

▶▶
신직업 · 창직 확산 보고서
누가 새로운 직업에 도전하는가

최영순

이윤경

KEIS

제5절 창직문화 확산을 위한 제언	71
제6절 시사점	75
제5장 새로운 비즈니스 개척자의 경험	77
제1절 연구참여자의 일반사항	77
제2절 신직업 진출 계기	80
제3절 신직업 안착을 위한 노력과 애로사항	82
제4절 신직업의 성공 경험	90
제5절 창직문화 확산을 위한 제언	92
제6절 시사점	94
제6장 국가발표 신직업 종사자의 경험	97
제1절 연구참여자의 일반사항	94
제2절 신직업 진출 계기	100
제3절 신직업 안착을 위한 노력과 애로사항	103
제4절 신직업의 성공 경험	109
제5절 창직문화 확산을 위한 제언	112
제6절 시사점	115
제7장 결론 및 제언	118
제1절 결론	118
제2절 제언	120
참고문헌	123
[부록1] 개인 인터뷰 질문지 공통	
[부록2] FGI 녹취록	

요약

본 연구는 신직업에 관심을 가지고 창직을 시도를 한 청년 및 신중년의 경험 사례 뿐 아니라 기존 전통적 직업을 활용한 새로운 업역확대, 전문성 강화사례, 새로운 비즈니스 창출 사례도 포함하여 성공 및 실패경험에 대한 현황과 제반여건, 직업과 일자리로 안착한 개인들의 노력을 통해 향후 필요한 지원 의견을 수렴하여 다양한 양식으로 변화하고 있는 직업 세계를 조망하고 신직업, 창직의 가능성과 한계 등 현황을 파악하기 위해 진행되었다.

1. 연구배경

빠르게 변화하는 직업 세계 대응을 위해 국가에서는 2013년부터 국정과제를 통한 신직업 발굴 연구를 진행하고 있다. 총 5차에 걸친 97개의 신직업 발표를 통해 국내에 이러한 신직업 발굴을 통해 정보로 제공이 되고 있고 창직 교육을 통한 도전 사례는 나오고 있으나 늘어나는 신직업과 창직에 대한 관심에 대응할 만한 실제 종사자들의 애로에 대한 의견을 수렴하고 체계화 하여 향후 지원책에 대한 성과 평가와 교육 설계를 위해 종사자들의 특성과 경험을 확인할 필요가 있어 그 의견을 수렴하고자 한다.

2. 연구 절차 및 방법

연구는 문헌 연구를 통해 신직업 트렌드 및 신직업인들의 역량을 확인하기 위해 기존의 연구 보고서, 논문, 창직 관련 정보서 등을 살펴보았다. 연구를 위하여 신직업 및 창직의 경험자를 4개의 그룹으로 분류하여 선정하여 전

문가 자문과 기관 협조를 통해 그룹별 관련 사안에 대한 의견을 제안해줄 연구참여자를 선정하였다.

선정된 4개의 그룹은 구조화된 인터뷰 질문지를 통해 서면 유선 인터뷰를 진행하고 FGI(focus Group interview)를 진행하였다.

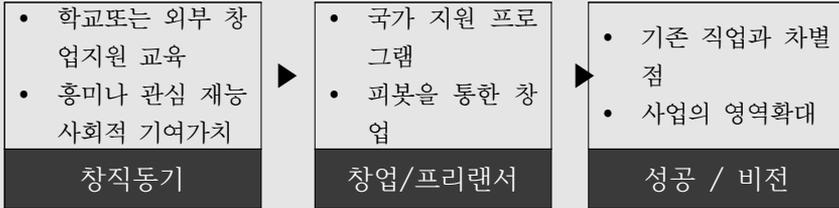
< 연구 대상자 선정 >

유형 (FGI일정)	유형설명	직업명
1그룹 청년창직 (10.01)	청년으로서 창직에 관심을 가지고 새로운 직업 창출 경험이 있는 사례	로컬 출판 전문가
		티라피스트
		아트디렉터
		웹다잉전문가
		프라이빗로컬투어전문가
2그룹 중장년창직 (11.3)	5060신중년의 본인의 경력, 흥미 등을 반영하여 새로운 직업 창출 경험이 있는 사례	반려동물동반여행코디네이터
		아름다운길 여행전문가
		웨딩쇼퍼
		도시농업관리사
3그룹 새로운 비즈니스 분야 (10.20)	기존에 다수가 종사하던 보편적 직업이었으나 자신만의 아이디어로 업역을 확장하거나 새로운 분야와 융합하여 종사하는 사람, 또는 새로운 비즈니스 모델을 창출한 사례	아웃솔루션전문가
		메모리얼스토리텔러
		매매주택연출가(홈스테이징)
		스토리메니지먼트
		유품정리사
4그룹 국가발표 신직업 (10.27)	정부 발표 신직업을 통해 일자리 창출, 직업 활성화를 가져온 사례	라이브커머스서비스기획전문가
		모바일전시큐레이터
		주변환경정리전문가
		생활코치
		애완동물행동상담원
문화후원 코디네이터		
오디오북내레이터		

3. 연구 결과

유선 및 서면 인터뷰의 내용과 FGI(Focus Group Interview)를 통해 창직과 신직업의 종사자들의 현황과 창직 계기 성공 사례와 애로사항, 신직업 확산 문화를 위한 각 그룹별 제언 사항을 확인하였다. 그 결과는 다음과 같다.

가. 청년층 창직자의 창직경험

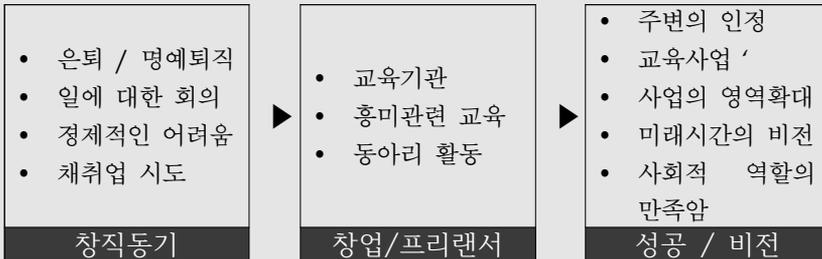


[청년창업자들의 창직경험]

청년층 창업자들의 창직문화 확산을 위한 제안점은 다음과 같다.

창업 교육에서 이론 교육보다는 창업/취업/프리랜서등에 창업방법에 따른 구체적인 실현 방법에 대한 교육지원 (예를 들어 법률, 지원제도, 신직업 교육과정 개설 방법등) 이 필요하며 사회경험의 부재로 신직업 기업의 인턴 등 일경험에 대한 요구가 있었다.

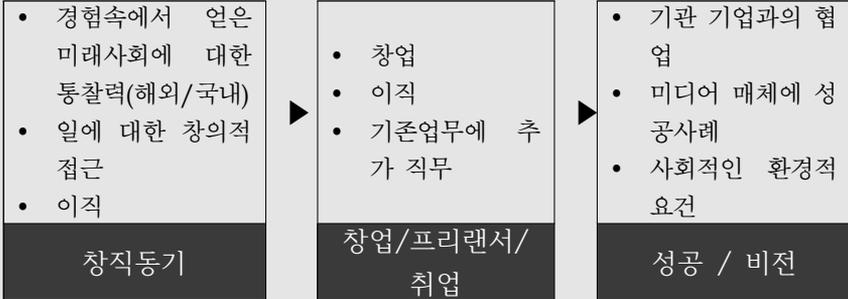
나. 중장년 창업자들의 창직경험



[중장년창업자들의 창직경험]

중장년 창업자들의 경우는 신중년 창업교육 확대, 프리랜서등 계약직 채용 등 창직에 적합한 지원사업 평가 규정에 대한 요구와 창직 및 창업등의 국가 사업들의 전달체계 제고에 대한 의견, 창직자들의 소통공간의 필요성과 창직 지원사업에 대한 제안을 해주었다.

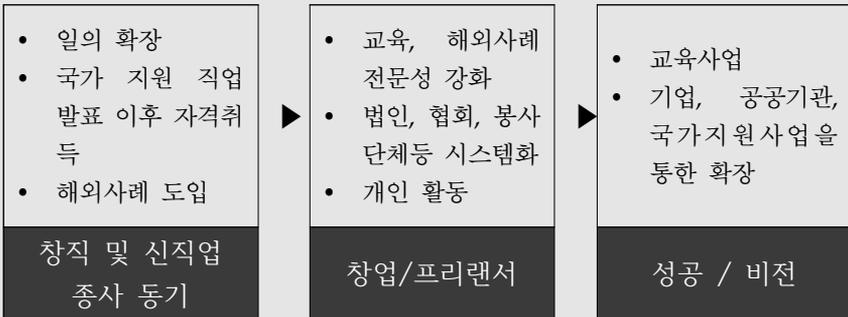
다. 새로운 비즈니스 개척자의 경험



[새로운 비즈니스 개척자들의 경험]

새로운 비즈니스 개척자들의 경우는 창직 패키지 지원사업 요청, 창직 성공사례 홍보, 교육사업에 대한 국가 지원, 창직 아이템에 대한 보호지원을 통해 창직 문화 확산에 제안점을 대해 확인할 수 있었다.

라. 국가지원발표 신직업 종사자의 경험



[국가지원 신직업 종사자의 경험]

국가지원 발표 신직업의 종사자들을 통해서는 신직업 초기 정착시의 지원 창직 생태계 조성 연구사업 및 바우처등의 국가 지원책 신직업 성공사례공유에 대한 제안점을 확인하였다.

4. 제언

본 연구를 통한 제언점은 다음과 같다. .

첫째는 창직교육에 대한 대상별 단계별 지원이 필요하다.

둘째는 국가규제 및 제도 규정 등에 대한 빠른 지원이 필요하다.

셋째 창업과 차별화된 창직지원센터 및 패키지화된 창직지원사업이 필요하다.

신직업을 발굴하고 국가지원 신직업으로 발표가 중요한 것이 아니고 이후에 꾸준히 관심을 가지고 그러한 문화를 만들어 가는 것이 중요하다. 창직을 하거나 신직업에 종사하는 종사자들은 기존 직업과 차별화된 자신만의 직업을 만드는 것에 대한 만족감은 높지만 새로운 직업이니 만큼 기존에 있는 직업 프레임에서는 적용이 어렵고 새로운 시장을 개척하는 것에 대한 어려움을 겪고 있었다. 창직을 통한 신직업의 발굴은 국가 차원에서도 기존에 새로운 노동 시장을 만드는 만큼 시장에서 안착할 수 있도록 다양한 지원을 통해 육성하는 것은 국가 경쟁력에 큰 의미가 있는 일이라 생각된다.

제1장

서론

제1절 연구배경 및 목적

1. 연구배경

2017년 5월 알파고와 이세돌 구단의 대국을 통해 매스컴을 한창 달구었던 4차 산업혁명의 화두는 인공지능뿐만 아니라 머신 러닝이나 로봇, 사물인터넷, 3D프린터와 같은 신기술의 대두로 인해 변화하는 직업 세계에 대해 국민들의 경각심을 갖게 하였다. 실제 시대적 변화에 따른 직업세계의 변화는 기술의 변화 외에도 인구구조의 변화와 새로운 사회적인 가치 등 사회, 경제, 사회문화 전반의 상호작용에 의해 변화하는데 이러한 변화의 속도는 직업이 생성되

는 속도에 비해 소멸되는 속도가 가속화되고 있다는 것이 산업계의 의견이다. (김동규의 2017)

이러한 빠르게 변화하는 직업 세계의 변화에 국가가 적절한 대응을 할 수 있어야 하는데 실제 직업의 세계에서 일자리의 소멸과 대체 등에서 드러나는 손실과 창출과정 중에 적절한 직업교육과 인재 양성을 위한 정책들이 만들어져야 한다. 또한 민간에서 역시 새로운 비즈니스 모델들이 등장함으로 건강한 일자리 생태계가 구성이 되어야 국가 경쟁력을 유지 발전시키며 국제적 우의를 선점할 수 있기 때문에 새로운 직업에 대한 연구는 필수적이며 중요한 의의를 갖는다.

이에 국가에선 2013년부터 국정과제를 통해 신직업을 발굴하는 연구를 진행하였다. 첫째 102개의 신직업을 발표를 시작으로 매년 사업을 통해 2017년 대상이나 테마별 신직업을 발굴하여 5차에 걸쳐 총 97개의 신직업을 발굴하였고 2019년부터는 발표된 신직업들의 현황을 파악하고 있다. 또한 지자체와 중앙 정부를 중심으로 해서 새로운 비즈니스 모델을 만들어 창업을 지원하고 있고 직업을 새롭게 만들고 정착시키기 위한 창직 사업 역시 2010년부터 고용노동부를 중심으로 이어져 나가고 있어서 청년층과 중장년층 그리고 다양한 분야에서 새로운 직업들에 대한 교육이 이루어지고 있다.

하지만 이러한 신직업 발굴 사업을 통해 신직업의 정보도 제공이 되고 있고 창직 교육을 통한 창직 도전 사례는 나오고 있으나 늘어나는 신직업과 창직에 대한 관심에 대응할 만한 실제 종사자들의 애로에 대한 의견을 수렴하고 체계화 하여 향후 지원책에 대한 성과 평가와 교육 설계를 위해 종사자들의 특성과 경험을 확인할 필요가 있어 그 의견을 수렴하고자 한다.

2. 연구목적

본 연구는 청년과 신중년의 창직 및 신직업 종사 경험을 분석하여 창직 및 새로운 분야에 도전할 대상자들과 공유하고 개인의 창직 및 신직업 확산을 위한 지원을 위한 제안점을 도출하기 위한 기초자료로 제공하고자 한다.

제2절 연구의 내용 및 방법

1. 연구 내용

연구에서 신직업 종사자들의 의견수렴과 애로 사항 및 성공 경험에 대한 현황 파악을 하기 위한 연구의 내용은 다음과 같다.

첫째, 신직업 창직에 대한 개념을 확인하고 공공과 민간의 신직업, 창직 현황에 대한 연구 결과들을 고찰한다. 국가에서 발표된 신직업과 최근에 이슈화된 직업 트렌드의 비즈니스에 대해 고찰한다.

둘째, 연구진 집필진을 구성하여 기존에 연구된 연구 사례를 통해 다양한 양식으로 변화하고 있는 신직업에 대한 현황의 의견을 수렴 가능한 분야를 선정하고 적합한 대상을 섭외한다.

셋째, 신직업 분야에 종사하는 직업인을 섭외하여 개인 인터뷰를 통해 나타난 개인 역량을 통해 신직업에 도전하는 개인적인 역량이나 특성에 대해 질적 연구를 실시한다.

넷째, 그룹별 신직업 종사자들이 신직업과 일자리로 진입을 위한 개인의 노력과 애로 사항, 훈련과 자격취득 진출 계기, 성공 실패 사례와 지원 정책과 제안점에 대한 질적 연구를 실시하여 신직업 창직의 가능성과 한계를 확인하고 향후 지원에 대한 과제를 제시한다

2 연구의 방법

연구를 통해서 고찰하고자 하는 것을 확인하기 위해 문헌 연구와 서면 유선 면담 조사, 그룹인터뷰(FGI), 집필진 회의등의 방법을 활용하였다.

가. 문헌연구

신직업 트렌드 및 신직업인들의 역량을 확인하기 위해 기존의 연구 보고서, 논문, 창직 관련 정보서 등을 살펴본다.

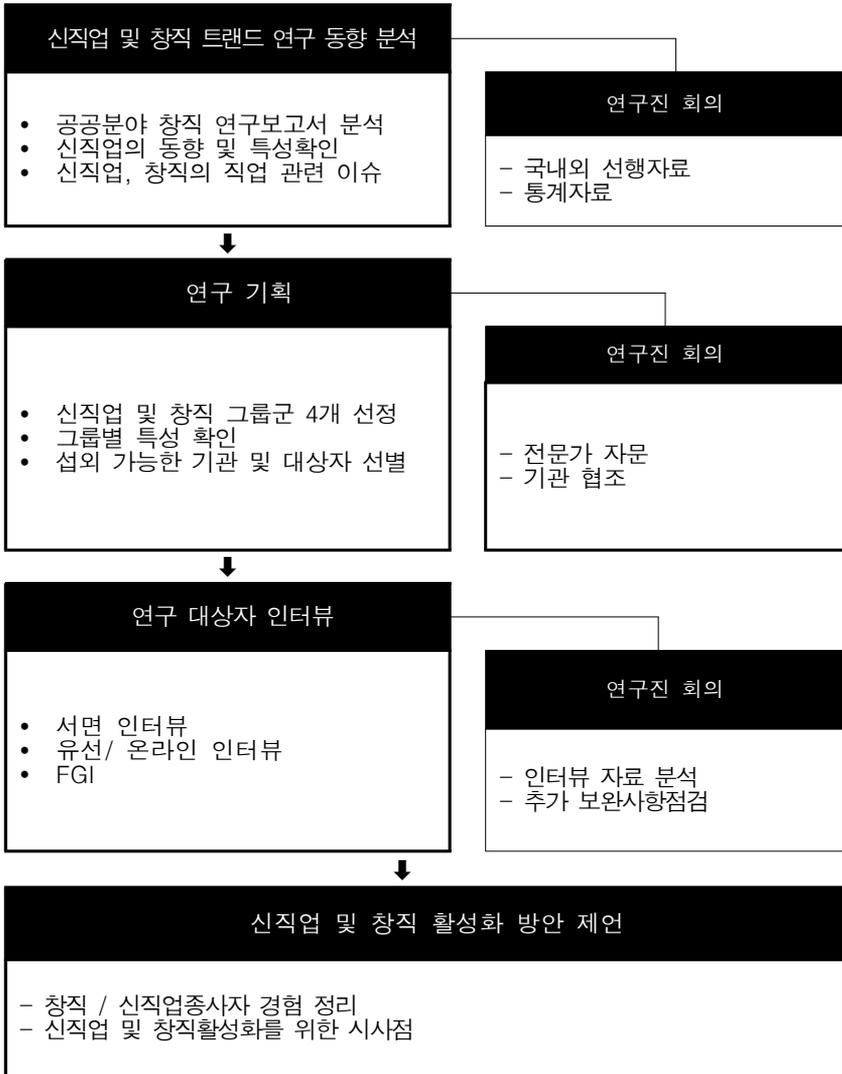
나. 서면, 유선 면담

신직업 창직 확산연구를 위해 유선을 통한 기초 인터뷰를 진행하였다. 이후 그룹을 구분하고 서면과 유선, 줌을 통한 기초 인터뷰를 진행하여 직업종사자들의 직무, 창직 신직업 진출 동기, 교육 훈련, 성공, 실패사례에 대해 확인하였다.

다. 심층 그룹 인터뷰 (FGI)

심층 그룹인터뷰는 그룹별 다른 창직과 신직업 종사 경험을 가진 그룹을 나누어 진행하였다. 청년층, 중장년층, 새로운 비지니스분야, 정부 발표 신직업군으로 나누어서 진행하였다.

연구의 진행 절차 및 방법은 다음 [그림 1-1]과 같다.



[그림 1-1] 연구 진행 절차 방법

제3절 용어의 정의

1. 창직

가. 창직

창의적 아이디어와 활동을 통해 직업을 개발하고 이를 바탕으로 노동시장에 진입하는 것을 창직이라 한다(김진수, 2011; 김중진2021)이러한 창직은 기존의 직업과는 차별화된 자신만의 스스로의 할 일을 만들어 내는 새로운 직업을 탄생시키는 개념으로 기존의 직업내의 진로를 따라 가는 것이 아닌 직업세계의 새로운 니즈를 찾아 전문적인 때로는 융합적인 직무를 만들어 수익을 창출하는 활동을 말한다.

나. 신직업

기존 기업을 혁신 재해석하여, 지속적인 직업 활동이 가능하며 성장가능성이 있는 직업, 또는 이제까지 세상에 존재하지 않은 새로운 영역의 직업으로 수익창출과 자기개발의 직업적 요건을 충족하는 직업을 말한다.

제4절 연구 대상 선정 기준 및 과정

1. 선정기준

창직확산연구를 위한 누가 새로운 직업에 도전하는 가라는 연구는 신직업이나 창직의 직업을 설명하기보다는 현재 창직 종사자들의 창직을 하는 과정과 경험을 위주로 신직업 종사자들의 의견수렴과 애로 사항 및 성공 경험에 대한 현황 파악을 하기 위해 다음과 같은 연구 대상의 기준으로 선정하였다.

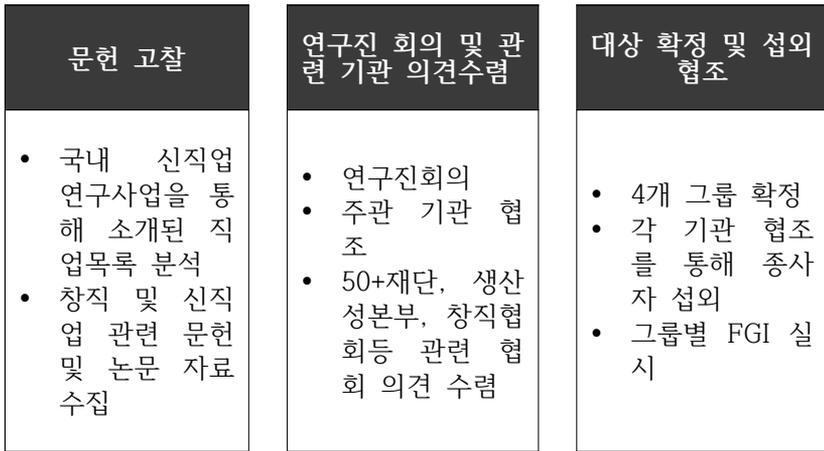
첫째는 연구목적 달성을 위해 본 연구에서 정의한 신직업 창직의 개념에 부합되는 직업에 종사자 또는 경험자들을 대상으로 선정하였다.

둘째는 신직업 확산 지원을 위해 국가에서 지원하고 있는 사업이나 정책에 대한 사항을 확인할 수 있는 대상자들이 포함되도록 하였다.

셋째는 직업이나 사업의 성공에 국한되지 않고 창직이나 신직업의 다양한 현장의 목소리를 들을 수 있는 다양한 사업 분야와 단계의 대상자들을 선정하였다.

2 선정과정

연구 대상의 선정 절차는 다음 [그림1-2]와 같다.



[그림1-2] 연구 대상 선정 절차

먼저 공공 또는 민간에서 발표된 신직업이나 창직 사례를 수집하였다.(고용노동부-한국고용정보원, 2012; 한국고용정보원 2013; 한국고용정보원 2015; 한국고용정보원 2017; 2020 한국관광공사 2020; 서울산업진흥원 2016; 서울산업진흥원 2017, 서울산업진흥원 2018, 창직협회) 국내외 분야, 이를 통해 대상별 신직업 자료와 교육기관을 통해 배출된 신직업리스트를 분석하였다.

우선 신직업 및 창업사업 관련 기관 전문가의 제언으로 기존에 연구 주관기관의 직업정보서에 소개된 신직업 종사자와 문헌 고찰 및 분석을 통해 확인한 직업별 대상 특성과 직업의 업력을 감안해서 총 4개의 그룹으로 나누어 각기 다른 경험을 들을 수 있는 대상자를 선정하기로 하였다.

기존에 국가발표 신직업 정보서에 소개된 종사자를 포함하여 산업별 대상별 교육 기관 및 자격 단체 등 신직업 종사자의 섭외가 가능한 리스트를 확보하여 대상자를 선별하였다. 4개의 그룹은 청년층과 중장년 신직업종사자, 최근 이슈가 있는 새로운 비즈니스에 종사하고 있는 종사자와 기존 국가 신직업 발표에 포함이 된 종사자들로 총 4개의 그룹으로 나누었다.

- ▶ 1 그룹 : 청년으로서 창직에 관심을 가지고 새로운 직업 창출 경험이 있는 사례자
- ▶ 2 그룹 : 5060신중년의 본인의 경력, 흥미 등을 반영하여 새로운 직업 창출 경험이 있는 사례
- ▶ 3그룹 : 기존에 다수가 종사하던 보편적 직업이었으나 자신만의 아이디어로 업역을 확장하거나 새로운 분야와 융합하여 종사하는 사람, 또는 새로운 비즈니스 모델을 창출한 사례
- ▶ 4그룹 : 정부 발표 신직업을 통해 일자리 창출, 직업 활성화를 가져온 사례

그룹별 확정된 직업은 총 4개 그룹 21명(표 1-1)이 확정되었다. 대상을 확정하고 관련 기관의 협조를 통해 대상자를 섭외하여 개인 서면, 유선 및 줌을 통한 인터뷰를 진행하고 그룹별 FGI(Focus Group Interview)가 가능한 인원들은 따로 진행하였다.

<표 1-1 > 연구 대상자 선정

분류	직업명	추천기관
1그룹 청년창직	로컬 출판 전문가	생산성본부
	티라피스트	생산성본부
	아트커넥터	생산성본부
	웰다잉전문가	생산성본부
	프라이빗로컬투어전문가	한국관광공사
	반려동물동반여행코디네이터	한국관광공사
2그룹 중장년창직	아름다운길 여행전문가	한국관광공사
	웨딩쇼퍼	50+재단
	도시농업관리사	창직협회
	웃놀이전문가	창직협회
	메모리얼스토리텔러	50+재단
3그룹 새로운 비즈니스 분야	매매주택연출가(홈스테이징)	창직협회
	스토리메니지먼트	한국고용정보원
	유품정리사	한국고용정보원
	라이브커머스서비스기획전문가	한국관광공사
	모바일전시큐레이터	한국관광공사
4그룹	주변환경정리전문가	한국고용정보원

분류	직업명	추천기관
국가발표 신직업	생활코치	코치협회
	애완동물행동상담원	한국반려동물관 리협회
	문화후원 코디네이터	아르코
	오디오북내레이터	**문고

3. 조사지 기획

본 연구에서는 연구 대상자들의 창직 경험을 확인하기 위해 우선 개인 면담을 서면이나 유선으로 조사하였다. 개인적인 경험, 의견, 심리적인 요건 등 구체적인 사례를 확인하기 위해 질문지를 구성하였다.

크게 기본 항목은 6개로 나누고 그룹별 차이를 두어 질문을 변형해서 사용하였다. 기본사항에는 창직이나 신직업을 하는데 영향을 미칠 수 있는 과거 경험이나 경력, 자격취득이나 교육 사항을 포함해서 인터뷰 내용 등에 이해를 높일 수 있도록 하였다.

심층면담가이드는 현재 종사 중인 직업, 사업의 기본사항과 직업 진출동기, 직업이 노동시장에 정착시키기 위한 노력을 확인 하기 위한 개인 노력 사항, 창직의 성공적인 경험이나 애로사항, 신직업 및 창직의 활성화를 위한 조건 등으로 구성되었다.

<표 1-2> 창직 및 신직업 종사자들의 인터뷰 조사지 구성

구성	항목
기본사항	성별,연령, 학력, 전공, 직장명, 수행경력, 교육이수사항, 자격사항등
직업 기본사항	직업명, 주된 업무
직업 진출동기	진출동기(사회적요인, 개인적 동기등) 직업 정보습득경로, 진출영향 요인
직업안착 및 활성화를 위한 노력	교육이나 일경험, 도움이 되던 교육이나 노력사항
창직의 성공 및 실패사례	창직에 있어 성공경험, 성공 경험에 대한 본인의 역량, 실패나 애로 사항
창직 문화 활성화를 위한 조건	창직이나 신직업을 하는데 도움이 된 정책 제도 추후 필요한 제도나 정책 등 제언
기타	창직자를 위한 조언 이나 교육을 위한 제언 그룹별 추가질문

(정운경 외 : 2019 기술발전에 따른청년 자기고용 직업 연구참고: 수정)

4. 연구 대상자 일반적 특성

개인 인터뷰 및 FGI는 9월부터 11월까지 총 3달간 진행이 되었다. 개인인 터뷰는 서면, 유선 및 zoom을 활용해서 연구진이 실시하였다. 면담 조사전에 연구 대상자들은 기존의 문헌, 관련 추천기관을 통해 대상자들의 기본 사항은 파악하고 선정이 되었다.

참여한 연구 대상자들의 특성은 다음과 같다.

<표 1-3> 연구 대상자특성

유형 (FGI일정)		직업명/사업	이름	연령	형태	경력	학력
청 년 창 직 자	10. 01	로컬출판 전문가	송○○	27세	창업	3년	대졸
		티라피스트	박○○	31세	창업	4년	대졸
		아트커넥터	정○○	25세	기타	1년	고졸
		웹다잉플래너	신○○	22세	창업	1년	고졸
	쥬	프라이빗로컬투 어전문가	김○○	34세	창업	10년	대졸
	서 면	반려동물동반 여행코디네이터	이○○	35세	창업	7년	대졸
중장년 창직자 11.3		아름다운길 여행전문가	김○○	51세	프리랜서	14년	대졸
		웨딩쇼퍼	노○○	71세	창업	36년	대졸
		도시농업관리사	오○○	68세	프리랜서	30년	석사
		웃놀이전문가	조○○	58세	프리랜서	33년	대졸
		메모리얼 스토리텔러	진○○	58세	창업	28년	대졸

새로운 비즈니스 분야 10.20	매매주택연출가 (홈스테이징)	조○○	68세	창업	34년	대졸
	스토리매니지먼트	강○○	46세	정규직	20년	대졸
	유품정리사	김○○	53세	창업	11년	대졸
	라이브커머스서 비스기획전문가	김○○	46세	정규직	11년	대졸
	모바일전시 큐레이터	정○○	43세	창업	16년	석사
정부발표 신직업종 사자 10.27	주변환경정리 전문가	정○○	54세	창업	19년	석사
	생활코치	김○○	63세	창업	33년	대졸
	애완동물행동 상담원	박○○	42세	프리랜서	12년	대졸
	문화후원 코디네이터	김○○	43세	창업	18년	대졸
	오디오북 내레이터	김○○	75세	프리랜서	54년	대졸

제2장

신직업 선행연구

제1절 공공분야의 창직 신직업분야 선행연구

1. 한국고용정보원

공공분야의 신직업 발굴연구는 한국고용정보원을 통해 2004년 신생직업 관련 연구를 시작으로 2013년부터는 국가에서 국정과제를 통해 사회경제적 환경변화에 따른 일자리 문제에 대한 국가적 대응을 위해 시작되었다. 2013년 첫째 102개의 신직업 발굴을 시작으로 매년 새로운 직업들이 발표되고 있으며 2017년부터는 주제를 가지고 신직업을 발굴하고 있다. 2017년은 4차산업혁명을 테마로, 2018년도는 고령화, 2019년에는 5개 분야의 환경 에너지는 안전 보안 농림어업등, 2020년은 문화예술 분야 주제를 정해 분야별 신직업을 선정하였다.

