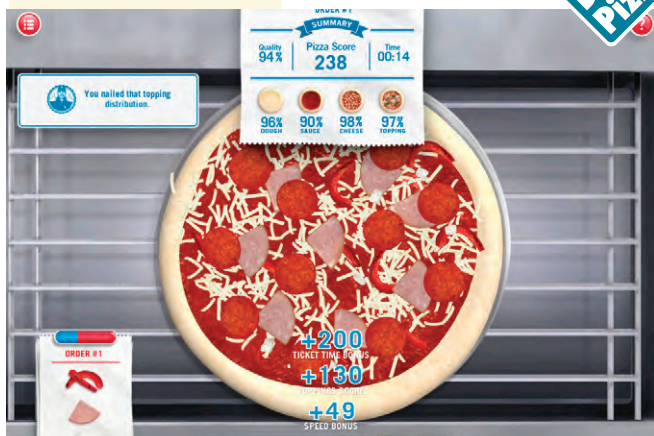
스 초콜릿 브랜드로 단순히 제품의 특징이나 제품이 주는 이익만을 설명하는 방법에서 벗어나 제품에 담긴 이야기로 고객의 감성을 자극하는 감성마케팅에 정통한 기업이다. 특히 초콜릿이라는 제품의 이미지를 활용한 휴대폰 어플리케이션 마케팅은 가히 천재적이다. Lacta는 고객이 자사 브랜드 앱을 실행하면 페이스북 로그인을 통해 메시지의 수신자와 내용을 설정하고 전송 버튼을 누르도록 했다. 이렇게 작성된 메시지를 받은 사람은 그 내용을 확인한 후 Lacta 초콜릿 패키지 전면을 스캔하여 발신자가 작성했던 메시지를 증강현실(AR)로 경험할 수 있다. 고백이라는 스토리와 증강현실이라는 기술력을 결합하여 새로운 가치를 소비자에게 제공하는 낭만적인 고백의 도구로 커플들의 커다란 사랑과 지지를 받는 그리스 대표 초콜릿으로 자리매김할 수 있었다.

고백이라는 스토리와
증강현실이라는 기술력의 결합으로
Lacta는 소비자들에게 새로운
브랜드로 각인되었다.



도미노피자는

투표를 통해 만들어진
'소셜피자'로 소비자들이
직접 메뉴를 개발할 수 있도록
참여를 유도했다.



온라인에서 구운 피자 2012년 3월 세계적

인 피자 체인점 도미노피자는 아예 메뉴 개발에 소비자들을 참여시킨 경우. 오스트리아 도미노피자에서는 페이스북을 연동해 전 세계적으로 약 50만 명의 온라인 친구들로부터 피자 토핑 투표를 받았다. 고객들이 가장 좋아하는 도우 두께부터 소스, 토핑까지 자유롭게 선택하면 매일 투표를 통해 한 가지씩 재료를 선정한 후 이벤트 마지막 날 선정된 모든 재료를 조합하여 새로운 피자를 선보이는 방식의 이벤트를 진행한 것이다. 이름하여 '소셜피자'. 이후 콘테스트를 통해 이름을 정한 이 pizza는 전 세계 도미노피자 매장에서 판매되었으며 우승자에게 무려 1천 달러의 상금이 주어졌다. 소비자들의 호기심으로 인해 소셜피자에 대한 주문이 폭증하며 매출에서도 승승장구했음은 당연한 이야기!



26번째로 줄을 서시오~ 유니클로가 일본에

서 진행한 마케팅 또한 간단하면서도 매우 큰 영향을 끼친, 소셜미디어 마케팅의 최고 성공사례로 꼽힌다. 이들이 진행한 이벤트는 트위터와 연동된 플랫폼에 참여한 고객 전원을 각각 아바타로 만든 뒤 참여한 고객 아바타가 줄을 서게 해 순서상 26번째 고객에서 1만 엔의 상품권을 증정하는 프로모션이었다. 26번째 고객의 의미는 바로 유니클로의 26주년을 기념하는 것으로, 고객들에게 단순히 유니클로라는 브랜드를 알리는 것뿐만이 아니라 기업의 26주년이란 역사를 함께 알고자 했던 유니클로의 전략이었다. 이 이벤트에는 무려 6만여 명의 고객들이 참여해 단순한 참여방법과 적절한 보상, 아바타를 이용한 재미있는 비주얼 등의 차별화 전략이 가지는 온라인 파급력을 실감케 해주었다.



26이라는 숫자를 키워드로 한
유니클로의 이벤트는
소비자의 참여와 기업의 26주년 홍보라는
두 마리 토끼를 모두 잡을 수 있었다.

우리나라 기업들의 SNS는

기업 이미지에 맞춘 독특한 내용과 이벤트로 젊은 고객들 사이에
화제를 불러일으키며 훌륭한 홍보수단이 되고 있다.



한국민속촌



한국에서도 SNS가 대세인줄 아뢰오

이렇게 사람의 온기가 느껴지는 소셜 미디어 운영 사례는 국내에도 있다. 한국민속촌은 기업의 특징을 살려 '아씨'라는 가상의 인물을 통해 트위터와 블로그를 운영하고 있다. 고어체를 사용하는 당돌하면서도 도도한 아씨의 트윗은 곧 화제가 되어 한국민속촌에 대한 젊은 고객들의 관심을 환기시켰고 이에 힘입어 옛 궁궐, 500명이 함께 하는 얼음땡, 여름철 민속촌 공포체험 등의 신선한 프로그램을 개발해 다양한 고객층 확보에 성공했다. 또한 KT는 생활 속에서 olleh KT 로고를 찾아 트위터에 인증사진을 올리는 이벤트를 개최, 많은 이들에게 당시 화제이던 스마트폰이 아닌 통신사의 존재감을 부각시켰다. 뿐만 아니라 2010년에는 여러 기업들이 10월 10일 10시 10분 10초의 사진을 찍어 인증하는 방식의 이벤트에 소셜미디어를 활용해 소비자들의 관심을 집중시키고 브랜드 이미지를 높이며 독특한 효과를 보기도 했다.⑮



세계를 잇는

소통의 창을
꿈꾸는 남자

언론에서 많이 보아온 대로 동그란 얼굴에 꼭 어울리는 동그란 안경을 쓰고 나타난 한국홍보전문가 서경덕 교수. 그는 인터뷰 내내 동그랗게 웃었다. 웃음을 '동그랗다'고 표현할 수 있을까 싶지만 그가 웃는 모양이 꼭 그랬다. 그리고 그 동그란 웃음은 처음 만난 우리를 단박에 사로잡았다. 거센 한파에 한껏 날 서있던 마음도 어느새 동그랗게, 모서리를 말아 올렸다.

에펠탑 앞에서 세계인과 소통하다

1996년 8월 15일, 유럽 전역을 여행하던 한국인 배낭 여행자들이 프랑스 파리의 에펠탑 앞에 모였다. 약 300여 명의 한국인을 모은, 파리에서 열린 대한민국 광복절 기념행사의 주최자는 바로 서경덕 교수였다.

“배낭여행 중에 우연히 한국인 배낭 여행자들이 광복절을 기념해 프랑스 파리 에펠탑 앞에 모인다는 사실을 알게 됐습니다. 알음알음 모이는 모임이었는데, 뭔가 의미있는 행사를 하며 대한민국을 알리면 어떨까란 생각을 하게 됐죠. 그래서 그때부터 유럽 전역을 돌아다니며 배낭여행객을 만날 때마다 광복절 행사가 있음을 알렸습니다. 일정이 되면, 파리에 들러 계획이라면, 8월 15일 에펠탑 앞에서 만나자고 약속한 거죠.”

그 날, 300여 명의 한국인 여행자들은 둥글게 원을 둘러서서 애국가를 부르고 만세삼창을 외쳤다. 서경덕 교수는 그렇게 큰 소리로 부르는 애국가, 만세는 처음이었노라 회상했다.

“8월 15일은 세계 2차대전 종전일이기도 합니다. 근처의 외국인들에게 우리 행사의 취지를 설명하자 하나 둘 모이더라고요. 그 순간만큼은 국경을 넘어 세계인이 손을 맞잡고 하나가 된 거죠.”

그것은 서경덕이라는 한 사람의 인생이 결정지어지는 순간이기도 했다. 처음으로 외국에서 한국홍보 행사를 기획하고 진행하며, 직접 사회를 보고 사람들을 이끌며, 가능성을 느낀 것이다.



서경덕 교수가 미국 일간지에 실은 비빔밥과 독도 광고.



“제가 1993년에 대학에 입학했는데 당시 시대적으로 ‘세계화’란 개념이 유행하고 있었습니다. 그런데 막상 외국에 나와 보니 중국인이냐, 일본인이냐 물을 뿐 대한민국에 대해선 거의 모르더라고요. 그래서 그때부터 작은 태극기 배지를 사서 한국인 여행자들에게 나눠주기 시작했어요. 우리나라를 알리는 데 작은 보탬이라도 되고 싶었던 거죠. 그러다 1996년 8월 15일 광복절 기념행사를 진행하면서 전문적으로 한국홍보를 해보아겠다는 꿈이 구체화되기 시작했습니다.”

작은 태극기 배지로 시작한 일이 3년 만에 파리에서 진행된 대한민국 광복절 기념행사가 됐다. 의미가 있고 유쾌하다면 한국인뿐만 아니라 외국인들과도 소통하고 함께할 수 있음을 배웠다. ‘대한민국과 세계를 잇는 소통의 창’이란 꿈을 품은, 서경덕의 시작이었다.

함께하니 계란으로도 바위가 깨지더라!

이렇게 무모할 수 있을까. 아니, 이렇게 용감할 수 있을까. 공무원도 아닌데 ‘한국홍보’를 평생의 업으로 삼다니, 학생의 신분으로 알바비를 모아 기획하고 홍보하면서도 마냥 즐거울 수 있었다니. 스스로 한국홍보를 업으로 선택했지만 한동안 서경덕 교수는 타이틀이 없는 사람이었다. 심지어 어느 기자는 그의 이름 앞에 ‘여행가’라는 타이틀을 붙이기도 했다. 그렇다면 ‘한국홍보전문가’란 타이틀은 스스로 지은걸까? 알고 보니 그것도 어느 기자가 붙여준 거란다. 이를 본 다른 기자들도 ‘한국홍보전문가’란 타이틀을 쓰기 시작하면서 대한민국 1호, 한국홍보전문가가 된 것이다.

“지금은 각계각층에서 여러 분들이 도와주시고 함께해 주시지만 처음엔 혼자 모든 걸 진행했습니다. 2005년 뉴욕타임즈에 처음 광고를 게재할 때의 일이에요. 당시 전 대학원생이었고, 대학교 시절부터 모아온 알바비용으로 ‘독도는 한국 영토입니다’란 광고를 기획했습니다. 그런데 비용을 지불한다고 해도 뉴욕타임즈에서 선뜻 받아주지 않더라고요.”

서경덕 교수가 선택한 방법은 ‘끈기 있는 소통’이었다. 무려 5개월이 넘는 시간동안 광고시안을 들고 신문사 광고국을 드나들며 설득을 시작했다. 아시아인이 개인적으로 국가 현안에 대해 뉴욕타임즈에 광고를 낸 첫 사례인 만큼 뉴욕타임즈 광고국 직원들에게도 까다로운 일이었을 것이다. 그러나 포기하지 않고 이야기하고 또 이야기하는 그를 보고 광고국 직원들도 결국 고개를 끄덕였다.

“2009년 뉴욕타임즈에 ‘NYT의 실수(Error in NYT)’라는 제목의 광고를 게재할 때도 마찬가지였어요. ‘NYT의 실수’는 당시 뉴욕타임즈에서 북한의 로켓 발사와 관련한 기사에 들어간 그림에 동해가 일본해로 표기된 것을 반박하기 위해 낸 것이었죠. 신문에서 오보 혹은 실수는 신뢰와 연결되는 중요한 부분입니다. 그 광고를



낸다는 건 자신들의 실수를 인정하는 꼴이 되는 건데도
광고에 담긴 독특한 발상과 뜻을 인정해주더라고요.”
그가 하는 일이 때로는 계란으로 바위 치는 일로 비취질
수도 있다. 광고 하나 낸다고 세계인의 인식이 단번에
바뀌는 것도 아니다. 그렇다고 해서, 지레 겁을 먹고
포기해야 하는가? 서경덕 교수는 아니라고 말한다.
함께하면, 계란으로도 얼마든지 바위를 깰 수 있음을 믿기
때문이다.

“지금도 가수 김장훈 씨와 함께 뉴욕타임즈,
월스트리트저널, 워싱턴 포스트 등 미국의 우수 언론에 독도
광고를 게재하고 있습니다. 올 초엔 배우 송혜교 씨의
후원으로 뉴욕 현대미술관(MoMA)에 한국어 안내서를
제공했고, 중국에 있는 한국 전시관에 한글앱
‘두루두루’도 무료제공하고 있고요. 또 MBC
무한도전팀의 후원으로 뉴욕 타임스스퀘어에 비빔밥
광고도 상영했습니다. 최근엔 이외수 작가와 의기투합해
월스트리트저널 유럽판 1면에 아리랑 한글광고를
게재했습니다. 었그제 아리랑이 인류무형유산으로 최종
등재됐다는 소식을 듣고 정말 기뻐요.”

서경덕 교수가 선택한 방법은
‘끈기 있는 소통’이었다.
포기하지 않고 이야기하고 또 이야기하는
그를 보고결국 벽안의 외국인들도
그에게 믿음을 갖게 된 것이다.

기꺼이 마음을 나누고 머리를 모아준 많은 사람들 덕에
여기까지 올 수 있었노라 강조하는 서경덕 교수. 열린
마음과 단단한 신뢰로 함께하는 소중한 인연이 있기에,
서경덕 교수는 이제부터가 진정한 시작이라고 말한다.
물론 그 끝이 어떻게 될지는 알 수 없다. 엄청난 업적이 될
수도, 아닐 수도 있다. 그러나 우리는 서경덕 교수를
이렇게 기억하게 될 것이다. 오래 전 파리에서 그가
품었던 꿈처럼, ‘대한민국과 세계를 잇는 소통의 창,
서경덕’ 이라. ㉞



복소물리에 추천

당신의 네트워크를 확장시켜 줄 필독서

남부럽지 않은 네트워크를 구축하고 싶은 넥센 사우들을 위해 교보문고 복소물리에가 6권의 책을 추천해왔다. 지금 당장 나오는 거리가 먼 이야기라고 생각되더라도 그냥 지나치지 말자. 탄탄한 네트워크는 누군가와 '소통' 하고 '이해'하는 기본에서 출발하니 말이다.



“사회생활에서는 우리의 본심에 귀 기울이며
상대방을 헤아리는
‘건강한 까칠함’이 필요하다.”

소통의 부재를 해결할 수 있는 색다른 방법을 제시한 책이다. 정신과 전문의이자 대인관계 전문가인 저자는 진정한 소통 능력을 갖추기 위해서는 오히려 건강한 ‘까칠함’을 가져야 한다고 말한다. 다소 까칠한 제목과는 달리 따뜻한 위로와 조언으로 가득하다. 책을 덮을 때쯤이면 마치 상담을 받은 것처럼 개운하면서 긍정적인 마음이 새록새록 솟아날 거다.

《나는 까칠하게 살기로 했다》
양창순, 선주리원, 1만5천 원

“개인의 성향이나 이미지를
파악할 수 있는 노하우를 알아둔다면
좀 더 원활한 대인관계를
형성할 수 있지 않을까.”

상대의 지적 수준, 취향, 성향 등을 미리 알면 보다 원활한 소통이 가능하다. 이 책은 당신이 소지품이나 물건 등을 단서로 상대를 꿰뚫어보는 기술은 물론, 상대가 의식적 또는 무의식적으로 뿌려놓은 가짜 단서들을 피해가는 방법을 설명한다. 설록 흠즈같은 추리소설 속 명탐정이 보여주는 통찰력을 내 것으로 만들고 싶다면 망설이지 말고 이 책을 집어 들자.

《스노우 상대를 꿰뚫어보는 힘》
샘 고슬링, 한국경제신문사,
1만6천 원

“상대방의 몸짓과 표정을 읽음으로써
심리를 간파한다면 효과적인
커뮤니케이션을 할 수 있다.”

FBI에서 활동했던 조 버내로의 경험과 과학을 토대로 사람의 비언어적 행동을 통해 마음을 읽는 기술을 상세히 공개한 책. 경찰들에게도 유익한 고급지식은 물론 회의, 데이트, 면접 등 생활에도 유용한 기술을 담았다. 이를테면 ‘감정적으로 불편하거나 의심 또는 불안이 있을 때 목에 손을 댄다’ 등 일상생활에서 활용할 수 있는 조언들이다. 상대의 심리를 읽고 효과적인 커뮤니케이션을 하고 싶은 이라면 이 책에 주목할 필요가 있다.

《FBI 행동의 심리학》
조 내버로·마빈 칼린스,
리더스북, 1만4천 원

“상대방의 의도를 정확히 파악하는 것도
유연한 인간관계를 꾸려가는
방법 중 하나이다.”

세계에서 가장 영향력 있는 심리학자 폴 에크먼이 전하는 거짓과 진실에 관한 심리보고서. 정치, 문학, 일상생활 등에서 접하는 사례와 과학적인 데이터를 바탕으로 사람들이 거짓말을 하는 이유와 심리 등을 파헤친다. 특히 얼굴에서 드러나는 표정, 몸짓, 목소리, 말 등에 숨겨진 단서들로 속마음을 간파할 수 있는 해법은 흥미롭기까지 하다. 거짓과 진실이 혼재한 현실 속에서 인간관계와 삶에 대한 통찰을 얻을 수 있을 것이다.

《텔링 라이즈》
폴 에크먼,
한국경제신문사, 1만6천 원

“복잡한 현대사회에서
함께 상생할 수 있는
처세술이 꼭 필요하다.”

이미지 설계전문가이자 커뮤니케이션 강사 이종선이 20여 년 동안 만나 온 수많은 사람에게서 배운 성공과 승리의 원칙을 정리했다. 저자가 직접 경험한 생생하고 풍부한 사례는 오늘날보다 더 나은 내일을 꿈꾸는 이들에게 진정한 성공은 함께 할 때에만 가능하다는 깨달음을 준다.