기관을 통해 선정된 신직업은 연구에 포함된 직업별 육성지원방안을 통해

서 정부의 일자리 창출 사업이나 교육 훈련 정책의 기초자로 제공되었다. 또한 새롭게 부상할 신직업을 예견하는 일들은 국가 경쟁력에도 큰 영향을 미치며 앞으로 생산성 있는 산업을 선점할 수 있으며 전 국민의 진로 선택에 있어서 유망직업으로서 이해될 수 있다. 더불어 창업 창직등의 정보로 활용될 수 있는 것에 그 의의가 있다.

가. 국내외 직업비교 신직업 연구 (2013-현재)

사회의 발달과 분화에 따라 더 많은 직업들이 생겨나게 되는데 이는 과거 선진국의 상용화된 직업들이 우리나라에서 정착한 직업들이 있음에 착안해서 시간이 지남에 따라 우리나라보다 직업적으로 분화된 외국의 다른 나라들의 직업구조를 닮아 갈 것이라는 가정하에 비교연구가 시작되었다(김중진의 2021)

2013년부터 시작된 국내외 직업 비교 신직업의 연구는 선진 주요국들의 직업 중에서 우리나라에 정착 가능한 직업을 확인하고 우선적으로 도입 가능성과 그에 대한 정보를 제공하고 국내에 일자리 창출방안에 대해 제안하게 되었다.

2013년부터 시작된 한국고용정보원의 신직업연구를 통해 현재 2021년 524개의 신직업(중복포함)을 발굴되었다. 2013년 첫째 제안된 직업은 개인서비스 및 공공안전 분야 총 10개 분야의 102개를 시작으로 2014년에는 보건의료의 10개분야 113개의 직업 2015년에는 첨단분야 농림등 10개분야 100개의 신직업, 2016년 현장조사를 거쳐 크게 5개 분야를 묶어서 총 67개의 신직업을 발표했다. (표 2-1)

그간 국정과제로 분야별 신직업은 2016년을 끝으로 2017년부터는 테마별 신직업을 소개하여 4차 산업혁명을 테마로 유망직업 10개와 감소우려직업 4차 산업시대 신직업을 19개를 선정하여 제시하였다. 2018년은 고령화 관련 현안에 해당되는 6개 분야별 35개의 직업이 선정되었고 2019년은 연구에서는 ‘환경’을 포함 ‘에너지’, ‘안전’ ‘보안’, ‘농림어업’ 등의 5개 분야에서 26개의 직업이 선정되었다. 2020년에는 스포츠분야를 제외한 문화 예술분야의 직업을 7그룹으로 구성하여 최종 62개의 직업을 선정되었다.

<표 2-1> 2013년-2016년 국내외 직업 비교 연구 신직업

연구 년도	분야	직업
2013	개인서 비스 (11)	소셜미디어전문가, 도우미로봇전문가, 이혼부모코디네이터, 여가생활상담원, 타투이스트, 네일아티스트, 주변환경정리전문가, 이혼플래너, 매매주택연출가, 디지털장 의사, 소비자생 활어드바이저
	경영/ 행정 (10)	협동조합코디네이터, 자금조달자, 평판관리전문가, 분쟁조정사,그린마케터, 기업프로파일러, 기업컨시어지, 탄소배출 권증개인,직무분석가, 신사업아이디어 컨설턴트
	공공/ 안전(4)	민간조사관, 영유아안전장치설치원, 도로안전유도원, 교통 행정처분상담자
	교육 (13)	재능기부코디네이터, 빅데이터전문가, 과학커뮤니케이터, 뇌기능분석/뇌질환전문가, 줄기세포연구원, 감성인식기술 전문가, 인공지능전문가, 홈스쿨코디네이터, 창의트레이너, 보조교사, 지역사회교육코디네이터, 잡투어플래너, 정밀농 업기술자
	복지 (16)	조부모-손자녀 유대관계 전문가, 베이비플래너, 장애인여행 코디네이터, 육아감독관, 방문목욕도우미, 입양사후관리원, 노년플래너, 케어매니저, 재활 및 교육돌보미, 보건 및 사회 시설 품질평가원, 가정방문건강관리사, 방문미용사, 장애인 잡코치, 산업카운슬러, 임신갈등상담사, 복지주거환경코디 네이터
	상담 (6)	라이프코치, 약물 및 알코올중독 전문가, 정신대화사, 사별 애도상담원, 자살예방상담가, 전직지원전문가
	의료 (21)	의료용로봇전문가, 정형외과신발제작자, 놀이치료사, 병원 아동생활전문가, 당뇨상담사, 레크리에이션치료사, 자연치 유사,U-Health 전문가, 보조약사, 개업물리치료사, 검안사, 원격진료코디네이터, 의학물리사, 운동치료사, 척추교정사, 정시훈련전문가, 보조의사, 의료소송분쟁조정사, 음악치료 사, 유전학상담전문가, 의료일러스트레이터

연구 년도	분야	직업
2014	스포츠 / 문화 (5)	문화 매니저, 홀로그램전문가, 아웃도어인스트럭터, 댄스치료사, 도시재생전문가
	동물(4)	수의테크니션, 애완동물장의사, 동물관리전문가, 애완동물 행동상담원
	자연/ 환경 (12)	, 냄새판정사, 지속가능전문가, 에너지절감시설원, 그린장례 지도사, 온실가스관리컨설턴트, 기후변화전문가, 리사이클링 코디네이터, 오염지재개발 전문가, BIM디자이너, 그린빌딩 인증평가전문가, 산림치유지도사
	보건의 료 (11)	동물매개치유사, 건강기능식품상담사, 각막적출전문가, 법의간호사, 성폭력법의간호사, 정보학간호전문가, 호흡치료사, 생명윤리운영원, 임상교육가, 제약인허가전문가, 의료피부미용사, 고령화친화제품인허가전문가
2014	사회복 지 상담 (7)	외국인요양보호사, 직장생활상담사, 아동보호조사원, 치매관리사, 치매프로그램매니저, 복지용구전문상담원, 노인복지서비스코디네이터
	교육 (9)	특수교육법지도사, 유치원양호교사, 학교부모코디네이터, 유학생후견자컨설턴트, 외국인유학생생활상담사, 야외활동 안전지도사, 직무능력평가사, 난독증학습장애지도사, 사업체직업체험안내원
	문화예 술 스포츠 (20)	국제(문화)교류지원전문가, 지털문화재복원전문가, 문화예술기금모금가, 미술아키비스트, 인포그래픽기획자, 예술품 전문운반원, 데이터매니저, 쇼닥터, 무인항공촬영감독, 생활체육복지사, 스포츠심리상담사, 스포츠경기력분석가, 스토리에이전트, 스토리컨설턴트, 상품스토리텔러, 스토리코치, 어린이헬스지도자, 스포츠역사가, 스포츠개발사무원, 사진스타일리스트

연구 년도	분야	직업
2014	과학 기술 (19)	원전시설해체전문가, 사물인터넷개발자, 원격감지기술자, 이산화탄소포집저장기술자, 착용기기기술자, 무인항공기조종사, 입체(3D)프린팅모델러, 입체(3D)프린터 설치 및정비원, 입체(3D)프린터 조작용, 입체(3D)프린팅강사, 공간정보분석가, 공간정보표준설계자, 패션기술디자이너, 데이터시각화전문가, 의료공학엔지니어, 클라우드컴퓨팅보안개발자, 해양플랜트기본설계자, 무인항공기개발자, 의료기기소프트웨어엔지니어
	금융 (3)	대중투자(Crowdfunding)상담원, 대중투자(Crowdfunding)정보관리사,채무상담컨설턴트(고령자)
	여행 오락 (7)	의료관광경영지도사, 의료관광중개인, 의료관광컨시어지, 레저선박정비수리원, 레저선박시설(마리나)운영관리원, 레저보트평가사, 요트중개인
	경영회 계 사무공 공 행정 (10)	기업재난관리자, 검증(밸리데이션)엔지니어, 의약품물류전문가, 보상컨설턴트, 생산성카운슬러, 손실방지전문가, 방재전문가, 인증관리전문가, 경영정보분석가, 디지털법의전문가
	농림어 업 및 식품 (10)	산림생물자원연구원, 원목평가사, 산림바이오매스연구원, 산림생태어메니티연구원, 산림생태복원기술자, 산림자원육종연구원, 해외수종검사원, 식생활지도사, 애완견식품코디네이터, 애완견사별애도상담원
	개인 서비스 (17)	공간임대코디네이터, 유품정리사, 이트하우스컨설턴트, 웰니스디자이너, 푸드큐레이터, 개인브랜드개발자, 디지털디톡스지도사, 건물하자평가사, 환자비서, 뇌훈련전문가, 산후요리지도사,개인디지털정리가, 디지털법의전문가, 깡이어(자기성장기간)기획가, 꾸러미식단플래너, 시니어여가생활매니저, 캠핑사업전문가

연구 년도	분야	직업
2015	복지/ 상담/ 교육 (8)	친고령전문가, 스포츠심리상담사, 컴퓨터소프트웨어코딩강사, 장애인거주집수리전문가, 장애인안내견훈련사, 온라인 시험감독관, 미래학전문가, 창업교육전문가
	농림 (10)	스마트팜기술자, 농산물온라인판매사업자, 원예컨설턴트 육종가, 귀농귀촌플래너, 농작물검사원, 6차산업컨설턴트, 농작업안전보건기사, 치유농업컨설턴트, 곤충컨설턴트
	의료 (6)	질병역학조사원, 의료비서, 의료정보분석사, 의료기기규제 과학전문가, 호흡치료사, 치과간호조무사
	개인서 비스 (11)	자동차튜닝원, 다문화산후관리사, 미각교육사, 사진조사원, 빈집코디네이터, 가발디자이너, 아토피상담사, 티소물리에, 하우스막걸리브루마스터, 식용곤충요리사, 개인영양관리사
	스포츠 /문화/ 여행 (9)	크루즈승무원, 크루즈플래너, 미술물기록관리사, 전통문화 스토리텔러, 요트검사관, 요트중개인, 게임레벨디자이너, 게임테크니컬아티스트, 바다해설사
	동물 (10)	동물초음파진단사, 동물물리치료전문가, 애완동물동반시설요양보호사, 재활승마지도사, 승용마조련사, 애완동물복지사, 말미용전문가, 동물변호사, 동물영양사, 수의병리학자
	자연/ 환경 (7)	전기차정비원, 칩리싸이클링전문가, 전기차배터리리스사업자, 배터리교체스테이션유지보수원, 환경경제학자, 기업환경교육강사, 국제환경규제대응관리자
	첨단 (8)	드론조종사, 드론수리원, 전자코개발자, 생물정보학자, 로봇 SI전문가, 로봇컨설턴트, 사이버과학수사(포렌식)전문가, 정기술전문가
	경영/ 행정/ 금융 (20)	지급결제서비스기획자, 개인간대출전문가, 전문엔젤투자자, 로비스트, 할랄인증컨설턴트, 할랄품질관리원, 중고자동차 사정사, 게이미피케이션전문가, 쇼핑몰개발자, 모바일광고 기획자, 도시계획과실리테이터, 주택진단사, 그로스해커, 사회적기업컨설턴트, 창작전문가, 디지털광고게시판기획자, 기술문서작성자, 건설원가관리사, 에너지협동조합코디네이터, 사업거래중개인

연구 년도	분야	직업
2016 년	공공/ 안전 (11)	사법통역사, 위기협상전문가,범죄예방환경전문가, 평등관리 사무원 범죄피해자심리전문요원, 법률비서 , 아동진술분석관, 기업비밀보호전문가,안전작업승인전문 가, GMO시험검사원,
	사무, 경영, 행정, 금융 등 (9)	공공조달지도사, 메이커스랩코디네이터, 온라인자산관리사, 엑셀러레이터매니저, 공유경제컨설턴트, 폐업전문컨설턴트, 공공정책감리사, 스마트오피스컨설턴트, 그린마케터
	법률, 보건, 교육, 복지, 상담 등 (10)	성평등전문가, 피해자지원상담사, 양육비이행관리전문가 , SNS불공정거래감시자, 수학체험코디네이터, 감정노동상담 사, 노노케어매니저, 모바일건강관리코치, 의료분쟁조정상 담원, 병영생활지도사
	과학 및 기술 (기능포 함) (14)	수학코디네이터, 가속기개발운영연구원, 3D프린팅 모델러/ 3D프린팅 소재개발자, 가상현실개발자, 에너지효율검증전 문가, 붓윤리학자,헬스케어애플리케이션개발자, 이산화탄소 포집연구원, 유전체분석사, 스마트의류개발자,착용로봇개발 자, 스마트도로설계자, 드론운항관리사, 실험장비세척전문 가
	방송, 예술, 스포츠, 판매 등 (27)	스포츠에이전트, 크리에이터매니저, 창작자에이전트, 데이 터매니저, 스마트웹툰기획자, 출판콘텐츠기획자, 디자인에 디터, 저작권에이전트, 미술품감정사, 소규모전력중개인,게 임번역사, 인포그래픽기획자, 수면상담원, 김치소믈리에, 채 소소믈리에, 밥소믈리에, 과채주스전문가, 모바일게임등급 모니터요원, 하우스테이너, 웹툰에세이스트, 소셜게임큐레 이터, 메디컬에스테티션, 화장품상담원, 사이버큐레이터, 온 라인쇼핑큐레이터, 전통주스토리텔러, 화장실특수관리사

연구 년도	분야	직업
	환경 및 농림어 업 등 (7)	애견브리더, 나무의사, 가정환경진단컨설턴트, 층간소음관리자, 애견산책도우미, 동물사료개발자, 동물재활공학사

발표 초기에 신직업은 국내에 활성화되지 않거나 도입되지 않은 해외의 직업 중에서 도입 가능한 직업을 중심으로 연구되고 제안하였지만, 최근 사회변화와 기술의 발전, 수요 증가 등 국내에서도 새롭게 자생되고 있는 직업도 일부 포함되어있고 제도개선이 필요한 직무나 전문화가 필요한 다양한 관점의 직업까지도 포괄한 개념으로 신직업을 일컫는다.

<표 2-2> 2017년-2020년 국내외 직업 비교 연구 신직업 (주제별)

년도	주제	직업명
2017	4차 산업 혁명	클라우드컴퓨팅보안개발자, O2O서비스기획자, 클라우드 개발자, 사물인터넷기기보안인증심사원, 자율주행자동차개발자, 스마트팩토리설계자, 로봇드바이저개발자, 뇌-컴퓨터인터페이스개발자, 뉴로모픽칩개발자, 데이터브로커, 로봇윤리학자, 블록체인시스템 개발자, 빅데이터플랫폼개발자, 공유경제컨설턴트, 스마트공장코디네이터, 스마트공장 코디네이터, 스마트도시전문가, 가상훈련시스템전문가, 가상훈련시스템전문가, 클라우드편딩매니저, 인간공학기술자(신규 19) SNS전문가, 빅데이터분석가 인공지능전문가, 감성인식기술전문가, 디지털장 의사, 유전학상담전문가, 3D프린터모델러, 가상현실전문가, 헬스케어개발자, 홀로그램전문가, 원격진료코디네이터, 의료용로봇전문가, 인포그래픽기획자, 드론촬영조종사, 사물인터넷개발자, 핀테크전문가 (기존16)

년도	주제	직업명
2018 년	고령 인구 증가	독거노인공동주택코디네이터, 반려동물돌봄종사원, 반려 동물장례지도사, 가사컨시어지, 빈집코디네이터, 고령자맞 춤식단개발자(주거 및 생활환경) 스마트돌봄구축전문가, 치매전문코디네이터(의료서비스 및 돌봄) 사별애도상담가, 고독사방지안부확인원, 황혼커플매니저 (심리·정서적 안정) 시니어취업(경력개발)컨설턴트, 재능기부컨설턴트, 청년층 협업지원컨설턴트(일과 사회공헌, 자기개발) 가상현실문화콘텐츠개발자(여가와 문화) 유품관리사, 웰 다잉전문가(웰다잉)
	분야별	유전체분석가, 의료기기규제과학전문가(의료) 냉매회수사, 원산지관리사, 개인정보보호전문관리사, 기상감정사, 공기 정화식물관리사(직무전문화 세분화) 디지털헤리티지전문가, 문화재 연출가, 산림레포츠지도사 (문화다양성) 농작업안전보건기사, 치유농업사, 도시농업관 리사(농업) 해양수산재해감정평가사, 관상어종자관리사, 해양레저선 박정비원(해양)
	추가	한식해설사, 숲길체험지도사, 정신건강전문상담원, 건축물 화재안전평가사, 학교안전지도사, 갈등코디네이터, 선박안 전관리사, 씨푸드소물리에, 해양플랜트안전관리사, 선박안 전해설사
2019 년	환경	환경교사, 예코장례코디네이터, 실내공기질관리사2), IoT물관리시스템전문가
	에너지	친환경에너지타운전문가, 수소충전안전관리사
	안전 보안	공공갈등관리전문가, 병원아동보호사, 고령운전자 전문강사, 임상시험코디네이터, IoT보안인증심사자
	농림 어업	농업드론조종사, 정원전문관리인, 정원디자이너, 농 촌관광플래너, 케어팜운영자, 농촌교육농장플래너, 해양치유사 및 해양치유지도사
기타	웹툰번역가, 드론스포츠선수, 대학학생선수학습코디 네이터, 특허전담관, 한문고전번역가, 자원봉사관리 자, 시니어디지털금	

나. 국가육성 지원 신직업 (1차-5차)

2013년부터 국정과제로 시작된 신직업 연구를 통해 현재까지 총 500여개의 발굴된 신직업을 기본으로 총 5회에 걸쳐 총 94여개의 직업이 국가 육성지원 신직업으로 발표되어 다양한 방면의 지원책이 간구되었다.

1차 신직업 발표는 2013년 국내외 비교연구를 통해 발표된 102개의 직업 중에서 법·제도적 인프라 구축이 필요한 직업이나, 기존 직업의 세분화·전문화가 필요하거나 미래 유망분야로서 과학기술 연구개발(R&D) 투자 확대 및 관련 연구·기술 전문인력 양성 등을 통해 자생적인 신직업군 창출·분화 유도 직업(R&D 투자 및 전문인력 양성이 필요한 직업 마지막으로 공공서비스를 통한 직업적 기반 구축이 필요한 4개로 구분하여 직업을 선별하였고 이외에도 정부에서는 홍보 또는 신직업 특화 훈련과정 개설 등의 지원을 통해 민간에서 자발적인 시장을 창출할 가능성이 높은 직업으로 ‘민간의 자생적 신직업 창출 지원’ 직업도 발표했다 그 외에 중장기 검토 과제 직업은 전문가 용역, 공청회를 통한 의견수렴, 이해관계 조정 등 장기적인 검토가 필요한 직업 선정되었다.

2020년 모니터링 연구 사업을 통해서 ‘민간조사원’ 과 같이 시장은 커져가고 있으나 합법적 활동기준이 없어 현장에서 애로를 겪는 직업이 있는가 하면, ‘인공지능전문가’, ‘빅데이터전문가’ 등의 경우 4차산업혁명의 사회적 관심과 함께 시장 내 직업의 수요와 공급이 함께 성장한 직업도 있었다. 또한 그동안 ‘중장기검토직업’ 으로 남아있던 ‘동물간호사’ 의 경우에는 2019년 수의사법 개정으로 ‘동물보건사’ 로 이제 본격적인 직업으로 자리잡고 제도화될 예정이다(최영순 외 2020).

<표2-3> 1차 정부육성지원 신직업

구분		직업
정 부 육 성· 지 원 신 직 업	법·제도적 인프라 구축	민간조사원, 전직지원전문가, 산림치유지도사
	기존 직업의 세분화 및 전문화	연구기획평가사, 연구장비전문가, 연구실안전전문가, 온 실가스관리컨설턴트, 화학물안전관리사, 협동조합코디 네이터, 소셜미디어전문가, 지속가능경영전문가, 녹색건 축전문가, 주거복지사, 문화여가사
	R&D 투자	인공지능전문가, 감성인식기술전문가, 정밀농업기술자, 도시재생전문가, 빅데이터 전문가, 홀로그램전문가, BIM디자이너
	공공서비스 영역	임신출산육아전문가, 정신건강상담전문가(자살예방전문 요원, 약물중독예방전문요원, 행위중독예방요원), 과학 커뮤니케이터
민간 자생적 신직업	기업컨시어지, 노년플래너, 사이버평판관리사, 가정에코 컨설턴트, 병원아동생활전문가, 기업프로파일러, 영유아 안전장치설치원, 매매주택연출가, 이혼플래너, 주변환경 정리전문가, 애완동물행동상담원, 신사업아이디어컨설 턴트, 그린장례지도사, 생활코치, 정신대화사	
중장기 검토 직업	동물간호사, 분쟁조정사, 디지털장의사	

2015년에 발표한 제2차 신직업은 총 17개로 아래의 표와 같다. 정부 차원에서 육성지원을 하는 12개의 신직업이며 민간에서의 자체적으로 활성화 가능성이 있는 직업은 4개가 선정되었다. 중장기 검토 직업으로 선정된 문신아티스트의 경우 직업적으로 사회적 니즈가 있어서 만들어지고 있는 단계지만 별도의 제도 마련이 전제되어야 한다. 관련 법안인 공중위생관리법을 2020년까지 개정 완료하여 반영구화장과 같이 위생위험정도가 낮은 분야에서는 비의료인 시술을 허용에 대한 규제혁신방안이 발표가 났으나 아직까지 사회적 인식의 문제로 계류 중이다.

제2차 신직업의 경우 2014년 세월호, 2015년 연이은 화재 사건으로 인내 안전과 재난에 대한 사회적 분위기를 반영하여 ‘기업재난관리자’, ‘방재전문가’가 포함되었다. 그 외에는 자유학기제 시행과 공공기관의 직무능력에 따른 채

용시스템의 도입으로 ‘진로체험코디네이터’, ‘직무능력평가사’ 등이 새로운 직업으로 포함되었다(2020 신직업모니터링).

<표2-4> 2차 정부육성지원 신직업

구분		직업
정부 육성 ·지 원 신직 업	전문직업	기업재난관리자, 의약품인허가전문가, 주택임대관리사, 레저선박시설(마리나)전문가, 대체투자전문가, 해양설비(플랜트)기본설계사
	시장 수요형성 및 인프라구축	방재전문가, 미디어콘텐츠창작자, 진로체험코디네이터, 직무능력평가사, 3D프린팅운영전문가, 상품·공간스토리텔러
민간 자생적 신직업		개인간(P2P)대출전문가, 의료관광경영컨설턴트, 크루즈승무원, 기술문서작성자
중장기검토직업		문신아티스트

2016년 제3차 국가지원 신직업은 총 10개의 직업이 선정되어 발표되었다. 5개의 정부육성신직업, 5개의 민간자생신직업이다. 이 중에는 정부의 적극적으로 개입하고 규제에 대한 개선이 필요했던 ‘공공조달지도사’, ‘원격진료코디네이터’는 행정개선직업으로 발표가 되었는데 현재는 계획됐던 육성지원을 추진하기 어려운 상황으로 공공조달지도사의 경우 ‘국가자격’화 하는 것에 어려움이 있고 ‘원격진료코디네이터’는 의료법 개정을 위해서는 의료계의 동의가 필요하지만 의사들의 반대로 관련 법안이 국회에서 계류 중이다. 그 외의 특징은 ‘핀테크전문가’, ‘스마트팜구축가’, ‘사물인터넷전문가’, ‘증강현실전문가’ 등 과학기술에 따른 4차산업혁명과 관련한 직업이 상당수 포함되었다.(2020 신직업모니터링)

<표2-5> 3차 정부육성지원 신직업

구 분		직 업
정 부 주도 육 성 · 지 원 신직업	행정서비스선진화	공공조달지도사, 원격진료코디네이터
	4차산업혁명	의료정보관리사
	신산업 직종	자동차튜닝엔지니어, 곤충컨설턴트
민간 자생적 창출 신직업		할랄전문가, 스마트팜구축가, 사물인터넷전문가, 핀테크전문가, 증강현실전문가

2018년 12월 ‘경제활력대책회의’ 를 통해 발표된 제4차 신직업의 특징은 이전과 다르게 정부 육성과 민간을 나누어 발표하지 않고 총 헬스케어 관련, 환경 및 여가, 그리고 정보 수집 및 관리 분야로 3개 분야의 총 9개 신직업에 대한 육성계획방안이 포함되었다.

이중 1차 중장기 검토 직업으로 선정되었던 동물간호사는 동물간호복지사로, 정부 주도 직업중에 법·제도적 인프라 구축 분야에 민간조사원으로 지정이 되었으나 4차에 공인 탐정으로 다시 발표가 되었는데 이는 관련 법개정, 관련 산업 분야에서의 명칭변경, 의견수렴 과정 등을 거쳐 이들 신직업의 제도화에 대한 요구가 있기 때문이다. 이 가운데 동물간호복지사는 2019년 수의사법 개정으로 ‘동물보건사’ 로 명칭을 변경해서 전문인력을 양성을 체계를 잡아 지원이 될 예정이다.

특히 4차 신직업은 발표의 경우 정부차원에서는 지나친 개입보다는 관련 산업 활성화를 유도하고 장애 요소를 제거함으로써 민간시장 수요 창출을 통한 직업 활성화를 유도하는 것이 주요 특징이다. 헬스케어분야의 직업에 대해서는 관련 법안제정, 인력양성 등을 통해 헬스케어분야의 신직업을 육성, 환경·여가분야는 자격제도 정비, 관련 산업 활성화 지원 등을 통해 지원하였고, 정보 수집·관리 분야는 정보의 수집, 안전한 활용 등을 위한 관련 제도마련을 통해서 신직업 활성화 방안을 검토하였었다.(2020 신직업모니터링)

<표2-6> 4차 정부육성지원 신직업

구분	직업
헬스케어 분야	유전체분석가, 의료기기과학전문가, 치매전문인력, 치유농업사
환경·여가분야	냉매회수사, 실내공기질관리사, 동물간호복지사
정보 수집·관리 분야	공인탐정, 개인정보보호 전문관리자

제5차 신직업은 2020년 8월에 제13차 비상경제중장대책본부관계부처 합동 회의에서 미래 산업·직업구조 대비 신직업 활성화 방안으로 총 14개의 신직업을 발표하였다.

이로써 5차에 걸쳐 총 94개의 정부 육성지원 신직업이 발표되었다.

<표 2-7> 5차 정부육성지원 신직업

구분	직업
융복합신산업(6개)	스마트 건설전문가, 융복합콘텐츠 창작자, 데이터시각화 전문가, 미래차정비기술자, 녹색금융전문가, 커머스 크리에이터
생활·여가·문화(6개)	육아전문관리사, 문화예술후원코디네이터, 난민전문통번역인, 산림레포츠지도자, 목재교육전문가, 오디오북 내러이터
재난안전(2개)	민간인명구조사, 기계설비유지관리자

2. 서울산업진흥원

서울산업진흥원은 서울시 산하기관으로 좋은 일자리 창출과 중소기업 성장을 지원하는 기관으로 시범사업으로 2015년부터 2018년까지 신직업에 대한 연구사업이 진행되고 발간물로 나왔다. 2015년에는 7개의 신직업군을 발굴하고 2016년에 27개의 신직업을 발굴하여 신직업 34종의 직업으로 총서를 발간

하였다. 2018년에는 발굴된 신직업과 새롭게 발굴된 신직업을 포함 100개의 직업을 인간과 행복, 기술과 혁신, 창의와 비즈니스라는 3개의 주제로 소개하였다. 발굴된 신직업의 정의는 혁신성, 사회성, 지속성을 갖춘 새로운 미래의 일자리를 신직업으로 규정하였고 직업별 간략한 소개와 관련 통계자료가 수록되었다. 기관특성 상 신직업군의 양성을 목적으로 사회적 변화요구에 대응하는 직업을 발굴하고 인력을 양성하여 새로운 일자리를 창출하기 위해 발간되었다.(서울산업진흥원 2018)

<표 2-8> 미래직업총서 직업리스트 100

주제	세부분야	직업리스트
인간 과 행복	반려동물	도그워커, 반려견 테라피스트, 반려동물 장의사, 동물물리치료 전문가, 동물보호 보안관, 수의 테크니션, 반려견 식품 코디네이터
	교육진로서비스	커리어액터, Edu-Toolkit디자이너, 코딩 크리에이터,소셜게임 큐레이터, 매스 큐레이터,데이터 기획자, 정원놀이 지도사, 게이미피케이션 전문가, 보드 게임 디자이너
	공간 및 주거	커뮤니티 디자이너, 도시 계획 퍼실리테이터, 생활 문화 기획자, 가정 에코 컨설턴트, 하우스테이너, 빈집 코디네이터, 주택 진단사
	라이프스타일	시니어 라이프 오거나이저, 시니어 여가 생활 매니저,K-컬처 체험여행가이드, 장애인 여행 코디네이터, 소비생활 어드바이저, 토탈 컨시어지, 디지털 장의사,웰다잉 코디네이터, 장례 복지사
	헬스케어	동물매개 아동지도사, 감정노동 치유사, 뇌훈련 전문가, 멘탈케어 매니저, 건강기능식품 코디네이터, 난독증 학습장애 지도자, 아트 커뮤니케이터, 목소리 코치,범죄피해자 보호사, 치매 전문 관리자, 스포츠심리 상담원, 치유 농업 컨설턴트, 아동보호 조사관, 아동진술 분석관
	안전서비스	범죄예방환경전문가

기술 과 혁신	정보보안	사물인터넷(Iot)보안전문가, 사이버 포렌식 전문가, 사이버물리시스템 보안전문가, 사이버 보안 관리자, 클라우드 보안 컨설턴트, 차량 소프트웨어 보안 관리자, 악성코드분석 전문가
	융합소프트웨어	소셜 소프트웨어 개발자, 인공지능 기반 자율주행 알고리즘 개발자, 가상현실(VR) 콘텐츠 개발자, 스마트그리드 엔지니어, 스마트카 교통체계 관리자, 3D 질감 전문가, 스마트 의류 개발자, 에너지 하베스팅 전문가, 스마트팜구축 전문가, 의료기기 소프트웨어 엔지니어, 의료용 로봇 전문가, 메디컬 빅데이터 전문가, 헬스케어 컨버전스 전문가, 정밀농업기사, 전기자동차 정비원, 사물인터넷(Iot) 센서 유지보수 관리자, 홀로그램 전문가, 핀테크 전문가
	3D- 메이커스	홈팩토리마스터, 앱 크리에이터, 메이커스랩 코디네이터, 디지털 카펜터, 3D 프린팅 콘텐츠 크리에이터, 3D 프린터 소재 전문가, 3D 메디컬 모델러
	드론	드론 표준 전문가, 드론 수리원, 드론 운항 관리자, 드론 조종사
창의 와 비즈니스	창직마케팅	웹툰 에세이스트, 웹툰기획편집자, 웹영상 소셜 창작가, 테크니컬 커뮤니케이터, 글로벌 소셜큐레이터, 시니어 상품서비스 마케터, IP 디자이너, 우리술 스토리텔러 주령사, 전문 업사이클러, 6차산업컨설턴트, 공간 스토리텔러, 데이터디자이너, 디지털 융합 마케터, 로봇컨설턴트, 그로스 해커
	콘텐츠미디어	문화콘텐츠 디자이너, 디지털 큐레이터, 스마트 영상작가, 미디어 콘텐츠 창작자, 영상매킨가이버

(참조 : 서울산업진흥원(2017) 미래 신직업총서)

3. 한국관광공사

한국관광공사의 경우 2019년부터 2020년까지 관광분야 직업정보 가이드북을 발간하면서 ‘이런 직업도 있어요.’라는 트렌드 변화로 새롭게

등장하는 관광 분야 신직업을 4개의 주제로 총 18개의 직업을 소개하였다. 정보서의 내용은 현재 관광분야의 신직업에 종사하는 사람들의 인터뷰를 통해 직업설명, 직업지원 동기 필요한 역량, 성공 실패 경험이나 구직자들을 위한 조언으로 관광 분야 구직자들에 대한 정보제공을 목적으로 발간되었다(이윤경외 2020).

<표 2-9> 관광분야 신직업리스트

구분	직업리스트
이야기가 있는 여행	로컬크리에이터, 프라이빗 로컬투어 전문가, 전통문화 스토리텔러, 아름다운 길 연구가
IT와 관광의 만남	VR 관광콘텐츠 기획자, 디지털 컨시어지서비스 기획자, OTA 플랫폼전문가, 랜선투어전문가, 모바일전시큐레이터
모두가 행복한 여행	장애인관광코디네이터, 공정여행가, 무슬림관광코디네이터, 반려동물동반여행플래너
해양, 레저 관광	아웃도어 인스트럭터, 크루즈 플래너, 크루즈 승무원, 레저보트 중개 및 평가사, 레저 선박 시설 운영관리원

제2절 그 외의 신직업 연구 동향

1. 창직지원사업

중소벤처기업부의 창업지원사업에 비해 지원 규모나 역사는 짧지만 2013년 신직업 발표 이후 신직업 확산을 위한 공공 민간 영역에서 다양한 교육과정을 통해 창직 지원사업이 이루어지고 있다. 국내 창직과 관련된 지원 사업은 고용노동부와 서울특별시, 제주특별자치도등의 지자체에서 진행되는 창직사업과 서울시에서 지원하는 희망제작소, 한국창직협회, 창직교육센터와 같이

민간에서 주도하는 교육이 있다. 대부분 교육과 멘토링 지원금 등이 포함되지만 각 사업 별 지원 대상과 지원내용이 차별화되어있다.

<표 2-10> 공공과 민간 부분의 창직지원사업

주관 기관	사업명	대상	목적	지원내용	
고용 노동부	청년취업 아카데미 창직과정	청년층	창직교육을 통한 창직역량 함양 및 창직활동을 통한 창의적인 인재 양성	창직활동지원 금 학점, 멘토링 창직교육 공간지원등	
	청년취업 아카데미 신직업패 이킹랩	신직업아 이디어 초기 창업자 청년층	창직과정의 심화 과정으로 취업, 창업, 창직과 같은 신직업의 구체화를 통한 청년 일자리 창출	활동 지원금 멘토링, 컨설팅, 공간지원 및 후속 지원	
서울 특별 시	서울 산업 진흥 원	창조전문 인력 신직업 교육과정(미래형 신직업군 양성사업	취업준비 생, 구직자, 예비창업 자 등 장년층 서울시민	미래사회변화 요구에 대응하는 유망직업을 발굴 하고 역량을 갖춘 인력을 양성하여 새로운 일자리창출	수요조사비 등 지원, 역량별 융합 교육, 취업지원 후속연계
	서울 시 50+ 재단	1인 창직과정 - 50+진로탐 색워크숍	50세 이상~65 세미만 서울시민	중장년층 경험과 능력활용가능한 커 리어 지원	전직 지원, 일자리사업, 공유사무실, 50+창업경진 대회, 50더하기포럼
제주 특별자치 도	주 민 행 복 드 림 JOB프로 젝트NEW JOB창출 사업	제주 도민	제주지역 일자리 의 근본적인 문 제 해결	NEW JOB 창출지원사업, 아카데미 교육훈련, 마케팅 지원	

주관 기관	사업명	대상	목적	지원내용
희망 제작소	내-일 상상 프로그램	청소년	지역의 청소년이 사회에 필요한 일을 발굴하고, 지역사회 변화에 주도적으로 참여지원	직업탐색, 창직활동, 멘토링 등 지원
창직 교육센터	창직 진로교육 과정 - 창직 진로지도사 양성 과정	초, 중, 고등학생 - 예비 창직지도 전문가	진로 교육통한 창의적인 아이디어 발상 방법 교육 - (진로지도사 양성)신직업 탐색 및 신직업 창직 교육 지도사 양성 교육	초, 중, 고등학생 대상 창직 진로교육 과정 개발 및 운영 - 창직 진로지도사 양
한국창직 협회	한국창직 종합학교 및 창국창직 교육원 설립	일반인 및 예비 창직전문가	창직 교육과정 및 창직지도사 양성	창직 연구 및 개발 사업, 교육 및 인증, - 창직교육 과정 및 창직지도사 과정

출처: (사)한국창업경영연구원(2017), 청년취업아카데미 창직과정 분석 등을 통한 창직 활성화 방안 연구

2. 창직자의 역량 관련 선행연구

가. 창직자의 역량

신직업을 만드는 창직에서 창직자의 역량은 가장 중요한 요인으로 이야기 되는데 이는 창직은 세상에 없는 일을 하는 과정이기 때문에 많은 어려움 가운데 이를 극복하고 노동시장에서 경쟁력있는 직업으로 정착하는 것은 쉽지 않은 길이기 때문이다(김중진외 2017). 창직자의 역량에 대해 연구자별 정의는 다음과 같다.

<표 2-11> 연구자별 창직자의 역량정의

연구자	창직역량	내용
김중진 외 (2017)	창의적 문제 해결력	문제를 위한 기본지식에 대상과 사건에 대한 고정관념 없이 생각해보는 폭넓게 생각해보는 확산적 사고와 명확한 답을 찾아가는 수렴적사고를 통해 문제해결을 하는 능력
	Grit	한가지 일에 지속적으로 집중할 수 있는 열정과 실패뒤에도 계속 도전할 수 있는 도전과 끈기
	네트워킹 역량	상호존중과 신뢰를 통해 타인과 함께 결과를 만들 수 있는 능력
	전문성	해당 분야의 전문적인 지식
	융복합적 이해	한분야가 아닌 다양한 영역에 대한 이해를 통한 활용능력
	자기조절	자기주도적인 태도와 목표달성을 위한 시간과 사고, 행동 감정 조절 능력
김진수 (2011)	창업역량	기업가 정신으로서 혁신성, 위험감수성 진취성에 해당되는 능력
	사회적 가치 실현	사회적 기업의 이해, 공익추구에 대한 가치관 리더십과 경영관리 관련 세부 역량
	취업역량	다양한 체업을 통해 리더십, 조직융화 대인관계능력과 창의성, 커뮤니케이션 능력
한상근 (2013)	융합적업무역량	참여형 다양한 분야의 융합교육이 필요하고 복수의 업무 수행과 융합적 총체적 사고를 의미함
	소통역량	공동체 의식이나 쓰고 표현한 일에 흥미가 있고 동종직업인과의 소통, 커뮤니티의 활용할 수 있고 협업 능력을 의미함
	대인관계 역량	강한 서비스 마인드, 고객만족지향, 사회성
	긍정적인태도	도전정신과 개척정신, 따뜻한 마음과 일에 대한 태도와 튼튼한 체력에 대한 개념으로 해석

창직은 창업보다는 개념이 정립되기 위한 연구들이 아직 미비하기에 기존 창업가들의 창업가 정신이나 기업가 정신이나 기업가 역량과 비교가 많이 되고 있다. 연구에서도 비즈니스역량과 창직의 의지와 같이 창직에 있어서 창직역량이 아닌 창업에 해당이 되는 역량에 대한 개념을 차용하는 경우가 빈번하다. 유사성에 있어서는 사회적가치 실현의 의미를 쓴 김진수(2011)의 정의는 사회적 기업가 정신에 가까우며, 김중진외(2011)이나 한상근(2013)의 역량은 창업가 정신과의 산업이나 지식의 융복합적인 업무역량에 대한 역량이 필요하다.

특히 창직과 창업의 경우 신직업을 만드는 과정 중에 창업을 통해 창직이 이루어지는 경우가 빈번하기 때문에 창직자자신도 창업과 창직을 구분하기가 어려워 하는 것이 사실이다. 창직의 경우 창업과 달리 다양한 형태로 이루어지는 새로운 직무의 창조이고, 창업의 경우 새로운 서비스, 새로운 상품등 새로운 직무가 만들어지지 않더라도 기업을 설립하는 것이기 때문에 어떤 개념이 크다고 설명하기는 어렵다. 명확한 것은 두가지의 접점이 존재한다는 것이다.

<표 2- 12> 창직과 창업의 차이

분류	정의	운영형태	구성요소
창직	적성에 맞는 분야에서 재능, 능력, 창의적 아이디어로 새로운 직업과 직무를 발굴하고, 스스로 일자리 창출, 노동시장에 진입, 보급 하는 등의 창조적 활동	취업, 창업, 프리랜서 등	창직가, 창직 아이디어, 지식, 기술
창업	새로 기업을 설립하는 것으로 창업자가 이익을 창출하기 위해 자본을 이용해 사업 아이템(재화와 또는 서비스)을 생산하여 제공하는 조직 혹은 시스템을 설립하는 행위	개인사업자, 법인 설립 등	창업가, 창업 아이디어, 자본

(출처 : 김중진외 2017 창직프로그램 개정연구 (2차년) 수정변경)

제3장

청년창업자의 창직경험

제1절 연구참여자의 일반사항

1. 연구참여자의 일반적인 특성

청년층 연구참여자는 크게 신직업메이킹랩 참여자와 한국관광공사 신직업 대상자 두 그룹으로 나누어 진행되었다. 신직업메이킹랩 참여자의 경우 재학 중이거나 졸업 후 창직 교육을 통한 창업이나 프리랜서 등으로 경제적인 활동을 하고있는 팀을 추천으로 선정하였다. 2명은 한국관광공사 연구사업 중에 관광 분야 청년 창직자 중에서 창직 업력이 2년차 이상 된 창직자를 선정하여 창직동기와 창직 중에 어려움 그리고 현재에 창직을 통한 노동시장에 적응 경험을 들을 수 있도록 하여 청년 창직자의 다양한 창직 경험을 듣고자 하였다. 두명의 청년 창직자의 경우 일정과 거리의 문제로 FGI참여에 어려움이

있어서 서면과 줌 인터뷰를 대신했으나 기존 연구사업을 통한 2회 이상의 인터뷰로 창직 경험에 대한 연구자의 충분한 이해를 통해 진행이 되었다.

<표 3-1> 청년층 연구참여자 특성

연번	이름	직업명/사업	연령	형태	이전 경력	학력
1	송○○	로컬출판 전문가	27세	창업	3년	대졸
2	박○○	티라피스트	31세	창업	4년	대졸
3	정○○	아트디렉터	25세	기타	1년	재학중
4	신○○	웹다잉플래너	22세	창업	1년	휴학중
5	김○○	프라이빗로컬투어 전문가	34세	창업	10년	대졸
6	이○○	반려동물동반여행 코디네이터	35세	창업	7년	대학원졸

각 연구 참여자의 창직이전의 경력과 배경의 특성은 다음과 같다.

로컬출판전문가의 올해 지방소재 역사학과를 졸업하였고 학교나 국가에서 진행하는 청년취업아카데미 창직프로그램과 신직업메이킹업을 통해서 리드텍 스처로 창업을 한지 1년 정도 되었다. 현재 1인 창업 진행중이다. 평상시에 좋아하는 인문학전공과 글쓰기 독서에 대한 선호가 있었고 출판도시문화재단에서 진행한 유럽서점여행단을 통해 관련 분야에 관심을 갖게 되어 분야로 출판 분야로 창직을 하게 되었다.

티라피스트는 서울 소재 북한학과를 졸업했고 평상시에 관심을 갖고 있는 티 분야에 티 소믈리에 자격을 취득했다. 교내에서 창업 교육과 국가에서 진행되는 신직업메이킹업을 통해서 티숍이라는 1인기업을 창업하였다.

아트디렉터의 경우 서울 소재 대학 서양학과 재학 중이며 국가에서 진행하는 신직업메이킹업을 통해서 아코랩 창업에 공동으로 일을 하고 있다. 재학중에 취미미술선생님 경력을 가지고 있어서 현재의 창직에 참여하게되었다.

웹다잉전문가는 서울소재 자율전공학부 경제학전공 현재 휴학중이다. 재학중 VC(?) 인턴 5개월 경험이 있고 웹다잉지도사자격을 취득하였다. 고용노동부의 신직업메이킹업을 통해서 교육 후에 당해 7월에 창업하였고 현재는 웹

다잉플래너로의 활동보다는 현재 스스로 유언을 작성하고 준비할 수 있는 디지털 유언 플랫폼제작을 할 수 있는 메멘토대표로 제직중이다.

프라이빗로컬투어 전문가는 수도권대학 사회체육학과 졸업자로 현재 현재 창직 6년차이다. 대학을 다니면서 마케팅 회사에서 비정규직으로 마케팅 직무를 수행한 경험이 있고 졸업 전에 지금 창직과 유사한 형태의 창업을 해서 2년 정도의 창업경험이 있다. 현재의 아이템은 기존과 유사하지만 지역스토리텔링과 최근 트렌드를 합쳐서 현재의 창직아이템으로 운영을 하고 있다.

반려동물동반여행코디네이터의 경우 서울권 부동산학 석사전공자로 졸업 후 관련 대기업으로 취업 후에 근무를 하였다. 이후에 창업을 위해 퇴사하였고 국내 창업 교육을 통해서 아이템을 선전 현재 창직 5년차이다.

2. 연구참여자의 신직업개요

연구 참여자들의 신직업의 주된 직무는 다음과 같다.

<표 3-2> 청년창업자 신직업개요.

연번	직업명/사업	직업개요
1	로컬출판 전문가	지역내 스토리를 발굴해서 누구나 작가가 될 수 있는 글쓰기와 개인출판교육
2	티라피스트	티의 전문성에 건강적인 요소를 추가한 전문가
3	아트커넥터	예술과 대중의 연결을 위해 강의 활동 교육등을 예술을 주제로 진행하는 전문가
4	웰다잉전문가	아름다운 임종을 준비할 수 있도록 도와 주는 사람
5	프라이빗로컬투어 전문가	지역과 개인의 특화된 콘텐츠를 가지고 테마여행을 통해 소규모 맞춤형 전문여행상품기획자이자 가이드
6	반려동물동반여행 코디네이터	반려동물과 함께할 수 있는 여행을 기획하고 운영하는 전문가

제 2절 신직업 진출 계기

1. 잘하는 일이나 관심있는 일에 대한 탐색

청년층 연구 참여자가 새로운 직업에 도전하는 계기는 우선 진로에 대한 고민으로부터 시작된다. 취업을 고민하고 있었으나 우연한 계기에 흥미있는 일을 찾아서 관련 일을 해보기 위해서 창직교육과정을 참여하거나 관심있는 일을 해보아야지하는 마음으로 시작하게 된다. 때로는 취업 후에 직장 생활 속에서 꿈꾸었던 창업을 해보기 위해서 퇴사를 하고 아이템을 선정하기 위해 관심이 있거나 좋아하는 일에 대한 탐색을 통해 창직을 시작하게 된다.

처음부터 창직 이런걸 해야겠다! 이런 것에 전혀 관심이 없었고, 그냥 진짜로 그냥 저도 원래는 일반 취업을 생각하고 있었어요. 저는 이제 책이나 이런걸 좋아하니까 '출판사 이런 곳에서 일하면 좋겠다' 막연하게 생각하고 있었는데, , 제가 그 서점여행을 유럽으로 다녀오게 되고 그걸 계기로 출판사에서 운영하는 서점에 대해서 일하게 되가지고 ...중략.. 1학년부터 3학년때까지 대내외 활동을 많이 했었어요. 제가 여름방학 전에 그 같이 제가 독립출판을 그 저기.. 독서모임을 발전시켜가지고 북마켓도 나가고 이렇게 했었거든요. 지역 잡지 만들고 이제 해보자 해서 진행이 됐죠(로컬 출판 전문가).

기업용 부동산을 관리하는 기업에 있었구요 부동산도 워낙 적성을 잘 맞아서 ...하지만 꿈이라고 해야 되나요. 그냥 목표가 이제 딱 그 순간이었어요. 이제 내가 서른을 딱 앞두고 있는 상황에서 생각했던 거를 한번 해볼 수 있는 마지막 기회가 아닐까라는 생각도 있었고 그래서 스물아홉 10월에 박차고 나와서 관심 분야로 시작하게 됐죠. (반려동물동반여행 코디네이터)

원래부터 커피보다는 차나 다른 음료들을 좋아하는 편이었습니다. 그러던 와중에 교내 창업동아리 교육을 이수하면서, 중략 ...티(tea)도 커피의 바리스타처럼 티 소믈리에라는 전문가들이 있다는 것을 알게 되었고 해당 직업에 대해 고민하게 되었습니다(티라피스트).

2. 교내외 창업교육을 통한 동기 부여를 받음

최근 각 대학에서는 창업센터를 운영하면서 다양한 창업프로그램을 학생에게 지원하고 있다. 고용노동부의 신직업메이킹랩 참여자들의 대부분은 현재 창직에 대한 고민을 학교의 다양한 창업교육이나 창업동아리를 지원하여 시도하게 되었다. 창업교육의 경우, 일정 프로그램을 듣고 사업자등록증 취득이 학교 성과이기 때문에 과정 중에 사업화를 모색하기도 한다. 학교의 교육프로그램이 없는 경우 다양한 국가나 민간 프로그램을 통해서 동기 부여를 받거나 실질적인 도움을 받았다.

(창직을) 저의 진로로 생각한건 아니지만 스타트업에 들어가도 그게 내 스펙이 될 수 있는 거니까 그래서 먼저 (교내) 창업동아리를 먼저 들어갔구요. 이제 거기서 활동을 하면서 갑자기 이제 아이디어이션을 한다고 각자 아이디어를 가져오라고 하는거예요(웰다잉플래너).

본격적으로 창업을 고민하게 된 것은 대학교 창업동아리에 소속되면서부터입니다. 함께 들어간 다른 친구들이 성공적으로 창업하는 것을 보며 자극을 받기도 하고, 교육들도 창업에 실질적으로 필요한 내용들 위주로 이수하다보니 크게 도움이 되었습니다. 그 이후에는 추가적으로 교양 수업에서도 창업과 관련한 수업들을 들으며 공부를 지속하였습니다.(티라피스트).

3. 전공관련 취업보다는 다른 돌파구를 모색함

청년창직자가 전공을 살려서 직업을 잡는 분야가 취업과 같은 기업에서 속해서 일하는 것과 다른 경우에는 전공과 다른 진로에 대한 모색이 필요하거나 단지 함께 하는 일을 좋아하기 때문이나 취업을 위한 스펙으로 창직을 생각하는 경우도 있었다.

그...전공이 순수미술이라서 보통의 작업을 다 혼자서해요. 그러다 보니까 약간 사람이 좀 고프다고 해야되나? 같이 피드백도 받고 같이 으쌰 으쌰해서 뭔가 만들어보고 싶고 좀 그래서 팀장님의 추천으로 선뜻 같이하게 된 것 같아요(아트커넥터).

운동을 해왔긴 했지만 저보다 운동을 더 잘하는 선수 출신 사람들이 많았기 때문에 그들과 경쟁해서 이길 수 없다라는 걸 알았고 그래서 공부를 더 해야 되겠다는 생각을 하는 시점에 (기업에서 들어가서 일해야 하는 것은) 제일 또 중요한 건 또 기획을 좀 잘해야 되는 게 필요하더라고요(프라이빗로컬투어전문가).

대학교를 들어갈 때는 대북기자를 하고 싶어서 들어간 케이스인데 그게 이제 수업을 하다 보니까 좀 많이 바뀌었어요. 창업이랑은 상관은 없는 나중에 만약에 기회가 된다면 그런건 해보고싶죠.(티라피스트).

제3절 신직업 안착을 위한 노력과 애로 사항

1. 관련 교육 또는 경험을 통해 전문성을 강화함

청년층의 창직은 사회적 경험이 부족하다는 생각에 창업교육으로 시작을 하거나 인턴등의 경험을 통해 창직을 이루기 위해 노력하였다. 신직업이기 때문에 정규 자격취득이나 전공으로 지식을 갖추기 보다는 유사한 분야의 민간 자격을 취득함으로써 지식을 키우거나 다른 분야와 융합을 통해 신직업으로 노동시장에 직업으로서 정착을 위해서 노력하게 된다.

초기에는 창업교육이 없어서 인터넷에서 찾아보니까 그때 당시에 제가 제일 유명했던 게 고벤처 포럼이라는 게 있었어요. 벤처 사업가들한테 그런 모임이 없으니까 하나의 공간에서 벤처 사업들끼리 모여서 커뮤니케이션하는 포럼이 었거든요. 그런 곳을 가서 이제 창업하는 것들을 보곤 했죠(프라이빗로컬투어전문가).

VC(venture capital) 인턴은 사실 창업을 하려고 들어간거였어요. 왜냐면 VC에 네트워크가 생기는 것 자체가 저한테 도움이 되니까 시작을 했었던 거고 사실 이제 거기 안에서 조금 이나마 조직 생활을 했으니까 나중에 나와서도 그나마 좀 덜 힘들었던 거지 그거마저 안됐으면 지금 이미 이제 폐업 했겠다. 라는 생각이.(웰다잉플래너).

처음에는 진짜 아무것도 모르니까 창업은 창업기관들 이런 교육들 해커톤이랑 쫓아다니면서 들었습니다. 관광가이드 관련 서적들을 통해 관광분야 지식을 획득하였고 반려동물 전문적인 지식과 자격을 갖추고자 반려동물 관련 반려동물 관리자 1급, 반려동물 행동 교정사 1급 (한국반려동물자격협회) 자격증을 획득하였습니다(반려동물여행코디네이터).

2. 국가지원 프로그램의 참여

청년창업자들의 가장 큰 어려움은 창직을 위한 자금조달이다. 이를 위해 지원금이 있는 프로그램에 참여하였다 그 외에도 멘토링을 통해서 사업화하는 것에 있어 법적인 부분이나 팀이나 조직 운영에 전문가의 도움을 받을 수 있었다.

우리가 뭔가 시작해보려고 하고 있는데 더하려면 돈이 더 필요하지 않겠냐 하다가 지원사업을 찾아보자 해서 다른 창업 지원 경진대회 같은 것도 하고 그때 봤던게 신직업 메이킹랩이었어요(웰다잉플래너)

창조경제교육도 진짜 좋았던게 이제 그 법적인 면으로 하나도 몰랐는데 그 교육 중에 변리사분, 세무사분, 그런 분들이 와가지고 젊은 창업하시는 분들이 가장 기초적으로 반드시 인지하고 있어야 하고 그런 법률적인 것들과 뭐 이런 부분들을 교육 받았을때 도움이 되었습니다(로컬출판전문가).

농업정책보험금융원에서 농식품에 관련된 크라우드 펀딩을 진행할 때 마케팅 콘텐츠 제작 및 펀딩 수수료 지원을 해주고 있는데, 두 가지 모두 초기 자본을 절약하고 펀딩의 퀄리티를 올리는데 큰 도움을 주었습니다(티라피스트)

3. 피벗팅으로 창직아이템의 변경

처음에 창직을 했던 아이템들이 사업화하는 과정 중에 기존의 직무영역으로 일을 하기보다는 대표로서의 일을 하게 되니 창직과 창업에서 창업으로 전환이 되는 것 같았다. 창직프로그램을 통해 하려고 했던 아이템들을 우선 플랫폼 사업으로 진행을 하게 되다 보니 실질적인 직무를 수행하지 않는 경우가 많았다.

지금은 그냥 회원분들의 그림 완성 위주로 하고 있거든요. 진짜 어떻게든 이때까지 완성해야해요. 하면 같이 완성시켜드리고 같이 재밌게 얘기하고 이런 식인데 전 아트커넥터에서 저희가 막 생각했던 것들이 또 좀 더 전문적으로 미술을 공부해서 이 수업을 듣는 사람들이 진짜 크리에이터가 될 수 있는 길을 생각을 했던건데 아직은 아닌것 같아요(아트커넥터).

웹다잉플래너로서는 활동을 현재는 아직 안하고 있구요. 대신 이제 온라인 플랫폼 상에서 자신이 스스로 유언을 작성하면서 이제 죽음을 준비할 수 있는 그런 디지털 유언 플랫폼을 지금 제작을 하고 있고.. (웹다잉플래너)

창직 과정 동안에는 오프라인에서 그 지역에서 사라져가는 마을 공동체들에 대해 동네 어르신들의 기록물들을 수집하고 가공해서 굿즈 라던가 아니면 출판, 전시콘텐츠로 만드는 아이템으로 준비하다가 지금의 다른 온라인 문학 플랫폼으로 전환을 해서 창업을 하게 되었습니다(로컬출판전문가)

4. 모든 것이 처음인 시작

청년층 창직자의 어려움은 사회초년생으로서 모든 것이 시작인데 새로운 직업을 만드는 상황을 혼자 해결해나가야 하는 것에 심리적이고 물리적인 어려움을 겪었다. 어려움에 있어서 하나하나 그 해결책을 찾기 위해 혼자서 고분 분투하는 시간을 보내야만 했다.

시행착오를 겪는 시간들. 저 또한 대표로서 너무 사회적 경험이 없다보니까 메일 보내는거 하나 조차도 너무 어려운거예요. 중략... 왜냐하면 제가 지금 학교를 다니고 있는것도 아니고 학교에 있다고 해서 교수님께 여쭙볼 수 있는 것도 아니고 전부 다 혼자 생각해서 해야 하는데 그게 혹시라도 실수가 될까 봐 저희 팀에 악영향을 끼치게 될까 봐 그게 정말 많이 두려운 것 같아요(웹다잉플래너).

처음에 시도하기 때문에 방향점이나 피드백을 받기가 정말 어렵습니다. 남들도 잘하고 있다 하지만 바라보는 것이 전부다 보니 자기 스스로가 동기 부여하고 응원을 해줘야 되는게 가장 중요하다고 생각하는데 그게 안되면 포기해버리게 되더라고요 (프리이빗로컬투어).

5. 인력구성의 어려움

교육 때도 모든 인원들을 함께 의견을 모으는 것이 힘들었다. 교육도 끝까지 참여하지 못하고 팀이 해체되서 어려움을 겪거나 창업을 하더라도 재정적인 부분이나 기업의 안정성의 문제로 필요한 인력을 구할 수 없었다. 기업운영을 위해 전문가를 고용하는 것은 어려운 일이고 전체가 신입인 것은 더 큰 어려움을 가져왔다.

저희 팀은 가장 큰 문제가 시간을 맞추는게 너무 힘들어서 일단 제가 느꼈던 것은 이런 활동을 하는 친구들은 다 굉장히 열정적인 친구들이어서 그래서 하나만 하지 않아요. 다들 이 날은 이 사람이 회의가 안되고 시간적으로 모이는데 굉장히 힘들더라고요.(아트커넥터).

이제 확실히 제가 대학생 중에서도 좀 일찍 창업을 한 편이어서 더 있는 것 같아요. 저조차도 경험이 너무 없고, 제 주변 지인들도 경험이 너무 없고 그래서 사실 요새 너무 느끼는게 사람을 뽑아도 제가 끌어올 수 있는 리소스가 한정되어 있잖아요. 그래서 개발자를 뽑더라도 다 주니어예요. 마케터를 뽑아도 다 처음 해보는 친구들이고 하고 어느 정도 그래도 경력직을 뽑으려면 돈이 더 많이 필요하고(웰다잉플래너)

6. 주변의 우려와 부정적인 시각

청년 창직자들이 창직을 하는데 있어서 주변의 반대도 심했다. 단순하게 학교 대외활동으로 생각했던 부모님은 안정적인 직업을 잡길 원하시셔서 갈등을 겪기도 하였다. 주변에서는 지지라기 보다는 젊을 때 할 수 있는 경험 정

도로 생각하는 경우도 있어서 부모님을 설득하기 위해서 나름에 계획서가 필요하기도 했다.