《멀리 가려면 함께 가라》
이종선, 갤리온, 1만4천 원

“혼자서 힘에 부치는 직장인들에게
확실한 인맥 멘토링이 되어줄 것이다.”

인맥을 ‘막상 자신이 필요할 때 이용하는 관계’로 알고 있는 사람도 꽤 있을 거다. 저자는 인맥의 본질을 생각하지 않고 인맥의 기술만 탐구하는 이들을 우려한다. 진짜 인맥을 맺기 위해서는 ‘나 혼자’의 성공이 아닌 함께 성공하기 위한 ‘인간관계’를 염두에 두어야 한다는 것. 새로운 관점에서 인맥을 정의하고, 그 인맥을 넓히는 방법부터 지속적으로 관계를 유지하는 방법까지, 멘티의 입장에서 그의 이야기에 귀를 기울여보자. ㉞

《서른, 인맥이 필요할 때》
김기남 권일지, 지식공간,
1만4천800원

소통의 새로운 '얼굴' 〈헬로우넥센〉 페이스북 따라잡기!

아직도 페이스북이 무엇인지 감이 안 잡히는 사람, 스마트폰은 있지만 SNS만큼은 엄두가 안 나는 사람들 주목! 바야흐로 소통의 시대를 맞아 〈헬로우넥센〉이 페이스북에 새로운 동지를 틀었다. 남녀노소 모두에게 사랑받으며 온 라인 소통의 총아로 자리 잡은 페이스북 사용법을 익혀 〈헬로우넥센〉과 한 걸음 더 가까워지자.



STEP 2 친구 찾기

계정이 만들어지면 페이지가 자동으로 '친구 찾기'로 넘어간다. 이메일, 네이트온, 싸이월드, 네이버 등 자주 이용하는 연락처나 이메일 주소로 이미 페이스북에 가입해있는 친구를 찾는 단계. 이 과정이 필요없다면 화면 하단의 '건너뛰기'를 클릭해 다음 단계로 갈 수 있다. 이후 프로필 정보, 관심사 선택, 프로필 사진까지 모두 입력, 혹은 건너뛰면 가입 완료.



STEP 1 내 계정 만들기

인터넷으로 facebook.com에

접속하거나 스마트폰에서 페이스북 어플리케이션을 다운로드 받아 열면 가입창이 나온다. 여기에 성과 이름, 이메일 주소 등 주어진 칸을 빈틈없이 입력해 채운다. 주민등록 번호, 전화번호 등의 개인정보는 입력하지 않아도 되지만 이메일 주소는 본인확인용 메일이 전송되기 때문에 꼭 본인이 사용하는 메일 주소를 입력하도록 한다.

〈헬로우넥센〉 페이스북 오픈 이벤트



Hello NEXEN facebook

찍고,
쓰고,
클릭! 클릭! 클릭!



〈헬로우넥센〉 페이스북

(www.facebook.com/hellonexen)의

‘좋아요’를 클릭하고 사보 통권 50호 발간 축하 메시지를

남기면 1번째, 7번째, 15번째, 50번째 메시지를 남긴

독자에게 소정의 선물을 드립니다.

간편하게 사보를 만나고, 푸짐한 선물도 받을 수 있는


기회를 놓치지 마세요!

STEP 3 〈헬로우넥센〉 찾기

자, 이제 나만의 페이스북 페이지를 만들었으니 〈헬로우넥센〉의 페이스북을 찾을 차례. 페이스북에 로그인한 뒤 상단의 검색창에 ‘헬로우넥센’을 치면 찾을 수 있다. 더불어 사보 페이스북 상단의 ‘좋아요’ 버튼을 한 번 꺾 눌러주면 앞으로는 로그인 후 나의 페이스북에서 〈헬로우넥센〉의 새 게시물을 자동으로 볼 수 있다.



STEP 4 글 남기기

사보 〈헬로우넥센〉을 본 뒤의 감상이나 이벤트 및 리서치에 참여하고 싶다면 직접 글을 남겨보자. 게시글이 매우 마음에 든다면 ‘좋아요’ 버튼도 함께 눌러주는 센스! 더불어 사보의 게시글을 다른 친구들과 함께 보고 싶다면 ‘공유하기’ 버튼을 클릭해 내 페이스북으로 내용을 옮겨올 수 있다. 문자 창 위의 ‘사진/동영상’을 클릭하면 사진이나 동영상을 공유할 수도 있다. 



고객 만족을

향해
전진하라!



넥센타이어 영업2팀

넥센타이어가 고객과 가장 가깝게 만나는 곳은 타이어 판매 매장이다. 특히 넥센타이어를 주력으로 판매하는 타이어테크와 타이어뱅크는 시장에 넥센의 브랜드를 널리 알리는 첨병이라 할 수 있다. 이들 매장 및 점주들과의 소통을 도맡고 있는 영업2팀은, 그래서 넥센타이어와 세상을 잇는 하나의 문이다. 최고의 팀웍으로 고객의 만족을 위해 달리는 영업2팀의 소통의 비결을 들어보자.



지점도, 대리점주도 모두 우리의 가족

이영재 부장을 포함해 모두 8명의 팀원으로 구성된 영업2팀은 전속 소매채널인 타이어테크와 전문 법인채널인 타이어뱅크를 관리하는 두 개의 파트로 나뉜다. 쉽게 대리점을 관리하는 팀이라고 설명할 수 있지만, 사실 이들 8명이 하는 일은 일당 백, 그 이상이다. 지점과 연계해 신규 오픈하는 매장의 예비 점주와 직접 만나 사업을 설명하는 일부터 매장 부지 선정, 투자 협의, 최종 계약 진행까지, 하나의 매장이 세워지기까지 이들의 손길이 닿지 않는 곳이 없다. 이뿐이라. 기존 매장의 매출을 살피고 부족한 부분을 파악해 본사 차원의 지원을 진행하는 일 또한 영업2팀의 주 업무다. 도로변 타이어매장에 나무끼며 눈길을 끄는 현수막 한 장도 영업2팀의 세심한 관리의 증거인 셈이다.

“점주들이 처음 개점을 상의하는 것은 지점이지만, 실제 투자는 회사를 보고 이루어집니다. 그렇기에 본사 차원의 지원이 미흡하면 대리점주들의 마음을 붙잡을 수 없죠. 작은 것 하나에도 만족을 느낄 수 있도록 지점 직원들과 소통하여 모든 점주들이 만족할 수 있는 매장을 만드는 것이 우리의 가장 큰 목표입니다.”

전국적으로 타이어테크는 500여 개, 타이어뱅크는 300여 개의 매장이 운영되고 있다. 800여 개 매장들의 중앙 관리를 하는 중추적인 부서가 바로 영업2팀이다. 신규 매장은 물론이고 기존 매장에서조차 본사 차원의 도움을 바라는 일이 많기에 팀원들은 사무실보다 현장에서 업무를 소화하는 일도 잦다.

“부산에 갔다 광주를 둘러 서울로 돌아오는 일정을 단 하루에 소화하는 일도 흔해요. 그럼에도 많은 분들이 저희를 찾으시고, 진행을 재촉하는 전화를 받는 일도 부지기수이지요. 급한 마음에 더욱 부지런히 움직이지만 고객들의 만족도에 못 미치는 것 같아 죄송할 때가 많아요.”

전국의 대리점주뿐 아니라 각 지점, 본사의 내수마케팅팀, 내수영업관리팀과 연계된 업무가 많기에 안팎으로 소통을 게을리 할 수 없다는 영업2팀. 언제나 양 쪽을 모두 만족시킬 수는 없기에 난감할 때가 많지만, 그럼에도 이들을 움직이게 하는 원동력은 ‘고객 만족’이라는 한 마디이다.

“물론 지점이나 대리점주가 원하는 것을 모두 해줄 수는 없어요. 하지만 가능하다면 우리는 고객의 편에 더욱 가까이 서서 그분들이 필요한 것을 채워드리려 노력합니다. 회사와 상충되는 요구라면 양쪽의 입장에서 고민하고 합리적인 지점을 찾아 설득하며 접점을 찾는 것 또한 저희가 해야 할 일이지요.”



이영주 사원

“신은 그 사람이 견딜 수 있을 만큼의 고통을 주신다.”

- 아무리 힘들어도 내가 못이길 일은 없다.



황태선 대리

“인생의 주인공은 바로 나,
가장 중요한 순간은 바로 지금!”

- 말 그대로, '지금'의 '나'에 충실하자.



전태형 사원

“할까? 말까? 고민하지 말자.”

- 고민되는 일이라면 안 하는 것이 낫다는 경험.



이진형 과장

“행복한 만큼 이루어진다.”

- 행복하고 즐겁게 일하면 좋은 결과가 따르기 마련!

2013년, 넥센타이어의 비상을 위해

넥센타이어 내수 판매의 절반 이상을 책임지고 있는 영업2팀은 2012년 신규 매장 개설 및 매출량에서 모두 목표치를 상회한 결과를 이루어 냈다. 적은 인원으로 전국을 누비며 지점 및 대리점주들과 끊임없이 소통한 결과다. 새로운 해가 밝은 2013년, 이들의 목표는 보다 크고 담대해졌다.

“그동안 우리 팀은 유통사를 통한 판매량에 주력한 Sell in 전략에 치중한 쪽이었습니다. 하지만 올해부터는 Sell out 전략을 통해 최종 고객과의 거리를 좁히고 실질적인 판매량을 높일 예정입니다. 더 넓은 시장을 확보해 명실상부한 국내 최고의 타이어가 되어야지요.”

영업2팀은 시장점유율 확대를 위해 부동산 컨설팅에도 인원을 충원하고 직영매장 수를 늘리며 본격적으로 최종 소비자들의 마음을 향해 걸음을 땀 참이다. 시장에 대한 정보력이 중요한 만큼 전국의 지점 및 팀원들 간의 유대감을 강화하고 원활한 소통을 위한 노력 또한 멈추지 않는다. 팀원들로부터 소통의 달인이라 칭송받는 이영재 부장을 비롯해 모두가 맡은 일을 치열하게 파고드는 베테랑이지만, 그럼에도 영업2팀에게 가장 중요한 것은 타인의 마음을 알아보는 열린 생각과 태도다. 사무실보다는



이영재 부장
“성공은 결과이지 목적이 아니다.”
- 결과 중심의 세상에서 과정 중의 진정성을 돌아보자.



이정석 대리
“과유불급(過猶不及)”
- 모든 일에 균형을 맞추면 바른 진심이 통하는 법.



김윤상 대리
“하면 된다.”
- 아버지가 물려주신 인생의 진리.



이길호 차장
“하느님의 백으로 세상과 맞짖 뜬다!”
- 두려움 없이 당당하게 살자.

현장으로 출동해 실무자들의 이야기를 듣고, 이를 통해 수집한 정보는 팀원들과 틈틈이 공유해 타사와의 경쟁력을 높이는 것이다.

“팀원들의 출장이 잦아 자주 회식이나 단합의 자리를 마련하기는 어려운 형편이에요. 하지만 내부에 머물 때에는 정기적인 회의 외에도 가능한 함께 모여 많은 이야기를 나누고, 서로의 조언을 구하며 팀원 간 소통에도 힘을 기울이는 편입니다.”

인터뷰를 하는 내내, 영업2팀은 전국의 지점과 대리점주들의 이야기를 모두 들어주지 못하는 자신들의 능력치를 아쉬워했다. 하지만 그러한 진심이 전해졌기에 고객들이 영업2팀을 믿고 함께할 수 있는 게 아닐까. 벅센이라는 이름 아래 함께 돕고 성장하려는 마음, 그 하나만으로도 이미 올해 영업2팀의 소통은 목표치를 달성한 듯 싶다. 부디 새해에도 부지런히 전국을 누비며 벅센타이어의 첨병으로서 소임을 다해주길. 그리하여 곳곳에 나부끼는 타이어 매장의 현수막을 볼 때마다 벅센의 모든 이들이 이들의 노고를 알아볼 수 있길 기대한다. ㉞

강력추천!

영업2팀 사우들이 권하는 소통의 영화

8

고객과 가장 가까운 곳에서 그들과 소통하는 영업2팀이 영화를 통해 소통의 비법을 공유했다. 멜로에서 드라마, 전쟁까지- 이 영화에 이런 뜻이! 무심코 지나쳤던 포스터 속의 영화를 다시 보고 오늘은 타인과 깊은 대화를 나누어 보면 어떨까.



〈내 인생의 마지막 변화구〉

이영재 부장

“야구를 통해 아버지와 딸이 갈등을 극복하는 모습이 좋았어요. 다 자란 자녀와의 대화가 어색한 분들에게 추천하고 싶어요.”

베테랑 스카우터인 가스 로벨은 술술 은퇴할 무렵, 사이가 나쁜 딸 미키와 인생의 역전을 꿈꾸며 마지막 스카우트 여행을 떠나게 된다. 껄끄럽고 불편한 동행 중 둘은 오랜 시간 묻어두었던 과거에 대한 오해와 진실을 대화를 통해 깨달으며 관계의 전환점을 찾게 된다.

감독 로버트 로렌즈

출연 클린트 이스트우드, 에이미 애덤스



〈레인맨〉

이길홍 차장

“돈을 위해서라면 가족도 등지는 현실에 일침을 가하는 영화. 고3 시절에 봤는데도 두 배우의 명연기가 여전히 생생합니다.”

찰리는 가출해 살던 중 아버지가 형에게 많은 재산을 남기고 죽은 사실을 알게 된다. 빛에 시달리던 그는 자신의 몫을 찾기 위해 자폐증 환자인 형 레이먼드를 찾아내 보호자를 지체한다. 숫자를 외우는 데 천부적인 레이먼드의 능력을 알아챈 찰리는 그를 이용해 도박장에서 큰 돈을 번다.

감독 배리 레빈슨

출연 머스틴 호프만, 톰 크루즈



〈죽은 시인의 사회〉

이진용 부장

“엄격한 교칙 안에서 주체성과 인간성을 강조하는 스승의 모습과 그의 진심에 동화되는 학생들의 교감이 감동적인 명작입니다.”

명문 웰트고등학교에 부임한 존 키팅 선생, 학생들에게 보다 여유로운 삶과 인간적인 생활을 강조하지만 학교와 부모님으로부터 강한 제재를 받고 좌절한다. 떠나는 그를 배웅하며 학생들은 책상 위에 올라가 그에게 진심어린 존경의 말을 외친다. Captain, My Captain.

감독 피어 워어

출연 로빈 윌리엄스, 로버트 손 레너드, 에단 호크





〈고지전〉

“서로 다른 이념은 간절히 소통을
원합니다. 하지만 소통의
부재는 전쟁이 되어 서로를
죽이고 말지요.”

1953년 2월, 한국전쟁이 한창인 동부전선
최전방 애록고지에 배치된 방첩대 강은표
중위는 그 곳에서 죽은 줄 알았던 친구
김수혁을 만난다. 그러나 악어중대의 실질적
리더가 된 수혁과 그가 이끄는 부대원들이 뭔가
미심쩍다. 은표는 최후의 격전지 애록고지의
실체를 마주하고 혼란에 휩싸인다.

감독 장훈

출연 신하균, 고수, 이제훈



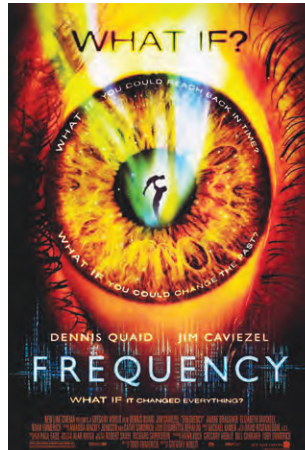
〈프리퀀시〉

“돌아가신 아버지와 무선 교신을 통해
잊어버린 과거를 찾아 행복한
현재를 만든다는 판타지.
배우들의 연기가 특히나 좋습니다.”

화재로 소방대원이었던 아버지를 잃고 외로움에 찌든
90년대의 경찰 존 설리반. 아버지 기일 하루 전, 아버지가 쓰던
낡은 햄 라디오를 발견하고 69년도 월드시리즈를 기다리는 한
남자와 무선통신을 하게 되는데, 바로 자신의 아버지
프랭크이다. 30년을 건너편 대화 속에 서로를 그리워하는 부자.
이를 통해 아버지의 죽음을 막아내지만 또다른 비극을
불러온다.

감독 그레고리 호블릿

출연 데니스 퀴이드, 제임스 카비젤



〈광해-왕이 된 남자〉

“침예한 정치적 갈등 속에서 소통을
통해 세상을 바꾸는 광해의 모습에서
직장 생활에서 갖추어야 할 소통의
미덕을 새삼 깨달았어요.”

권력다툼과 당쟁으로 혼란스러운 광해군 8년.
자신의 목숨을 노리는 자들에 대한 분노와
두려움으로 광해는 자신과 똑같은 외모를 가진
하선을 발견해 위험을 막으려 한다. 열떨결에 왕의
자리에 앉은 하선은 인정 넘치고 따뜻한 모습으로
신하와 백성들에게 믿음을 얻는다. 역사에 기록되지
않은 또 한명의 왕 이야기.

감독 추창민

출연 이병헌, 류승룡, 한효주



〈언터처블: 1%의 우정〉

“전혀 다른 환경의 두 주인공이 서로에
대한 이해로 가까워지는 과정이
뭉클합니다. 많은 종류의 소통 중에서도
가장 기본적이고 인간적인 소통, 우정에
대한 영화입니다.”

타인의 도움 없이는 아무것도 할 수 없는 전신불구인
상위 1%의 백만장자 필립과 가진 건 몸종이 하나인 하위
1%의 백수 드리스의 상상조월 동거 스토리. 국과 국인 두
남자가 서로의 삶을 이해하고 둘도 없는 친구가 되는
과정을 그린 이 영화는 실화를 바탕으로 해 더욱 화제가
되었다.

감독 올리비에르 나카체, 에릭 토레다노

출연 프랑수아 클루제, 오마 사이



〈말할 수 없는 비밀〉

“말할 수 없는 비밀을 가진 한 여자와,
그 비밀을 알지 못한 한 남자의 시공을
뛰어넘은 소통과 사랑. 추운 겨울을
따뜻하게 녹여줄 아름다운 이야기예요.”

피아노에 천부적인 소질이 있는 상륜은 전학 간
예술학교를 둘러보던 중 신비스러운 피아노 연주가
흘러나오는 옛 음악실에서 샤오위라는 사랑스러운
소녀를 만난다. 즐거운 시간을 함께 보내며 애뜻한
마음이 싹을 때 마다 그녀는 비밀이라고 말하며
사라진다. 아름다운 피아노 선율과 함께 잊지 못할
첫사랑의 추억을 자극한다.

감독 주걸륜

출연 주걸륜, 계륜미, 황주성



강원도 속초로 떠나는 겨울 바다

파도가 숨 쉬는

그
곳을 가다



글
서태경
사진
최갑수(여행작가), <여행스케치>
취재협조
속초시청 관광과

첫눈이 내리는 초겨울, 여름과는 다른 청초함이 가득한 겨울 바다가 보고 싶다면 지금 겨울에 더욱 빛나는 고장 강원도로 떠나보자. 바다와 산, 투박하지만 정겨운 인심이 있어 더욱 가슴을 웅두질 치게 만드는 그 곳, 항구도시 특유의 낙천적인 생동감이 넘치는 속초의 진면목을 찾는 여정이 지금 시작된다.



하늘을 담은 동해의 빛깔

초겨울 찬바람이 여민 옷깃 속까지 집요하게 파고들던 어느 날, 속초로 향하는 핸들을 잡았다. 고속도로를 나와 양양에 접어든 순간 눈앞에 펼쳐진 동해는, 청초하면서도 새파란 빛깔로 반짝인다. 동해만의 빛깔은 아무리 봐도 익숙해지지 않는다. 흔히 제주의 바다를 우리나라에선 최고라 하지만 이 순간만큼은 동해의 그것을 최고로 쳐주고 싶다. 바다인지 하늘인지 구분이 되지 않는 해안도로를 한참을 달려 속초 시내에 도착한 후에야 “여기 우리나라 맞아?” 하는 기분 좋은 혼란에서 빠져나올 수 있었다.





생동감이 넘치는 속초항

속초 하면 바다를 빼놓을 수 없다. 아니 바다가 전부라고 해도 좋을 만큼 사람들은 바다를 보고 싶을 때 속초를 찾는다. 하지만 삼척이든 포항이든 어디에서건 바다를 볼 수 있는데 굳이 속초를 택하는 데에는 작은 도시임에도 엄청나게 뿜어져 나오는 활기 덕분일 것이다. 복잡한 도시와는 사뭇 다른 팔팔한 기운 말이다.

속초의 활기를 제대로 만끽하려면 포구와 시장만한 곳이 없다. 대포항과 동명항 그리고 외옹치항은 시도 때도 없이 수많은 고깃배들이 드나들고, 중앙시장도 불경기의 직격탄을 맞은 재래시장이라고 하기엔 사람들의 발길이 잦다. 방금 부려놓은 고등어나 곰치 등을 구경하는 재미는 물론, 품질이 보장된 수산물을 마음 놓고 살 수 있어 더욱 좋다. 이런 분위기 때문에 사람들은 자꾸만 속초를 찾는지도 모른다. 속초에서 들고나는 건 고깃배만이 아닌가보다.

Info 속초 내 관광안내소

모두 5개의 관광안내소를 마련해 여행객들의 편의를 돕고 있다.
노학동 종합관광안내소(033-639-2690)를 비롯해
해맞이공원(033-635-2003), 시외버스터미널 (033-639-2830),
고속터미널(033-639-2689), 국제여객터미널(033-639-2632)
여객선 출항 시에만 운영)에 안내소가 있다.





시간이 멈춘 그 곳, 속초 아바이마을

속초에 온 이상 꼭 들러야 할 곳과 꼭 해봐야 할 것이 있다. 바로 한국전쟁 당시 피난을 온 실항민들이 모여 사는 아바이마을으로 2000년 방영된 드라마 <가을동화> 촬영지로 알려지면서 유명세를 탔다. 현재 이곳이 실항민들의 고향이었음을 말해주는 것은 아바이순대, 오징어순대, 명태회냉면, 가자미식해 등의 음식들이다. 강원도에선 흔치 않은 칼칼한 맛이 입맛을 당긴다. 이곳의 명물인 갯배도 놓치면 안 된다. 갯배는 청호동 아바이마을과 중앙시장을 바로 이어주는 독특한 교통수단. 갯배가 아니었으면 차를 타고 한참을 돌아 속초 시내로 가야 했을 텐데, 궁하면 통한다고 했던가, 참 귀찮은 아이디어다.

Tip 함께하면 즐거운 Leisure

속초 바다낚시


속초에서는 1년 365일 바다낚시를 즐길 수 있다. 특히 배를 타고 나가 즐기는 선상 낚시는 취미와 휴식을 동시에 만끽할 수 있는 최고의 레저 활동. 겨울철에는 수온과 포인트에 따라 대구와 가자미는 물론 송어, 임연수 등의 다양한 어종을 잡을 수 있다. 날씨와 인원에 따라 운항이 중단될 수 있으니 1~2일 전에 미리 예약하는 것이 좋다. 문의 장사어촌계 033)632-9796





독특한 풍광, 그 자체가 비경

바다는 물론 설악산과도 맞닿아 있는 속초, 단풍철이었다면 2~3시간은 기다려야 했을 케이블카도 요즘은 수시 출발이 가능해 권금성까지 단숨에 오를 수 있다. 권금성은 고려 고종 때 몽고의 침입으로부터 백성을 피난케 하기 위해 쌓은 성이다. 해발 670m로 독특한 풍광의 바위가 널찍하게 펼쳐져 있어 그 자체로 비경이다. 속초시내 전경은 물론 동해와 울산바위까지 보이는 최고의 전망 포인트다. 케이블카를 타면 7분 만에 권금성에 오르고 봉화대가 있었던 정상까지는 도보로 10분 정도 걸린다. 내친김에 케이블카 탑승장 부근에 자리한 신흥사와 함께 통일 염원을 담은 청동대불까지 마음 편히 둘러볼 수 있다.

속초에서 손꼽히는 일출 명소를 꼽는다면 동명항 부근에 위치한 영금정(靈琴亭)을 꼽을 수 있다. 파도 소리가 거문고 소리처럼 들린다 하여 이름 붙여진 영금정. 높은 곳에 자리한 영금정에 서면 아래로 속초국제여객터미널과 동명항 등이 한눈에 보인다. 



품질검사팀 신선호 사우, 정유정 예비부부

넥센이 허락한 사랑

우리,
♥ 결혼 합니다!



푸른 바다를 보며, 두 번째 프로포즈 ♥

바다를 끼고 뻗어있는 7번 국도를 따라가니 푸른 바다가 넘실댄다. 매서운 바람에도 흔들림 없는 동해의 풍광에 절로 감탄을 하며 굵이굵이 좁은 길을 달렸다. 해산물을 유독 좋아하는 정유정 양의 입맛 덕분에 사시사철 싱싱한 회와 대게가 풍부한 영덕은 이미 이 커플의 단골 여행지이다. 지난 여름에도 친구들과 함께 와서 해치운 대게가 몇 마리던가. 제 손바닥만큼 흰한 영덕, 그 곳에서도 신선호 사우와 정유정 양의 발길이 처음 향한 곳은 창포리에 위치한 영덕풍력발전단지. 해안을 끼고 있어 사계절 내내 바람이 많은 샷샷봉 정상에서 쉽없이 돌아가는 24기의 풍력발전기의 장관에 절로 감탄이 쏟아졌다. CF에서나 볼법한 풍경을 그냥 지나치기 아까워 신선호 사우와 정유정 양에게 프로포즈 당시의 모습을 재연해 달라고 청했다. 조금은 이른 오전, 살갗을 에일만큼 차가운 바닷바람에 괴로워서라도 거절할 법 하건만, 친절한 상남자 신선호 사우는 주저 없이 그 자리에 무릎을 꿇고 손을 내밀었다.

“사랑한다, 유정아. 나와 결혼해주라.”



지난 해 10월 열렸던 넥센타이어 노사화합의 축제를 기억하는가? 그 뜨거웠던 축제의 한마당에서 앞날을 기억하며 만인의 부러움과 질투를 샀던 커플이 있다. 품질검사팀의 신선호 사우와 그의 피양세 정유정 양. 진심을 가득 담은 프로포즈와 그에 커다란 울음으로 대답을 대신한 이들 커플이 3월 17일 결혼을 앞두고 추억 만들기에 나섰다. 본 기자까지 질투로 배가 아프게 만든 천생 연분 동갑내기 예비부부의 영덕 나들이 동행기.

다시 들어도 설레는 그 고백에 정유정 양은 차마 대답도 못하고 영영 울기만 했다고.

“전혀 생각도 못했는데 무대에 나오더니 절 부르기에 깜짝 놀랐어요. 체육대회 날 공연을 해야 한다고 굉장히 바빴거든요. 그제 절 위한 프로포즈일줄은 상상도 못했어요.”

보기도 눈부신 반지와 시각디자인 전공을 살려 몇 날 며칠을 밤새워 그렸다는 초상화 사진을 휴대폰으로 보여주는 유정 양의 얼굴에서 가시지 않은 기쁨이 느껴졌다. 풍력발전단지를 벗어나 창포말등대로 향하는 블루로드를 걸으며 두 사람의 러브스토리를 자세히 듣기로 했다. 그 사이에도 내내 서로의 웃짓을 여며주고 맨손을 꼭 맞잡은 모습이 한 영혼이 두 몸에 나누어 갖는 게 아닌가 싶을 정도다.

“2010년 친구들과 함께 모인 자리에서 신호를 처음 만났어요. 그때는 이미 만나는 사람도 있고, 신호에게 별로 관심이 없었어요. 그런데 얼마 후 솔로가 된 뒤 적극적으로 대시를 해오는데 남자다운 모습에 반했죠.”

사실 신선호 사우는 정유정 양을 보고 첫눈에 반해 늘 친구에게 자리를 만들어달라고 부탁하던 터였다. 돌아보면 마침 솔로가 된 유정 양도, 그 기회를 놓치지 않은 신선호 사우도 하늘이 두 사람을 이어주려 한 운명적인 타이밍처럼 느껴진다고.



1

1 블루로드에서 내려다보는 푸른 동해바다
 2 해산물을 좋아하는 유정 양을 위해 손수 대게를 손질해 먹여주는 신선호 사우
 3 하루종일 함께 있어도 서로가 보고 싶고 나눌 이야기가 많다는 신선호, 정유정 커플
 4,5 영덕군에 위치한 강구항은 동해의 풍경과 싱싱한 해산물을 한꺼번에 즐길 수 있는 대게 특산지이다.

내 눈에는 그대가 한가인, 당신이 공유!

84년생 동갑내기 커플인 만큼 거리낌 없이 편안한 두 사람의 모습에 문득 장난기가 생겼다. 신선호 사우는 우직하고 선한 반면 정유정 양은 밝고 아무지니 성격차이를 피할 수 없을 터, 분명 치열하게 싸우며 사랑을 키워왔으리라. 하지만 자주 다투지 않는다는 짓궂은 질문에 신선호 사위가 예상 밖의 대답을 내놓는다.

“한 번도 싸운 적이 없어요, 우린.”

설마. 원래 커플들은 싸우면서 정 든다는데?

“정말로 다툰 적이 없어요. 저희는 만나면 그동안 있었던 일을 작은 것 하나까지 모두 얘길 하거든요. 둘이서 만나면 수다만 떨어도 너무 즐거워요. 가끔 회사 일이 힘들어 투정을 부려도 선호가 워낙 제 이야길 잘 들어주니 서운할 일이 없죠.”

“유정이는 정말 이해심이 깊어요. 교대근무로 함께 할 시간을 갖기가 힘든데 주말은 무조건 제 스케줄에 맞춰 시간을 비워주니 늘 고마울 따름이죠. 성격도 꼼꼼해서 1년 전부터는 아예 제 금전관리까지 도맡아 해주고 있어요. 오죽하면 저희 팀 직장님께서도 유정이만한 여자 없으니 놓치지 말고 꼭 붙들라고 신신당부 하신걸요.”

사랑의 힘은 전염이 되는 걸까. 두 사람이 그 동안 소개를 통해 커플을 성사시킨 벅센타이어 동료만도 둘이나 된다. 사우들 앞에서 미래를 약속하고, 그들의 커플 매니저를 자처하니 감히 벅센타이어 공식 커플이라 할 만하지 않은가.



2

“언제나 내 곁에 자석같이 꼭 붙어있어, 정유정!”
 “선호야, 정말로 이제 너 없이는 못 살 것 같아.
 오래오래 내 곁에 함께 해줘.”



잠시 커피숍에서 몸을 녹이고 주린 배를 채우려 강구항으로 향했다. 단골이라는 횡집에서 싱싱한 회와 넉넉히 먹을 대게를 골라 식당으로 가니 얼마 되지 않아 발강게 잘 익은 대게가 푸짐하게 상 위에 오른다. 해산물 킬러라는 유정 양의 눈이 새삼 반짝 빛난다. 잘 손질된 게의 살을 발라 서로 먹여주는 커플의 모습을 보다가 물었다. 두 사람, 무엇 때문에 이리도 서로를 사랑하게 된 걸까. “저도 유정이라도 어린 시절 부모님께서 맛별이를 하시느라 할머니, 할아버지 손에서 컸어요. 그래서인지 알 수 없는 유대감과 동질감이 있는 것 같아요.” 맛별이 부부가 혼한 세상이니 대수롭지 않은 공통점이라 생각하는 사람도 있겠지만, 지난 해 3월 할머니가 돌아가셨을 때 연인의 극진한 보살핌이 없었다면 스스로 버틸 수 없었을 거라 말하며 유정 양은 눈물을 비쳤다. 어린 시절부터 함께 한 할머니의 빈자리가 얼마나 큰지 잘 아는 신선호 사위가 곁에 있었기에 슬픔을 나눌 수 있었던 것이다. 자신의 눈에는 서로가 공유와 한가인을 닮아 눈이 부시게 멋지고 예쁘기만 하다는 이 답살 커플! 언제나 자석같이 내 곁에 붙어있어, 너 없이는 못 살 것 같아. 오래오래 아프지 말고 함께 있어 줘. 서로에게 부끄러움 없이 쏟아낸 진심만큼 부디 많은 이들의 축복 속에 천년 만년 행복하길. 그리고 꼭 허니문 베이비라는 결혼식 최대의 꿈을 이루길. 다시 두 손을 꼭 잡고 멀어지는 이들의 앞날에 비단결 같은 미래가 이미 펼쳐진 듯 보였다. ㉞



마을마다 색다른 맛! 고등어의 모든 것

DHA가 풍부하게 함유되어 뇌 건강에 좋은 것으로 유명한 등푸른 생선, 고등어. 갈치를 누르고 국민생선 1위 자리에 우뚝 올라선 인기절정의 고등어의 참맛을 찾아 부산, 안동, 제주도로 떠나보자.



우리나라 최대 산지 부산 생고등어

우리나라 고등어의 80~90%가 유통되는 부산 공동어시장. 아직 동이 트기 전이라 짙은 어둠이 깔려 있음에도 어시장 특유의 활기가 가득하다. 은빛 배와 푸른 등, 통통하고 미끈한 몸매, 생기 있는 눈알... 고등어를 바라보는 중매인들의 눈빛도 덩달아 반짝인다.

“아따, 물 좋다. 오늘 고등어 때갈 한번 적이네. 아래쪽 배 부분이 은색으로 뽀짝뽀짝 빛나야 좋은 고등어라예.”

수십 년 고등어만 취급한 ‘고등어 중매의 달인’은 좋은 고등어를 구별하는 데 도가 텃다. 일단 부산 연안에서 잡은 것보다 제주도 근해에서 잡은 것을 최고로 친다. 거친 해류를 거슬러 헤엄치느라 살이 탄탄하고, 청정 해역의 먹이를 먹고 자라 맛이 뛰어나다.

고등어는 기름기가 많아야 맛있다. 추운 겨울에 아랫배 가득 지방을 축적해놓기 때문에 바로 지금이 ‘기름이 잘잘 흐르네’ 고등어 맛의 절정기다.

통 크게 생고등어 두 손을 산 주부들의 말을 들으니, 부산사람들은 고등어를 푹 삶아 시래기, 후추, 방아 넣고 추어탕처럼 먹는 ‘고등어탕’을 별미로 즐긴다. 더불어 “경상도식 고등어탕은 방아(배초향, 생선 비린내를 없애고 향긋한 맛을 돋운다)를 넣고 끓여야 진짜”라는 말도 덧붙인다. 역시 고등어가 흔한 부산인지라 조리법이 훨씬 다양하다.



그만큼 고등어 요리 잘하는 맛집도 눈에 띈다. 위판장 바로 옆에 있는 공동어시장 내 구내식당. 고등어의 신선도는 두말할 필요없고 특히 조림이 맛있는데 무가 아니라 묵은지를 듬뿍 넣어 걸쭉하고 갈갈한 것이 특징. 양념을 적게 하고 스팀을 올려 고등어를 찌는 고등어찜도 내공이 상당하다. 김영삼·노무현 전 대통령이 들렀던 ‘대통령의 맛집’으로도 유명하다.

40년 전통의 광복동 고갈비골목은 고등어구이와 탁주를 즐기는 소박한 풍경이 남아 있는 곳이다. 한때 좁은 골목에 10여 개 고갈비집이 뽀뽀했는데 이제는 단 두 집만 남아 명맥을 유지하고 있다. ‘고갈비’는 먹고살기 힘들었던 시절 고등어 살을 모두 발라 먹은 후, 큰 가시에 붙어 있는 살을 양손으로 잡고 갈비처럼 뜯어 먹었던 데에서 유래한 이름이다. 구수한 고등어 냄새와 더불어 아련한 추억이 배어 있는 골목이 정겹다. 연산동 고등어다찌는 부산에서 좀처럼 보기 드문 ‘고등어회 전문점’이다. 부산은 고등어가 풍족해 고등어회도 흔히 즐길 줄 알았는데 의외로 ‘고등어회 전문점’은 흔치 않다. 살아 있는 고등어를 구하기 힘든 까닭이다. 고등어다찌는 통영 육지도에 서 양식한 신선한 고등어를 들여와 회를 살결 반대 방향으로 어슷하게 썰어 탱탱한 고등어 육질을 느낄 수 있다. 고추냉이를 조금 묻혀 무채와 함께 싸먹으면 혀에 착 감기는 고소한 풍미가 일품이다.