저는 오늘도 어머니랑 싸워가지고. 아버지는 본인께서, 당신께서도 사업을 하셔서 가정을 꾸려서 자수성가하신 타입이셔서 니 하고싶은거 하면서 살라라는 주의신데 어머니는 제가 안정적인 길을 가길 원하시니 어렵지요. 또 팀원 중에 한명이 부모님이 반대가 되게 심했어요. 관두고 취업이나 해라. 창업을 해보겠다고 뭐 그렇게 하긴 하나 이렇게 집에서 부모님말 잘 듣는 친구였단 말이죠. 그래서 교육을 끝까지 듣지 못하고 중도 탈락하게 되었습니다(로컬출판전문가).

7. 지원이나 인프라의 지역 불균형

청년창업자의 어려움은 좀 더 다양한 부분에 있었는데 특히 관광 분야의 창직에 있어서는 코로나의 상황에서 예기치 않는 경제적인 어려움이 있었다. 또한 지방에서 창직을 시작한 팀의 경우는 지원사업의 수도권에 편중되어 있고, 사업을 위해서는 수도권에서 일을 해야 한다는 생각을 하고 있었다.

제 아이템으로 지원 가능한 지원사업들을 보면은 대부분 서울, 수도권에서 이제 선발하는 지원 사업들인거죠. 그러니까 당연히 주소지라던가 사업장 소재지가 서울로 해놔가지고 지방들은 진짜 너무 부족하다. 예를 들어 대전 같은 경우는 뭐 사실 카이스트스나 이런 대덕연구단지들이 있어 가지고 기술기반 창업 위주 (창업자들)한테는 나쁘지 않은 도시긴한데 그런데도 불구하고 어, 똑같이 그 기술기반을 가지고 비교해도 당연히 부족하고, 문화 콘텐츠 이쪽으로 창업하는 팀은 친구들은 대전에서 할 수가 없는거죠(로컬출판전문가).

제 4절 신직업의 성공경험

1. 매체를 통한 사업확장

창직 이후에 방송이나 공공기관의 매체에 공개되어 점차 많은 사람들의 관심을 받게 되었다. 또는 SNS를 통해 입소문을 타고 시장에 정착할 수 있어서 코로나 상황에서 어려움이 있었지만 그 특수를 타고 사업을 진행하고 있다.

2019년 “반려동물 동반 여행 플래너”라는 명칭으로 관광 분야 신직업 가이드북에 등재도 되고 나서, 2021년 8월 해당 직업을 소재로한 TV예능 프로그램 <개취존중 여행배틀-펫키지>, JTBC 방송을 통해 방영되어요. 해당 프로그램에서는 4명의 MC가 직접 펫가이더가 되어 반려동물 여행 코스를 개발하고 연예인 게스트들을 상대로 여행 가이드를 하는 모습이 나와서 저는 1~2회차 방송에 국내 1호 펫가이더로 방송에 출연하여 MC들에게 펫가이더의 역할과 노하우들을 전수도 했지요. 방송 출연 이후 펫가이더 지원자 하겠다는 연락을 받습니다(반려동물동반여행플래너).

SNS를 통해 입소문도 나고 자리도 잘 잡고 재방문자도 많았지만 코로나 문제로 같이 있는게 힘들어지게 되다 보니 투어하는 여행자들이 줄어들어서 어려웠습니다. 하지만 현재는 통영에 있는 여행사들이 문을 닫게 되고 현재 남아있는 통영로컬 여행사는 저희 뿐입니다(프라이빗로컬투어).

2. 펀딩을 통한 시장의 니즈를 확인함

아직 시장에서 자리 잡지 못한 청년 창직자들의 경우 크라우드 펀딩을 통해서 자신의 창직 아이템이 시장에서 인정받는가를 확인하는 과정을 갖고 있었다. 개선점을 찾아가는데도 그 의미가 있었다.

사실 크라우드 펀딩이라는 의미 자체가 세상에 없던 것을 만들어 내고 니즈가 얼마나 있는지 판단을 해서 그 수요가 이 정도 이상을 넘어 갔을때 우리가 만들어 판매를 하겠다는 뜻이잖아요. 그래서 그런 시장의 니즈를 판단한다는 측면에서 그래도 의미가 있었던 것 같아요(웰다잉플래너).

티라피스트로 활동하며 텀블벅에서 크라우드펀딩을 2차례 진행하였는데, 2번 모두 일정 부분의 성과를 거둘 수 있었죠. 구매자로서 아쉬웠던 점들을 개선하여 만든 것이 소비자에게 긍정적으로 어필되던 것 같아요(티라피스트).

3. 성공요인

창직은 어려움에 연속이기 때문에 꾸준하게 노력하고 성실한 태도가 중요하고 시장을 읽을 수 있는 능력이 필요하다.

성공할 수 있었던 이유는 꾸준한 노력하고 성실하게 사업을 진행하려고 했던 것이 결정적인 성공 요인이 아닌가 싶습니다. 남들의 평가도 중요하지만 내 자신 스스로가 응원하고 애쓰고 발전하려는 노력들이 신직업을 진행하는 가장 큰 요인이라고 봅니다(프라이빗로컬투어전문가).

반려동물을 키우는 사람들이 늘어나고 반려동물을 가족의 한 구성원으로 생각하는 문화가 발전하면서 여행 갈 때 반려동물을 맡기고 떠나기보다는 함께 떠나는 문화가 자리 잡을 것이라고 예상하였습니다. 소비자들을 직접 만나며 그들이 원하는 부분들을 채워줄수 있는 방법들을 고민하고 현장에서 직접 경험하며 발전시켜 나갔던 것 같습니다(반려동물동반여행플래너).

4. 앞으로의 계획

신직업을 만드는 과정이 어려우니 이러한 경험으로 취업을 고려해보거나 다른 일을 할 생각이 있는지에 대한 질문에 참여자들은 어려운 일이지만 현재 하는 창직 아이템에 대한 애정과 보람이나 사명을 가지고 일을 하고 있었다. 창직 아이템의 가능성을 보고 지속적으로 창직을 이어가거나 기간을 두고 계속 지속적으로 해볼 생각이 있었다.

기존에 사업을 2년 이상하고 이는 청년 창직자의 경우는 교육이나 사업 분야의 확장을 고려하고 있었다.

그렇게 한번 더 끌고 가게 되는 건 이제 좋아해서 인 것 같더라고요. 그냥 미술을 좋아한다기보다는 사람들과 소통하는 게 너무 재밌고 사람들한테 미술을 알려주고 같이 뭔가 성장을 보고 막 이런 과정들이 너무 재밌습니다(아트커버터).

이 사업이 잘 되면 학교로 안돌아갈 생각이구요. 만약에 이게 잘 안됐다면 저는 이걸 작년 4월부터 시작했으니까 내년 3월 정도까지 생각하고 있어요. 그리고 지원사업이 내년 1월까지 끝나기도 하고 그래서 일단은 이번 학기까지 휴학을 해서 할 수 있는 만큼 최대한 해보고, 아 그래도 아무리 해봐도 반응이 없고 이게 사회적으로 니즈가 아직 없다고 판단이 되면 일단은 1차적으로 접고 학교로 돌아가서 학업을 계속 할 생각이예요(웰다잉플래너).

시장 발전 가능성이 크다고 판단되서 앞으로 집중할 생각입니다. 전국에 약 8만 5천 곳 정도의 카페가 있는데, 이 중 10%가 10대 브랜드이고, 90%에 달하는 7만 5천 곳 이상이 독립 카페인데 10대 브랜드는 대부분 시즌별로 블렌딩 티를 시그니처 메뉴로 꼭 하나씩은 출시를 하고 있죠. 문제는 대다수의 독립 카페들입니다. 이런 독립 카페들에서도 차를 취급

하기는 하지만, 대부분 얼그레이, 캐모마일 등 기초적인 블랙 티나 허브티 종류만 취급하는 곳이 많습니다. 이곳에서 다른 대형 커피 업체들이 성공적으로 보여줬던 블렌딩 티를 저 같은 티라피스트는 이런 독립 카페들에서 새로운 시장을 개척할 수 있겠죠. 물론 코로나 시대를 맞이해 계속 확대되어가는 “홈 카페”족에게도 마찬가지로이구요(티라피스트).

제5절 창직문화 확산을 위한 제언

1. 창업과 창직의 구분이 모호함

실제 창직프로그램에 참여했으나 창업교육을 받은 청년 창업자의 경우도 창직과 창업의 경계선에서 어려움을 겪고 있었다. 창직에 대한 교육에 필요성에 대해서도 생각하고 있었다. 창직이 창업으로 이루어 지거나 창직이 취업으로 이루어지는 것에 대한 이해를 하고 있지만 두 가지 개념에 대한 명확한 개념 정리는 어려웠다.

뭔가 준비된 사회인을 뽑는다는 느낌이 들어요. 대학생이 접근하기에는 조금 가볍게 접근? 어떻게 보면 더 전문적인 사람을 뽑기에는 더 좋겠네요. 그래서 그런 차이는 있는 것 같아요(웰다잉플래너).

창직과 창업의 개념을 제가 맨날 혼동해 버리는 거예요 정확히 그 이해를 지금은 그래도 많이 윤곽이 잡혔다고 생각이 드는데 홈페이지에서 설명하는 창직을 개념을 봐도 보고 실제 현장을 봐도 대부분은 그게 창직이 잘 될려면 제가 생각했을 때는 어떤 창업쪽으로 결국 이어져야 한다고 보거든요(티라피스트).

창직을 너무 창업하고 구분 짓기 보다는 그거를 같이 병행 하는게 물론 출판사에 돌아와서 어떤 기존의 출판사에서 안하던 업무를 하시는 분들이 계시는데 (새로운 일을 하게 되면) 창업 쪽이 아니었어도 그게(취업을 해서도 뭔가) 할 수 있고 그걸 (조직내에) 사람들이 좋아 해줬기 때문에 (창직이) 그게 되었다고 생각하거든요. 구분 짓기 보다는 아 창업 쪽을 하다 보면은 이게 창직으로 인해서 창업도 될 수 있다는 교육이 더 좋지 않을까라는 생각을.. 제 생각을 했습니다.(로컬출판전문가)

저희 팀도 초반에 그 아트커넥터라는 걸 거의 초반에 들고 갔던걸로 알고 있는데 그 멘토링이란 것 멘토님과 멘토링을 하잖아요 그 때 엄청 해맸습니다. 저희는 이런 것을 하고 싶어요 해서 (아이템을) 들고 갔는데 (멘토님) 아 이건 창직이 아닌데 라고 하셔서... 설명만 듣고 제가 생각한 거는 그러니까 회사에서 이미 구조가 있는데 거기를 막 비집고 들어가서 창직을 할만한..일인 것 같아서 이걸 전문가들이 하는 거지라는 생각이 들었거든요(아트 커넥터).

2. 청년층 지원사업의 규정의 모순

청년층의 지원사업의 경우 대학을 졸업을 하게 되면 지원이 어렵다. 학교를 다니면서 창업이나 창직에 몰입하기 어려운 상황이라 막상 졸업을 하고 해보려고 하면 지원이 되지 않았다. 학교를 다니면서 창업 프로그램에 지원을 하면 결과물로 사업자등록을 내야 했고 창업자가 된 상태에서는 학업을 병행해야 해서 사업이 어렵고 예비창업자의 사업은 지원받기가 쉽지만 초기 창업자를 위한 지원사업에는 좀 더 까다로워서 힘든 상황이었다.

초기 창업기업과 예비창업기업 구분을 지어요. 그래서 보통 이게 예비창업에서는 아이디어만 관철아도 지원금을 받고

할 수 있는데 초기창업 엄청 까다로워지는거죠. 대학 교수들, 창조경제지원센터도 저한테 늘 하는 얘기가 그거예요. 사업자 등록을 너무 빨리 냈다고. 제가 사업계획서를 잘 썼어요. 근데 예비창업단계에서는 내가 심사위원이었으면 무조건 뽑았다. 그런데 초기창업단계에서는 줄 수 없다고 많이 들어서 (중략) 그 비용은 결국 예비 창업 때 해결할 수 있었던 것들이었는데 산단에서 자꾸 500만원 때문에 계속 사업자등록을 하라고 거긴 이제 실적이니까 해서 그래서 아... 내가 500만원 때문에 거의 1억을 날렸구나. 생각을 하니깐 그게 진짜 막 마음이 아프고 쓰라린 때가 있었죠(로컬출판전문가).

3. 성공한 사람들의 성공스토리

어려운 창직을 도전하는데 있어서 가장 중요한 것은 동기부여이다. 성공한 사람들의 성공기를 보면서 나도 할 수 있지 않을까? 라는 생각을 했고 도전할 수 있을 것 같아 교육을 듣게 되었다. 신직업 자체에 대한 인식에 대한 제고도 필요하고 발표된 신직업 자체에 대한 홍보 교육들이 필요하다고 생각했다.

신직업에 대한 인식 자체가 아직은 자리 잡지 못한 것 같습니다. 어떤 것을 신직업이라고 하는지 지방에서는 관심도 없다고 생각합니다. 신직업이라고 생각하고 띄어주고 홍보하게 되면 지자체에서도 응원해주고 지원해주는 것이 좋을텐데 그러지 못하니 아쉽습니다. 해외 선진국의 이런 신직업, 창직에 대한 성공사례들을 국가나 사회에서 지속적으로 교육하고 홍보하여 인식에 대한 변화를 바꾸고 그것에 대한 좋은 국내 사례를 업데이트해주고 관심가지게 하는게 좋지 않을까 싶습니다(프라이빗로컬투어전문가).

신직업을 만들고, 그것이 직업으로서 자리 잡을 수 있도록

“정책으로” 돕기 위해서는 결국 재정적 지원이 우선시 될 수 밖에 없습니다. 다만 기본적인 신직업 활동 지원금을 지원해 주되, 더 나아가서는 해당 신직업이 만든 서비스 혹은 재화를 잠재 고객에게 노출 시켜줄 수 있는 마케팅 창구가 있다면 더욱 좋다고 보여집니다. 이와 유사하게 창업사관학교에서 하남 스타필드점에 팝업스토어 형식으로 교육 이수자들의 상품을 일반 시민들이 쉽게 접할 수 있도록 마련한 적이 있는데, 이와 같은 실질적으로 도움이 되는 마케팅 지원사업이 창직을 하려는 사람들에게 큰 도움이 될 것이라 생각됩니다(티라피스트).

4. 그 외에 제안 사항들

창업은 동일한 사업을 진행하는 기업이 등장하는 것이 사업의 리스크로 평가될 수 있으나 창직의 경우는 이와 달리 신직업으로 사회적으로 자리를 잡기 위해서 사회적 요구에 따라 노동시장에 더 많은 종사자가 필요하며 이는 사회에 안착되는 과정 중에 당연한 현상이다. 이에 창직자의 경우 새로운 직업에 대한 직무 매뉴얼을 만들고 관련된 직업에 대한 사회적 수요가 있기 때문에 관련 교육에 대한 니즈가 있다면 교육사업으로 확장하게 되는데 청년 창직자의 경우 자격이나 교육사업을 진행하기 위한 정보나 상호법과 같은 실질적인 교육과정이 필요하다. 또한 창직 과정 속에서 함께 일하는 사람에 대한 지원이 우선 사업이 안정화 되는데 도움이 필요하다는 제안 사항이 있었다.

펫가이더라는 일자리가 생겨나고 실제 운영중에 있지만, 국내에서 창직은 공식적인 자격증이 있어야 인정하는 부분들이 있기에 정식 교육과정이나 공식적인 자격증이나 정식 교육과정(커리큘럼)을 인정받기 위한 방법에 대한 정보가 부족합니다. 펫즈고에서 자체 교육과정을 이수하게 하고 자격증을 직접 발급하는 방법도 있긴 하지만 제도 등을 모르고 있어 이와 관련된 정보나 지원이 있다면 직업을 더욱 활성화 시킬 수

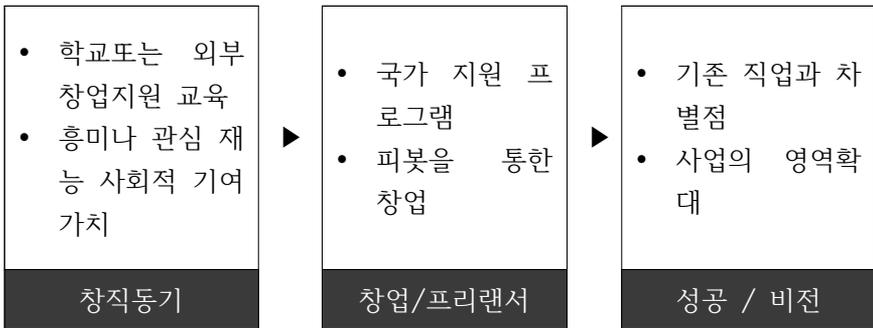
있을 것 같습니다(반려동물동반여행플래너).

팀원 구인의 경우 모든 창업가들이 힘을 들이고 있는 부분이며, 특히 개발자 채용의 경우, IT 스타트업의 사활이 걸려있다고 이야기할 수 있습니다. 그러나 밋업데이 외 관련된 니즈를 해결하는 정책이나 제도가 거의 없고, 심지어는 최근 현역 병특이 올해를 끝으로 사라지면서, 많은 스타트업들이 힘들어합니다. 개인적으로는 구인과 관련한 스타트업들을 지원하여 창업 3년 이내 스타트업에게 무료로 구인서비스 사업이나 '현역 병특' 제도를 대체할만한 외주 비용 지원사업이 필요합니다(웰다잉플래너)

상호를 내가 정했는데 어 이거 유사한 상호가 있는거 같은데 그냥 밀어부쳐도 되는건가? 상표법이라던가 주의할 것이 굉장히 많은데 그런 부분(교육)이나 만약에 누군가를 고용할 때는 고용법 뭐를 준수해야 한다. 뭐 4대 보험 들어줘야 한다. 뭐 이런 것을 기본적(교육에서)으로 해주는 것이 좋지 않을까? 라는 생각이 들었습니다(로컬출판전문가).

제6절 요약 및 시사점

청년층 창직자의 창직 경험으로 신직업 진출 계기, 신직업 안착을 위한 노력과 애로 사항, 신직업 성공 경험, 창직 문화 확산을 위한 제언에 대한 시사점은 다음과 같다.



[그림 3-1] 청년창업자들의 창직경험

첫째 청년층의 창직자의 신직업의 도전의 계기는 학교의 창업교육과 관련 기관의 교육을 접하면서 구체적으로 실현이 가능했다. 취업을 고려해서 학교를 입학했던 대상도 관련 교육이나 성공한 사람들을 통해 동기를 부여받고 새로운 직업에 도전할 수 있었다. 특히 예체능계열등 전공과 관련 진로에 있어서는 창직이라는 다양한 시도들이 진로에 있어서 도움을 줄 수 있을 것이다. 청년층 대상 창직 교육과 창직에 성공한 사람들의 성공 스토리는 기존에 청년층의 신직업을 진로로 시도해볼 수 있을 환경을 조성할 수 있을 것이다.

둘째 청년층의 창직자들은 창직을 위해서 멘토링프로그램이 다른 교육과정에 비해 가장 큰 도움이 되어 주었다. 창업 이후에 필요한 노동법이나 상표

등록의 법률적인 부분, 매출이나 협업 시에 노하우에 대한 다양한 도움을 필요로 했고 구체적이고 실질적인 교육프로그램 내용을 요청했다.

셋째 청년 창직자들의 성공 경험에서는 신직업 홍보를 위해 클라우드펀딩이나 SNS등 다양한 매체를 이용하고 있었다. 성공적인 결과를 가져온 요인으로는 발전하려고 노력하는 꾸준한 모습과 스스로가 응원하는 자기 동기 부여가 중요했다.

다섯째 청년 창직자들은 창직프로그램을 들은 대상자들은 이전에 창업교육을 받고 창직프로그램 이후에는 국가나 지자체의 창업 지원제도에 지원해서 창업을 통해서 창직을 실현하고 있었다. 그러다 보니 창직과 창업에 대한 개념에 대해 구분 짓는 것에 대해 어려움이 있었다. 현재 지원되는 창직 프로그램의 경우 창직을 구체적으로 실현시키기 보다는 활동해볼 수 있는 정도이기 때문에 단계별 지원 과정에 대한 필요가 있다.

여섯째 청년 창직자들의 경우 경제적인 도움이 되는 창업지원제도의 지원에 어려움에 대해서 토론했다. 예비창업과 초기 창업프로그램의 구분으로 예비창업단계는 아이디어 단계에서의 지원이 가능하지만, 초기 창업패키지의 지원에서는 까다로운 조건으로 지원 대상으로 선정이 되는 것이 어려운데 재학 중에 사업자 등록증을 내는 경우에는 졸업이후 전적으로 매진할 수 있는 시기에는 지원 기한이 넘어서 어려움을 겪었다.

일곱째 청년창업자의 추가적인 제안사항은 사업확장을 위한 구인문제와 다음 단계에 나가는 데 필요한 정보였다. 사업화 과정 속에서 팀원 구인에 어려움이 있어 실질적인 인턴 제도나 병역특례제도를 통한 인력 지원에 대한 부분이 필요했다. 다른 요청은 신직업의 인지도가 생기면 교육에 대한 사회적 요구가 있어서 교육운영에 대한 정보나 국가지원에 대해 요청했다.

청년층 창직자의 신직업 확산을 위한 제안점

- 창업 교육을 들은 청년층은 창직교육 후 후속 지원의 부재로 인한 창업을 통한 사업화로 인해 창직과 창업의 개념의 혼란
- 이론 교육에서 실직적인 교육으로 전환 필요성
- 창업/ 취업/ 프리랜서등에 창직방법에 따른 구체적인 실현 방법에 대한 교육지원 (예를 들어 법률, 지원제도, 신직업교육과정 개설 방법등)
- 사회경험의 부재로 신직업 기업의 인턴등 일경험에 대한 니즈

제4장

중장년 창업자의 창직경험

제1절 연구참여자의 일반사항

1. 연구참여자의 일반적인 특성

중장년층의 창업자의 참여자는 창직협회, 50+재단 한국고용정보원은 5060 신직업의 사례자들로 구성되어 진행되었다. 사전 질문을 통해 중장년 창직 경험이 있는 창직 경험자로 연구참여자를 선정하였다.

청년창업경험자와 달리 기존에 취업이나 창업을 통해 장기간 근무 경험이 있는 것이 특징이다. 기존의 경험이 창직을 성공시키는 노하우로서 영향을 주거나 아니면 일과는 관련이 없지만, 본인이 흥미가 있었던 분야의 일들을 새롭게 개척하여 새로운 직업을 만들기 위한 동기로 작용하였다. 창업의 형태 또는

프리랜서의 형태로 일을 하고 있고, 기존의 직업을 통해 어느 정도 경제적인 부분에 있어서 여유가 있는 경험자의 경우에는 창직을 통한 생계유지의 의미보다는 사회적 기여나 자아 성장의 의미를 갖고 있었다. 중장년층의 창직 경험자의 연구참여자 특성은 다음과 같다.

<표 4-1> 중장년층 연구참여자 특성

연번	이름	직업명/사업	업력	연령	형태	이전 경력	학력
1	김○○	아름다운길여행 전문가	14년	51세	프리랜서	14년	대졸
2	노○○	웨딩쇼퍼	5년	71세	창업	36년	대졸
3	오○○	도시농업관리사	9년	68세	프리랜서	년	대학 원졸
4	조○○	웃놀이전문가	4년	58세	프리랜서	28년	대졸
5	진○○	메모리얼스토리텔러	2년	58세	창업	16년	대졸

중장년층 창직경험자의 창직 이전의 진로에 대한 사항은 다음과 같다.

아름다운 길여행 전문가는 법학과를 졸업하고 법무사무소에서 사무장으로 근무한 경력이 있다. 이전 경력과는 다르게 평상시에 등산과 여행 그리고 인문학에 대한 관심이 있었고 이를 잘 살릴 수 있는 아름다운 길 여행 전문가라는 1인 프리랜서의 창직을 하게 되었다.

웨딩쇼퍼의 경우 경력 총 36년의 호텔리어로 근무하였고 퇴직 후에 경험을 살려 웨딩쇼퍼라는 결혼식 이동서비스와 고품격 이동서비스를 제공하는 더 쇼퍼라는 사회적 기업을 창업하였다.

도시농업관리사는 농협에서 정년 퇴직 후에 여가의 개념으로 시작한 도시농업으로 도시농업전문가협회에서 임원으로 일하며 농업의 새로운 창직 분야에서 종사하게 되었다.

웃놀이 전문가는 은행권 명예퇴직 이후에 관련 국가에서 진행이 되는 금융교육강사 양성과정 중에 자신이 좋아하는 콘텐츠를 발굴해서 사업화하고 창직하게 되었다.

메모리얼스토리텔러의 경우 협회 조사직과 광고회사를 창업하여 총 근무 16년의 경력이 있고 현재 메모리얼스토리텔러라는 직업을 창직하였다.

2. 연구참여자의 신직업개요

연구 참여자들의 신직업의 주된 직무는 다음과 같다.

<표 4-2> 중장년층 창직자 신직업개요.

연번	직업명/사업	직업개요
1	아름다운길여행전문가	아름다운 길을 발굴하고 길위의 인문학을 입히는 직업
2	웨딩쇼퍼	시니어 대상들에게 전문서비스 교육을 통해 결혼식 등 고품격 이동서비스를 제공함
3	도시농업관리사	농촌의 농업과 차별화된 도시에서의 농업의 육성을 위한 교육관리자
4	웃놀이전문가	우리나라 고유의 웃놀이문화를 확산 전문강사
5	메모리얼스토리텔러	유족을 위한 유형무형의 자산 전달을 위한 온라인 추모공간 운영자

제2절 신직업 진출 계기

1. 은퇴나 이전일이 끝난 후의 삶

중장년층의 창직경험자들의 창직의 시작은 대부분 본인이 몸담았던 일의 끝으로 다시 시작된다. 기존에 직장에서 희망퇴직을 하거나 전년퇴직을 하였다. 때로는 운영하던 사업체의 폐업 이후에 새롭게 사업을 시작해야 하는 상황에 맞이하게 된다. 그동안 열심히 일했던 직업의 세계에서 떠나 마음 편하

게 있는 것도 잠깐이고 자신의 소속이 없는 상황에 대한 막연한 불안감이나 가족 간의 불화가 있기도 했다. 가장 큰 문제는 경제적인 부분에서의 어려움을 겪게 되는 것이다. 이를 해결하기 위해 다시 취업전선에 나서거나 기존에 다른 사람과의 사업을 도모해보지만 여의치 않는 상황에 처하게 되었다.

저는 이제 금융권에서 이제 17년 6개월 근무를 하고 2017년 1월에 희망퇴직을 했습니다. 사실은 퇴직하면 안 되는데 좀 아예 55세에 너무 적죠. 요새 정년은 60세인데 무슨 마음이 들었는지 퇴직을 했어요. 왜 퇴직을 했지? 내가 그때 미쳤나 그래서 깜깜하더라고요. 좀 당장 가족들도 이제 뭐 다 이렇게 제가 결혼을 늦게 했기 때문에 다 이렇게 아직도 학교생활 중인 애도 있고 애들한테도 조금 충격적인 요소죠(윗놀이전문가).

61세 은퇴를 하고 보니까 처음에는 한참 좋았습니다. 할 수 있는 생각들이 많잖아요. 근데 그 순간이 며칠 못 가서 깨지죠. 바로 후회스럽고 그런데 저 같은 경우에는 마찬가지로 은퇴하지 않아도 될 텐데 은퇴를 할 수밖에 없었던 거는 이제 저는 조직 사회에서 갈등 이런 것들이 많잖아요. 그러다 보니까 이제는 그만 좀 해방되고 싶었고... 계획도 없이 은퇴를 했습니다. 어쨌든 하고 나서 보니까 제일 어려운 것이 가정적으로 힘들어지더라고요. 집사람하고 같이 시간이 많아지니까 처음에는 몰랐는데 며칠 지나고 나니까 이제 다통도 생기고 느끼지 못한 이런 것들을 서로 발견하게 되면서, 두 번째는 뭐냐 하면 이제 경제적으로 어려움이 생기는 거죠(웨딩쇼퍼).

3년 전에 회사 이제 20년 동안 운영했던 회사를 폐업하게 되면서 새로운 사업을 해야겠다. 생각을 했어요(메모리얼스토리텔러).

제가 과거에는 이제 가장으로서의 어떤 어깨에 무거운 짐을 졌지만 그래도 위험이 있잖아요. 근데 위험이 없어지는 거예요. 은퇴하고 나서 그게 어떻게 보면 고개 숙인 남자가 될 때에 다가서니깐 눈치도 볼 수 있게 되는 거고(도시농업관리사).

2. 재취업의 어려움

자발적이거나 또는 상황으로 이전의 일을 그만두고 나서 해방감은 잠깐이고 다시 가정의 경제적인 어려움을 해결하기 위해 나선 재취업의 길에서는 번번이 나이가 벽이 되었고 청년과 자리를 두고 다투는 과정은 힘겹기만 했다.

제가 취업을 해보려고 여러 군데 이제 이렇게 원서도 써보고 1차 서류 전형이 돼가지고 2차 이렇게 시험도 쳐봤는데 사실상 지금 재취업한다는 게 진짜 하늘에 별 따기더라고요. 특히 요새 청년 실업도 심하고 필기시험 돼가지고 저기 서류 문제 시험 가는데 그 한 교실에 50명이 시험을 보는데 그때 코로나 전이니까 이게 3분의 1이 다 청년들이예요. 거기 제가 끼어서 또 시험을 보는데 내가 참 이게 청년들하고 붙어서 안 되죠. 또 청년 자리에서 내가 갈 수도 없는 자리고..(웃놀이전문가)

이런 상황이다 보니까 안 되겠구나. '다시 취업을 해야 되겠다.' 해서 재취업을 하려고 하는데 저 같은 경우에는 이제 호텔리어 생활이다 보니까... 호텔리어들이 사실 은퇴하고 나면 이 사회에 들어갈 때가 별로 없어요(웨딩쇼퍼)

3. 삶 속에서 얻은 기회포착

중장년층 창직자들은 경우 창직의 아이템들을 삶속에서 만나는 경험안에

서 기회를 포착하였다. 일을 하면서 느꼈던 상황이나 일상에서 만나는 불편함을 통해 새로운 길로 가는 창직의 기회로 삼았다.