TIP 부산 고등어 맛집

공동어시장 구내식당

주소 : 부산시 서구 남부민동 691-3

문의 : 051-254-7019

고갈비골목 남미담

주소 : 부산시 중구 광복동 57

문의 : 051-246-6076

연산동 고등어다찌

주소 : 부산시 연제구 연산4동 621-17

문의 : 051-853-9374

안동 간고등어 머느리도 모르는 숙성의 비밀

부산에 생고등어가 있다면, 안동에는 간고등어가 있다. 교통이 여의치 않고 보관할 곳도 마땅치 않았던 시절, 고등어를 내륙 지방까지 운송하고자 내장을 제거하고 소금을 뿌린 것이 널리 알려진 간고등어의 탄생 스토리. 생선은 본래 상하기 직전에 나오는



효소가 맛을 돋우는데, 영덕에서 안동까지 이동하는 동안 숙성과 염장이 딱 알맞게 이루어져 오히려 생고등어가 흉내 낼 수 없는 특유의 감칠맛이 생겨났다.

딱 알맞은 염장의 맛을 만드는 이들을 간쟁이라고 부르는데, 열아홉 살 때부터 고등어와 인연을 맺어 한평생 그 맛을 연구한 안동 간고등어의 산증인인 이동삼 씨는 이제 눈 감고도 맛을 낼 경지에 올랐음에도 여전히 고등어 배를 가르고 소금을 칠 때마다 신중을 기한다. 세월이 흘러도 여전히 변하지

않는 간고등어 맛내기의 비법은 역시 정확한 염장의 시기와 알맞은 소금의 양이기 때문이다.

과거 영덕 강구항(당시에도 고등어 산지로 부산이 대표적이었지만 내륙 지방의 운송 수단이 여의치 않아 배를 이용해 영덕까지 운반했다)에서 고등어 수레를 끌고 청송을 지나 안동까지 오는 길은 꼬박 이틀이 걸렸다. 둘째 날 오후, 소도 힘들고 사람도 진이 빠질 때 즈음 안동에서 만나질 거리인 임동 천거리장터에 닿으면 '살짝 맛이 가기' 직전에 고등어 배를 가르고 소금을 뿌렸다. 간쟁이들의 긴 행렬이 안동에 도착하면 고등어에 소금 간이 배고 맛이 올라 없어서 못 팔 정도로 인기가 좋았다.

이후에도 간고등어는 안동 사람들의 밥상에 꾸준히 올랐다. 숯불에 굽기도 하고, 가마솥에 찌 먹기도 했다. 더 오래 보관하고 싶을 땐 소금을 잔뜩 뿌려 독에 넣어두었다가 사랑채에 손님이 들거나 제사를 지낼 때 사용했다. 지금까지도 그 인기가 쉬이 식지 않아 전국 곳곳에서 '안동간고등어'를 제조하는 곳이 많다. 그 중에서 간쟁이 이동삼 씨가 주축이 된 '(주)안동간고등어'는 1999년 엘리자베스 영국 여왕이 안동에 방문한 이후 간고등어를 브랜드화하자는 움직임이 일었을 때 가장 먼저 생겨난 원조 브랜드이다. 제품 포장에 이동삼 씨 사진과 함께 '안동간고등어'라는 붉은색 낙관이 찍혀있다.

안동에서 직접 맛보고 싶다면 '안동간고등어 일직식당'이나 태화동에 자리한 '안동간고등어 양반밥상'에 들러볼 것. 간고등어조림은 고등어 뼈와 머리를 우려 육수를 낸 덕에 맛이 깊고, 구이는 고등어에서 자연히 빠져나오는 기름만으로 구워 담백하다. 조미료 등 인위적인 양념을 철저히 배제하여 경상도 특유의 '절제된 맛'을 선보이는 곳이다.



TIP 안동 간고등어 맛집

안동간고등어 일직식당

주소 경북 안동시 운흥동 176-20

문의 054-859-6012

안동간고등어 양반밥상

주소 경북 안동시 태화동 418-1

문의 054-842-0090, 859-0571

흔히 고등어 요리하면 조림이나 찌개, 구이만 생각하기 쉬운데, 제주도에서는 고등어를 회를 즐긴다. 고등어는 성질이 급해 잡히면 바로 죽기도 하고 수족관에 두어도 하루 이상을 버티지 못하고, 살이 무르고 쉽게 부패하기 때문에 조금만 신선도가 떨어지면 냄새가 유별날 정도다. 그렇기 때문에 싱싱함을 생명으로 하는 고등어회는 갓 잡은 것이 아니면 회로 먹을 수 없단다. 일찍이 정약전도 <자산어보>에서 “고등어는 국을 끓이거나 젓을 담글 수는 있어도 회나 어포는 할 수 없다”고 적고 있다. 가장 흔한 생선 이면서도 횡감으로는 귀한 대접을 받는 이유를 찾을 수 있다.

회를 즐기는 사람이라면 최고의 찬사를 보낸다는 고등어회는 고소한 맛은 없지만 담백하고 쫄깃한 육질이 일품인 흰살 생선과 지방질이 풍부해 고소한 맛이 나는 등 푸른 생선의 특징 두 가지를 고루 갖추고 있다. 겨울철에 나는 고등어가 지방 함량이 많아 맛이 좋다는데, 질푸른 색은 담백한 등살이고, 옅은 분홍색을 띠는 부위가 기름진 뱃살이다. 또다른 등 푸른 생선인 제주도 대표생선인 방어회와 비슷하지만 육질이 더 쫄깃하고 고소하면서 맛이 강하지 않고 부드럽고 깊은 맛을 자랑한다. 김이나 갯잎에 양파와 부추와 함께 싸서 먹으면 한층 맛깔스럽게 즐길 수 있다.

제주도 모슬포항에 위치한 만선식당은 제주 토박이들도 1순위로 손꼽는 고등어횡집이다. 모슬포는 바람이 거세 예부터 ‘못살포’라고도 불리던 곳. 본래 고등어회도 ‘바람 불어 추운 날’ 더 맛있는지라 만선식당은 유독 고등어회로 일찍이 그 맛을 인



정받았다. 횡감은 제주 인근 반가두리 양식장에서 가져오는데 대형 어선에서 잡는 고등어는 잡히자마자 죽기 때문에 그보다 살아 있는 양식 고등어를 사용한다. 자연산에 비해 3~4배나 비싸지만 양식을 고집하는 이유다. ㉞

TIP 제주 고등어 맛집

만선식당

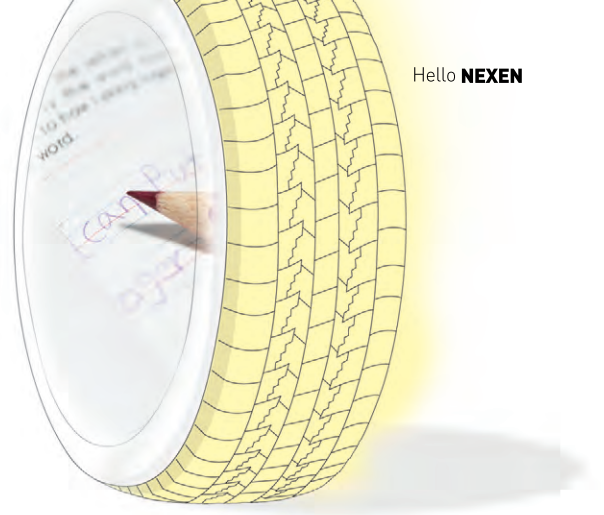
주소 제주도 서귀포시 대정읍

하모리 770-50

문의 064-794-6300



고등어를 세는 단위는
‘한 손’은 안동 간고등어에서 유래한 것.
생물이야 굳이 돌을 묶을 필요가 없지만,
간고등어를 돌을 포개놓아야
소금 간이 등까지 잘 스며들기 때문에
보통 두 마리씩 포개 묶었다.



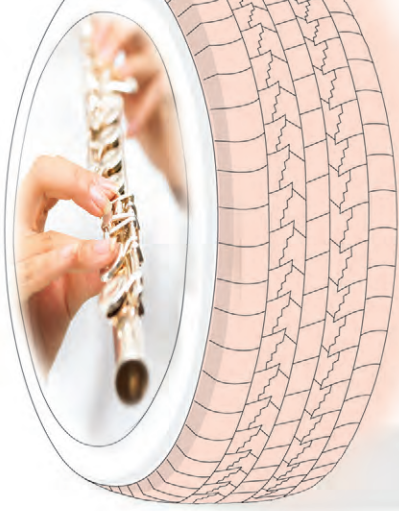
도전자여, 출사표를 던져라!

당신의 도전을 기다립니다!



넥센타이어의 사보 <헬로우넥센>이
2013년을 맞아 야심차게 준비한 프로젝트 N!
다이어트? 피아노? 사교댄스? 요리?
무엇이든 배우고 싶다면 OK!
당신의 도전을 <헬로우넥센>이 도와드립니다.

언제나 작심삼일인 스스로가 한심한가요?
자기 계발 이루고, 도전지원금 받고, 사보 출연까지!
일석삼조의 효과를 누릴 수 있는 최고의 기회.
두려움 없는 당신의 도전을 기다립니다.



Who?

특정 분야에 대해 새로운 배움의
기회를 갖고 싶은 넥센타이어의 사우 누구나.

When?

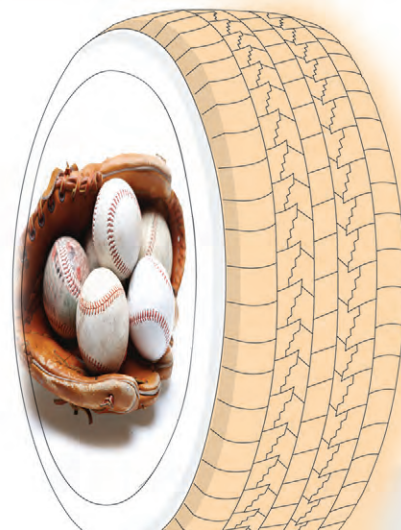
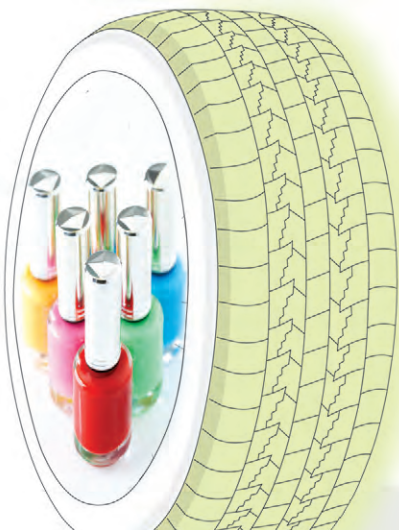
모집 완료부터 <헬로우넥센> 2013년 가을호 발간 시까지.

How?

사보 <헬로우넥센> 담당자에게
도전하고 싶은 분야를 밝히고 지원 신청하기.
경영관리팀 박수현
055.370.5283 / soo0526@nexentire.co.kr
www.facebook.com/hellonexen

What?

1. 도전 분야에 따라 소정의 도전지원금 매월 지급.
2. 도전 과정 취재 및 <헬로우넥센> 특집기사 게재.



곤충 사진 마니아 공정관리파트 이지모 사우

너희가
나비를
아느냐



넥센은 넓고 독특한 취미를 가진 마니아는 많다! 일터에서는 잘 알 수 없는 넥센인들의 숨은 장기를 속속들이 알아보기 위해 <헬로우넥센>이 나섰다. 사보팀의 레이더망에 포착된 첫 주인공은 공정관리파트의 이지모 사우. 노사 화합체육대회의 포토그래퍼로도 활약했던 그의 진짜 전공은 풀숲에 숨어있는 곤충 사진 찍기. 특히나 나비라면 렌즈부터 들이댄다는 이지모 사우의 곤충사랑 이야기와 작품들을 함께 감상해보자.



무엇이든 끝을 보는 남자

시작은 물고기였다. 7년 전 친구가 열대어를 키우며 희귀어종을 거래해 용돈벌이 하는 모습을 보고 이지모 사우도 집에 수족관을 설치해 열대어를 키웠다.

얼마 후 지극정성으로 키워낸 물고기들의 아름다운 자태를 널리 자랑하고 싶어 카메라를 집어 들었다. 그런데 일명 ‘뚝딱이’라 불리는 디지털카메라의 결과물이 영 성에 차지 않았다. 이리저리 알아보니 DSLR 정도는 되어야 만족스러운 사진을 얻을 수 있다고 했다. 큰 돈을 들여 DSLR 카메라를 장만해 혼자서 사진 찍는 법을 익혔다. 공부를 할수록 사진이 멋지게 나오는 건 물론이고 재미도 있었다.

“온라인 동호회에 수족관 사진을 올리면 멋지다고 댓글이 달리는 게 정말 기분 좋은 거예요. 그래서 슬슬 물고기가 아닌 다른 것들도 찍기 시작했죠. 처음에는 눈에 보이는 풍경들을 담고, 한동안은 인물사진을 열심히 찍었어요. 그러다 보니 열대어를 키우는 것보다 사진을 찍는 게 더 재미있더라고요.” 규모가 커지면서 운영이 힘들던 수족관을 얼마 후 미련 없이 처분했다. 이쯤 되면 눈치 챌겠지만, 이지모 사우는 무엇이든 한 번 꽃히면 끝을 볼 때까지 즐기는 그야말로 ‘마니아’ 타입이다. 열대어에서 카메라로, 풍경사진에서 인물사진으로, 그가 거쳐 온 ‘취미의 역사’만 봐도 대충 맛만 보고 그만 둔 일은 하나도 없다. 무엇이든 제대로 배워 질릴 때까지 즐기는 남자다. 그런 그가 지금은 4년 넘게 곤충사진을 찍는 일에 푹 빠져 있다. 대체 곤충의 매력이 무엇이기에?



“곤충을 찾아다니다 보니 자연과 가까워졌어요.
제가 알지 못했던 수많은 생명들을 마주하면서
경이로움을 느낄 때가 많아요.
인간의 이기심으로 수많은 곤충들의 멸종 소식을 들으면
이 일에 자부심과 사명감이 들기도 하고요.”





약하기에 더욱 아름다운 생명

그가 곤충에 매료된 것은 작으면서도 다양한 모습들이
신기해서였다. 눈에 띄지 않을 만큼 작지만 곤충은 모두가
하나의 어엿한 생명이고,

그 나뭇의 독특한 모습을 갖고 있다. 그 차이를 알아보고
아름답게 남기는 일, 아마도 이지모 사우의 사진들을
본다면 하찮게 여길 수 없을 것이다.


수천 종의 곤충 중에서도 특히나 이지모 사우가 매료된 건
우아한 자태의 나비들이다. 1mm가 채 되지 않는 나비의
알이나 나뭇잎인지 고치인지 알아보기도 힘든 번데기만
보고도 이름부터 성충이 된 후의 모습과 습성까지 줄줄 일
만큼 통달했다. 전국 규모의 소수정예 곤충 촬영팀
‘인섹크로’의 회원이기도 한 이지모 사우는 그동안 찍은
곤충 사진으로 유수의 공모전에서 10차례 이상 입상할 만큼
실력도 물이 올랐다.

2013년 중에는 사진작가협회의 정회원 자격으로 공식
사진작가로도 활동할 예정이라고. 하지만 정말로 그가
나비에, 곤충에 몰두하는 것이 단순히 예쁜 것을 쫓거나
자신의 이름을 알리려는 마음은 아니다.

“곤충을 찾아다니다 보니 자연과 가까워졌어요. 제가 알지
못했던 수많은 생명들을 마주하면서 경이로움을 느낄 때가
많아요. 인간의 이기심으로 수많은 곤충들의 멸종 소식을
들으면 이 일에 자부심과 사명감이 들기도 하고요.”

이런 아빠의 모습을 보고 자란 여섯 살배기 아들 경준이도
포레와 다르게 곤충을 친숙하고 귀하게 여긴다니, 자녀의
인성교육까지 덩으로 되는 셈이다.

가장 연약한 생명이기에 나비가 더욱 아름답게 느껴진다는
이지모 사우의 이야기에서 진심으로 곤충을 향한 그의
순애보를 느낄 수 있었다.

비록 고가의 장비와 고된 다리품이 필수인 만만찮은
취미지만 부디 그의 곤충사랑이 오랫동안 계속되길
바란다. 



무엇이든 시작하면 끝을 볼 때까지
즐기는 이지모 사우.

그가 여전히 나비를 쫓는 건
연약한 생명, 그 자체가 아름답기
때문이다.



부자 되는 쓸쓸한 비법 재테크 어플에 있다

3000만대 넘게 팔린 스마트폰은 이제 단순한 의사소통 수단의 차원을 뛰어 넘었다. 스마트폰에서 애플리케이션(이하 어플)만 깔면 3500여 개 펀드 수익률을 즉시 찾아볼 수 있고, 예금 만기에 세금 떼고 나면 얼마나 손에 쥘 수 있는지 똑딱 계산도 해주고, 은행 창구에 줄 설 필요도 없이 남보다 더 높은 이자를 받아 자산을 축적해 나갈 수도 있다. 요즘 알뜰족 사이에서 부자 되는 첫걸음으로 꼽히고 있는 대표적인 공짜 재테크 어플에 대해 자세히 알아봤다.



신한S뱅크



||||| 연 4% 이자로 두둑

신한은행의 신한S뱅크는 400만 명 넘는 사람이 가입한 스마트폰뱅킹 대표 브랜드다. 예금 조회·이체는 물론, 환율 조회, 공과금 납부 같은 기본적인 banking 서비스는 쉽게 해결된다. 단순업무 거래량이 많은 고객들을 위한 어플(신한S뱅크 미니)과 자산관리서비스 어플인 머니멘토, 똑똑한 금융정보 알리미 어플인 스마일(Smail) 등도 스마트폰 이용자들 사이에서 관심을 모으고 있다. 특히 스마일 어플을 깔면 기존에 매달 1000원씩 내야 했던 통장 입출금 거래내역 문자 서비스 비용이 공짜가 되기에 출시 100일 만에 10만 명 넘는 가입자가 몰렸다. 신한S뱅크 역시 시중은행 적금 중에서 가장 높은 금리인 연 4%를 제공한다는 입소문이 나면서 가입자 수가 늘어나고 있다. 거래실적 등 복잡한 우대금리 조건 없이 스마트폰 가입이란 조건만 충족시키면 고금리를 받을 수 있지만 월 최대 100만 원까지만 가입 가능하다.

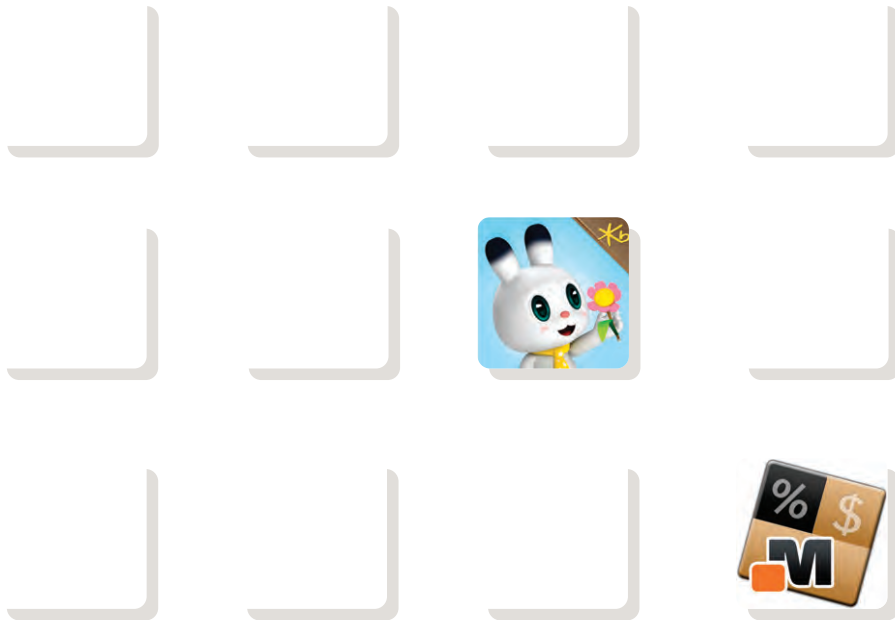
NH 바로바로



||||| 우리 농산물을 쉽고 안전하게 결제

NH농협은행이 선보인 'NH바로바로'는 농산물, 배달음식, 꽃 배달까지 전화로 주문해서 간편하게 결제할 수 있는 일종의 도우미 어플이다. 농협은행 스마트뱅킹 가입자가 'NH바로바로 앱'을 다운받은 후 가맹점에 상품을 주문하고 주문 메시지가 도착하면 어플을 실행해서 사전에 등록된 계좌의 비밀번호 입력만으로 간편하게 이체할 수 있다.

현재 주문 결제가 가능한 품목은 쌀, 김치, 소고기 등 지역농협의 농특산물과 배달음식(피자, 치킨) 등의 유명 프랜차이즈가 대부분이다. 점점 유명 프랜차이즈의 가맹점을 확대하고 있고, 특히 전국 농·축협이 가맹점으로 확대되고 있어 안전한 우리 농산물의 손쉬운 직거래로 구매할 수 있다.



KB 말하는 적금



||||||| 재미있는 재테크

즐겁게 저축할 수 있는 자유적립식 적금이다. 처음 가입할 때 선택한 캐릭터가 때론 저축을 응원해 주고 때론 토라지는 친구가 되어 줘서 즐거운 재테크를 돕는다. 캐릭터들이 저축 상황에 맞춰 '배고파요! 저축하세요! 만기 축하해요! 비가 오네요' 등의 다양한 말을 마치 알람시계처럼 해준다. 친구들에게 캐릭터 문자 메시지도 보낼 수 있다. 만기는 6~36개월 중에서 월 단위로 자유롭게 선택할 수 있는데 2012년 12월 기준 1년짜리 기본금리는 연 3.6%이고 3년 만기는 4%다. 친구에게 가입권유 문자메시지를 보내거나 혹은 다른 예금에 추가 가입하면 우대금리를 주는데, 일정 조건을 충족시키면 1년 만기 최고 연 3.9%까지 가능하다.

체리피커



||||||| 실속있는 카드 이용자

'오늘 내가 어떤 신용카드에서 얼마나 썼을까?' '한 달 동안 쓴 카드 값은 얼마나 될까?' 카드는 자주 이용하는데 어디서 어떻게 이용했는지 잘 몰라 정리가 필요한 사람은 체리피커 어플이 효과적이다. 원래 체리피커란, 신포도 대신 체리(버찌)만 골라 먹는 사람이란 뜻인데, 실속을 잘 차리는 소비자를 일컫는 말이다. 체리피커 어플은 지갑 속 여러 장의 신용카드와 은행이용 시 수신되는 문자를 이용해 사용내역을 자동으로 분석하고 요약해 알뜰한 카드 사용이 가능하도록 해 준다. 이용자가 등록한 카드별로 혜택을 최대한 뽑아낼 수 있도록 도와주기도 한다. 또 아파트 관리비나 주유·통신·쇼핑 등 각 분야에 특화된 신용카드를 앱에 등록하면 카드 실적을 자동으로 정리해 줘서 편리하다.

스마트 금융계산기



||||||| 예금 이자에서 복비 계산까지

금융정보 포털사이트인 팩스넷에서 만든 무료 어플이다. 생활 속에서 자주 맞닥뜨리는 복잡한 금융 관련 계산을 도와준다. 매월저축액·적금만기액·목돈예치·이자비교·대출·환율·신용카드수수료 등 7개 항목에서 계산 기능을 제공한다. 가령 적금만기액을 계산해야 할 경우 월적금액·목표기간·이자율만 입력하면 만기에 얼마를 받을 수 있는지 자세히 나온다. 일반과세·세금우대·비과세일 때 각각 만기지급액이 어떻게 달라지는지도 알 수 있다.

대출을 해야 할 경우에는 '대출계산' 기능을 선택해 원금·기간·금리만 지정하면 매월 얼마씩 상환하면 되는지를 알 수 있다. 부동산중개 수수료, 제곱미터-평 변환, 세일, 단가 비교, 차량 연비 등 시간과 비용을 아껴주는 실속 생활 계산 기능 다섯 가지도 제공한다. ㉞



고충처리위원회 요양원 김장 봉사활동

‘함께’ 라서

이 겨울이
춡지 않습니다



그 깊이 팬 주름 덕분에
지금의 우리가 있는 거라 생각하면
하루에도 몇 번이나 마음이 울컥한다.



이틀에 걸친 양산노인실비요양원 김장 봉사
에 고충처리위원회 사우들이 함께했다.
노사협력팀 김재돈 부장, 주흥원 과장, 정
준욱 과장, 김종만 사원, 생산관리팀 김성
필 대리, 물류기획팀 강호권 대리, 공무팀
권용재 대리, NVH연구팀 나재봉 대리, 생
산2팀 김형진 대리 등이 어르신들께 맛있
는 김장김치를 대접하기 위해 일사분란하
게 움직였다. 바람은 차지만 마음만은 후끈
했던 1박 2일 봉사기.

김장은 수다를 곁들여야 제 맛

매달 셋째 주 토요일마다 이뤄지던
정기봉사가 김장 덕분에 평일로 당겨졌다.
증축공사로 어르신들이 잠시 근처의
혜성원으로 거처를 옮기시며
텅 비었던 요양원 마당 한편이
오랜만에 사람들의 목소리로 왁자지껄하다.
강서동 적십자 어머니봉사회 회원들이 먼저 와
배추를 다듬고 있는 모습에
사우들이 얼른 팔을 걷어붙이고 힘쓸 곳을 찾는다.
“어머니, 이 배추들 한 번 뒤집어야죠?”
“아니, 이따가 숨 좀 죽으면 그때 뒤집어요.”
매주 서로 다른 요일에 봉사를 해온 터라 낯선 얼굴이지만
어르신들을 위하는 마음이 통해서인지 오누이 마냥
대화에 거리낌이 없다.

많이 잠수셔야 기운이 나죠.

한 입만 더, 네?

소금물에 절인 배추를 커다란 비닐 속에
숨이 죽도록 놔두고
사우들의 발걸음은 다시 어르신들이 계시는
혜성원으로 향한다.
12시 즈음 시작되는 점심식사에 일손을 보태기 위해서다.
식판을 들고 능숙하게 침대 말에 자리를 잡은 사우들이
“할머니, 안 뜨거워요? 반찬 맛있어요?”
천천히 소화 잘 되라고 일부러 큰 소리로 말을 걸면
눈을 마주치고 고개를 끄덕여 주는 얼굴들.
그 깊이 팬 주름 덕분에
지금의 우리가 있는 거라 생각하면
하루에도 몇 번이나 마음이 울컥한다.



서로에게 배춧잎을 먹여주고,
양념을 묻히며 장난을 치기도 하지만
빨갛게 옷 입은 배추를 쓰다듬는 손끝에는
내내 정성이 떠나질 않는다.
어르신들 모두의 건강을 바라는 진심이
속 짝 찬 배춧잎 사이사이 고스란히 담겼다.



친아들, 친손자의 마음으로 고춧가루 팍팍!

250여 포기나 되는 김장을
하루에 푹푹 해치우긴 힘든 법.
다음 날도 아침부터 넥센 사우들과
어머니봉사회는 같은 자리에 모였다.
하룻밤동안 물기를 짰 배추에
속을 채우는 본격적인 작업을 앞두고
미리 버무려놓은 빨간 속에 침이 다 꿀꺽 넘어간다.
서로에게 배춧잎을 먹여주고,
양념을 묻히며 장난을 치기도 하지만
빨갛게 옷 입은 배추를 쓰다듬는 손끝에는
내내 정성이 떠나질 않는다.
어르신들 모두의 건강을 바라는 진심이 속 짝 찬
배춧잎 사이사이 고스란히 담겼다.





양산노인실비요양원 돕는 법

양산노인실비요양원은 몸과 마음이 불편한 어르신들을 안정적으로 보살피는 곳이다. 목욕, 이·미용, 노력 봉사는 물론이고, 물품 후원도 가능하다. 2013년 초까지 증축공사로 인해 혜성원에서 어르신들을 모시고 있으므로 전화 확인 필수.

양산노인실비요양원
경남 양산시 어곡동 1044-2
055-366-6877

혜성원
경남 양산시 하북면 삼감리 510
055-375-1188



우리, 가족이 된 지 벌써 일 년

고충처리위원회 1기 위원들이 마음을 모아 봉사를 시작한지도 어느 덧 1년.

20여 분의 어르신들을 돌보는 양산노인실비요양원은 고된 일 때문에 봉사자들의 발길이 뜸해 늘 일손이 부족하다.

한 달에 한 번, 십시일반 모은 돈으로 선물을 사들고 가 요양원 구석구석을 고쳐주고

어르신들께 살갑게 인사를 건네는

넥센 사우들의 마음이 더욱 소중한 이유.

이제 곧 위원회 임기가 끝나지만

이러한 마음이 다음, 그 다음 기수에도 계속되길 바라며 1기 위원회 또한 봉사를 이어갈 생각이라고.

사우들의 따뜻한 사랑으로

양산노인실비요양원의 모든 어르신들이

부디 오래오래 건강하시길 바라는 마음이다. ^(N)

사막의
꿈,

모로코 사하라



Profile

함길수는 한양대 영문과를 졸업한 뒤 지난 20년간 동남아
중단, 유럽, 시베리아 횡단, 북미, 중남미, 호주, 뉴질랜드,
아프리카 등 세계를 탐험하는 자동차 탐험가이자, 사진작가로
활동하고 있다. 글로벌 탐험 전문팀인 'Geo Challenge'를
이끌고 있는 그는 여행을 자연의 위대함과 자유 의지를 가진
인간을 깨닫게 하는 유일한 길이라 생각하며 전 세계
문명세계와 오지를 다니며 체험한 글과 사진을
각종 매체에 기고하고 있다. (blog.naver.com/ham914)

사하라 사막을 자동차로 종단하는 것은 나의 오랜 꿈이었다.

목적지도 없고, 정해진 길도 없는 사하라 사막을 달려보고 싶었다.



사하라 사막을 달리다

사하라 사막을 달리는 것은 아스팔트 위 그것과는 차원이 다른 질주다. 거대한 모래 언덕뿐임에도 불구하고 이유는 자동차로 사막을 달리는 것이 본능이자 카타르시스를 느끼게 해주기 때문이다. 또 사막에서 여행자는 미묘한 기분을 느낀다. 신비로움과 낯설, 무엇보다 자연의 경이로움 속에서 나를 느끼는 일. 내가 얼마나 작은 존재인지를 깨닫게 되는 곳이다.



길도 없고, 목적지도 없는 곳에서 희망을 만나다

2011년 연말, 짧은 일정의 사하라 사막 사파리를 마친 나는 함께했던 일행 모두를 떠나보내는 이별의 시간을 마주하게 됐다. 몇 날 며칠을 함께 보내던 일행들을 떠나보낸 자리는 고독하고 외로웠다. 홀로 사막에 남는다는 것, 아는 이 하나 없는 곳에서 칙칙 같은 밤을 맞이하는 것, 두려운 선택이었다. 하지만 지금 생각해보니 감미로운 추억으로 떠오른다. 아무도 없는 캄캄한 망망대사에서 홀로 '나'라는 외로운 존재와 마주하는 시간. 거대한 사막에서 나는 홀로 무엇을 하며 보낼 수 있을까. 사막과 나뿐인 고독한 밤을 보내고, 나는 다시 새로운 아침을 맞았다.


친구들을 보내고 고독한 사막 위를 홀로 걸었다. 그때 아침 그곳에서 사륜구동 자동차를 몰고 온 스페인 친구들을 만났다. 일주일여 걸친 긴 여정을 마다치 않고 스페인에서부터 지브롤터 반도를 건너 모로코 북단의 길고 긴 아틀라스 산맥을 넘어 사하라 사막에서 그들을



마주하게 된 것이다.

간절히 원하면 뜻은 이루어지는 법. 나는 오래도록 꿈꾸어 오던 사하라 사막을 자동차로 질주하는 꿈을 드디어 실현할 수 있었다. 사하라, 그 거친 사막이 우리를 친구로 만들어 준걸까. 외로운 바다에 산다고 했던 친구가 희망을 선물하듯 선뜻 차를 건네주었다. 두려움을 기꺼이 맞이하고 희망을 택한 그 친구의 선택이 나에게 희망의 문을 안내해 주었으니 참으로 감사한 일이다.

터질듯한 가슴의 열망을 무한 질주로 해소하는 사하라 사막, 그곳에서 고독을 선택하고, 외로움을 맞이하고, 두려움을 끌어안으니 나의 작은 꿈은 이루어졌다. 사막에서의 질주는 행복했다. 그 꿈의 엔진에 시동을 켤 수 있어서 행복했다. 그렇게 나는 유럽에서 넘어온 스페인 친구들과 어울려 거친 사막 한복판을 질주하고, 모래 더미를 오르고 내달렸다.

꿈을 이루기 위해서는 가장 소중한 무언가 하나를 포기해야 한다. 포기란 무언가 잃는 것 같지만 사실 가장 간절한 것들의 선택이다. 나는 외로운 사막에서 친구를 떠나보내고, 고독을 마주하며 작은 꿈을 만났다. 두려움에 다가서고, 알 수 없는 내일에 희망을 거는 일. 가끔은, 아주 가끔은 우리에게 그런 담담한 용기도 필요하지 않을까? 



추억은 방울방울

나도

왕년엔
멋쟁이였습니다!

먼지가 뽀얗게 쌓인 서랍 속에서 오래된 사진첩을 꺼냈다. 아득한 그때 그 시절, 빛바랜 사진 한 장에 담겨있는 넥센인들의 정겨운 이야기.

교련복을 아시나요?

제가 고등학생 시절엔
체육복을 입듯 항상 교련복을 입었었지요.
너무 오래 전이라 저 장소가 통영 미륵산이라는
것만 어렵듯이 기억납니다.
사진의 꼬트머리가 찢어지고 바랜 만큼
어느새 저도 나이가 들었네요.
〈헬로우넥센〉 덕분에 옛 추억을 되새기게 되었습니다.
경영관리담당 이현중 상무



재롱잔치나 구경해볼까 예헴!

5살 즈음, 유치원 재롱잔치 때입니다.
제 일정을 다 마치고 앉아서 구경하다가 찍은 사진이에요.
나름 V자를 그리고 싶었던 것 같...죠?
전기파트 노영우 사원

모두 나를 따르라!

1975년, 아현초등학교 다닐 적 덕수궁에 소풍가서 찍은 사진입니다.
맨 앞에서 허리에 손을 얹고 몸을 잡고 있는 아이가 저예요.
한창 꿈 많던 어린 시절이 그리워지네요.
마케팅팀 황익진 팀장



여자라고 해도 믿겠죠?

아들 2명만 있는 집이다 보니 어머니께서 저를 딸처럼
예쁘게 꾸며주시곤 하셨어요.
어릴 땐 소녀 같다는 소리를
참 많이 들었는데 지금은 어찌다가...
울산지점 유재훈 대리



나는야 자이언트 베이비

10개월 된 제 모습입니다.
날 때부터 큰 아기로 태어나 항상 어딜 가나
남자아이라는 말을 들었습니다.
회계팀 한주현 사원



세월이 아속해~

맨 왼쪽이 4살 때의 집니다.
기장 정관에서 외할머니 탈상 때
이중동생들과 함께 추억을 남겼네요.
지금은 저 배경의 논밭에 아파트단지까지 다 들어섰으니
세월이 참 무상하게만 느껴집니다.
지금의 얼굴이 조금은 보이는 듯도 하네요.
그래도 꽤 미남 아닌가요?
경영관리팀 김수철 팀장



선그라스 잘 어울리나요?

초등학교 5학년 소풍 때입니다.
담임선생님께서 사진 찍는 걸 좋아하셔서
반 친구들 한 명씩 저렇게 찍어줬었던 기억이 나네요.
정보전략팀 정세훈 대리



엄마를 찾아라!