4년전 부친의 임종이 임종하셨을 때 조문객을 이제 맞이하게 되는데 오시는 분들이 똑같은 질문을 반복적으로 하세요. 어떻게 돌아가셨어요? 2박 3일 동안 같은 답변을 했는데 그때 생각한게 “남겨진 것이 거의 없는 고인들의 흔적들”을 기록하고 보존할 수 있는 온라인 공간이 있으면 어떨까 생각에서 출발하게 되었습니다.(메모리얼스토리텔러)

퇴직 후에 할 수 있는 것이 몇 없어요. 친구가 대리운전을 한번 해보라고 시작했어요. 그런데 취객을 상대하다 보니 예기치 못한 어떤 상처를 많이 받아요.... 그런데 경조사도 있고 경제적인 것도 있고.. (계속 그일을 해야 하긴 하는데) 그러다 어떻게 하면 상처를 안받는 방법이 있을까 해서. 어느 날 제가 그 호텔 복장을 하고 그 나비넥타이를 하고 아주 젠틀하게 하고 나갔어요. 그랬더니 고객들이 다 틀러지더라고요. 제가 그걸 보고 느낀 거예요. 내가 그동안에 문제는 나한테 있었구나 생각을 한 거죠(웨딩쇼퍼).

4. 먹고 살기 위한 일에서 좋아하는 일에 대한 선택

청년층과 마찬가지로 그동안 몸담았던 일 속에서의 회의를 느낀 순간 새로운 삶은 꿈을 찾는 기회로 삼는다. 이전과 다른 좋아하는 일을 하는 일은 가슴뛰는 일이다. 새롭게 시작한 일에서 내가 좋아하는 일을 하게 되는 것은 다시 잘할 수 있을 일이 된다.

법무법인도 다니고 그 다니면서 계속 시험을 준비하고 있었어요. 그런데 상당히 좀 어려웠죠. 그러니까 그게 이제 진짜 꿈이 아니다. 라는 걸 알게 된 순간 이제 마음을 접고 이제 여행가의 길로 가게 된 겁니다. 내 심장이 법조문을 볼 때가 아니고 이 지도책을 볼 때 뒹다. 길에서 뒹다. 라는 것을 자각

한 순간부터 지금까지 이제 이어져 오고 있습니다(아름다운길 연구가).

금융 강사교육을 받고 수료하고 끝나는 게 아니라 금융 강사가 한 15명 정도 배출이 됐거든요. 강의할 기회를 주는 거예요. 강의 콘텐츠를 잘 보가지고 이제 이렇게 안 되는 사람은 안 됐는데 저는 다른 사람들이 금융계 출신이니까 재무관리 노후 관리 이런 쪽에 이제 콘텐츠를 많이 잡았는데 저는 이상하게 또 그게 싫더라고요. 그래서 제가 좋아하는 이제 취미 윗놀이를 이제 5분 강의로 넣었는데 이게 2시간 강의가 되고 4시간 강의가 됐죠(윗놀이 전문가).

5. 교육기관으로 시작된 창직

중장년의 창직의 경우도 국가에서 지원되는 교육을 통해 도움을 받을 수 있었다. 중장년층 대상의 50+재단이나 노사발전재단에서 창업이나 창직 교육을 받고 또는 관련 업종의 기관을 통해 전문적인 교육을 받고 자체적인 네트워크를 통해 맺어진 인연은 자연스럽게 새로운 직업의 길로 시작의 기회를 주었다.

재창업을 준비하기 위해 정부 관련 지원제도와 다양한 민간, 지자체, 지원제도를 2년여 동안 체계적으로 스테디를 했어요. 창업진흥원, 서울 50플러스재단, 서울산업진흥원, 스타트업 위클리 등 무수히 많은 다양한 정보제공 포털 등으로부터 습득하고 다양한 강의를 들으러 다녔죠(메모리얼스토리텔러).

그냥 일단 심심해서 이제 텃밭 좀 00구에서 이제 분양받아서 하다 보니까 자꾸 옆에서 물어봐요. “이거 어떻게 키우세요?. 저도 모르는 거죠. 그러면 집에 와서 이제 책도 보고 그걸 가르쳐 드리고 그랬거든요. 그러다가 이제 교육이라는 걸 한번 받아볼까 싶어서 지역에 농업기술센터에 가서 교육이

있어서 교육을 받고 또 아무 생각 없이 자격증을 두 개를 그냥 그냥 땀어요. 전문 농업 교육을 받고 나니 우리끼리 모여 있는 동아리 회의에서 또 회장을 우연치 않게 하게 되고 그러다 보니까 열심히 할 수밖에 없는 상황이 됐죠. 그렇게 시작한 것이죠(도시농업관리사).

노사발전재단 금융센터 전직 지원서비스 프로그램 step 1에서 step 4가지 체계적인 과정을 이수하면서 윗놀이에 인문학을 합하여 윗놀이 전문강사로 재탄생하였으며, 직무 심화 단과과정 중 창직, 일반 창직을 접하게 되었습니다. 특히 교육과정에서 한국창직협회 국내 1호 창직 전문가 이정원 회장님의 창직 강의를 들으며 창직에서 창업에 이르는 많은 코칭을 받았습니다(윗놀이전문가).

제 3절 신직업 안착을 위한 노력과 애로사항

1. 지원사업을 찾아 사업을 확장

중장년창직자들도 창직을 위해서 경제적인 부분은 부담이 되는 것은 마찬가지다. 우선 예비창업자지원이나 지자체 지원사업을 통해 적극적으로 지원서를 제출하여 노동시장에서 자리 잡는 기반을 마련하였다.

(사업을 시작하기 위해)예비창업자를 위한 정부 지원사업에 '재도전 성공패키지'하고 '예비창업패키지'에 사업계획서를 내서 두 곳 다 선정이 됐어요(메모리얼스토리텔러).

창업을 하지 않으면은 내가 생존의 의무를 해낼 수가 없을 꺼라고 생각해서 리스크 없는 창업을 할 방법이 없을까? 라는 생각을 하죠. 검색을 통해서 찾아봐야죠. (중략)그래서

저 같은 경우에는 낮에는 공부를 하고 밤에는 대리운전하고 이렇게 해서 두 가지로 하면서 풀어 나갔죠. 3수 4수만에 이제 육성 사업 선정이 돼가지고 2천만 원을 지원받았어요. 딱, 그러니까 이제 이게 쉬워지잖아요. 그다음부터는 제가 이제 공개를 했죠. 나 이렇게 해가지고 몇 번의 어려움을 겪어서 이제 이렇게 육성 사업에 통과사무실도 지원받고 그 사무 공간 그다음에 창업자금 지원받아서 이렇게 들어갔습니다(웨딩쇼퍼).

2. 이전 경험과 경력의 힘

중장년창업자들은 이전에 한 분야에서 오랜 시간 동안 쌓은 경험과 경력이 있어서 그런 노하우들을 창직 과정에 녹여 낼 수 있었다. 몸에 베인 삶의 태도들은 은퇴 이 후에도 빛을 발한다.

(호텔에서 근무하면서 쌓았던 서비스 노하우가 있어서)제 나름대로의 매뉴얼까지 만들어서 서비스 매뉴얼에서 이렇게 해봤어요. 해봤더니 사람들이 전부 나를 존경하는 거예요(웨딩쇼퍼).

퇴직을 한다는 자체가, 그래서 제가 아차 싶더라고요. 그래서 그냥 놀 수 있는 노는 성격은 아니니까 은행원들이 보면 더 부지런하거든요. 조금 쓸데없이 그래서 이제 실업급여 기간에 마침 제가 00동이 집인데 바로 이제 그 밑에 00동이죠? 노사발전재단이 있더라고요(웃놀이전문가).

제가 이제 농협에서 이제 퇴직을 했는데 농협이니까 농사짓는 거 어떠냐? 라고 얘기를 하는데 사실은 회사에서는 농사짓는 거는 안 해요. 하지만 일을 하고 나서나서는 소통을 얼마나 잘하느냐? 이런 것들인데 그렇게 하다 보니까 저는 이

제 그 뒤쪽으로 갈수록 좋아진 거죠(도시농업전문가).

3. 이전과 다른 상황에 적응하기

중장년의 창직은 이전에 직장의 삶과는 전혀 다른 창직의 상황에서 겪는 경제적인 어려움뿐 아니라 심리적으로 은퇴 전과 다름에 적응하는 것은 쉽지 않았다.

처음에 들어갔을 때 뭐 정말 힘들었죠. (이전과 달리 혼자 해야 하는데)생존 자체가 굉장히 어려울 정도로 힘들었는데 그게 중요했던 거예요(아름다운 길연구가).

호텔 생활을 하면서 화려하게 살다 보니까 나와서는 어려움이 많아요. 그러다 보니 나와서 이제 이걸 극복을 해야 되는데 극복할 방법이 없잖아요. 또 이력서 아무리 써도 안 돼요. 또 하다못해 이게 내리면 되잖아요. 그러니까 내가 눈높이를 좀 내리면 되지 않겠나? 해서 아파트 경비원 이런 데까지도 해봤는데 나이가 60이 넘으니까 안 돼요(웨딩쇼퍼).

99년도 제가 이제 30대 때는 물론 저희가 이제 제가 광고 회사에 있었었는데 회사가 폐업을 하면서 직원들 3명이 이제 같이 나와서 이제 코퍼운드로 해서 4명이서 이제 창업을 시작했었습니다. 그러다 보니까 또 어떤 젊은 마인드도 있었고 그 업종에 대한 이해도도 굉장히 많았구요. 또 팀 구성도 돼 있었고 자본력도 그때는 나름 좀 있었죠. 한 네다섯 가지가 충분히 갖춰져 있었는데 시니어 창업을 하다 보니 자본도 이제 좀 없고요. 같이 뛰어줄 사람도 없고..(메모리얼스토리텔러)

4. 주변의 반응

창직을 한다고 했을 때의 반응은 우호적인 것은 아니었다. 기존에 일을

정리하고 창직이 구체화 되기 직전까지는 주변 사람의 우려와 갈등의 연속이었다.

친구들한테는 제가 처음에는 몇 마디 꺼냈다가 그다음에 쉿 해버렸습니다. 입 다물었습니다. 왜냐하면 친구들도 마찬가지로 “야 그 나이에 무슨 뭘 해.” 전부 다 이렇게 반대를 하죠 (웨딩쇼퍼).

제가 법대를 나와서 얼마나 기대를 했겠어요. 오랫동안 준비했고 했는데...(안되니까..그래도) 장남이 제가 하면 하는 겁니다. 갈등도 있고 했었지만 지금은 다르죠(아름다운길여행가).

제4절 신직업의 성공 경험

1. 차별화된 사업 아이템

중장년 창업자의 창직의 성공 요인은 차별화된 아이템의 힘이다. 이전과는 시장에 다른 융합된 분야로 시장을 개척하고 있기 때문에 SNS나 미디어를 통한 홍보 효과를 갖는다. 이러한 차별화된 창직아이템으로 시장에서 먼저 찾아주기도 했다.

저는 이제 여행학이라고 하는 거를 만들었어요. 대학에서 여행업제도 있는 거 관광 이런 게 아니고 진짜 여행을 학으로 만들겠다. 여행에 인문적 시선 시각 정신을 담겠다. 그게 제가 13년 전에 이 일을 시작하면서 만든 하나의 포부였는데 지금 계속 이루어져 가고 있고 제가 하면서도 이렇게 연결되는구나 (라고 생각하고 있습니다).(아름다운 길 여행가)

SNS로 내가 하는 활동을 표현한다는 게 굉장히 중요하거든요. 제가 어디 지자체에 가서 나를 써달라는 게 참 힘들잖아요. 시간적 여유도 없고 그런데 페이스북이라든지 유튜브로 카페에다 올려 놓으면은 꼭 연락이 와요. 연락이 와서 이번에 윗놀이 행사를 하려는데 좀 해달라 그런데 왜 그러냐 하면은 이제 서울시 노래 한마당 총괄 심판을 맡았다는 게 이제 떠서 그랬거든요 (윗놀이전문가)

이제 미디어 부문에서 많이 소개가 되고 해서 한 30개 채널에 나왔네요.(중략) 코로나 기간 동안에 혈액 수급에 비상이 걸렸어요. 사람들이 불안하다고 근데 헌혈을 안 하니깐 환자들에게 혈액을 공급해줘야 되는데 혈액이 지금 없던 말이죠. 이렇게 되니까 대한적십자사하고 그다음에 현대자동차에서 우리가 한번 해보자 이렇게 돼서...이왕 하는거 운전하는 사람이 좀 일반 운전사가 아니고 좀 뭔가 색달라야 된다 이거죠. 그래서 먼저 연락이 왔어요. (웨딩쇼퍼)

2 점점 넓어지는 사업의 확장

아이템에 경쟁력이 있다고 평가받은 창직자들은 다른 기업과의 협업이나 사업들을 수주하면서 그 영역을 확장해 나갔다. 또한 관련 분야의 관심이 있거나 일을 찾는 사람들을 위해서 교육사업을 진행하였다.

지금 현재 최고 수준은 28명까지 늘어났었는데요. 고객들이 자꾸 댓글을 달고 그다음에 이제 좀 어려운 상권을 타다 보니까는 (중략)(현대자동차랑 적십자랑 헌혈 서비스 사업) 그 사업 후에 코로나 기간 동안 할 수 있는 게 또 뭔가 생각을 해 보니까 그때 접종이 항상 문제라 포드 자동차 딜러에서 거기 가서 너희들이 차를 준다고 하면은 우리가 그 차를 가지고 시각장애인만 상대로 해서 한번 서비스를 제공하면 좋겠다 해서 서비스를 만들었어요(웨딩쇼퍼).

네 이쪽 도시농업 쪽 일을 하면서 지금까지 해온 것은 제가 이제 교육기관을 이제 농림부에서 사단법인으로 해서 이제 인증을 받아서 2017년 지금까지는 700여 명을 교육을 시켰어요. 전국적으로 다니면서 이제 단타로 하는 건 빼고 저한테 저희 기관을 통해서 이제 교육받은 사람들이 한 700여 명이 되는데 중요한 건 그분들이 계속해서 이제 기수별로 뭉쳐서 (활동을 하시죠) 왜냐하면 그 속에는 전직이 다양해요. 00구에 있는 도심농촌 체험원이라고 있는데 거기는 00구에서 분양해 준 텃밭이 한 200여 개가 있어요. 공동체를 만드는 것 쪽으로 다가 하고 해야 되는데 그게 잘 되고 또 일자리 문제를 해결을 위해 교육받은 사람한테 이제 강사 내지는 관리 또는 창업할 수 있는 것들 이런 것들을 해주는데(위탁을 받아서) ..그 다음은...국회 안에 이제 텃밭을 100평을 지금까지 지금 텃밭을 하고 있어요. 거기 주체는 국회의원들이 우리가 관리는 다 하고 국회의원들이 자기들끼리 신청을 받아요 ...2015년도인데 지금도 저는 청와대에 텃밭하는 게 소원이거든요.(도시농업관리사)

3. 성공을 위한 창직자의 강점

성공적으로 노동시장에 신직업이 정착할 수 있었던 이유에 대해서 창직자들이 가지고 있는 자신만의 강점을 이야기하였다. 독서나 메모습관이나 일상속에서 아이디어를 찾아낼 수 있는 통찰력, 수많은 지원사업의 정보나 시장의 트렌드에 대한 정보력, 도전정신과 성실성 집요한 탐구심 같은 강점을 통해서 새로운 시장들을 열어나갔다.

전 자기 전에 한 시간 동안은 꼭 책을 읽게 돼요. 장기기억으로 넘어가는 데 가장 좋은 시간이 그 시간대라고 하더라고요. 두 번째는, 이 아이디어를 굉장히 찾아내는 데 좀 타고난 재주가 있는 것 같아요.(중략) 제가 나름대로 이제 그동안 2년

동안 준비한 거를 그래서 계속해서 이제 메모를 해놨다가 제가 0000기업원에서 한번 인터넷 쇼핑물 과정이라는 걸 3개월짜리 들었는데 거기 있는 수강생이 40명 정도 되는데 그 앞에서 제가 한번 강의를 한 적이 있어요. 이 내용을 가지고. 왜냐하면 그분들도 이제 창업을 하기 위해서 오신 분들이기 때문에 그때 이 많은 분들이 이제 굉장히 도움이 많이 됐다고 성공 사례로 말씀드린 그런 것들이고요(메모리얼스토리텔러).

저한테는 너무나 당연한 건데 노력의 어떤 정도나 이런 게 저는 목숨 걸고 해요. 그냥 어떤 단순한 걸로 하나 맡았다. 그러면 철두철미하게 그냥 파고 들어갑니다(아름다운길여행가).

4. 제 2의 삶에 대한 만족감

중장년창직의 성공 경험에서 공통적으로 느끼는 감정은 삶 속에서 다시 찾은 일에 대한 만족감이다. 은퇴할 나이에 다시 찾은 제2의 전성기를 통해서 주변 사람들, 가족과 고객 등 의미 있는 사람으로부터의 인정은 사회적으로 기능하는 인간으로서의 회복을 의미했다.

우리가 이제 단톡이랑 밴드를 통해서 소통하는데 제가 한 번씩 이제 신문에 나오거나 이렇게 tv에 나오고 그러면은 되게 부러워하더라고. 은행원들이 사실 나오면은 할 일이 없어요. 아시다시피 은행 안에서 우리가 갖고 있던 자격증은 사실 나오면은 사실 사회복지사 이런 자격증보다 효용성이 떨어지거든요. 그런데 이제 어떤 이렇게 자체로 나름대로 콘텐츠를 잡아서 한다는 자체가 상당히 주변에서 부러워하고 있고 뭐 가족들도 소득은 작지만 조금 계속 이렇게 뭔가 창의적으로 할 수 있다는 활동을... 말은 안 해도 이렇게 보이지 않게 좀 지원 세력이 되고 있고 결국은 가족이 지원하지 않는 이상은 사실이 너무 힘들거든요(웃놀이전문가).

고등학교 동창들로 모아놓고 제가 이렇게 했던 은퇴 후에

도시농업에 대한 것들로 장관상 받고 이런 것도 있고 주로 이런 것을 얘기했더니 되게 좋아해요. (중략) 항상 바쁘냐는 얘기가 그러면서 부럽다는 거죠. 아침에 나갈 수 있는 거, 하루에 만 보 이상 걸을 수 있는 사람이라는 거에서 오는 자부심이 있어요(도시농업관리사).

아이들(자녀)들하고 제가 그 술친구로서 너무나 자주 자리를 많이 하는데 제가 이제 그 회사를 접고 새롭게 시작을 하면서 스타트업 트렌드에 대해서 애네들보다 제가 더 많이 알게 되더라고요. 딸이 이제 광고회사 다니는데 그 녀석이 창업하겠다고 저한테 자문을 구하고 그럴 정도까지 지금은 좀 돼 가고 있는데 그러다 보니까는 가족들은 제가 하고 있는 서비스에 대해서 굉장히 지지를 좀 많이 해주고 있는 상황이죠(메모리얼스토리텔러).

오늘 아침 생일인데 카카오톡 메시지가 왔어요. 이제 제가 창업한 웨딩쇼퍼라는 서비스를 받은 신랑 신부가 저한테 보내준 메시지였어요. 감동의 선물만 보상으로 받아요. 그러다 보니까 굉장히 좋아요(웨딩쇼퍼).

제5절 창직문화 확산을 위한 제언

1. 국가 지원사업

중장년 창업자들의 경우 프리랜서 형식으로 일을 하는 아름다운길연구나 옷놀이전문가를 제외한 다른 창업자들은 대부분 국가에서 지원하는 창업사업에 도움을 받아서 창업의 형태로 일을 하고 있었다. 하지만 창직의 경우 창업과 달리 1인 창업의 형태가 많아 창직의 특성상 정규 고용이 아닌 프로젝트 기반의 고용으로 사업이 운영되는 경우

에는 국가지원사업에 선정이 되거나 지원 기간을 연장하는데 불리한 조건이 되었다. 또한 창업지원제도는 주로 청년층 지원정책에 몰려있어서 중장년층은 불리한 조건이라고 생각하고 있었다. 다른 어려움으로는 지원금 사용처에 있어서 대표의 경우 급여지급이 어렵기에 생계유지를 위해 아르바이트를 해야 하거나 편법으로 생계유지를 해야 했다.

현실적으로 1인 스타트업들도 굉장히 많은데 그쪽에도 물론 지원한다고 지원을 하지만 고용이 되지 않으면 그다음 2차적인 추가 지원들이 굉장히 떨어지는 경우들이 꽤 많아요. (메모리얼스토리텔러).

일자리형 이라는 기준이 뭐냐 하면은 직원들을 채용을 해서 4대 보험을 반드시 들어가 실적으로 인정이 되는 거죠. 성과로 인정이 되는 거죠. 그런데 저희는 성격상 보험은 4대 보험이 아니고 전부 프리랜서예요. 그런데 그 일자리로 보지 못하는 거지 기준이 그런 거 그래서 사회 저기 혁신형으로 들어갔는데 이번에 저희가 이제 인증으로 받아야 돼요. 사회적 기업 인증으로 그러면 내년이 마지막인데 3년 차니까 근데 2년 차에서 접수하라고 보니까 정부에서 사회적 기업 인증하는 데 어떤 뭐라고 그럴까 어렵습니다(웨딩쇼퍼).

시니어들 중장년 이상입니다. 46살 이상에 대한 지원 제도들이 굉장히 약해요 39살까지는 상당히 많은 부분을 이렇게 지원을 받고 그러는데 그 중간에 30부터 45까지는 또 힘들고 46부터는 아예 힘들고 이런 구조들이 좀 있거든요(메모리얼스토리텔러).

저 같은 경우에는 창업을 새로 했기 때문에 사실은 지금까지는 이제 그 매출이 없을 수밖에 없고 플랫폼을 하다 보면 2년 동안은 매출이 더 없을 텐데 그런데 그 돈으로 제가

5100만 원을 예비창업 패키지를 받았는데도 불구하고 대표자한테 월급을 못 쓰게 돼 있는 거예요. 저녁에 아까 말씀하신 것처럼 대리를 간다든지 일해야만 되는 어떤 희한한 구조가 또 생기게 되고 그렇지 않으면 누구나 이름 그냥 직원 하나 그냥 명기시켜 놓고 뒤로 다 이렇게 월급을 빼가는 방법을 하는 사람들도 있고 아주 희한한 그런 구조들이 좀 있습니다(메모리얼스토리텔러).

우리나라 정부 지원 제도가 한 12만 개 정도가 되거든요? 그런데 주변이나 제 아들도 이렇게 물어보면 알고 있는 게 0.00 몇 %밖에 모르더라고요. 그래서 창직이나 창업하는 사람들에 있어서 가장 중요한 거는 그런 정보에 대한 게 굉장히 전달이 안 돼요. 특히나 제가 이제 하면서 느꼈던 것 중에 하나가 요즘에 정부 지원 제도가 쏟아져 나오는 것이 고용에 대한 효과 이런 거를 위해서 때문에 그러기도 한데 다 청년층에 이제 집중이 많이 돼 있어요. 그러다 보니까 시니어들한테 지원 제도가 나오는 것들이 아주 그렇게 많지는 않아요. 한 20% 정도 되는 것 같은데 그래서 저한테 맞는 그걸 따 먹기가 너무너무 어려워요(메모리얼스토리텔러).

2. 적극적인 홍보, 교육 등의 국가적 지원

혼자서 시작한 창직을 활성화하기 위해 교육과 창직 사업의 홍보의 모든 일을 해나가는 것은 시간적으로나 물리적으로 불가능하다. 조력자가 필요한데 구하기가 어렵고 공공영역에서 도움을 주는 것이 필요하다. 창직 자체의 홍보도 문제가 있어서 많은 제도가 있지만 인식하고 있는 대상들이 적다. 또한 중장년층의 창직교육 확대에 대한 제안이 있었다.

혼자는 사실은 힘들거든요. 사람들과 연결이 되어 되고 저도 아는 게 뭐 윗놀이 하나 가지고 파생되는 게 많은데 그 여타는 솔직히 재가 혼자 할 수 있는 게 하나도 없어요(윗놀이

전문가).

후계자 양성하는 거는 가장 좋은 방법은 한국관광공사 이런 데서 대한민국의 관광 여행 분야의 강사를 양성하기 위해서 (노력을 해주셨으면 좋겠어요). 뭔가 제가 이제 해서 이걸 시리즈로 가야 되는데... 저를 활용하는 거는 그냥 단기예요. 지자체도 마찬가지로(중략)..청년들이 이런 새로운 일자리를 위해서 이러한 독특한 어떤 여행 분야 새로운 콘텐츠를 만드는 이런 분들 청년, 주부가 될 수도 있고 중년 다 했어요. 단기로만 조금씩 이렇게.. (아름다운 길여행가)

결국에는 창직이라는 거는 제가 이렇게 살펴보면은 청년층 하고의 창직을 많이 결부시키는 데 청년층은 한계가 있어요. 청년층들은 경험이 없잖아요. 경험요소가 빠졌기 때문에 결국 창직은 은퇴 세대가 해주는 게 경험 요소 플러스 사회적 결핍 요소를 플러스 이렇게 해가지고 창직을 하면 가장 이상적인 형태인데 결국은 이제 그게 정보의 비대칭성 때문에 우리같이 이제 좀 열심히 하시는 분들은 좀 이렇게 해 가지고 꾸려오는데 실질적으로 아직 창직에 대해서 모르는 분이 저는 90%라고 보거든요(웃놀이전문가).

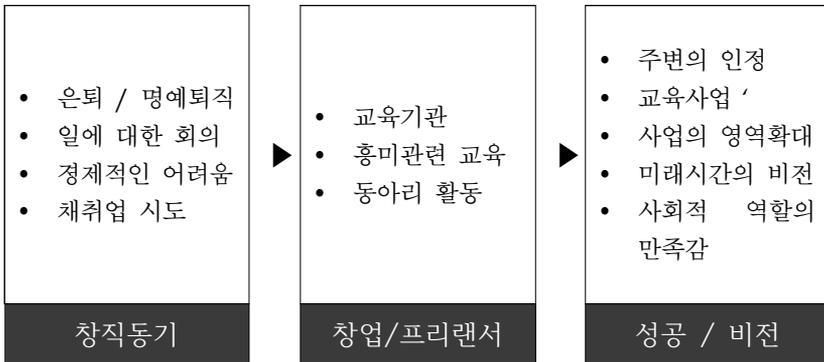
일단 창직가들 사이에 소통 교류의 장이 전혀 없습니다. 지금 겨우 저희도 1시간 지나니까 이 명함 보고 괜찮겠네, 이러는 거라 저는 이제 창직협회 회장님한테도 제안도 했고 회장님도 그러면 한번 만들어보자 하는데 이제 무슨 비용의 문제가 이게 쉽지는 않은 것 같아요. 소통할 수 있고 연계할 수 있게끔 만들어 주는 것이 필요한 것 같습니다(아름다운길연구가).

아이디어 오디션, 정부에서도 하는 것들도 굉장히 많은데 결국은 그런 거를 몰라서 그러는 거지 만들어 내는 건 다 만들거든요. 이거를 어떻게 전달이 되느냐에 대한 문제가 가장

클 것 같아요. 그 부분을 고민을 많이 하셔야 될 것 같고 홍보를 한다고 하지만 안 들어가는 것 같아요. 여기서는 던지는데 저쪽에서 못 받는 거 같아서(메모리얼스토리텔러).

제6절 시사점

중장년 창직자들의 창직경험에서 나타나는 창직 문화 확산에 시사점은 다음과 같다.



[그림 4-1] 중장년창업직자들의 창직경험

첫째 . 중장년 창직자들의 창직의 계기는 청년층과 달리 은퇴 이후에도 일어나는 경제적인 어려움 자존감에 상실과 같은 고민으로 시작이 된다. 새로운 삶을 위해서 자신의 흥미와 적성에 대한 탐색을 하거나 기존에 본인이 몸담았던 경력을 잘 이용할 수 있는 일을 찾기도 했다. 경력이 있기 때문에 삶 속에 겪었던 문제 상황 속에서 드러나는 창직아이템들을 포착해서 기회로 삼았고 이를 사업화 하기 위해서는 교육기관에서 창업교육이나 창업 지원사업들을 통해서 창직에 대한 이해를 가져갈 수 있었다.

둘째. 중장년 창직자들의 창직의 경험 속에서 직업인으로서 성공을 하기 위한 본인만의 강점으로는 꾸준한 학습을 꼽았다. 교육기관이나 자기 학습, 정부의 다양한 지원 제도를 찾아서 지원해봄으로 성공 경험을 만들 수 있었다. 특히 오랫동안 몸담았던 직장에서 경험을 이용해서 업무 매뉴얼을 만들었고, SNS, 미디어의 노출을 통해서 신직업을 홍보함으로써 기업과 공공기관과의 협업을 통해서 사업을 확장하는데 도움이 되었다.

셋째. 창직 문화 확산을 위한 제안 사항은 창직 자체에 대한 홍보, 기존 지원제도의 전달체계 제고, 중장년 대상을 위한 창직교육 확대, 창직자들의 밋업데이와 같은 소통의 공간, 창직의 특성을 반영할 수 있는 지원사업 요구 등이었다.

중장년층의 창직 과정 역시 애로 사항이나 어려움은 있지만, 청년층과 달리 자신의 경력을 이용하여 프리랜서나 창업을 통해서 자신만의 직업을 구현하고 있었다. 은퇴 이후에 찾은 새로운 직업이기 때문에 창직 경험 자체에서 얻는 자기만족이 높다. 창직의 동기나 창직을 통한 요구 사항들이 청년층과 다르기 때문에 차별화된 지원책을 통해서 본인의 경력을 살린 새로운 일자리들을 만들기 위한 지원책이 필요하다.

중장년 창직자의 신직업 확산을 위한 제안점

- 신중년 창직교육확대
- 프리랜서등 계약직 채용등 창직에 적합한 지원사업 평가 규정
- 창직 및 창업등의 국가 사업들의 전달체계 제고
- 창직자들의 소통공간
- 창직 지원사업

제5장

새로운 비즈니스 개척자의 경험

제1절 연구참여자의 일반사항

1. 연구참여자의 일반적인 특성

새로운 비즈니스 개척자의 그룹은 기존에 다수가 종사하던 보편적 직업이었으나 자신만의 아이디어로 업역을 확장하거나 새로운 분야와 융합하여 종사하는 사람, 또는 새로운 비즈니스 모델을 창출한 사례를 선정하여 진행하였다. 매매주택연출가를 제외한 나머지 직업들은 국가지정 신직업에 선정이 되지 않았고 대상으로 구분으로 하기에는 다소 무리가 있는 신직업에 종사자들이 대상이다. 기존에 있는 시장에서 있는 직업이었지만 자신만의 아이디어로 업력을 확장한 매매주택연출가와 스토리텔링과 상품 공간이라는 융합을 통한 신직업을 창출한 종사자와 최근 새로운 비즈니스 모델로 유품정리사와 라이브

<표 5-1> 새로운 비즈니스 개척자 연구참여자 특성

연번	이름	직업명/사업	연령	업력	형태	이전 경력	학력
1	조○○	매매주택연출가 (홈스테이징)	68세	24년	창업	34년	대졸
2	강○○	스토리매니저	46세	12년	정규직	7년	대졸
3	김○○	유품정리사	53세	11년	창업	10년	대졸
4	김○○	라이브커머스서비스 기획전문가	46세	6년	정규직	5년	대졸
5	정○○	모바일전시큐레이터	43세	6년	창업	10년	석사 졸

커머스, 모바일전시 큐레이터를 선정하였다. 전년도부터 전세계적인 코로나 팬데믹 상황에서 뜨는 라이브 커머스산업과 모바일전시큐레이팅(온라인 도슨트)기업의 종사자들의 경험을 듣고자 하였다. 그들의 창직 과정을 이해하기 위해 각 연구참여자들의 이전의 진로 경험은 다음과 같다.

매매주택연출가의 경우는 전자공학과를 졸업하고 인테리어업체를 창업한 지는 34년째이다. 창직으로 활동한 것은 기존에 일을 하다가 자신만의 아이디어를 가지고 시도를 했던 사례이다.

스토리매니지먼트는 현재 00스토리에서 재직해서 스토리매니지먼트라는 새로운 직무의 일을 하고 있는 종사자로서 신문방송학과를 졸업해서 영화 제작사에서 기획실과 제작업무를 맡았고 만화영화의 캐릭터의 IP(intellectual property; 지적재산권), 마케팅업무를 담당하면서 자연스럽게 스토리지적재산권 관련 업무에 대한 관심과 전문성을 확보하였다. 이직을 통해 창직을 실현했다. 기존에 없는 사업을 할 수 있는 기업에서 스토리 원형의 지적재산권 매니지먼트라는 일과 그 일을 통해 초기에 국가지원 신직업으로 발표된 상품공간스토리텔러라는 직업은 해당 직무중에 일부로 일을 하고 있어서 추후에 해당 신직업 명을 스토리매이저먼트로 변경해서 표기하였다.

유품정리사는 이전에 법학과를 졸업하고 대기업군의 보험회사, 무역회사

창업의 이전에 10년의 경력이 있고 이후에 관련 직업군을 해외에서 발굴하여 국내에 정착시켰다.

라이브커머스서비스기획전문가의 연구참여자의 경우 코로나 상황에서 새롭게 등장한 비즈니스의 형태로 이로 인한 관련 산업분야의 업무를 담당하게 되어 연구참여자로 선정하였다. 연구참여자는 관련 기업에 기획실무자로서 포트투갈어를 전공하고 해외영업, 마케팅, 온라인유통등 라이브커머스 기획에 적합한 이전 경력을 가지고 있다.

모바일전시큐레이터는 컴퓨터공학과 석사를 졸업하고 외국계와 벤처기업의 다양한 IT 개발업무를 담당하였다. 현재의 형태의 사업내용으로 창업을 한 것은 6년차이다. 모바일전시큐레이팅 플랫폼 서비스의 기술 개발업무를 담당하고 있고, 직접적으로 모바일전시큐레이터의 직무를 직접하는 것은 아니지만 관련 솔루션을 이용하여 기존에 도슨트 및 큐레이터또는 관련 콘텐츠에 전문가들이 본 모바일 전시 큐레이팅 및 온라인 도슨트의 서비스를 제공하여 관련 신직업군을 만들어 냈다.

2. 연구참여자의 신직업개요

연구 참여자들의 신직업의 주된 직무는 다음과 같다.

<표 5-2> 새로운비즈니스 개척자 신직업 개요.

연번	직업명/사업	직업개요.
1	매매주택연출가 (홈스테이징)	실내가구 배치르 바꾸거나 공간을 꾸며서 매매주택의 가치를 높임
2	스토리매니저	브랜드 스토리 컨설팅 및 스토리지적재산권 관리
3	유품정리사	고인이 살아있는 동안 사용한 물건을 정리해 유품을 남기는 일로 장례를 제외한업무
4	라이브커머스서비 스기획전문가	영상스트리밍을통해 상품을 판매하는 온라인채널 서비스를 기획
5	모바일전시큐레이 터	스마트폰속에 박물관과 미술관 전시를 기획하고 소개하는 업무

제2절 신직업 진출 계기

1. 기존 일경험 속에서 얻은 자산

새로운 비즈니스 개척자의 창직이나 신직업에 입직하게 된 계기 중에는 기존에 일 속에서 얻은 인사이트를 통해 앞으로의 일의 세계에서 도래할 아이টে이션에 대한 생각들을 하게 되고 이를 통해 일에 적용하거나 이직을 통해 관련 일을 할 수 있는 기업으로 옮겨갔다. 또는 자신이 가지고 있는 전문성에 새로운 창직아이টে이션을 더해 창업을 통해 창직을 이루었다. 창직의 경우 새로운 직무를 창업, 취업의 형태로도 이룰 수 있는 것이 특징이기에 그룹내 참여자들은 창업과 기업내 정규직으로 종사하고 있었다.

저는 영화사에서 처음에 근무했어요. (중략)(일을 하는중에) 제작사도 브랜드가 있어야 된다는 생각을 영화사에 있으면서 많이 하게 됐고요. 그래서 그렇게 IP의 어떤 원천을 먼저 만들어 놓는 것이 경쟁력을 확보하는 데 가장 큰 도움이 되지 않았겠느냐는 생각을 계속하고 있던 차에 현재 회사가 설립되는 걸 보고 이제 들어가게 됐고요. 공교롭게도 이 회사에서 제가 했던 고민과 너무나도 부합되는 고민을 하고 있어서 이렇게 오랫동안 나오지 않고 열심히 일하게 된 계기가 되었습니다(스토리매니저).

사실 저는 직장 생활만 계속하다가 직장 생활을 종료하고 창업을 한 케이스라서(서너번의 이직을 통해서) (중략...) 저는 이제 여태까지 쌓아왔던 기술력이라는 것을 가지고 있었고 (중략) (동업자인) 제 동창도 마찬가지로 영화계 쪽에서 (중략) 계속 있다가 영상 제작 쪽이나 박물관 쪽 업무를 하면서 괜찮은 아이টে이션을 한번 만들어보자고 저한테 제안해서 했고 그렇게 해서 시작을 했어요(모바일전시큐레이터).

1979년에 회사를 설립하고 18년 동안 인테리어 일을 하던 중 목동에 있는 한아파트 공사를 하면서 공사를 마치고 고객의 편의를 생각하여 가구를 재배치하고 기존의 사물을 활용하여 디자인적 요소를 가미했는데 고객이 '매직!'이라고 외쳤던 기억이 납니다. 지금보다 홈스테이징이 잘 알려지지 않았던 시기여서 (중략) 그만큼 홈 스테이징의 힘은 실로 대단하다고 볼 수 있습니다. 저비용으로 고효율을 창출하는 홈 스테이징은 연출가의 입장에서 보아도 놀라움의 연속이기 때문입니다 (홈스테이징전문가)

2 해외에서 이미 상용화된 직업이나 사업의 국내 도입

신직업의 경우 해외에서 이미 상용화된 직업이 국내 사정에 맞춰 들어오기도 한다. 우리와 문화와 인식이 달라 국내 시장에 안착이 되기까지는 제도적, 사회 문화적 차이가 있지만, 외국에서 이미 안정화된 직업의 경우에는 이미 체계적으로 자리 잡힌 틀이 있기에 국내에 관련된 이슈가 있다면 전혀 새로운 직업에 비해 창작이 수월한 편이다.

테크 기반의 IT 기반의 기술력을 가진 회사였기 때문에 그걸 기반으로 개발자들, 기획자, 디자이너 이렇게 모여서 직원들이 전체 토의를 통해서 라이브커머스라는 아이디어가 나와서 그걸 사업화한 대표적인 스타트업의 케이스였는데 그런 것들이 이제 시대의 흐름과 맞지 않았나.....(생각이 됩니다.) 라이브커머스 분야는 2019년부터 국내에서 새롭게 시작된 분야로 당시 중국에서 이미 활성화되고 있었던 타오바오 서비스 케이스가 많은 도움이 되었습니다(라이브커머스서비스기획전문가).

저는 대기업도 다녀봤고, 또 중소기업도 다녀봤고 외국계 회사도 다 다녀봤고 또 비즈니스도 장사도 해봤고 무역이라고 하는 해외하고 같이 하는 일들도 많이 해보면서 다양한 경험 속에서 좀 보람 있는 일을 할 수 있는 것이 없을까 이렇게 또

이왕 한다면은 조금 새로운 것을 했으면 좋겠다고 하는 이런 도전 그리고 이왕이라고 한다면 앞으로 도래할 세상에 대해서 뭔가 조금 먼저 생각을 하고 조금 창의적인 것들을 했으면 좋겠다는 이런 부분들에 대해서 그런 욕구가 되게 강했던 것 같아요. 자연스럽게 관심이 이런 쪽으로 많이 가지게 되었고 마침 일본이거나 중국이거나 하는 해외를 많이 다녔기 때문에 해외에서 방송을 많이 보니까 국내하고 많이 비교하게 되고 그러면 이제 국내와 다른 점 그리고 또 국내와 다른 점에서 다른 사회가 먼저 검증되거나 하는 비즈니스모델 가운데서 선택할 수 있는 폭들이 좀 많이 있으니까 그 선택할 수 있는 폭 가운데에서 아직 우리 사회에 정착되지 않았고, 또 그러한 서비스이거나 혹은 비즈니스 모델들이 어떻게 좀 더 내가 가려고 하는 가치관에 더 부합할 것인가. 그리고 궁극적으로 내가 하고자 하는 그런 가치관에 내가 얼마만큼 인생에 있어서 도움이 될 것인가 또는 내 인생을 살찌게 할 것인가라는 이런 거대한 어떤 가치관에 부합되어 있었기 때문에 선택한 것 같습니다(유품정리사).

제3절 신직업 안착을 위한 노력과 애로사항

1. 해외에서 사례의 벤치마킹

해외에서 이미 자리 잡은 직업들을 국내에서 신직업으로 적용하기 위해서 직접 발로 뛰며 노하우를 익히거나 현지의 사정과 국내의 상황에 맞게 조정하기 위해 노력하였다.

일본으로 직접 찾아가 대표를 만났습니다. 대표와 이야

기를 나누던 중 한국에 유품 정리 비즈니스를 소개해 서비스를 시작하고 싶다고 부탁했고, 일본의 현장에서 일을 도우며 업무를 배웠습니다. 우리보다 앞서 사회적 문제를 경험한 일본의 문화를 경험하며 한국에서 적용 가능한 방법을 테스트하기 시작했습니다(유품정리사)

무엇보다 시장조사를 통해 대형 브랜드 및 유통사에서 자사물 활성화에 대한 니즈가 많다는 점에 착안하여, 자사물에서 라이브커머스를 진행할 수 있도록 클라우드 기반의 라이브커머스 SaaS(Software as a Service)솔루션을 개발하여 언택트 시대 시장흐름을 반영하여 새로운 시장을 만들어가는데 견인차 역할을 하였습니다. 해외직구 시장의 한계점을 파악하여, 가품에 대한 불확실성 및 언어장벽, 결제 불편함을 해소하기 위해 미국 및 프랑스 현지 라이브시장을 개척하였습니다(라이브커머스서비스기획전문가).

2. 네트워크를 통한 사업확장

신직업으로서 사업을 시작한 후에도 사업확장을 위해 꾸준히 공공과 대기업과의 업무를 제휴하는 시도를 통해 성장하고 있었다.

저희 서비스 '큐피커'에서 활동하는 많은 온라인 도슨트 분들을 국가 차원에서 양성하기 위해 한국관광공사 일자리 지원센터의 담당자분들과 오프라인 미팅을 가졌습니다(모바일전시 큐레이터).

000는 업력 8년차의 스타트업입니다. (중략) 2019년도 라이브커머스로의 피봇을 통해 회사 규모는 많은 성장을 이루었습니다. 불과 2019년도 매출은 겨우 2억원 정도였던 매출에서 2021년 매출목표는 30억이며, 12명이 었던 인원이 불과 2년 만에 42명까지 성장하였습니다. 라이브커머스를 시작하고서

도, 초반 B2C모델에만 집중하지 않고 B2B를 대상으로 한 SaaS솔루션을 개발함으로써 시장을 더욱 키울수 있었다고 생각합니다. 이러한 발상의 전환은 000은 원천기술을 개발하고 대기업과 꾸준한 업무 진행을 하면서 쌓아온 노하우 라고 생각합니다(라이브커머스서비스기획전문가).

3. 새로운 분야에 대한 규제나 규정

새로운 비즈니스의 개척자의 창직의 경험은 새로 생긴 직업에 대한 사회적 인식이 낮고, 법적인 제반 규제나 규정이 갖추어 있지 않은 상태에서 사업을 운영하는 것은 지원사업이나 사업 제안에 참여하는 것에 어려움을 겪기도 했다. 사업의 아이덴티티를 설명하는 것도 어려움을 겪었다.

하지만 때로는 새롭게 등장한 산업이기 때문에 규제나 규정이 없는 상태에서 사회적 요구로 인해 만들어진 경우는 오히려 그것이 장점으로 다가왔다. 그러나 점차 규제나 규정을 만들어야 하는 단계에 있었다.

스토리 커뮤니케이션 분야다 그러면 사실 제품 스토리텔링을 한다라고 했을 때 기존의 광고 마케팅, 브랜드 컨설턴트 분야도 좀 겹치는 부분들이 있습니다. 그래서 이분들도 다른 영역에서 진출을 할 수 있는 영역이기 때문에 뭔가 이렇게 독자적인 발전의 경로가 이렇게 저희한테만 딱 맞는 것은 아니어서. 다른 부분에서도 진행 경로가 있기 때문에 이런 부분들이 (저희가 하는 일을) 설명하는데 조금 더 애로가 있다고 하는 게 사정인 것 같습니다(스토리매니저).

(저희 같은 경우는 사업에서) 저작권 이슈가 가장 크거든요. 저희가 진행하면서 오디오 가이드로 이제 박물관에서 제공하는 콘텐츠가 아니라 저희가 이제 도슨트나 문화 협력사나 이런 분들을 협의해서 저희만의 자체 콘텐츠를 만들어서 탑재하는 형태거든요. 제작하는 사람 주체는 온라인 도슨트이긴 하지만 설명하는 대상 자체가 박물관의 전시품이라든가 이런 것들에 약간은 걸쳐있는 상황인 거죠. 근데 이 이 콘텐츠의

저작권을 어떻게 산정해야 되느냐의 문제들도 초반에 되게 이슈가 있었고 2차 저작물이긴 한데 이제 저희가 초반에 변호사분들 몇 분 만나고서 계속 의견을 받았어도 다 저마다 기준들이 다르신 거예요(모바일전시큐레이터).

직업적인 측면에서는 규제를 좀 더 풀어줘서 다양한 직업과 관련해서 좀 활동적으로 접할 수 있도록 도와줘야 하는데 이게 유품 정리라고 하는 분야가 단순하게 눈에 보이는 물건만 정리하는 게 아니고 법률적인 부분들에 있어서 상속과 관련돼 있으면은 이거는 법조계하고 충돌되는 부분들이 있고 환경과 관련된 분야도 연관되어 있고 금융이라든지 다양한 분야가 함께 포함돼 있기에 전부다 하나씩 하나씩 해결하려면 한 두 가지 해결해야 할 부분들이 있어서 그런 부분에서도 사실 애로가 많이 있습니다(유품정리사).

라이브 커머스를 시작하면서 라이브 커머스는 규제 영역이 없어요. 왜냐하면 홈쇼핑 방송에 대한 규제는 있거든요. 그래서 가이드라인은 있긴 하지만 이게 라이브 커머스에 딱 맞지 않는 거예요. 그래서 약간 어떻게 보면 이점인데 이거에 대해서 정부는 계속 규제를 하려고 하고 저희는 또 여기서 이거는 규제 대상이 아니다. 이러면서 그런 이제 미묘함이 있죠. 하지만 그렇다고 정부가 이걸 무조건 규제하기보다는 간담회를 통해서 의견을 수렴해서 규제를 만들어가는 과정이 되는 것 같아요. 있는 규제를 뚫는 것도 힘들고 없는 규제 안에서 저희는 시장에서 대상이 되기 위해서 이런 의견을 내는 게 되게 힘든 상황인 것 같아요(라이브커머스서비스기획전문가)

4. 주변의 반응

새로운 분야의 비즈니스를 하는 것은 창직과 마찬가지로 기존에 안정적인 직장으로 생각되었던 이전 직장과는 다른 어려움이 따르는 일이기 때문에 주변의 지지보다는 걱정 어린 시선이 어려움으로 다가왔다. 이러한 주변사람

들을 걱정시키지 않기 위해 좀 오랜 준비 기간을 가졌다. 때로는 이전 불안정한 직장의 상태에서 새롭게 이슈가 되는 신직업으로 입직을 하는 경우는 오히려 주변에서 긍정적인 반응이었다.

주변에서 되게 만류가 심했습니다. 잘하고 있는 사업을 내팽개치고 창직하겠다 라고 하니까 그 가족들이거나 주변에 가까운 사람들은 하는 거나 열심히 잘하지... 그래서 이제 반대가 심했는데 오히려 이제 국내 친구들은 다들 반대를 했지만, 해외에 있는 지인들과 친구들은 다들 또 오히려 반대로 해보라고 권유를 많이 해줬기 때문에 그런 쪽에서는 조력자가 이제 외국에 있었다고 볼 수 있습니다(유품정리사).

다들 안 해봤고. 이제 주위에 의견 인식들 자체가 이제 다들 어렵고 힘들고. 굉장히 겁나는 상황이다라는 걸 알고 시작했기 때문에(중략)... 확신이나 신뢰를 줘야 한다는 생각 때문에 그런 부분에 대해서 시간을 많이 할애했던 것 같고 그래서 지금까지도 크게 문제없이 해왔습니다(모바일전시큐레이터).

영화사 다니다가 탄 데 간다고 해서 더 좋아했죠. 새로운 가족들은 더 좋아해서 그리고 주변에 그때 당시에 좀 스토리텔링 관련된 서적들이 많이 나왔었어요. 그쪽 다이어트나. 많이 나오면서 스토리텔링이라는 말이 좀 붐이었던 시기여서 그냥 친구들이라든가 업계 지인들 같은 경우는 오히려 좀 잘 되겠다. 이런 얘기들을 많이 들었고요(스토리매니저).

5. 기존의 사업에 대한 도용

새로운 시장을 앞서가는 사업의 내용의 경우 아이디어나 컨셉을 도용당하는 경우가 있어서 어려움을 겪었다. 기업이나 공공분야에서도 제안 사항을 직접 기관사업으로 운영하는 경우도 있었다.

저작권이거나 저작권접권 역시 저희도 마찬가지입니다. 실제 저희가 아이디어를 내서 하게 되면 컨셉을 도용당하는 경우도 있고 용어를 도용당하거나 혹은 거기에 대한 비슷한 교육 커리큘럼 모든 것들을 다 도용당하면서 하나의 분야에서 어떻게 도전을 받는 것들이 아니고 그 모든 도전하는 분야들을 전부 다 대응을 일일이 해야 되니까 내부적으로 결속을 하는 것들도 힘들어 죽겠는데 외부에서 이런 부분들까지도 다 대응해야 하므로 이런 부분들이 되게 힘들었습니다 (유품정리사).

그거는 정부나 기업이나 똑같아요. 무몰딩이나 싱크대 손잡이 같은 것도 제가 먼저 창시자예요. 그걸로 유명한 회사도 있는데 다 가져다 쓰라는 거예요(매매주택연출가)

이전에 이야기 산업 활성화 연구 용역이라는 것을 문화부에서 했었어요. 그때 이제 많은 아이디어를 드렸고, 저희가 이야기 유통 플랫폼을 만들려고 했었는데 플랫폼 만들려고 사실은 기업들을 또 찾아가긴 했지만 주로 저희가 타겟팅 했던 게 문화부였어요. 저희가 이렇게 아이디어 드리고 했던 것들이 거기서 나오더라고요. 저희는 지원을 바랐는데 기관에서 하더라고요(스토리매니저).

6. 기존 유사 사업에 대한 시장 인식

새로운 비즈니스는 시장에서 처음 시작되는 서비스다 보니 기존 유사한 서비스의 수준에서 평가되기 때문에 어려움을 겪었다. 기존 직업 영역의 인식이 낮은 경우 선제적인 제안과 확충을 통해 해결해나갔다.

한계를 벗어나려고 많이 노력하고 있어요. (기존의 박물관 오디오가이드기기 서비스)가격도 3,000원인데 3,500원 했다가 4천 원대에 왔다가 그 상태 안 좋으면 다시 3,000원으

로 가고. 이런 과정들을 계속 반복하면서 인식을 좀 개선하려고 하고 있고 대신 해외는 너무나 자유로운 가격대고 기관마다 너무 자유롭게 측정이 됐으며, 사람들이 당연히 비용을 지불하고 들어도 듣는다는 인식 자체가 있어 저희가 국내보다는 해외에 좀 B2C 사업 모델을 집중하는 이유가 있습니다(모바일큐레이터).

기존에 있는 분야로 왜곡해서 생각할 수 있기 때문에 오히려 전체를 왜 이 시장이 필요하고 이 시장이 무엇이다라고 하는 선언적인 의미에서 전체를 먼저 보여주고 그 속에서 각 제작들의 영역을 나눠서 서비스들을 하나씩 하나씩 확충해 나가면서 규모의 경제를 키워나가는 것들이 중요했습니다(유품정리사).

7. 인력구성의 어려움

새로운 비즈니스 개척자 역시 창업의 형태로 진행이 되는 경우 사업에 필요한 인력들을 채용하는 일에 애로 사항이 많았다. 적합한 인재들을 제때 채용하지 못해 사업에 어려움이 있거나 시장에서 요구되는 서비스를 제공하기 위해 인재육성을 위해서 교육을 진행해야 하지만 사업과 병행해야하는 것에 대해 시간과 경제적인 부담이 있었다.

적재적소에 원하는 사람이나 인재가 뽑혔을 때 필요한 부분들이 있는데 그게 되지 않았을 때 사업적인 부분들도 어그러지고 스케줄이 틀어지고 이런 부분들이 반복되다 보니까 적재적소에 사람을 끌어오는 거에 대한 부분들이 굉장히 스트레스를 많이 받는 부분이더라고요(모바일전시큐레이터).

시장이 형성이 더디거나 조금 느리게 되면은 계속해서 비용이 발생하고 이걸 정부에서 지원해 주는 것도 아니고 그렇

다 보니 거기에 따른 애로 사항도 많이 있습니다. 게다가 우리가 교육 커리큘럼이라든지 혹은 이런 부분들을 다 만들고 교육을 할 수 있는 교육단체라든지 기관과 협업을 하려고 해도 특기로 받는 게 아니고 강사라든지 이런 분야별로 봤기 때문에 거기에 대한 애로 사항들도 상당히 많이 있었고, 설령 회사를 조금 더 먼저 키워서 그런 비즈니스 부분에 있어서 먼저 키워서 한다고 한다면 거꾸로 인력을 충원할 수가 없기 때문에 오히려 거꾸로 더 문제가 발생합니다(유품정리사).

3. 그 외의 애로 사항

다양한 애로 사항이 새로운 비즈니스 개척자들에게 있었다. 정부 기관의 사업은 신직업으로서 매력적인 사업 파트너지만 특성상 1년의 평가를 받기 때문에 신생 기업들이 바로 성과를 내기에는 충분한 시간이 아니었다. 기관에 따라서는 1년간의 평가를 통해 지원을 받기 때문에 단기간에 성과를 내야 하는 경우가 대다수였다. 또 다른 의견은 신직업을 전업으로 하기에는 아직 시장이 형성되지 않아서 기존의 직업과 병행하고 있다.

정부 기관들이 좀 마치 기업들처럼 되게 근시안으로 안 하면 그냥 바로 성과 중심. 이게 다 국정감사 때문인 것 같은데 성과 안 나오면 그냥 사라져버리는 이런 것들이 많아서 그게 저는 정부를 보면서 제일 안타깝습니다(스토리매니지먼트).

(완전히 전업으로 하지는 않고 주로 인테리어업을 하죠) 한 달에 한 3건 정도 이렇게 의뢰가 들어와요. 지금이야 집이 없어서 못 가지만 옛날에 집이 1년 동안 안 팔리고 그랬습니다. 1년 동안 안 팔리니까 집을 사람들이 보러 오잖아요. 오면 가서 생각해보지. 그렇게 몇 번이면 1년이 지나잖아요. 제가 홈스테이징 한 지 3일 만에 팔린 적도 있어요. 왜 3일 만에 팔렸나 하면 제가 볼 때는 안 팔리게 해놓고 판단 말이에요(매매주택연출가).

제4절 신직업의 성공경험

1. 전문성에 기반한 아이템

새로운 비즈니스 분야가 성공할 수 있는 가장 큰 요인은 수년간 경력을 통한 전문성으로 차별화된 서비스를 제공할 수 있는 것이고 그것에 기반한 창직 아이템 때문이다.

1989년부터 현재까지, 27년간 회사를 운영하면서 쌓은 현장 경험과 공간이 가진 잠재력을 깨우는 섬세한 감각이 제 장점이긴 하지만 나는 되는데 왜 나 외에 모든 사람은 안 될까?라고 생각을 해봤어요. 저는 모든 사물을 봤을 때 '이거는 된다.'라고 설정을 하고 나면 다 해결이 되는 거예요. 그런데 많은 사람은 내가 아니고 상대 때문에 안 된다고 설정을 해요. 집이 좁다든가 가구가 작다든가 이런 식인 거죠(매매주택연출가).

우리는 그것을 스토리마케팅에 적용했을 뿐이었습니다. (중략) 작가나 프로듀서로 이루어진 우리 회사의 구성원들이 서로 프로젝트를 맡아가며 수년간 정립된 것입니다. 이제는 이러한 우리만의 이론을 수정, 보완하고 발전 시켜나가는 과정에 있습니다(스토리매니지먼트)

2. 탄탄한 준비과정

새로운 비즈니스의 개척자의 성공 경험에 영향을 준 주요한 요인에는 탄탄한 준비과정이다. 아이디어 한가지로 시작한 것이 아니라 최소 1년 이상의 준비과정을 통해 시장을 조사하여 아이템을 발굴하였고 창직하기 위한 사전 작업들을 통해서 시작하였다. 아이템 발굴 이후에도 관련 지식을 위해 경력이나 연수를 통한 실무를 경험하는 시간을 가졌다.

그 당시에는 이제 어느 정도 트레이닝이 됐고. 사업을 시작해도 되겠다라는 판단이 섰던 시기에 마침 이제 (창업) 그런 제안이 왔었습니다. 근데 곧바로 시작하지 못했고 그때 이제 아이템이라는 거를 발굴하기 위해서 그런데 한 1년 반 정도 준비 기간들이 필요했던 것 같아요(모바일온라인큐레이터).

유품 정리는 장례와 상속, 환경에 관련된 업무가 기본 바탕이 되어야 합니다. 금융 지식도 알아야 하고, 부동산과 각종 서식에 관해서도 지식이 요구됩니다. 법학을 전공하여 상속법에 대한 기본적인 개념을 갖고 있었습니다. 손해보험회사 출신으로 사망 보험금에 대한 지식이 있고, 상조회사와의 업무 제휴를 통해 장례에 대한 기본 개념도 알고 있었습니다. 일본에서 3년간 현장에서 실무경험과 국내에 필요한 관련 법률은 찾아서 공부했습니다(유품정리사).

3. 성장 가능한 환경적 요인

그동안의 여러 시도 끝에 현재의 성공을 이루는 데는 사회환경적인 요인이 맞았다. 특히 코로나의 이슈로 인해 생겨난 상황은 기존 산업들은 큰 타격을 입었지만, 수혜를 입은 분야로 급성장하게 되었다. 비대면 서비스 산업은 유통, 미디어, 전시 등의 분야들이 온라인, 모바일 환경에서 구축이 되는 서비스를 가속화 하는데 도움이 되었다.

저희 회사 같은 경우에도 업력이 한 8년 정도 됐어요.(중략) 초반에 많은 다양한 우여곡절 끝에 어떤 시대의 흐름을 읽지는 못했지만, 우연의 일치로 시작해서 지금은 회사가 1년 만에 급성장해서 진행하고 있고. 이제 코로나로 인해서 굉장히 혜택을 받은 기업 중의 하나예요(라이브커머스서비스기획전문가).

최근에 코로나 이슈들이 터지면서 비대면 접촉 이슈들이 커지면서 많이 좀 부각이 되는 것 같아요. 여러 군데서도 많이 문의가 오고 있고 최근에는 광주 비엔날레 전시를 처음으로 이제 저희가 유치를 해서 오프라인 서비스를 전격적으로 했고 그 이후에는 청주 비엔날레 라던가 지금 서울 미디어시티 비엔날레든가 대형 전시나 아트페어 형태 위주로 저희가 공급을 하고 있고 기관들 서비스가 없는 박물관이나 전시관들이 매우 많거든요. 그런 쪽으로 보면서 분야를 넓히고 있습니다(모바일큐레이터).