유치원 운동회 때 찍은
사진입니다.
당시 '엄마 찾아 삼만리' 라는
대회가 있었는데
엄마를 찾고 기쁨의 미소를 짓는 순간이
카메라에 담겼네요. 완전 해맑은 미소, 멋지죠?
제품디자인팀 김태년 대리

이게 바로 하의실종

4살 때 놀이동산에서 찍은 사진이에요.
이때 저는 패션리더였나 봅니다.
시대를 앞서가는 하의실종스타일을 추구하며
놀이동산을 활보했으니 말입니다.
레이스 양말로 포인트까지 준 센스는
지금의 제가 봐도 감탄사가 절로 나오네요.
재료연구팀 김혜정 사원



남동생인 줄 알았건만

100일 때 사진입니다. 넥센 포토 경연대회 공지를 보고
집에 가서 앨범을 뒤적다가 이 사진을 발견했어요.
참엔 제 남동생인 줄 알았는데 알고 보니 저였다는 슬픈 사실.
그래도 계속 보다 보면 정감가지 않나요? 어때요, 예쁘죠?
정련파트 문희정 사원



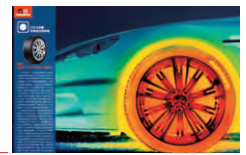
CP672 중국 자동차 잡지 <기차족> 선정
'2012년 콤포트 타이어' 대상

대륙,
넥센타이어에
반하다



현재 가장 역동적인 시장으로 전 세계의 주목을 받고 있는 중국,
그 거대한 대륙에서 낭보가 들려왔다. 넥센타이어의 CP672가
유수의 경쟁 제품들을 제치고 가장 편안한 타이어로 인정을 받은
것. 이미 대한민국 디자인대상에서 '우수디자인(GD)'에 선정되
었던 CP672는 이번 수상을 통해 겉모습은 물론 속까지 짝 찬
대한민국 대표 타이어로 자리를 잡게 되었다.



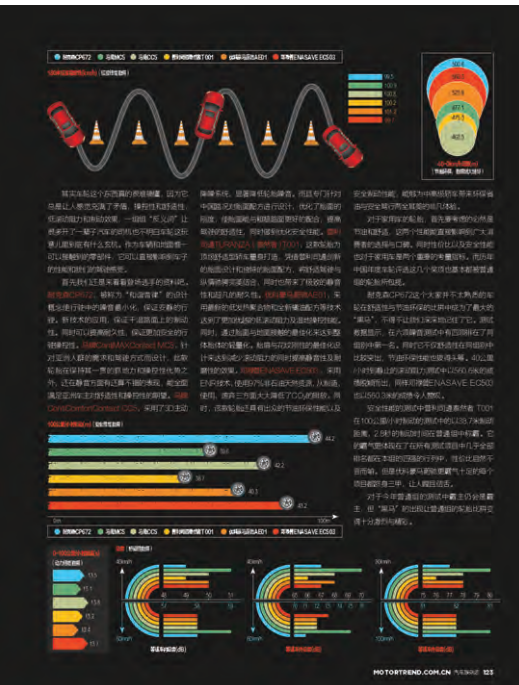


넥센의 기술력, 중국에서도 통했다쉬마!

넥센타이어의 CP672가 중국 자동차 잡지인 <기차족>이 주관하는 타이어 전문 테스트에서 '2012년 중국 연도 차륜-올해의 컴포트 타이어' 대상을 수상했다. 수많은 프리미엄 타이어 브랜드를 제치고 중국 대륙이 인정한 최고의 타이어로서 CP672와 넥센타이어의 국제적 브랜드 가치가 더욱 높아질 전망이다.

2008년 시작된 '중국 연도 차륜' 테스트는 중국의 권위 있는 자동차 잡지인 <기차족>이 주관하는 중국 내 제1의 타이어 전문 테스트 평가 활동이다. '동일 시간, 동일 장소, 동일 차량, 동일인'의 원칙을 따르는데, 그 과정이 매우 공정하고 과학적이며 정확한 것으로 알려져 있다. 올해로 5년째를 맞은 이 테스트는 기업과 매체들의 많은 관심을 받을 뿐 아니라 소비자가 타이어 구매를 결정할 때 중요한 참고 자료가 되기도 한다.

‘2012년 중국 연도 차별’ 테스트는 타이어의 제동성능뿐 아니라 안전을 위해 채용된 신기술, 신제조공법 등도 함께 고려되어 타이어 안전의 전방위를 고려한 종합 지표로 간주된다. 또한 전통적인 타이어 소음 성능 테스트 외에 특별히 환경 소음 테스트를 추가 실시하여 타이어 정숙성의 평가 표준을 한층 끌어 올린 것으로 평가받고 있다.



컴포트 성능 1위의 넥센타이어



CP672 스페셜 페이지



时间为13.50(232.9米)。然而，本次参赛的20555R16，对我来说还远未达到其最佳性能。特别鸣谢主办方为比赛提供技术支持。在赛前热身时，赛道为车手们提供了良好的热身机会。在正式比赛中，车手们需要根据赛道情况，及时调整策略，减少失误，从而获得最佳的比赛成绩。在赛后，车手们需要根据比赛情况，及时调整策略，减少失误，从而获得最佳的比赛成绩。

行驶时的噪音也得到最大程度抑制。


最佳化后的排气管块排列顺序,不仅能让排气噪音,实现行驶安静性能,还能对使用实时噪音分析技术实现降噪。在我的等速车内噪音测试中,40公里/小时,CF672的噪音为49分贝,在整个20.65分贝到49.16分贝的范围内。

另外,在等速车外噪音的测试中,CP672的表现也极为抢眼,分别在40公里/小时、80公里/小时的状态下,表现出67、77分贝的超风状态。由此看来,不论是在噪音的生成还是噪音相互抑制方面,CP672都是一款十分出色的产品,2012年注定是这款内饰板非常火爆。

고품질, 수요 예측, 성공적인 전략의 삼위일체

4계절 고성능 타이어 CP672는 중국 전략 상품으로, 이번 수상은 제품의 성능에 대한 인정일 뿐 아니라, 넥센타이어의 정확한 수요 분석과 그에 꼭 맞는 신상품 전략이 성공적으로 이뤄졌진 결과라 하겠다.

최근 세계적 기업으로 발돋움하며 큰 주목을 받고 있는 넥센타이어는 유수의 국제 디자인 어워드는 물론, 중국의 저명한 자동차 전문 잡지 <ADAC>와 <AUTOBILD>의 '최고 만족 상품', '최고 추천 상품' 선정(N8000), 호주 소비자 잡지 <CHOICE>의 '구매 추천 상품' 선정(CP661), 독일 유명 자동차 잡지 <Promobil>의 8개 브랜드 타이어 테스트 중 2위 및 '최고 추천 상품' 선정(CP321) 등으로 화려한 수상행진을 이어가고 있다.

상해 벡스타이어 판매 유한공사의 정대영 총경리는 《가치족》 ‘올해의 콤포트 타이어’ 대상의 영예에 감사하며, 이번 수상을 중국의 소비자들에게 CP672의 강력한 안전성, 승차감 및 조종 안정 성능을 알리는 기회로 삼겠다”며 “소비자가 고품질의 타이어로 운전의 즐거움을 느낄 수 있도록 계속 노력하겠다”고 포부를 밝혔다. 



김재현, 심도욱 사우의 주남저수지 일주

철새의 길을 함께 걸으니

우리 어찌
기쁘지 않을까!



서로의 멘토와 멘티를 자처하는 가류파트의 김재현, 심도욱 사우가 함께 길을 떠났다. 겨울이면 세계 곳곳에서 철새가 모여드는 창원의 주남저수지가 이들의 여행지. 고즈넉한 초겨울, 철새의 날개짓이 남긴 궤적을 따라 걸음을 옮기며 마음을 나눈 두 남자의 담백한 산책기를 여기 소개한다.

형과 아우, 혹은 멘토와 멘티

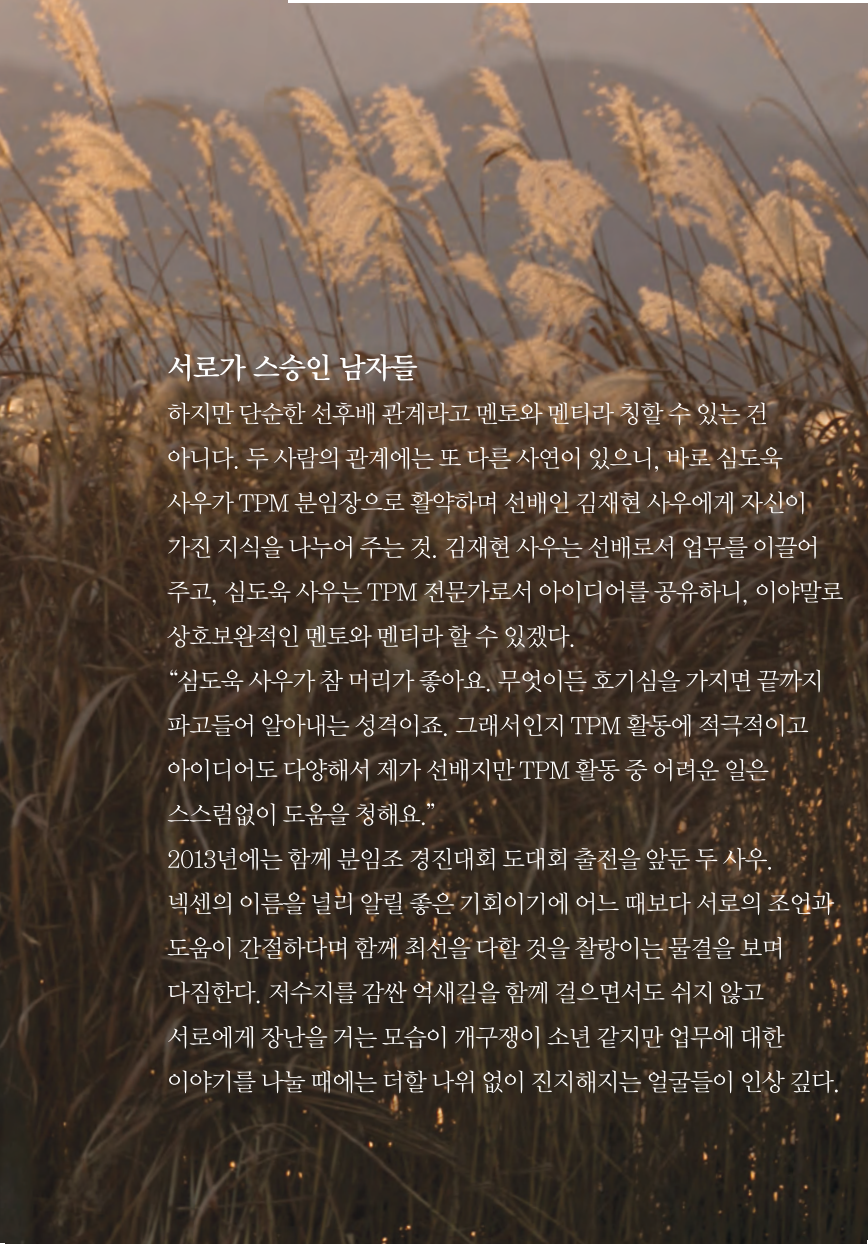
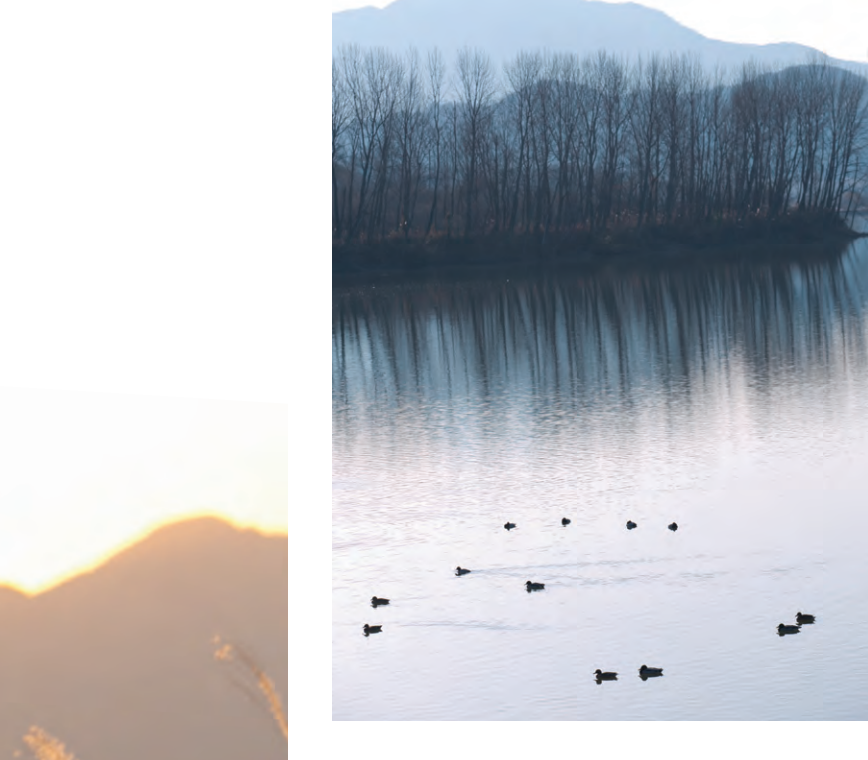
다행히 날이 좋았다. 철새축제를 하루 앞두고 미리 찾은 주남저수지는 행사를 준비하느라 분주한 인력을 제외하면 바쁘게 창공을 나르는 새들과 드문 관광객들로 산책을 하기 딱 좋은 날이었다. 김해가 고향이지만 고모님 내외가 주남저수지 근처에서 식당을 하시는 덕분에 창원이 익숙하다는 심도욱 사우는 능숙하게 차를 몰아 저수지를 찾아갔다. 옆자리에 동행한 김재현 사우는 입사 9년차를 맞은 가류파트의 베테랑. 2008년 입사한 심도욱 사우와 만난 지도 1월이면 꼬박 5년이 되는 깊은 인연이다.

두 사람의 관계는 쉽게 설명하자면 친한 직장 선후배. 주말이면 2남2녀를 둔 김재현 사우네 가족을 비롯해 여러 동료들과 함께 낚시 여행을 떠나기도 할 만큼 가까운 사이다. 5년 전 입사한 심도욱 사우가 서툰 업무에 애를 먹을 때 옆에서 하나하나 가르치고 도와준 사람이 바로 김재현 사우였다.

“가류파트가 워낙 힘쓰는 일이 많아 업무가 쉽지 않아요. 처음 입사해 적응이 힘들 때에 선배님께서 많이 도와주셨죠. 함께 입사했던 동기들이 얼마 못 가 포기하고 그만 둘 때에도 마음을 다잡고 버틸 수 있었던 건 김재현 사우를 비롯한 선배분들이 저를 이끌어준 덕분이에요.”

며칠만 일을 해도 체중이 몇 kg이나 빠질 만큼 일이 고된 가류파트에서 5년 이상 함께 부대끼고 의지하며 지내온 이들은 경상도 사나이들답게 많은 대화를 나누지 않아도 서로의 속내를 다 아는 듯 했다. 말하지 않아도 알아요, 마치 그런 CM송처럼.





서로가 스승인 남자들

하지만 단순한 선후배 관계라고 멘토와 멘티라 칭할 수 있는 건 아니다. 두 사람의 관계에는 또 다른 사연이 있으니, 바로 심도옥 사우가 TPM 분임장으로 활약하며 선배인 김재현 사우에게 자신이 가진 지식을 나누어 주는 것. 김재현 사우는 선배로서 업무를 이끌어 주고, 심도옥 사우는 TPM 전문가로서 아이디어를 공유하니, 이야말로 상호보완적인 멘토와 멘티라 할 수 있겠다.

“심도옥 사우가 참 머리가 좋아요. 무엇이든 호기심을 가지면 끝까지 파고들어 알아내는 성격이죠. 그래서인지 TPM 활동에 적극적이고 아이디어도 다양해서 제가 선배지만 TPM 활동 중 어려운 일은 스스로없이 도움을 청해요.”

2013년에는 함께 분임조 경진대회 도대회 출전을 앞둔 두 사우, 넥센의 이름을 널리 알릴 좋은 기회이기에 어느 때보다 서로의 조언과 도움이 간절하다며 함께 최선을 다할 것을 찰랑이는 물결을 보며 다짐한다. 저수지를 감싼 역새길을 함께 걸으면서도 쉬지 않고 서로에게 장난을 거는 모습이 개구쟁이 소년 같지만 업무에 대한 이야기를 나눌 때에는 더할 나위 없이 진지해지는 얼굴들이 인상 깊다.

넥센 안에서, 끝까지 함께

“형, 저 새는 뭐지?” “까치 아이가?”

“새까만 게 까마귀 같은데?” “까마귀도 철새가?”

가만히 듣고 있으면 피식하고 웃음이 터지는 두 사람의 대화를 들으며 저수지를 따라 씬 없이 걸었다. 습지의 중요성을 일깨운 조약을 기념하는 람사르문화관에서 다양한 철새들의 습성을 배우고 생태학습관 앞에서는 망원경을 통해 저 멀리 저수지 한복판에서 텃을 고르는 철새들의 모습도 볼 수 있었다. 어느덧 멀리까지 걸어와 옛 모습을 그대로 간직한 거대한 돌다리에 나란히 마주 앉은 두 사람이 빨리 떨어지는 해를 보며 서둘러 다시 저수지로 걸음을 옮긴다. 예까지 왔는데 절경이라는 주남저수지의 일몰을 놓칠 수 없다며 앞서 걷는 걸음이 빨라 따라가는 데에 애를 먹은 지경이다.

“와, 봐라. 해가 빨리도 떨어지네.”

“자기, 새들 난다. 따로 떨어진 네 마리는 가족인가보다.”

물감이 번지듯 점차 붉어지는 하늘과 수면을 박차고 다시 창공을 향해 날아오르는 새들의 모습이 조화를 이뤄 한 폭의 그림 같은 것이 가히 장관이다. 물가에서 불어와 다시 차가워진 저녁 바람에 코끝이 발개지는 것도 모르고 두 사람은 붉은 해가 산등성이 너머로 완전히 모습을 감출 때까지 전망대에서 발길을 옮길 줄 몰랐다.