작가들의 스토리텔링 역량들이 단순히 아주 좁은 문밖에 없는 영화나 드라마뿐만 아니라 일반 마케팅 커뮤니케이션이라든가 브랜드 커뮤니케이션 쪽에서도 스토리텔링에 대한 수요가 있으니 그쪽으로 우리 작가들이 진출하면 조금 더 기회가 많이 열리겠다(로 시작했는데 최근에는) 단순히 영화를 만들겠어라고 하는 것이 아니라 이걸 지금 OTT도 생겨나고 메타버스도 생겨나고 있으니(중략) 조금 더 시야를 넓혀서 좋은 스토리가 어디로 갈 수 있는지 이게 꼭 영화가 아니라 조금만 더 방법을 바꿔보면은 이게 OTT로 갈 수도 있고 드라마로 갈 수도 있고 심지어 공연으로 갈 수도 있고. 이런 부분들을 이제 스토리 케어를 해주는 서비스를 하고 있어요(스토리 매니지먼트).

제5절 창직문화 확산을 위한 제언

1. 패키지 형태의 지원사업의 필요성

신직업으로 지원받을 수 있는 사업은 전무했다. 청년층을 위한 중장년층 여성들을 위한 창업지원사업, 단계별 창업지원사업은 있으나 신직업 창직으로 지원을 받는다는 것 자체가 어렵다. 창업 생태계에서 창직은 어려움이 많고 창업의 지원을 받았다고 하더라도 기업 성장에 있어서 실질적인 법률이나 자문과 같은 서비스를 추가로 해준다면 성장에 도움이 될 것이다.

창업 생태계에서 창직은 경쟁력이 없었습니다. 창업 생태계는 BM과 투자 관점에서 생태계가 조성이 되어 있는 만큼 심사위원들이 창직에 대한 이해도가 떨어져 번번히 탈락하였습니다. 어렵게 과제에 선정되어도 교육과 같은 부분은 별도로 기관을 정해야 하므로 교재 개발에서부터 과정 진행 등 생태계 조성에 무척 어려움을 겪어야 했습니다. 정부에서 패키지 형태의 종합적인 지원이 시급히 필요합니다(유품관리사).

셋업이 됐지만, 초반에 우리가 만든 그런 컨설팅을 받을 수 있는 법률 세무 회계 이런 전문회사를 찾는 게 되게 힘들었는데 창직 센터라는 그런 포괄적인 범위 안에서 굳이 기업 단지에 있지 않더라도 스타트 업을 위한 센터가 있으면 저희도 자유롭게 상담을 받고 그런 것들이 되게 원활하게 이루어 지지 않겠냐는 생각이 좀 많이 들고 이제 라이브 커머스 같은 면에서 봤을 때는 하도 이제 시장이 커지니까 정부에서 미디어 교육 정말 다양한 그런 지원 사업들이 너무나 많아요. 근데 라이브 커머스를 직접 진행하는 저희 관점에서는 실질적으로 많은 도움은 안 된다. 그리고 사실 이제 그런 것들이 1인 기관에 집중되어 있거든요. 그 시장을 양성하는 것도 좋은 일이긴 하지만 저희처럼 어떤 플랫폼 단에서 움직이는 스타트

업들을 위한 지원사업들이 조금 있으면 저희가 많은 도움과 지원을 받아서 성장할 수 있지 않을까 이런 생각도 많이 들었던 것 같아요(라이브커머스서비스기획전문가).

2. 홍보 교육 등의 국가적 지원

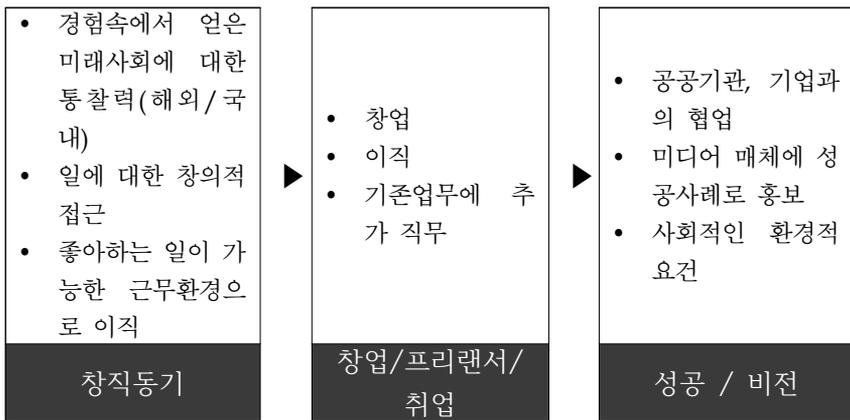
창직을 할 수 있는 사회적 여건이나 관심을 얻기 위해서는 다양한 지원이 필요하다. 성공한 신직업 사례에 대한 적극적인 홍보가 필요하고 수요가 있는 신직업의 경우는 교육 양성에 대한 국가적 지원이 있어야 한다. 이러한 사업들은 기존의 창직자들을 활용해서 이루어져야 한다.

정부 차원에서 어떤 코너를 만들어서 (신직업에 대해) 알려 줘야 한다고 봅니다. 달라지는 것을 사람들이 보면 아니까요. (중략) 그런데 이것들이 비용을 많이 드리지 않고 그렇게 달라지는 모습을 보여준다면 그럼 이것만큼 좋은 게 어디 있겠어요(매매주택연출가).

창직이라고 하는 분야에서 인력도 기존에 있는 인력을 할 수 있는 제일 좋은 방법이 교육기관에 들어가자 그중에서 가장 좋은 건 산학협력으로 들어가서 학과하고 같이 만들어 나가야 될 부분이라고 해서 이 교육은 그렇게 저희가 진행을 하게 돼요(유품정리사).

제6절 시사점

새로운 비즈니스 개척자의 경험 속에서 직업진출의 계기, 직업안착을 위한 노력과 애로 사항, 창직 문화 확산을 위한 제언을 통한 시사점은 다음과 같다.



[그림 5-1] 새로운 비즈니스 개척자들의 경험

첫째, 새로운 비즈니스 개척하기 위해서 자신이 가지고 있는 경력을 통해서 새로운 시장에 대한 통찰을 갖고 해외에서 도움 가능한 직업을 도입하거나 본인의 일을 하면서 새롭게 적용해본 일이 신직업이 되기도 했다. 새롭게 입직한 회사에서 자신이 생각했던 일을 진행하거나 앞으로 시장에서 필요한 서비스를 실행할 수 있었다. 이러한 새로운 비즈니스를 개척하는 데는 자신이 가지고 있는 재능과 흥미, 역량에 대한 이해가 필요하였다.

둘째, 기존에 없던 비즈니스를 만들어 사회에 안착시키기 위해서는 기존에 해외에서 이미 운영되고 있는 기업에서 연수를 받거나, 해외 사례를 벤치마킹

하거나 해외 시장에 대한 진출을 타진하는 노력을 기울였고, 기존의 대기업, 공공기관들과의 협업을 통해서 성장을 하기 위해 도전정신이 필요했다.

셋째. 이들의 성공 경험 속에는 수년간의 경험을 다져진 전문성과 오랜 기간 동안 비즈니스 아이템 발굴을 위해 수년간 시장을 조사하고 준비한 기간이 있었다. 또한 시작한 일들은 다른 기존 직업에서는 어려움으로 다가온 코로나 팬데믹 상황이 호재로 작용하여 성공적으로 사회에 안착하는데 도움이 되기도 했다.

넷째. 새로운 비즈니스의 개척자들은 이전에 없던 새로운 사업이기 때문에 국가의 기존 규제나 규정에 맞지 않아서 지원사업에서 제외가 되거나 또는 새로운 규제 제정을 위한 움직임으로 어려움을 겪거나 선두주자로서 아이디어를 도용당하기도 했다. 또한, 기존에 시장에 존재하던 유사한 사업에 대한 프레임으로 규정을 적용해서 가격 경쟁력 면에 어려움이 있었다. 청년층과 마찬가지로 사업을 하는데 있어 적합한 때에 전문 인력을 구하는 어려움이 있었다 적은 인원으로 사업과 교육을 병행하는 것이 더 어려웠다. 또한 신직업의 사업 영역만 단독으로 하기에는 아직 시장 구성이 되어 있지 않아서 기존의 직업과 병행하고 있었다.

이러한 어려움을 해결하고자 창직만의 패키지 형태의 지원사업이 필요하고 신직업의 성공 사례에 대한 홍보와 교육 사업에 지원에 대해 국가지원이 필요하다고 요청하였다.

새로운 비즈니스의 개척자들은 기존 경력과 사업의 연장선에서 새로운 사업을 키우고 있어서 다른 대상보다 시장에 셋업이 되는 것이 비교적 용이 하지만 시장에 없던 직업을 만드는 일은 역시 기존의 틀을 허무는 작업이기에 앞으로 개척하고 도전해야 하는 사항이 많았다.

새로운 비즈니스 개척자의 제안점

- 창직패키지 지원사업 요청
- 창직 성공사례 홍보
- 교육 사업에 대한 국가 지원
- 창직 아이템에 대한 보호지원

제6장

국가발표 신직업 종사자의 경험

제1절 연구참여자의 일반사항

1. 연구참여자의 일반적인 특성

국가발표 신직업 종사자의 연구참여자는 정부 발표 신직업을 통해 일자

리 창출, 직업 활성화를 가져온 사례자로 참여자를 선정하였다. 국가 육성지원 신직업에 종사자들은 2013년 1차 국가육성지원신직업 종사자와 제 5차 국가육성지원신직업으로 발표된 시간 차이를 두어 발표 시점에 따른 종사자들의 애로 사항이나 경험에 대해 확인하고자 하였다. 1차에 선정된 직업 중에서 민간에서 자생적 신직업 창출 지원 직업으로 발표된 주변환경정리전문가, 생활코치, 애완동물행동상담원을 연구참여자로 섭외하였다. 이들의 직업들은 정부의 육성·지원보다는 홍보 또는 신직업 특화 훈련과정 개설의 지원을 통해 민간에서 자발적인 시장을 창출할 가능성이 높은 직업으로 사회적 니즈가 있을 예상이 있는 직업들이다.

2020년 5차 국가지원신직업의 경우 민간주도와 국가지원의 구분 없이 총 3개 분야에 14개의 신직업이 발표되었고 그중에서 생활·여가·문화 분야의 문화후원코디네이터와 오디오북내레이터를 섭외할 수 있었다.

각 종사자들의 신직업 종사 이전의 경력과 경험은 그룹을 나누고 FGI의 이해를 돕기 위해서 사전 질문지를 구성하여 미리 제출을 받았다.

간략한 연구참여자의 특성은 다음<표6-1>과 같다.

<표 6-1> 국가발표신직업종사자 연구참여자 특성

연번	이름	직업명/사업	발표년도	경력	연령	형태	이전경력	학력
1	정○○	주변환경정리전문가	2013 민간	10 년	54세	창업	19년	석사
2	김○○	생활코치	2013 민간	-	63세	창업	33년	대졸
3	박○○	애완동물행동상담원	2013 민간	7년	42세	프리랜서	12년	대졸
4	김○○	문화후원코디네이터	2020	2년	43세	창업	18년	대졸
5	김○○	오디오북내레이터	2020	-	75세	프리랜서	54년	대졸

주변환경정리전문가의 경우 총 19년의 국내 이사전문업체에 기획직무 시작해서 해외 법인 근무 이후 대표이사를 지낸 경력이 있었다. 2003년 유사업

종인 도우미 파견업으로 창업, 현재의 신직업으로 전환한 것은 10년 차이다. 현재 관련 협회 회장을 맡고 있다.

생활코치의 경우 다국적 IT기업의 기술영업 및 임원 IT산업 중소기업 대표 등의 경력으로 현재 비즈니스 코칭 전문기업을 창업한 지는 10년이 되었다.

애완동물행동상담원의 경우 외식산업자영업으로 00년을 운영하고 2015년 반려동물관리협회의 교육 후에 본격적으로 관련 신직업에 종사하게 된 참여자이다.

문화후원코디네이터는 공연제작프로듀서로서 다양한 문화예술영역에 경력이 있었고 6년전부터 기업의 문화복지팀에서 기업과 문화예술을 연결하는 일을 했던 경력이 있고 현재는 문화예술 공공영역에서 문화후원코디네이터 교육에 참여하고 있으면서 현재는 프로덕션 대표와 문화후원관련 사단법인 등록 중에 있다.

오디오북내레이터로 활동중에 있는 연구참여자는 현재 54년차 프리랜서 성우로 라디오드라마, 외화 더빙 다큐멘터리 내레이션등의 경력과 대학에서 국어 화법 강의를 한 경력이 있다.

2. 연구참여자의 신직업개요

연구 참여자들의 신직업의 주된 직무는 다음과 같다.

<표 6-2>국가발표 신직업 종사자의 직업개요.

연번	직업명/사업	직업개요.
1	주변환경정리 전문가	정리정돈부터 가구 배치·활용, 공간 활용 등을 통해 능률적으로 일할 수 있는 작업환경을 조성
2	생활코치	사람의 대인관계·경력·건강·일과 삶의 균형·자신감 등의 분야에서 자신의 상황을 스스로 제어할 수 있도록 지원
3	반려동물행동상담원	애완동물의 문제적 행동의 본질과 원인을 분석하고 행동 교정프로그램을 설계 및 훈련

연번	직업명/사업	직업개요
4	문화후원 코디네이터	기부자를 발굴하여, 문화예술단체 ·예술가에게 재원 지원의 가교 역할을 수행
5	오디오북내레이터	오디오북 제작 시 콘텐츠를 낭독

제2절 신직업 진출 계기

1. 기존 직업 전문성의 연장선

국가 발표 신직업 종사자의 신직업의 진출 계기는 기존의 직업의 연장선에서 관련 산업이거나 이전에 경험과 경력들이 창직이나 신직업 입직에 큰 영향을 주었다. 문화후원 코디네이터의 경우 기존에 몸담았던 산업에서 했던 직무 경험과 산업의 융합으로 사회적인 니즈가 있는 신직업으로 지정이 되었다. 주변환경정리전문가는 이전 경력과 경험들로 인해 해외에서 이사전문기업지사장 근무 시 해외에 자리 잡은 정리전문가직업의 국내 도입 가능성을 알아 볼 수 있었다. 오디오북내레이터와 생활코치의 경우 기존의 직업 전문성의 확장면에서 신직업을 경험하고 있었다.

캐나다에서 법인대표로 근무 중 TV를 통해 접하게 되었고 책을 통해 직업과 방법에 대한 정보를 습득했습니다.(중략)이전에 기획실에서 오래 근무를 했었기 때문에 사업계획서 쓰거나 이런 거에 있는 이미 기본이 지금 되어 있어서 10년치의 모든 사업 계획은 다 해봤었습니다. 우리나라에는 없는 직업이었기 때문에 교육을 받을 기회가 없어 해외에서 참고를 많이 했습니다. 국내에 와서 베이비시터, 가사도우미, 산모도우

미 사업을 시작한 것도 큰 도움이 되었습니다(주변환경정리전문가).

저는 2004년부터 공연제작 프로듀서로 작업해 왔습니다. 연극, 무용, 다원 예술, 축제 등 다양한 영역에서 활동해왔으며, 주로 활동 분야가 기초예술, 실험예술 분야이다 보니 국고지원금을 통한 제작비 마련이 주가 되었습니다. 시간이 쌓일수록 국고지원 외 판로개척과 작품의 지속가능성에 대한 문제에 대해 오랜 시간 고민하게 되었으며, 이에 대한 화두를 축으로 2016년 기업의 문화복지팀에서 작업하게 되었습니다. 다른 시각으로 문화예술을 바라볼 수 있는 경험을 통해 기업과 문화예술이 협력할 수 있는 가치와 영역에 대한 다양한 방법론을 모색할 수 있었습니다(문화후원코디네이터).

프리랜서 성우로서 방송이나 다큐멘터리 내레이션을 듣고 오디오북 작업에 참여하게 되었고 정확한 발음과 명확한 내용 전달이 참여하게 된 계기라 생각합니다. 그냥 읽어만 주던 종전의 책읽기와 정확한 낭독의 장점으로 인해 활발히 참여한 것 같습니다(오디오북내레이터).

IT산업에서 영업을 했었기 때문에 많은 사람과 같이 접할 수 있는 그런 배경이 있고 제가 가지고 있었던 경험이나 어떤 지식 지혜를 결국은 누구에게 줘야된다는 생각을 아주 다행스럽게도 가지고 있었습니다. 대기업 그 다음 다국적 기업 그 중소기업에서 그런 꿈을 펼치고 있던 중에 코칭을 접하게 됐어요. 제 아내의 권유도 있었고.. 저를 제일 잘 아는.. (생활코치).

2. 해외에서 이미 상용화된 직업이나 사업의 국내 도입

국내 발표 신직업의 종사자 중에서 주변환경정리전문가의 경우는 직접 창직을 한 사례로 해외에서 상용화된 직업을 국내 적용 가능성에 대해 확신으로 도입을 하고 난 이후에 신직업 발표가 되었다.

시작하게 된 동기는 제가 캐나다에서 있었을 때 미국이나 유럽에서는 이미 한 40~50년 전부터 정리전문가라는 직업이 있다라는 걸 알게 됐고요. 앞으로 우리나라에서도 아마 물건을 구입하는 패턴이나 속도나 양이나 이런 것들이 이제 SNS나 인터넷 때문에 달라질 거라고 생각을 했고, 그래서 '물건을 구입할 때만 돈을 내는 게 아니라 이제 물건을 정리하거나 이제 물건을 버릴 때도 반드시 사람들은 돈을 쓰게 될 것이다.' 라고 생각을 했습니다(주변환경정리전문가).

3. 국가 신직업 발표 이후 전환

반려동물행정교정사로 연구에 참여한 대상자의 경우 창직이 아니고 관련 분야와 상관없는 자영업을 하다가 개인적인 흥미와 관심으로 인해 문제 해결을 위해 교육을 배웠고 국가 신직업 발표 이후에 정식으로 전직을 하게 되었다.

오랜 시간 반려견을 키우며 사회생활과 병행하다 보니 늘 혼자 있어야 되는 반려견에게 문제가 나타나기 시작하고 그 문제를 해결하기 위해 쉬는 날마다 훈련소를 다니며 교육을 배우기 시작했고 이때까지의 본업은 식당을 하고 있었습니다. 매출 또한 상당히 있었지만, 동물교육에 점점 흥미를 가지기 시작해서 작은 규모의 훈련소를 시작하게 되었습니다. 그렇게 두 개의 성격이 서로 다른 사업을 병행했었고, 2015년 한국반려동물관리협회에 등록된 반려동물행동교정사라는 신직업 자격증을 취득하면서부터 본격적인 전문가로 전직하게 된 것입니다(반려동물행정교정사).

4. 신직업에 대한 인식은 없지만 신직업을 수행하고 있음

생활코치와 오디오북내레이터의 종사자의 경우는 관련 직무를 수행하고 있지만 신직업에 대한 인지는 없었다. 자연스럽게 사회적 필요에 의해 나타난

직업이고 발표 이전과 이후에 관련 일을 하고 있었지만, 현재도 신직업을 전업으로 하고 있지는 않고 주된 일에 확장성면으로 이해하고 있었다. 특히 오디오북내레이터의 종사자의 경우 성우라는 직업이 이전과 달리 입직한 모든 사람이 관련 일을 하고 있는 것이 아닌 사회적으로 입지가 줄어든 상황에서 오디오북시장은 새로운 시장으로 생각되었다.

생활 코치라는 직업을 대표해서 이 자리에 오게 됐는데 한국의 한국 코치협회에서 그분이 저한테 가보라고 하셔서 나오게 됐고, 저는 구체적으로 뭘지는 모르지만 “이런 코치님의 커리어를 가서 설명하면 도움이 될 겁니다.” 그래서 사실 왔어요. 웹사이트에 들어가서 이렇게 하다 보니까 제가 정말 맞는 사람인지는 잘 모르겠어요.(전업으로 하고있지는 않아서..) 기업의 임원들이나 아니면 저기에 (중략) 함께 같이 있는 젊은 mz세대들도 같이 코칭해요(생활코치).

아 되게 반갑네요. 제가 하고 있던 일이 신직업이 었다니 저야 관련 기관에서 일을 해달라고 한거니까요.(중략)성우는 2000년대 000이사장 이었을 때 그때 650명 정도였었는데 통계를 내보니까 10%만 일을 하고 있어요. 100대~200대:1로 들어왔는데 활용이 안 되는 거예요. 20년 30년 그냥 프로그램 하나도 못하고.. 초월하는 직책에 있는 사람은 지금도 마찬가지로. 공중파 잘 나갈 때는 일주일에 라디오드라마가 35편 40편씩 막 할 때니깐 나 같은 경우는 밥도 못 먹고 점심도 못 먹고 그냥 계속 가서 밤 10시에 끝나고 이런 상황이 됐었는데 그러다 보니까는 이 환경이 변하는데 공중파가 못 따라 갔어요.(중략) 오디오북을 하는데 오디오북을 하고 나면은 저작권접권이 걸리는 경우가 있단 말이죠. 우리는 저작직접권자가 아니거든 (오디오북내레이터).

제3절 신직업 안착을 위한 노력과 애로 사항

1. 전문성 강화를 위한 자격취득 및 교육

국가발표 신직업을 창직하거나 발표 이 후에 입직을 한 연구 대상자중에서는 본인이 입직한 직업으로 전환이 후에는 직업에 필요한 전문성을 강화하기 위해서 관련 자격을 취득하거나 유관 교육을 받았다. 그러나 신직업에 딱 맞는 영역의 교육이나 정보가 세상에 없거나 찾기 어렵기 때문에 유사한 교육들을 들으며 창직이나 신직업의 분야를 성장 발전시켜 갔다.

이 직업을 시작할 무렵에는 관련 정보가 많이 없던 시대였고 그뿐 아니라 생계의 위협을 많이 받을 정도로 수입이 가장 적은 직업이기 때문에 관련 학원이나 교육기관 찾아보기 힘들어 무급형태로 진행되던 훈련소에서 배우는 것이 대부분이었습니다. 한국반려동물관리협회를 통해 보다 수준 높은 정규자격과정을 거치고 난 후 전문가로서의 방향과 사업적 방향을 결정했고 관리협회에서 주관하거나 준비해준 행사에 참여하며 많은 기회를 얻었습니다. 또한, 2000회 이상의 방문교육을 통해 현장에서 얻었던 경험이 저에게 가장 큰 영향을 준 것이라 생각합니다(반려동물행동교정사).

관련된 많은 책을 읽었고 해외 사례 공부를 했죠. 조직관리도 필요해 대학원에 입학 인적자원개발을 전공하였고 지속가능경영정책을 전공하였습니다(주변환경정리전문가).

2. 교육과정을 운영

국가발표신직업 종사자 중에서 주변환경정리전문가, 문화후원코디네이터, 반려동물행동교정사의 경우 창직을 하거나 신직업을 전업으로 하고 있는 연구 대상자들은 직업이 안착 되기 위해 필요한 교육과정을 운영하며 관련 직업에 입직 하고자 하는 사람들의 전문성 강화에 노력을 하였다.

반려동물 쪽에는 오프라인이랑 학원 같은 아카데미들이 원래 없었어요. 지금도 온라인 자격 판매만 이루어지고 있는데 저 혼자서 오프라인 아카데미를 전문가 양성을 하기 위해서 관련 애견 협회, 관리 협회까지 모두 자격증을 제가 직접 다 주고 있고요. 그렇게 전문가들을 양성하는 그리고 (중략) 대학교 고등학교들이 이제 동물 특성화 고등학교 대학교들이 많이 생겨서 자문 역할이나 이제 학과장 겸임 전임교수 등등도 맡아서 운영을 했습니다(반려동물행동상담원).

멘토링에 많은 부분 마음을 쏟고 있습니다. 아무래도 신직업군이다 보니, 이 업에 대한 정보 부재와 관심이 있어도 진입방법을 알기 어렵기 때문에 홍보와 교육이 먼저 선행되는게 중요하다고 생각합니다. 또한 교육을 통한 자연스러운 네트워크를 통해 업에 대해 관심사가 비슷한 동료들과 많은 논의와 방법론들을 발견해나가는 힘이 필요하다고 생각합니다(문화후원코디네이터).

전국에 12만 명 정도 전문가를 양성했고요. 한 2천 명 정도의 강사가 양성되어 제가 첫 번째 처음에 전국을 강의하러 다니면서 제 첫 번째 목표가 내가 강의실에서 있지 않는 게 제 첫 번째 목표였어요. (중략) 정부의 기관들을 잘 활용을 했어요. 그래서 연구개발센터라든가 구청이라든가 이런 곳 문화센터는 저는 처음에 하지는 않았어요. 취미로 하거나 시간이 남는 분들이 와서 문화센터에서 뭘 배운다 라는 인식이 있어서 (중략) 정말 전문적으로 일하려고 하시는 분들에게 교육을 했고 수익에 대한 분배를 여성교육개발센터가 돈을 벌게 해줬어요(주변환경정리전문가).

2020년부터 한국문화예술위원회와 문화예술후원매개전문가 아카데미-비즈니스과정을 진행하고 있습니다. 문화예술후

원매개전문가 아카데미 "아트너스클럽"은, 문화예술분야 및 기업의 경험을 토대로 문화예술후원분야의 매개전문가로 성장하고픈 참가자들을 대상으로 워크숍 방식으로 운영되고 있고, 공부에 경험과 네트워크를 통해 전문가로서의 성장기반을 닦을 수 있는 교육과정입니다. 이런 교육과정을 통해 신직업에 대한 판로개척 및 전문가로서의 역량을 강화 시킬 수 있는 토대를 마련하고 있습니다.(문화예술후원코디네이터)

3. 기존 유사직업과의 인식의 문제

국가발표 신직업종사자의 경우에도 신직업이기 때문에 주변환경정리전문가는 기존 유사한 직업에 대한 낮은 가치 평가로 기존의 인식들을 개선하기 위해 노력을 쏟았다. 오디오북내레이터의 경우는 기존 오디오북 시장이 시각장애인용으로 봉사개념으로 녹음을 했었지만, 현재는 오디오북시장의 성장으로 관련 종사자들이 늘어나는 추세지만 기존의 인식이 남아 있다. 또한 라이프 코칭 역시 기존의 직업들과 현장에서 명확하게 구분 지어서 하기는 어려움이 있다.

처음에 2003년에는 아무도 이걸 직업이라고 생각하지 않았기 때문에 이 직업에 대한 가치가 되게 낮게 평가될 수가 있었고, 우리나라는 이미 가사도우미라는 그런 비슷한 직업이 있었기 때문에 그거하고 어떻게 차별화를 할 것인가를 고민을 되게 많이 했습니다. 그래서 이걸 정리수납 전문가라는 이름을 일단 붙이게 됐었고요. 직업에 대한 가치를 높여주기 위해서 봉사단을 만들었습니다(주변환경정리전문가).

자원봉사로 시각장애인용 책을 녹음한지 40년이다 보니까 이제 녹음을 하자고 이게 저게 형성이 안 돼 있어요. 자격이 형성이 안 돼 있어요. 오디오북 내레이터로서...(오디오북내레이터).

그 기업을 대상으로 아니면 기업인들을 대상으로 코칭을 할 때 우리가 통상 비즈니스 코칭이라고 이야기하고 그냥 개인한테 (일반적인 삶의 전반에 대해) 하면 우리가 라이프 코칭 이라고 이야기하는데 거기에 비즈니스에 관련되서도 보면 가정사부터 자기의 인생관과 가치관 여러 가지가 녹아 들어가 있고 그런 것들을 터치해야 되지 않습니까? 사실은 그 사람의 정신세계에서부터 또 관심사 여러 가지를 같이 이야기해야 되기 때문에 (하지만 기존의 분야와 겹치기 때문에 명확하게 구분해서 접근하기가 어렵죠.) 그리고 현장에서는 대부분들이 “코칭이 아니고 자문해 주시고 컨설팅해 주셔야죠” 하더라고요.(라이프코칭).

4. 시기 상조인 일자리 생태계

신직업의 경우 진입 초기부터 일자리 생태계를 갖추기란 어렵다. 새로운 직업의 요구가 있더라도 기존에 없던 일을 수행하는 경우 관련된 일을 전업으로 하면서 자신의 생계를 유지하기 어려운 경우도 있다. 관련된 교육이 주로 정규 교육과정이지 아닌 민간에서 이루어지는 경우에는 체계가 잡혀 있지 않아서 초기 입직 후에 무급으로 일을 해야 하는 도제식의 직업이 되기도 했다.

겸에서 7년을 하다가 2014년도 그때쯤에 아마 14년 15년도에 저희가 이제 한국 반려동물 관리 협회를 통해서 반려동물 행동 교정사, 상담사랑 이런 자격을 취득하면서부터 제가 본격적으로 좀 활동을 했고요. 그리고 나서 이제 신직업으로 이제 아예 전직을 해버렸습니다. 한 10년 동안 거의 무급이라고 봤어요. 시스템 자체가 안 돼 있어요(중략).. 한 3년 동안 그냥 무급으로 배워” 이런 관례들이 아직도 많아요. 또 특히나 이 교육 쪽에는.. 현재는 워낙 자격증으로 따지면 거의 동물 좋아하는 사람들 중에 이 자격증 안 갖고 있는 사람들 없을 정도로 좀 활발하게 민간 자격이 활성화되어 있긴 하지만 중요한 건 뭐냐면 지금도 현재 월별로 200명을 배출하니 100

명을 배출해도 실제 업으로 일하시는 분들은 한 명도 없어요 (반려동물행동교정사).

초기에 교육하고 이탈하는 인력에 대한 관리가 가장 어려웠고, 사회와 조직의 경험이 없는 주부들을 전문가로 양성하기까지 어려움이 많았죠. 없던 직업이었기 때문에 직업에 대한 인식 부족과 정리는 본인이 해야한다는 고정관념 때문에 아무도 직업이라고 생각하지 않았던 때라(주변환경정리전문가).