어깨를 맞대고 한 곳을 바라보는 지금의 모습처럼, 앞으로도 김재현, 심도옥 사우가 서로에 대한 존경과 애정을 간직한 채로 앞을 향해 나아가길. 붉게 타오르다 명멸하는 태양을 바라보며, 어쩌면 두 사람 또한 같은 소원을 마음속으로 읊조렸는지도 모르겠다. ㉒

타이어 속에 숨겨진 과학

스노우타이어에 이렇게 대단한 과학이?

도마뱀이 벽이나 천정을 마음대로 돌아다니는 광경을 보고 호기심을 가진 사람이 있다. 도마뱀 발바닥을 유심히 연구하던 그는 발바닥의 미세한 털이 표면과 서로 끌어당기는 힘이 있음을 발견했다. 결국 반도체용 패치를 만들어 상용화했고, 성공했다. 비슷한 예로 눈 위에서 미끄러지지 않는 타이어를 만든 사람이 있다. 스파이크를 달아 미끄러지지 않도록 한 것이다. 하지만 파손되는 도로가 문제였다. 그래서 등장한 것이 스노우타이어다.

네 바퀴로 움직이는 자동차와 지면이 맞닿는 부분은 타이어다. 바퀴를 움직이는 힘은 엔진에서 발생되지만 실제 노면을 밟으며 차를 굴리는 마지막 힘은 타이어 표면이 좌우한다. 그래서 계절 및 용도에 맞는 타이어의 선택은 상당히 중요하다.

그 중에서도 겨울에 사용하는 스노우타이어는 기본적으로 눈길이나 빙판에서 미끄러지지 않는 게 핵심이다. 그러자면 미끄러운 도로를 움켜쥐는 힘이 강해야 한다. 마치 무한케도처럼 눈 또는 얼음을 계속 디딜 수 있도록 만들면 된다. 그래서 등장한 것이 타이어 표면에 수 없이 많은 미세 홈, 일명 '커프(cuff)'다. 촘촘하게 만들어진 커프는 노면과의 밀착력을 높이는 역할을 한다. 사람의 달리기로 비유하면 큰 걸음이 아닌 잔걸음에 해당된다. 과학적으로 보폭이 짧으면 무게중심 및 방향전환이 상대적으로 안정적인 것과 같은 이치다. 하지만 단점도 있다. 효율을 높이려면 노면과의 마찰저항을 최소화해야 하지만 스노우타이어는 커프를 통해 일부러 마찰계수를 높이는 만큼 효율이 떨어진다. 기름 소모 많은 대신 미끄러짐이 줄어드는 원리다.

미끄러짐을 방지하기 위해선 고무의 재질도 달라진다. 타이어는 일반적으로 2~3년이 지나면 고무가 딱딱해지는 경화현상이 발생한다. 타이어가 고체처럼





단단해지면 노면을 움켜쥐는 접지력이 저하된다. 그래서 스노우타이어는 고무의 부드러움이 유지되도록 실리카(이산화규소) 소재를 사용한다. 고무에 실리카를 넣으면 타이어가 단단해지되 온도 변화에 강해지기 때문이다. 미끄러운 노면에서 물체를 끌고 가면 부드러운 것일수록 끌기 어려운 점을 떠올리면 된다. 물론 실리카의 함량, 배합기술 등에 따라 용도 및 품질 차이가 나타나는데, 스노우타이어는 저온전용 특수 실리카가 포함된다.

타이어 트레드 모양도 숨겨진 과학이다. 커프는 디딤 역할을 하고, 트레드 홈은 노면의 물기를 타이어 바깥으로 배수가 잘 되도록 구성돼 있다. 게다가 주행 관성을 최대한 억제하기 위해 타이어 바깥쪽에 커프 등이 집중 배치된다. 그래서 스노우타이어는 일반적으로 구동바퀴뿐 아니라 네 바퀴 모두에 적용하는 게 효과적이다. 예를 들어 눈길에서 좌회전을 하다 미끄러지면 차는 원심력에 의해 오른쪽으로 힘이 쏠린다. 이때 오른쪽 앞 또는 뒤의 한 쪽만 스노우타이어가 장착돼 있다면 무게를 지탱하는데 버거울 수 있어서다.

그렇다면 스노우타이어는 일반 타이어 대비 어느 정도 효과가 있을까? 교통안전공단이 실험한 결과 스노우타이어가 일반타이어에 비해 눈길, 빙판길에서 평균 20% 이상 덜 미끄러지는 것으로 나타났다. 타이어 표면의 미세한 커프가 심 없이 접지력을 만들어내고, 부드러운 고무 재질이 커프의 접지력이 떨어지지 않도록 뒷받침하고, 깊은 트레드 홈이 노면의 물기를 타이어 바깥으로 밀어냈기 때문이다.

그러나 제 아무리 스노우타이어라도 미끄러짐을 줄여주는 것일 뿐 원천 차단은 불가능하다. 북유럽 등지에선 스파이크 등이 적용된 스테트타이어를 사용하지만 국내에선 일상화 돼 있지 않다. 게다가 스테트타이어는 도로를 파손한다는 이유로 사용을 금지하는 나라도 일부 있다.

겨울에 스노우타이어 장착은 적극 권장된다. 자동차에 적용된 차체자세제어 장치(ESP)가 바퀴의 동력을 제어해 미끄러짐을 방지할 때 가장 효과적인 것이 1차적인 미끄러 방지, 즉 타이어의 역할이기 때문이다. ESP 등은 최전방이 뚫렸을 때 사고 가능성을 한 번 더 낮춰주는 2차 역할이다. 그래도 부딪쳐 사고가 발생하면 안전띠와 에어백 등이 상해율을 낮춰준다. 그래서 스노우타이어는 사고 위험을 가장 먼저 낮추는 '1차원 능동적 안전장치(Active safety)'로 부르기도 한다. ㉞

스노우타이어계의 뉴스타 WINGUARD ICE

우리나라의 겨울철 지형과 기후 특성 등을 고려해 개발된 겨울용 넥센타이어. 트레드 패턴에 톱니형 그루브와 지그재그 형태의 커프를 적용, 겨울철 어느 도로조건에서도 뛰어난 제동성과 안정적인 핸들링 성능을 확보한 제품이다.



타이어 중심의 신개념 자동차 서비스 매장 타이어테크를 아십니까?

전문 기술과 첨단 장비로 타이어정비의 1대1 맞춤 서비스를 제공하는 종합타이어 전문점 타이어테크는 전국 네트워크 체인망을 구축해 넥센타이어와 더불어 날로 그 규모를 확장하고 있다. 타이어는 물론 필수적인 차량 점검 등 표준화된 서비스로 고객 감동을 실현하는 타이어테크의 모든 것을 알아보자.

하나부터 열까지, 완벽한 서비스를 추구한다

타이어테크의 전문 분야는 크게 타이어판매, 정비, 품질보증의 세 분야로 나뉜다. 70년 전통의 기술력을 바탕으로 생산된 최고 품질의 넥센타이어를 대형 유통망을 통해 전문적으로 판매하고, 소비자 차량 입고부터 최종 점검 후 출고까지 표준 절차에 따라 서비스하며, 타사와 차별화되는 최상의 품질보증 서비스 제공으로 고객 만족도를 최대치로 끌어올리는 것이다. 이러한 완벽한 조화로 말미암아 타이어테크는 드라이빙 서비스의 새로운 패러다임을 제시하며 2012년 12월 현재 타이어테크 프리미엄 190개 점, 플러스점 301개 점으로 전국적으로 총 491개 점의 촘촘한 체인망을 구축하고 있다.

특히 차별화된 동반자적 관계를 통해 각 매장의 경쟁력을 강화하고 상호 수익을 극대화한다는 타이어테크의 기본 운영 지침은 넥센타이어가 지속적인 투자를 통해 꾸준히 시장을 확대하며 상생의 가치를 실천하는 반증이라 할 수 있다. 덕분에 타이어테크는 언제 어느 지점을 방문해도 일정 수준의 완벽한 고객 만족을 제공할 뿐 아니라, 그 이상의 서비스를 통해 잊히지 않는 매장, 자동차 관리의 최고 파트너로서 깊이 각인될 수 있었다.



타이어테크는



타이어테크 시스템





체계적 시스템으로

넥센의 관리 노하우 제공

이와 같은 완벽한 서비스와 최고 타이어 전문매장이라는 수식어는 결코 공짜로 얻어진 것이 아니다. 시장에 대한 다각적이고 꼼꼼한 분석을 통해 얻은 데이터를 바탕으로 넥센타이어는 타이어테크만의 운영 시스템을 개발해 본사와 점주, 최종소비자 모두의 만족을 이루어냈다.

무엇보다 눈에 띄는 것은 넥센타이어의 탄탄한 브랜드 파워와 막강한 홍보 지원이다. 타이어테크는 공동수익 창출 모델을 기반으로 한 드라이빙 컨버전스(Driving Convergence, 타이어 중심의 자동차 종합전문서비스) 매장으로 다양한 마케팅 제휴 및 프로모션 지원은 물론 넥센타이어의 전국 영업 네트워크를 활용해 비즈니스 경쟁력을 높였다.

더불어 창업 상담부터 매장 운영까지 전국 지점의 담당 영업사원이 지속적인 관리와 상담, 차별화된 운영 프로그램 제공으로 전문성을 강화할 수 있도록 돕는 컨설팅은 전 매장의 서비스 질 향상과 매장의 성공적인 관리를 가능케 한 원동력이다. 뿐만 아니라 고급스러운 매장, 최첨단 장비, 체계적인 기술교육으로 종합서비스의 효과적인 제공이 가능할뿐 아니라 전국 가맹점의 전용 커뮤니티를 매개로 타이어에 관련된 다양한 정보를 공유하는 타이어테크의 시스템은 매장 운영을 한층 원활하게 해준다.



전국 방방곡곡

타이어테크 로드 완성을 향해

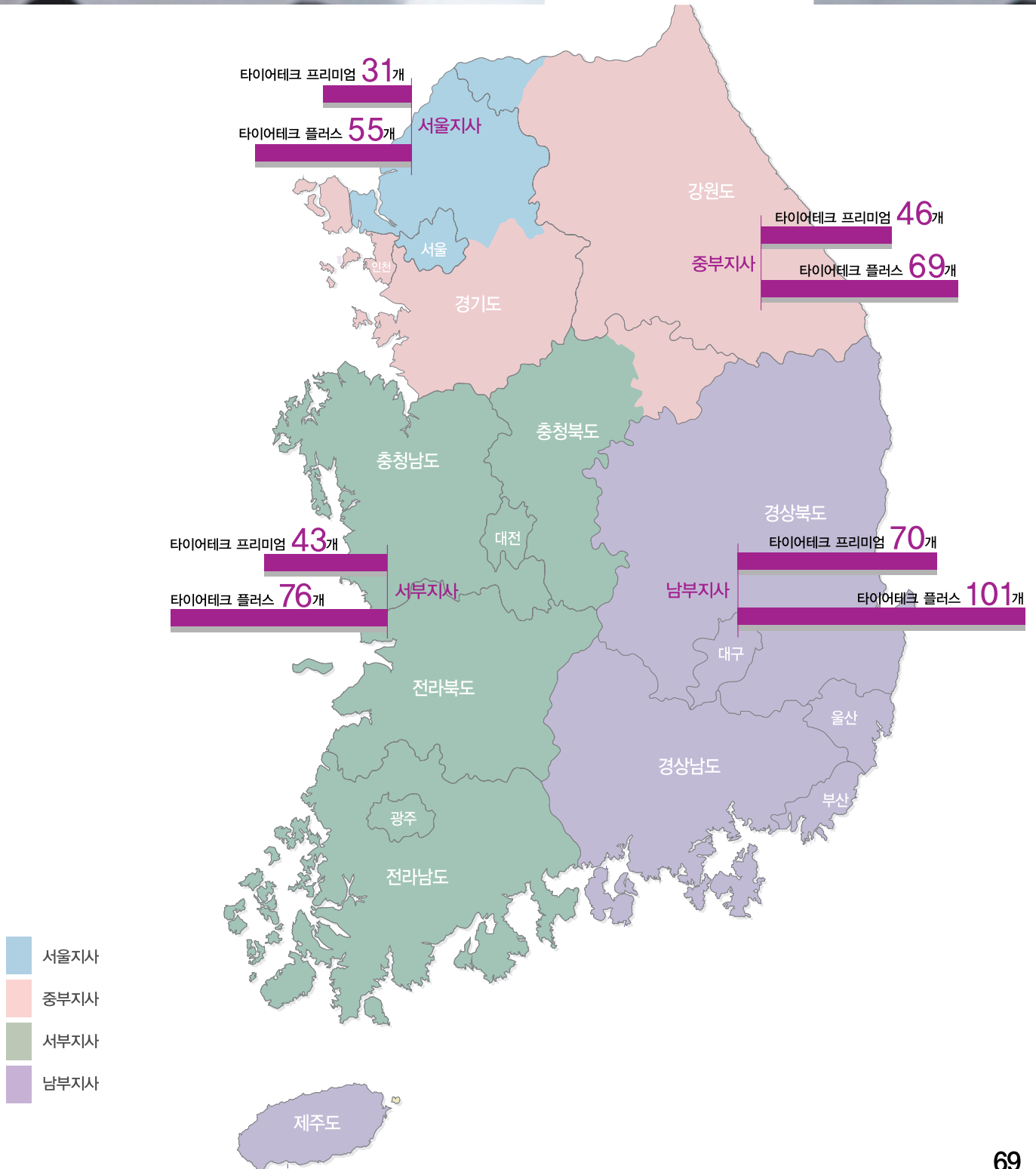
대한민국을 넘어 글로벌 타이어 브랜드를 향해 힘차게 도약 중인 넥센타이어에 타이어테크란 단순히 전국을 하나로 잇는 판매망을 의미하지 않는다. 세상을 향해 나아가는 관문이자 최종소비자와의 소통을 위해 없어서 안 될 최고의 파트너. 그것이 바로 넥센타이어와 타이어테크의 관계인 것이다.

특히나 도로를 달리다 보면 곳곳에서 만날 수 있는 타이어테크 매장의 모습은 세련된 브랜드 이미지를 적용한 인테리어, 독보적이고 눈에 띄는 익스테리어로 타이어 전문 매장의 상징성을 공고히하며 넥센타이어의 브랜드 홍보에도 크게 기여하고 있다.

본사의 공격적인 마케팅과 헌신적인 지원에 힘입어 전국 타이어테크 매장은 오늘날도 그 수를 부지런히 늘리며 소비자들에게 조금씩 더 가까워지고 있다. 이러한 매장 수의 확대는 고객 만족을 넘어 고객 감동을 향해 달리는 본사와 점주들의 진심이 소비자에게도 고스란히 전해지고 있다는 의미다. 소비자의 행복한 질주를 위해 최선을 다하는 타이어테크의 노력은 2013년에도 멈추지 않고 계속될 것이다. ¹¹⁾

○ 타이어테크
전국 권역별
분포도

TIRE TECH



2012 종무식, 2013 시무식

지난 해 12월 30일, 2012년을 마무리하는 종무식이 열린 데 이어 1월 2일에는 새해 각오를 다지는 시무식이 개최되었다. 이현봉 부회장은 이날 신년사에서 오랜 경제 위기에 대한 경계와 창녕공장의 중요성, 해외 OE 확대 등에 관해 언급하고 이후 넥센타이어가 나아갈 방향에 대해 역설했다. 더불어 새로운 기술력과 뛰어난 품질의 넥센타이어를 세계 속에 각인시켜 글로벌 TOP 10의 위치에 당당히 진입하는 넥센타이어가 되기를 당부했다.



제49회 무역의 날 7억불 수출탑 수상 쾌거

넥센타이어가 제49회 무역의 날을 맞아 '7억불 수출탑'을 수상했다.

지난 해 12월 5일 한국무역협회가 주최하고 지식경제부가 후원하여 삼성동 COEX에서 열린 무역의 날 행사에서 넥센타이어는 탄탄한 기술을 바탕으로 한 제품력과 브랜드인지도 상승, 초고성능타이어(UHPT) 등 프리미엄 제품의 매출증가에 힘입어 사상최대 수출 실적을 달성하여 7억불 수출탑을 수상했다.

넥센타이어는 지난 1995년 1억불 수출탑 수상 이후 2005년 2억불, 2006년 3억불, 2007년 4억불, 2010년 5억불 탑을 거쳐 드디어 올해 7억불 수출을 달성하는 등 수출 실적이 가파르게 상승하고 있다.

그동안 넥센타이어는 수출 강화를 위해 미국과 유럽 등 주요국가에 판매법인 및 지점을 설립해왔으며, 이와 함께 다양한 형태의 마케팅 전략을 펼쳐왔다. 세계 주요 타이어 전시회 참가를 비롯해 유럽의 프로 드리프트 팀인 '팀 넥센'과 미국 포뮬러 D의 유망주 후원 등 스포츠 마케팅 또한 지속적으로 펼치고 있다.

이 같은 성과를 토대로 지난 2011년 7월부터 2012년 6월까지 넥센타이어의 수출실적은 전년대비 26.4% 증가한 7억2,434만 달러에 달해 큰 폭의 성장세를 기록했다.

넥센타이어 이현봉 부회장은 “글로벌 시장에서 각 지역별로 차별화된 판매와 마케팅 전략을 통해 해외시장 공략을 더욱 강화할 계획”이라며 “초고성능 타이어(UHP)의 판매 강화와 해외 해외 OE 공급 확대, 청녕공장의 본격 가동으로 향후 수출 물량은 더욱 늘어날 것”이라고 강조했다.

넥센타이어는 현재 북미, 유럽을 중심으로 세계 주요 130여 개국에 타이어를 수출하고 있으며, 7억불 수출을 기반으로 2012년 매출은 사상 최대인 1조 7천억 원에 달할 것으로 예상하고 있다.

한편 이날 넥센타이어 해외영업부문의 서용호 팀장과 생산본부의 손석재 직장은 수출증진에 기여한 공로로 대통령 표창을 받아 수상의 기쁨을 더했다.



넥센타이어 디자인경영, 알찬 성과로 이어져



넥센타이어의 디자인 경영이 알찬 성과로 이어지고 있다. 지난 해 11월 9일 '2012 대한민국 우수 산업디자인전' 에서 넥센타이어의 엔프리즈 4S가 '조달청장상' 에, 원가드 스노우G는 '우수디자인(GD : Good Design)' 인증을 획득하는 겹경사를 맞았다.

'2012 대한민국 우수 산업디자인전' 은 지식경제부가 주최하고 한국디자인진흥원(KDIP)이 주관하는 국내 최고 권위의 디자인전으로 매년 제품디자인, 포장디자인, 건축디자인 등 총 7개 분야의 제품들을 대상으로 우수디자인(GD)을 선정해 발표하고 있다. 특히, 우수디자인에 선정된 제품에 대해서는 호주디자인상(AIDA)과 상호인증으로 마크나 로고 사용이 가능하다.

이번에 조달청장상에 선정된 '엔프리즈 4S' 제품은 접지력이 우수한 개구리 발 형상을 모티브로 하여 눈길과 빗길에서도 최고의 성능을 발휘 할 수 있는 제품의 특징을 시각적으로 잘 표현해 심사위원들로부터 높은 점수를 받았다. 이와 함께 우수디자인(GD)으로 선정된 '원가드 스노우G' 제품은 좌우 비대칭 패턴 형상을 통해 탁월한 성능을 자

량하는 제품이다.

넥센타이어는 지난 2004년 'N5000' 제품의 디자인 산업자원부 장관상 수상 이후 지속적으로 디자인 관련 수상을 해오고 있으며, 세계 3대 디자인상인 'iF 디자인 어워드' 와 'Red dot 디자인 어워드', 그리고 미국의 굿디자인 에도 선정되는 등 수년간 노력해온 디자인 경영에서 결실을 맺고 있다.

지난 10월에도 '2012 PIN UP DESIGN AWARDS' 에서 '원가드 원스파이크' 가 조선패거진 이코노미 플러스의 특별상을, '엔블루 HD' 가 인증작을 수상하는 쾌거를 이루었다.

넥센타이어, '2012 한국의 경영대상 마케팅대상' 수상

넥센타이어가 지난 해 11월 13일 한국능률협회컨설팅(KMAC)에서 시행하는 '2012 한국의 경영대상 마케팅대상' 을 수상했다. '2012 한국의 경영대상' 은 끊임없는 변화와 혁신을 통해 탁월한 경영성과를 창출하고 혁신적인 기업문화를 이끄는 기업에게 수여되는 권위 있는 상이다.

마케팅대상을 수상한 넥센타이어는 기업의 모든 역량을 고객 중심의 경영환경으로 전환하는 마케팅 혁신 활동을 수행 중이다. 최근 미국 최대 소비자 전문지인 <컨슈머리포트>가 실시한 타이어 성능테스트에서 글로벌 브랜드 20개 중 미쉐린, 컨티넨탈에 이어 넥센타이어의 'CP672' 가 종합 3위로 평가됐으며, 영국 자동차 전문지인 <오토익스프레스> 평가에서는 친환경 타이어 '엔블루 HD' 제품이 종합성능 3위를 차지했다.

또한, 세계 3대 디자인 어워드인 독일의 'iF', 'Red dot' 등에서의 수상은 제품의 성능뿐 아니라 소비자의 감성적 욕구도 충족시키고 있다는 평가이다. 더불어 국내 최초로 실시한 프루야구 네이밍 스폰서십은 넥센타이어의 브랜드 인지도를 높이는 데 크게 기여했으며 학계에 성공적인 스포츠마케팅 사례로 꼽히기도 했다.

넥센타이어는 이번 수상을 기념해 홈페이지에서 수상 축하 및 2013년 넥센타이어 응원 댓글 이벤트를 함께 진행하며 고객지향 경영활동의 면모를 이었다.

넥센타이어는 "앞으로도 지속적인 활동을 통해 기업과 고객의 가치를 높이는데 주력하여 글로벌시장에서 혁신을 이끄는 선도기업이 되겠다" 고 밝혔다.



넥센 로디안즈 땀방울 리그 우승

2012 제3회 땀방울 리그에서 넥센 로디안즈가 우승을 차지했다. 땀방울 리그는 야구를 좋아하는 이들이 모여 서로의 실력을 겨루는 서울지역 아마추어 대회로 총 32개 팀이 2개조로 나누어 진행되었다.

넥센타이어 서울사무소 및 지점의 멤버들로 구성된 넥센 로디안즈는 2011년 창단한 새내기 사회인 야구팀으로 리그 참가 2년 만에 정상의 자리에 올라 주목을 받았다.

넥센 로디안즈는 “회사의 이름을 내걸고, 회사를 대표해 꼭 우승하겠다는 의지로 바쁜 업무 중에도 연습에 매진, 실력을 꾸준히 쌓아왔다”며 “이러한 열정이 넥센 로디안즈를 우승까지 이끈 원동력이라 생각하며 2013년에도 좋은 성적을 거두기 위해 노력하겠다”고 소감을 밝혔다.



‘교통사고 사상자 절반 줄이기’ 업무협약(MOU) 체결

넥센타이어는 지난 해 10월 23일 교통안전공단 교통안전교육센터와 교통안전업무 상호지원을 위한 업무협약(MOU)을 체결했다.

이번 업무협약은 국정과제인 ‘교통사고 사상자 절반 줄이기’ 프로젝트의 일환으로, 교통안전교육센터와 넥센타이어 간 상호협력의 필요성을 인식하고 안전한 교통문화 정착을 위한 교류를 확대해 나가기 위한 것이다.

넥센타이어는 이번 협약식을 시작으로 타이어나 관련된 다양한 교육용 자료 제공과 에코드 라이브 활성화를 위한 체험교육 확대, 구매고객을 대상으로 한 운전교육 지원 프로모션 등을 진행할 계획이다.

넥센타이어 내수영업담당 이정식 전무는 “이번 업무협약 체결로 교통안전교육센터와 보다 유기적인 협력체계를 갖추으로써 교육생의 교통안전 의식을 함양하고 교통사고예방에 기여할 수 있을 것”이라고 강조했다.



중동 지역에서 활기찬 브랜딩 활동 전개

넥센타이어가 두바이 지사 설립 이후 중동 시장에서 브랜딩 활동에 박차를 가하고 있다. 넥센타이어는 지난 해 10월 18일 사우디아라비아에서 주요 거래선 AMOUDI사와 함께 Retail Dealer Convention을 진행했다. 현지 소매상과 그 가족을 포함해 약 300여명이 참가한 이 행사는 넥센타이어와 딜러 AMOUDI의 친밀한 유대 관계를 대내외에 공표하는 자리로 마련되었다. AMOUDI는 1954년 설립되어 1990년부터 약 12년간 넥센타이어와 거래를 이어온 현지 TOP 5의 거래선이다. 이 날은 사우디아라비아 시장에 대한 지속적인 관심을 지원과 마케팅 활동을 통해 이어갈 것이라는 긍정적인 비전을 공유하는 자리였으며 우수 대리점 시상식 또한 함께 진행되었다.

이어 지난 해 10월 22일에는 바레인에서 거래선 Dragster의 주최로 넥센타이어 브랜드 런칭 행사가 열렸다. 신규 거래선인 Dragster는 넥센타이어와의 비즈니스 거래에 강한 열의를 가진 거래선으로 현지 상공부 장관, 주 한국 대사와 현지 주요 인사들을 초청하여 성대한 브랜드 런칭 행사를 진행하였다.

히어로즈 3인방 ‘올해의 넥센인’ 상 수상

골든글러브 수상에 빛나는 히어로즈 3총사가 또 한 번 수상의 기쁨을 맛봤다. 넥센타이어는 지난 해 12월 26일 서울 방배동 넥센빌딩에서 ‘올해의 넥센인’을 시상하는 자리를 마련해 넥센히어로즈 박병호, 강정호, 서건창 3명의 선수에게 트로피와 상금을 수여했다.

‘올해의 넥센인’은 넥센히어로즈 선수들 중 한 해 동안 돋보이는 활약을 펼친 선수에게 수여하는 상으로 각각 상패와 상금 500만 원이 주어진다. 이날 시상자로 나선 넥센타이어 강호찬 사장은 “이 상은 ‘넥센’이라는 이름을 달고 그라운드에서 좋은 모습을 보여준 넥센히어로즈 모든 선수들에게 감사하는 의미로 마련했다”며 “자기 위치에서 최선을 다하는 모습으로 넥센히어로즈와 넥센타이어 모두 좋은 결과를 거두는 2013년이 되길 희망한다”고 말했다.

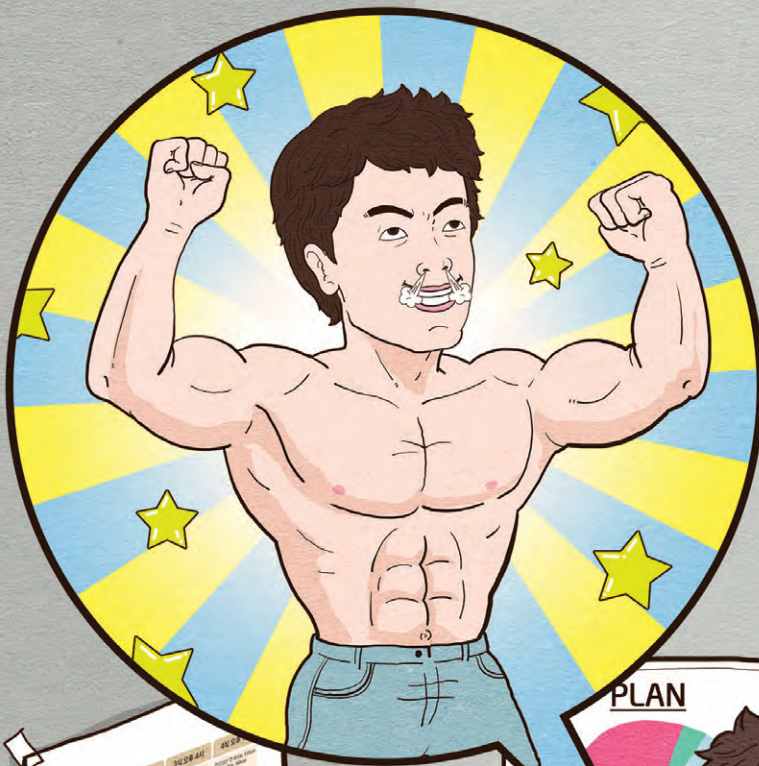
선수들은 “내년에는 팀이 꼭 좋은 성적을 낼 수 있도록 기여하고 싶다”며 “기회를 만들어준 구단과 넥센타이어에 감사드린다”는 소감을 덧붙였다.



벼르고 벼른 2013년 MUST DO LIST는?

‘흑룡의 해’ 임진년이 훌쩍 뛰어나고 어느덧 2013년입니다. 2012년 새 마음 새 뜻으로 다짐했던 목표들은 다 이루셨나요? 돈이 없어서, 시간이 부족해서, 귀찮아서 등 갖은 핑계로 작심삼일에 그치진 않으셨는지 모르겠습니다. 아쉬움을 토로 해봐도 이미 지난 일! 지난 일에 후회하기 보다는 심기일전해 그때의 각오로 다시 도전해보는 것은 어떨까요?

그래서 이번호에서는 ‘2013년 MUST DO LIST’ 설문조사를 진행했습니다. 핑계보다도 의지가 앞서는 한 해를 위해 <헬로우 넥센>에 털어놓은 넥센 사원들의 각오 한마디. 자, 들어볼까요?



취업때문에 취득한 공인 영어성적은 이미 유효기간...
이번엔 목표를 높이 설정해 꼭 성취하고 싶다...!

힘차게 맞이한 새해,
넥센의 사우들은
어떤 꿈을 꾸고 있나요?

수천 마라도 풀코스
시간 50분 이내
주파하고 싶습니다!!

회사와 개인의 발전을 위한 시계제발!

살아 살아 내 살들아,
2013년에는 굿바이!
자유롭게 훨훨 날아가자~

스쿠버 다이빙 엑스퍼트 자격증 취득
그리고 아기 만들기!
삼신 할머니, 저 좀 도와주세요!!

건강관리.
회사의 매출증대를 위한
신규 거래선 확보.
그리고 결혼!!

친한 동기와
애인들 동남해 여행하려고 했는데,
둘 다 헤어지는 바람에 무산 T-T!
2013년엔 꼭 커플 여행!

하늘이 두 쪽 나든
가족과 함께 해외에서
멋진 추억 만들 겁니다.

- ✓ 가족과 많은 시간 보낼 것.
- ✓ 회사의 안정화에 기여.
- ✓ 흔들림 없는 마흔. 어른이 되자.

OH네당 1등!
꼭 하고 마실 겁니다!!



큰 그림을 그리고 최대한 구체적으로,
또 그 계획의 결과를
미리 상상해보는 것도
목표를 달성하는 데 큰 힘이 됩니다.



2013년 꼭 하고 만다!

순위	내 용
1위	자기계발(영어공부, 자격증 취득 등)
2위	다이어트
3위	금연
4위	여행
5위	운동(몸짱 되기)
기타	연애&결혼 1년 책 100권 읽기 자녀 출산 가족 소통&효도

단골손님, 또 오셨네요

2013년 넥센인들의 MUST DO LIST에 단골손님들이 등장했습니다. 새해 목표하면 어김없이 등장하는 다이어트, 금연, 운동, 영어공부가 5위권 안에 빼곡하게 자리했네요. 넥센인들의 1위는 자기계발이 차지했습니다. 상세의견으로는 영어공부에 관한 내용이 다수였으며, 업무와 관련된 자격증 취득에도 많은 관심을 보였습니다. 보다 나은 자신을 위해 노력하는 넥센인들에게 결실의 열매가 맺히길 기원합니다. 박빙의 승부를 펼친 2위는 다이어트입니다. 입사할 때만해도 희미하

게나마 보였던 식스팩은 어디가고

이제는 야채호빵 같은 올챙이배가

되어 버렸다는 사우부터 세상엔 맛있는 것이 너무나 많아서 매년 다이어트 결심이 무너진다는 사우까지. 다이어트는 평생의 숙제라는 말이 가슴 깊숙이 와 닿는 순간입니다.

3위는 금연입니다. 2011년 개정된 국민건강증진법의 시행으로 금연구역이 확대되면서 흡연자들의 설자리가 더욱 줄어들었는데, 본인의 건강을 위해, 가족의 건강을 위해, 자연의 건강을 위해 넥센인들도 나섰습니다. 금연은 실패하는 계획 중에서도 대표적인만큼 부디 올해는 시원하게 성공하시길 빌겠습니다.

뒤이어 마음이 맞는 좋은 이와 여행과 몸짱이 되기 위한 운동이 4위, 5위를 차지했고요, 치열한 공방 끝에 연애 혹은 결혼이 순위권 밖으로 밀려났습니다. 비록 순위권엔 들지 못했지만 1년 동안 책 100권 읽기, 득남득녀 자녀 출산하기, 부모님께 효도하기, 가족과 소통하기 등 많은 각오들이 줄을 이었습니다.

지난해 작심삼일로 끝나버린 새해계획을 반성하고 새로이 마련한 MUST DO LIST! 타고난 게으름과 귀찮음이, 친구의 꼬드김이 유혹할지라도 굳건히 버텨 목표한 바를 달성하는 넥센인들이 되시길 바랍니다. 올해도 무너지시면 아니아니아니되요!

※ 사보 담당자의 올해 목표는 보다 많은 사우님들이 사보에 관심을 가지고 참여하도록 하는 것입니다. 곧 SNS를 비롯한 다양한 방법들로 여러분들과 함께할 예정이니 많이 기대해주세요!

Epilogue

지난 호 정답

세로

1 창녕 2 신제품 3 용화사 4 양산

가로

1 창원 3 거제도 5 첫사랑

퀴즈 당첨자

- 하은주 부산시 동래구
- 박성재 부산시 남구 감만2동
- 진제완 경남 창녕군 대지면
- 한종철 대구시 동구 신천4동
- 황정현 경기 화성시 봉담읍
- 최창아 전주시 완산구 대성길
- 김갑순 서울시 강남구 역삼동
- 이정인 서울시 중랑구 상봉2동
- 허지현 전남 목포시 연산동
- 김미리 경남 김해시 진영읍

복습 퀴즈

1			2	2
1				
			3	
		3		
4				

세로

- 1 물을 모아두기 위해 하천이나 골짜기를 막아둔 큰 못. 주남 000.
 2 가을에 누런 갈색 꽃이 피는 풀로, 지붕을 이거나 마소의 먹이로 쓴다. 가을 낭만의 상징.
 3 트위터와 함께 대표적인 SNS 매체인 000북. 〈헬로우넥센〉 또한 이곳에 새 동지를 틀었다.

가로

- 1 국내의 상품이나 기술을 외국으로 파는 일. 넥센타이어가 무역의 날 받은 00탑.
 2 넥센타이어가 2012년 갱신한 수출액.
 3 자동차 등의 바퀴 바깥에 둘러져 있는 고무를 지칭하는 말. 000테크.
 4 대개가 유명한 경북의 소도시. 신선희 사우 커플이 결혼 전 추억여행을 떠난 곳.

참여해 주세요

〈헬로우넥센〉에 참여를 원하시는 분들은
 사연과 연락처를 보내주세요.
 푸짐한 상품이 준비되어 있습니다.

- 회사, 팀 내 이슈 자랑하기
- 가족과 특별한 시간 보내기
- 연간 도전 프로젝트 신청하기

넥센타이어 홈페이지(www.nexentire.com) 및
 페이스북(www.facebook.com/hellonexen) 및
 메시지, 엽서 등으로 참여하실 수 있습니다.

● 담당자 경영관리팀

박수현 055.370.5283 soo0526@nexentire.co.kr



Hello NEXEN facebook

기본의 기준을 바꾼 All Season 타이어
[엔프리즈 AH5]

NPriz AH5



뛰어난 마일리지와 저소음, 편안한 승차감을
합리적인 가격으로 만나보세요!

New Product

Multi Premium Nordic Winter Tire

WINGUARD ice

눈길, 빙판길! 두려움 없이 달린다!