5. 전문가의 부재

오디오북내레이터의 경우는 신직업으로 지정이 되고 시장에 요구가 있으나 전업으로 하기에는 낮은 급여가 형성되어 있다 보니 직업적으로 전문성이 요구됨에도 불구하고 비전문가가 일을 하거나, 마케팅과 같은 직업적인 직무 요구와 다른 이유로 연예인들이 그 일을 하고 있어서 신직업으로 확산하고 정착하기에는 무리가 있는 의견을 주었다.

문화후원코디네이터는 신직업으로서 문화예술에 대한 이해와 기업에 대한 이해가 이루어져야 하는 융복합적인 지식과 전문성이 필요한 영역이라서 한쪽의 경력을 가지고 있거나 전혀 경력이 없는 사람이 입직을 하기에는 전문성이 요구되는 일이다.

반려동물행동교정사의 경우는 많은 인원들이 배출되고 있고 시장의 요구도 있지만 초기에 입직 시에 어려움 때문에 전문가로 성장하지 못하고 포기하기 때문에 현장에서 전문가를 찾기가 어려운 실정이다.

직업적인 전문적인 게 완전히 왜곡이 되어서 그냥 읽으면 되는 거예요 (중략) 우리는 그게 우리 직업이라 생각하는데 아닌거예요. 지금 넘어가서는 아무나 할 수 있는 그런 상황인데 하나는 유명 연예인 쪽으로이게 흘러갔다는..(중략) 그런데 우리는 이제 소리글이기 때문에 글자 하나에 장단음이 들어가 지 않으면 안 돼요(오디오북내레이터).

기업에 요즘에 사회공헌팀을 신설하는 회사들이 있지만, 아직도 사실은 거의 경영지원팀이나 이제 홍보 마케팅과 굉장히 모호한 접점에서 이루어지는 경향들이 많아서 전문성을 가지고(일을 하는 것이 어려운점이 있어서) 기업의 어떤 미션이 사회공헌 철학으로 같이 이어질 수 있는 그런 판들을 만들어 제안하는 연구도 필요하다는 생각이(듭니다.). 체계가 되어있지 않고, 그리고 제가 기업에서 이제 느꼈던 거는 뭐냐면 이제 역시 전문성 부분인 것 같아요. 문화예술후원매개라는 단어 자체가 굉장히 복잡하지 않아요. 문화예술에 대한 이해와 기업에 대한 이해가 양쪽에서 이 다리 역할을 해 주는 사람의 영역인데..... 기업은 보통 이제 공공기업이나 아니면 민간도 마찬가지로 순환보직제로 진행이 되고 있어서 사실 전문성을 갖기 어렵고 그래서 제가 기업에서 했던 것이 그 기업의 담당자한테 교육 사업 먼저 했거든요(문화후원코디네이터).

제4절 신직업의 성공경험

1. 기업과 공공과의 협업을 통한 사업확장

2013년에 1차로 발표된 국가지원 신직업으로 발표된 주변환경정리전문가의 경우 성공적으로 신직업으로 안착을 한 것으로 평가를 받아 신직업성공 사례로 선정이 되었다. 다양한 산업 분야의 기업과 공공기관과 협업을 진행하여 경력단절여성들의 일자리를 제공하였고 현재는 해외 요청으로 관련 직업 전문가 양성에 도움을 주고 있다.

반려동물 행동상담원의 경우 역시 기업이나 공공기관과 함께 협업을 통해 사업들의 영역을 확장하고 있었다.

5년 전부터는 중국 정부에서 요청이 와서 중국에 정리수납 전문가를 양성하는 것을 지금까지 하고 있고요. 신직업으로 성공 사례로 이제 발표가 된다고 얘기를 하셔서 여기까지 이제 이 베이직으로 깔아놓고 이제부터 돈을 버는 것을 해야 하는데 지금까지 이제 B2B 마케팅 일자리를 많이 만들어줘야 하니까 제가 사업 계획의 첫 번째, 저의 타겟은 건설회사였고요. 전자회사하고 입주할 때 빌트인으로 이제 가구들이 들어가면 올해부터 00전자에서는 빌트인을 집어넣었을 때 그 고객들한테 정리 서비스를 사은품으로 주는 게 계약이 됐습니다. (중략) 00전자 같은 경우는 냉장고 기능을 분석해서 차기에는 어떤 냉장고가 나와야 한다. 그래서 0000 상품이 이거 나오기 전에 저희가 다 기능 분석 해가지고 이제 그런 아이디어 제공하기도 하고 인테리어회사하고는 인테리어 끝나고 나서 정리 필요하고요(주변환경정리전문가).

00건설 같은 경우 아파트 입주가 끝나면 펫사랑 커뮤니티 교육을 진행하고 있는데 반려인과 비반려인들의 민원과 마찰을 줄이고자 아파트 내에서 펫티켓 교육과 문제행동 상담 솔루션을 공개적으로 진행해 큰 성과를 내고 있으며 현재 00시와 00시 쪽에서 지속적으로 진행하고 있습니다(반려동물행동상담원).

2. 성공 요인

국가발표 신직업 종사자들의 성공 요인으로 주변환경정리전문가는 긴 준비 기간을 갖고 탄탄한 준비를 통해 체계적인 시스템으로 시장에서 자리잡을 수 있었다. 협회를 통한 전문가 양성과 기업설립을 통한 일자리 제공, 종사자와 사회에 직업적인 가치를 높이기 위한 봉사단체를 설립해서 시너지 효과를 낼 수 있도록 사전에 계획했다. 또한 이전의 그룹에서 창직자들이 고민하고 있는 교육과 사업 모든 것을 감당해야 하는 어려움을 협회를 통해 교육을 하고 교육된 사람들을 다시 강사로 채용하여 일자리를 제공하였다. 그 외에도 시대적인 흐름으로 인해 개인이 감당해야 하는 정리를 전문가를 통해 맡길 수 있는 문화 조성 역시 관련 신직업이 안정적으로 사회에 정착되는데 큰 영향을 주었다.

정리수납에 대한 교재나 매뉴얼이나 이런 거를 직접 다 만들었습니다. 이거를 8년을 했습니다. 8년을 하고 2011년도에 이제 2010년도 그때부터 이제 인터넷이나 방송이나 이런 거 이제 조금 가르쳐주고 이러니까 사람들이 이제 이거 되게 신기하다 재밌다 이거 배우고 싶다. 이렇게 돼서 2011년도에 한국정리수납협회를 설립을 해서 전문가를 양성하기 시작을 했고요(중략)....그래서 2011년도에 협회를 설립했고요. 2012년도에 00이라는 주식회사를 설립을 해냈고요. 그리고 같은 해에 00이라는 봉사 단체를 설립을 해서 이 3개를 운영을 지금까지 해오고 있습니다(중략).....저 사업을 해야되는데 맨날 사람들 양성해야 되니까 강의실에 있어서 빨리 전문가들을 양성해서 그분들한테 강사로서 일자리를 주면서 그 사람들이 또 전문가를 양성하게 해야된다. 라는 것을 가지고 있었고요. (중략).... 지금까지 많은 사람들이 이제 정리를 필요로 생각을 하고 있고 이걸 이제 자기가 하기보다는 전문가들한테 의뢰를 하고 유지 관리하는 것만 이제 내가 하는 게 훨씬 더 돈도 세이브가 되고 시간도 세이브가 되고 가족들 간에 스트레스나 정리는 누가 안 한다는 이런 불편한 그런 상황들을 좀 없애줄 수 있는 그런 인식이 이번에 코로나로 또 많이 변하기는 한 것 같아요(주변환경정리전문가).

반려동물행동상담원의 성공요인을 인성과 인내심이라고 생각했다. 전문가적인 소양도 중요하지만 긴 기간 동안 전문성을 키우고 처우가 열악한 상태를 견디고 전문가로서 성장할 수 있는 시간을 잘 이겨야 한다. 단순하게 반려동물을 사랑한다는 것만 가지고 되는 것이 아니고 키우는 사람과 가르치는 사람의 차이에 대해 인지하고 자기만을 규칙을 갖고 있어야 한다.

동물교육의 기본은 기술이나 테크닉은 크게 비중을 차지하지 않으며 전문가의 인성과 인내심만이 성공의 여부를 결정지을 수 있습니다. 전문가가 되겠다는 사람들의 90%이상은

동물을 좋아하니깐 사랑하니깐 하는 마음으로 시작을 하는데 사실 이런 생각은 전문가가 되기 위해 가장 해가 되는 요인이기 때문에 시작부터 실패를 거듭하는 분들이 많기 때문입니다. 동물을 키우는 사람과 동물을 가르치는 사람은 그 생각부터가 달라야 된다는 것에 중점을 두어야 되며 자기 자신과의 규칙에 철저히 할 수 있고 감성적 성향 또한 버릴 수 있는 정도의 냉철함을 가질 수 있는 것이 반려동물 교육 전문가의 최대 기술이라 할 수 있습니다(반려동물행동상담원).

제5절 창직문화 확산을 위한 제언

1. 정책이나 교육 후 일자리문제

국가에서 관련 산업군의 정책이 곧 해당 직업의 일자리를 만들어 낼 수 있다고 제안하였다. 예를 들어 반려동물상담원은 현재 늘어나는 반려동물 관련 정책을 통해 유기동물에 대한 문제도 해결하고 공공기관의 지원을 통해 만든 공간에 해당 직군의 사람들을 배치함으로써 일자리 문제를 해결할 수 있을 것이라는 의견이 있었다. 라이프 코치 역시 교육 후 자격취득을 위해 유료코칭과정이 있고 이를 수행하는 것이 쉽지 않았다. 문화예술후원코디네이터는 직무 특성상 기업에서의 실무경험이 중요한데 이러한 사항들을 교육과정에 포함 시키는것에는 공공분야의 지원이 요청된다.

반려동물 관련 사회적으로 가장 필요한 두 가지가 있다면 의료비 부담과 교육비가 전체를 차지하지 않을까 합니다. 가장 중요한 유기동물 발생의 원인 이기도 하며 많은 예산을 그런 곳에 대책 없이 쓰고 있다는 것이 문제이기도 합니다. 버려지는 유기동물들의 이유를 보자면 문제행동으로 인한 교육비 부담이 가장 클 것이고 부르는 것이 값인 의료비 부담에 버려지는 것이 다일 것인데 이런 문제들을 방치하고 있다는

것이 아쉬울 뿐입니다. 사람의 세금을 걷어 동물복지에 쓰다는 것은 그 한계가 있는 것이기 때문에 가장 먼저 해야 할 것은 반려동물을 키우는 분들에게 동물세금을 받을 수 있는 제도와 동물 의료보험 제도를 만드는 것입니다. 이렇게 거둬지는 세금이라면 동물교육비 지원도 가능하며 여러 복지 공간들이 형성되면서 유기동물도 줄 것이고...사실 이런 정책들이 하루빨리 만들어져야 그 안에서 교육 전문가들의 일자리가 창출될 것이며 좀 더 체계화된 교육 기관들이 형성될 것으로 생각합니다(반려동물행동상담원).

코칭 협회에서도 양성 프로그램을 가지고 있고 학생들도 있고 대학원생도 여럿이 많이 있지만 코칭 자격을 취득하기 위해 교육을 받고 취득하기 위해서는 유료 코칭시간을 채워야 하는데 더 많은 유료 코칭의 기회를 가져야 되는데 유료 코칭 기회를 가질 수 있는 기회가 모두에게 열려 있지 않다. 라는 거죠(생활코칭).

저희도 지금 교육하는 과정 중에 이 사람들이 단순히 교육만 하는 게 아니라 그다음 넥스트로 어떻게 해 줘야 될지에 대한 고민들을 더 많이 하고 있거든요. 그래서 지금 작년부터는 어쨌든 작게나마 한번 공공기관이라든가 기업의 파견 근무 갈 수 있는 구조를 짰던가 (중략) 이 부분은 사실 비영리 영역이 조금 더 색이 강한데 비영리 전문화된 창업 지원 부분 많이 없어요. 그래서 그런 부분들을 확대할 수 있는 방법이 뭔지에 대한 고민을 하고.(문화후원코디네이터).

2 신 직업 홍보 및 교육지원

신직업 자체의 홍보와 교육지원은 신직업종사자들에게서 공통적으로 제안되는 사항이다. 교육이 단회성으로 끝나지 않는 전문성이 요구되는 과정들에는 추가 교육과정에 대한 지원과 신직업 자체에 대한 홍보들이 관련 문화

활성화에 대한 지원책이 될 수 있을 것이다.

한국문화예술위에서 진행하고 있는 문화예술후원매개전문가 과정 및 연계사업이 현재 유일하게 이 직업군을 양성하기 위한 교육 채널로 활용되고 있습니다. 또한, 단순 교육과정에서 그치지 않고 이 분야의 활성화를 도모하기 위한 다음 단계 지원에 대한 고민이 논의되고 있으며, 독립적인 창업에 앞서 안정적 공간에 대한 지원이나 혹은 기업의 사회공헌 활동에 대한 경험을 통해 매개자로서의 스펙트럼을 넓힐 수 있는 파견사업 등이 신직업 활성화에 많은 도움이 되고 있다고 생각됩니다(문화예술후원코디네이터).

신직업/창직 활성화를 위한 교육과 정보전달이 시장을 형성하는 기본이 되리라 생각합니다. 다양한 공공기관에서 전문가 양성을 위한 교육 및 창직플랫폼을 마련하고, 전문가들이 활동할 수 있는 영역에 대한 필요와 이해를 홍보함으로써, 도움을 줄 수 있을 것이라 생각합니다(생활코치).

3. 행정 법률에 대한 정보와 지원

신직업 종사자들의 경우 새로운 직업으로서 부처에 이해가 떨어지거나 사회 공헌적 성격이 있어서 후원을 위한 기부금처리에 대한 행정처리가 가능한 단체설립을 하고자 하는데 이러한 사안에 대한 정보나 개인이 진입하기에는 어려움이 많아 해당 사안에 대한 지원책이 필요하다. 추가적으로 신직업 관련 연구사업이나 저소득층과 연관된 바우처 사업에 지원에 대한 제안사항도 주었다.

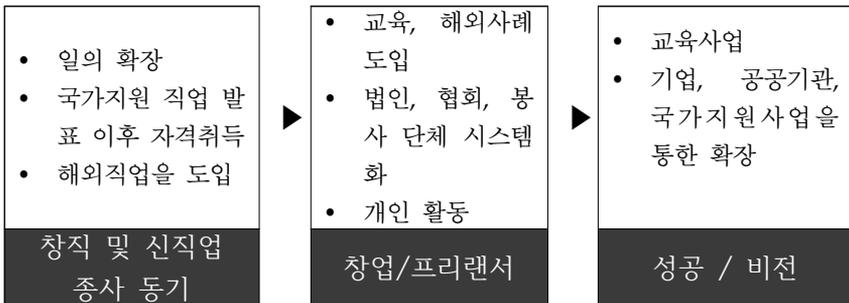
문화예술후원 혹은 사회공헌의 영역이 대부분 기업이나 민간의 규모 있는 문화재단에서 이뤄지고 있어서 후원을 위한 기부금처리나 행정처리를 위한 자격을 갖추기 위한 단체의 설립등은 개인이 진입하기에 어려운 지점이 있습니다. (신직업으로 자리잡기 위해서는)이런 진입장벽을 낮추기 위한 비영리

기관에 대한 행정, 법률 컨설팅 지원이 적극적으로 필요한 상황입니다(문화후원코디네이터).

저는 사회공헌 쪽에 제 경험을 하나 말씀을 드리면 저희는 0000나 이제 000기업 하고 이제 연계를 해서 000공기업에서 비용을 줘서 이제 저소득층들이나 이렇게 주거환경 개선을 했는데 이제 저희는 아직 기부금 영수증이나 그런 게 되지 않아요. 저도 사단법을 만들려고 했으나 아무 부처에서도 "뭔 소리냐 이게? 짐은 자기가 정리해야지" 이렇게 해서 저는 아직도 지금 사단법을 지금은 이제 신청하면 혹시 모르겠어요. 제가 그때 고민을 엄청 매년 했는데 노동부로 가야 하는지 복지부로 가야 하는지 아직도 못하고 있어요(주변환경정리전문가).

제6절 시사점

국가발표 신직업 종사자의 경험을 통해 얻을 수 있는 시사점은 다음과 같다.



[그림 6-1] 국가지원 신직업 종사자의 경험

첫째 국가발표 신직업 종사자들은 국가지원에 대한 부분에 수혜보다는 창작자의 역량이나 사회적인 니즈가 중요했다. 급변 FGI에 참여한 종사자 중에

서 2013년에 민간주도 신직업 종사자인 주변환경정리전문가, 애완동물행동상담원의 경우 직업적인 성장을 이루었지만, 생활 코치의 경우는 신직업으로서 단독으로 활동을 하기보다 다른 코칭 분야의 일부로 인식하고 있었다. 2020년에 지정된 문화후원코디네이터와 오디오북내레이터 역시 문화후원코디네이터의 경우 공공의 영역에서 주도하고 있어서 교육 양성 단계로 진입을 했고 오디오북내레이터의 경우 오디오북 시장의 성장에 따라 현재 부상하고 있는 직업이지만 전업으로 하기에는 다소 무리가 있는 직업으로 현장에서는 평가하고 있다.

둘째 국가발표 신직업종사자들의 창직이나 신직업을 선택한 동기는 각기 다른 경험이었다. 이전에 경력들이 중요한 동기가 되었고 흥미를 따라 교육을 받으며 국가지원 이후에 신직업이 자격화되기 시작하면서 시작한 연구 참여자도 있었다 국가지원 신직업의 경우 민간주도 직업이더라도 자격이나 교육에 있어서 다른 신직업에 비해 교육과정의 개설과 민간 자격 등의 인지도가 있어서 신직업에 종사에 도움이 되었다.

셋째 국가 주도 신직업 종사자들은 직업의 안착을 위해서 교육과 관련 책, 해외 사례를 통해서 전문성을 키웠고 신직업의 경우 기존 직업에 새로운 분야의 융합이나 사회적 요구에 의해 기존에는 있지 않았던 영역이기 때문에 해당 분야의 종사자들을 양성하기 위한 교육과정을 운영하고 있었다. 이는 창직이 창업과 가장 큰 차이점이라 할 수 있다.

넷째 신직업종사자들의 어려움은 기존 유사 직업의 낮은 가치로 평가 받고 있는 경우에는 그런 사회적 인식을 바꾸는 것이 필요했다. 주변환경정리전문가나 오디오북내레이터의 경우 이전에는 가사도우미와 봉사의 개념으로 직업으로 인정받기가 어려웠지만, 시대적 변화에 따라 전문성 있는 직업으로 인정받을 수 있는 사회적인 인식의 변화가 있었다.

다섯째 신직업 종사자들의 경우 직업의 성공을 위해서 공공과 일반 기업들과 협업을 진행하였고, 교육, 사업, 사회적 가치를 맞출 수 있는 체계를 갖추어 나감으로 안정적으로 사업의 궤도에 오를 수 있었다.

여섯째 신직업 종사자의 신직업이 사회안착의 단계에서는 일자리 생태계를 조성하는 것이 쉽지 않는 직업들이 있었고 이러한 초기의 단계에서는 신직업 단독으로는 생계유지가 어렵기에 관련 분야의 교육과 일자리에 대한 지원

이 필요하다는 요청이 있었다. 그 외에는 신직업이 사회에 안착이 될 때까지 관련 일자리, 교육 분야, 관련 신직업체계를 위한 연구사업의 국가의 체계적인 지원 요청 등이 있었다.

이와 같이 2013년에 민간 주도로 국가지원 신직업으로 발표된 직업들의 사회안착의 과정을 통해 국가지원 신직업 발표 이후에 과정에 대해 확인할 수 있었고 2020년 5차 국가 주도 신직업으로 발표가 된 신직업에 종사 중인 대상자들의 경험과 애로 사항을 통해 앞으로의 지원 과제에 대해 확인할 수 있었다.

국가발표 신직업종사자의 제안점

- 신직업 초기 정착시의 지원
- 창직 생태계 조성
- 연구사업 및 바우처등의 국가 지원책
- 신직업 성공사례공유

제7장

결론 및 제언

제1절 결론

누가 새로운 직업에 도전하는가에 대한 창직 확산 연구는 새로운 직업 및 일자리 창출에 관심을 갖고 새로운 시도를 한 청년 및 중장년 창직 성공 및 애로 사항과 더 나아가 기존 전통적 직업을 활용한 새로운 업역을 확대 전문성을 강화한 비즈니스 창출 사례와 국가발표 지원 신직업 종사자들의 경험과 여건 향후 필요한 지원에 대한 의견 수렴을 위한 현황을 확인하기 위해 개별 인터뷰와 FGI등의 방법을 통해서 함의점을 확인하였다.

개별 그룹별 경험과 전체적인 연구 참여자들의 경험은 다음과 같다.

첫째 청년층 창직자의 창직 경험에서 대학에서 운영되는 창업교육과 공공에서 운영이 되는 창업 교육은 중요한 창직의 계기가 된다. 청년층의 창직자들은 초기에는 창업이나 창직을 의도 하기 보다는 취업에 대한 고민들을 하고 있다가 다양한 계기로 창직을 하게되었다. 그에 비해 신중년 창직자들은 대부분은 은퇴나 명예퇴직이라고 하는 노동시장에서 나왔을 때 겪는 경제적인 어려움이나 사회적인 상실감으로 취업이나 창업을 시도하며 그 과정 안에서 재취업관련 교육이나 관련 분야 교육을 경험하게된다. 4그룹에 속해있는 연구 참여자들이 창직을 창업으로 구현하는데 있어서 창업지원제도에 도움을 많이 받고 있었다.

둘째 그룹별 창직자의 창직 아이템은 자신의 흥미와 관심있는 영역, 경력의 연장선 상에 있으나 시대적인 영향에 의해 필요가 있는 영역, 해외에서 이미 자리 잡은 직업의 국내 도입 등에 의해 결정해서 진행을 하고 있었다. 창직을 하지는 않았으나 신직업 분야의 종사자의 경우에도 경력의 연장선이나 흥미나 관심 영역의 선택으로 종사 분야를 결정하였다.

셋째 다른 대상에 비해 청년층의 경우 신직업을 만들고 창직을 하기 위해서는 전문성이나 관련 경험에 대해서 준비가 되지 않은 상태이다. 우선은 창업에 대한 교육을 받은 상태라 창직에 대한 이해부터 창직의 구현에 따라 창업이나 프리랜서로 활동에 대한 많은 부분을 자발적으로 해결하기 위해서는 멘토링, 인턴, 사업체 설립을 위한 지원 경비가 포함된 지원사업, 아이디어를 구체화 시키기 위한 전문적인 지원(플랫폼사업의 경우에는 앱이나 웹 등의 페이지 개발, 시제품개발등)에 있어서 창직을 위한 어려움을 해결하기 위한 지원이 필요하다.

넷째 기존에 경력이 있는 신중년들의 창직은 경력을 기반한 전문성, 사회적 가치기반에 창직이 가능하고, 창직 후에 어느 정도 궤도에 올라오면 만족도가 높은 편이었다. 중장년 대상에 적합한 창직 교육의 필요성, 기존 지원사업의 홍보 전달 체계를 개선해야 한다는 의견들을 들려주었다. 경제적인 이유도 중요했지만, 사회적으로 기능하는 인간으로서의 연장에 대한 만족도가 높기에 다양한 형태의 창직 가능성을 확인할 수 있었다.

다섯째 새로운 비즈니스 분야와 국가지원 신직업 종사자들의 경우에는 초

기 노동시장 정착에서 신직업 만으로의 경제적인 생활에 어려움에 대한 의견들이 있었다.

직업이 사회에서 안착을 하기 위해서는 적정 임금이 형성되어야 하고 관련 사회적인 요구에 의해 더 많은 인원이 필요한 경우 교육이 진행이 된다. . 관련 산업이 형성이 될 만큼의 기업이나 인원들은 공공의 영역이나 기존 기업과의 협업을 통해서 사업의 영역을 넓혀 나가거나 시장에서 인지도를 높여 나가게 되는데 이와 관련된 과정에 신직업들은 규제나 지원에서 제외되는 어려움이 있었다.

이러한 창직자와 신직업 종사자들의 경험과 애로 사항을 통해 앞으로 창직 사업 확대를 위한 다양한 제안사항을 확인할 수 있었다.

제2절 제언

기술과 가치가 빠르게 변화하는 시대의 도래로 인해 2013년부터 현재까지 총 5회의 국가지원 신직업을 발표하고 국가 차원의 신직업 발굴사업을 추진하여 신직업에 대한 국민적 인식을 높이었다. 또한, 발굴사업과 같이 새로운 직업을 능동적으로 만들 수 있도록 창직 교육사업도 진행이 되었다. 하지만 그러한 지원과 홍보에도 불구하고 그동안 발표되었던 신직업들을 종사하거나 실제로 창직을 한 경험이 있는 사람들의 현황에 대해서는 정확한 그 파악이 어렵다 단순히 신직업의 발굴이 중요하기도 하지만 발굴된 신직업들이 노동시장에 뿌리를 내리고 성공적으로 활성화하는지에 대한 지속 가능한 관심이 필요하다. 이에 한국고용정보원에서 지원하고 있는 모니터링 사업을 통해 발표된 직업에 대한 주요 현황을 파악하고 지원이 미진한 직업들의 법적 기준을 마련하고 제도를 개선하는 등의 노력을 기울이고 있었지만 이에 현장에서 신직업에 종사하고 창직을 이룬 사람들의 경험을 확인함을 통해서 다음과 같은 제안점을 확인할 수 있었다.

첫째는 창직교육에 대한 대상별 단계별 지원이 필요하다.

대상에 따라 교육에 필요한 요구도가 다르기 때문에 대상에 맞는 창직교육이 필요하다. 청년층의 경우 흥미나 적성, 학과적인 특성을 살릴 수 있어야 하고 창업, 취업, 프리랜서등의 다양한 진로에서 요구되는 구체적인 정보와 멘토링, 창직 인턴이 연결된 교육과정을 요구하였다. 지원사업과 마찬가지로 구체적인 성과가 날 수 있도록 공간, 기술 지원등의 서비스가 필요하다.

중장년의 경우 이전에 경력과 연결된 직무 능력을 이용하고 흥미와 연결된 창직이 이루어 질 수 있도록 지원하며, 창업, 프리랜서, 봉사개념의 동아리 활동과 같은 연대 등의 교육과정을 운영하고 이와 같은 유형의 고용이 일어나는 창직에 대해서도 지원할 수 있는 지원사업에 대한 필요도가 있었다.

나머지 새로운 비즈니스 개척자와 국가지원 신직업 종사자는 창직 교육에 있어 창직 이후에 단계별 지원사업의 부재로 창업과 달리 창직의 경우 관련 산업의 인력의 필요로 교육 사업 운영이나 사단법인 설립 등의 추가 적인 사업의 확장이 일어나는데 이에 대한 정보나 조언을 얻을 수 있는 곳에 대한 애로 사항있어 창직 이후 시장에서 활성화를 시키기 위한 구체적인 지원 방안이 필요하다.

둘째는 국가규제 및 제도 규정 등에 대한 빠른 지원에 대한 요구이다.

신직업의 경우 기존의 직업과 산업의 융합, 해외 직업의 유입 등으로 국내에는 관련 규정이나 규제가 없어서 지원이 어렵거나 신규산업으로 인한 관련 데이터가 없기 때문에 제안 작업에 어려움이 있다. 이에 대한 규정이나 제도의 변화 이해 집단에 대한 협의 등이 늦어서 사회적인 요구가 있음에도 불구하고 보호받지 못하거나, 전문성이 떨어진 인원들의 유입으로 직업이 현장에서 낮은 가치 평가를 받기도 한다.

셋째 창업과 차별화된 창직지원센터에 대한 요청이 있었다.

창직자들의 의견을 나눌 수 있는 소통의 장이나 멘토링데이, 교육과정 개설 등 신직업 홍보 및 다양한 정보들을 확인 가능한 원스탑 지원센터를 통해 창업과 차별화된 창직 만의 지원으로 선제적인 신직업을 만들어 갈 수 있는 지원조직이 창직 문화 확산에 도움이 될 것이다.

21명의 다양한 분야의 창직자와 신직업 종사자들의 개인인터뷰와 총 4번의 FGI를 통해서 신직업을 발굴하고 국가지원 직업으로 발표도 중요하지만 고이후에 꾸준히 관심을 가지고 신직업을 새롭게 만들고 사회에서 잘 정착이 될 수 있는 사회적인 교육과 제도 및 문화를 만들어 가는 것이 중요함에 대한 현장의 목소리들을 들을 수 있었다. 앞으로의 빠르게 변화하는 세계에 창의적이고 다양한 가치와 도전을 통한 신직업이 만들어 지길 기대한다.

- 김진수 외 (2011), 청년창직을 통한 지속가능한 일자리 창출방안 연구, 서울: (사)한국창업경영연구원
- 김동규외 (2017) 4차 산업혁명 미래일자리전망 한국고용정보원
- 김중진외 (2014). 2014 국내외 직업 비교 분석을 통한 신직업 연구. 한국고용정보원.
- _____ (2016). 2016 국내외 직업 비교 분석을 통한 신직업 연구. 한국고용정보원.
- _____ (2017) 『창직교육프로그램개발 기초연구 (2차년도)-창직교육운영메뉴얼 및 콘텐츠 개발』 한국고용정보원.
- _____ (2021)). 2020 국내외 직업비교 분석을 통한 신직업 연구(문화예술 분야를 중심으로), 한국고용정보원
- 김한준 외(2013). 국내외 직업 비교 분석 및 분야별 창직 연구. 한국고용정보원
- 이윤경외 (2020) 관광분야 직업정보 가이드북. 한국관광공사
- 이정원 (2015) 『창직이 미래다!』 헤드림출판사
- 정윤경외(2019) 기술발전에 따른 청년자기고용직업연구. 한국직업능력개발원
- 최영순 외(2020) 신직업모니터링 한국고용정보원(미발간)
- 한상근 외(2013). 신생직업 개척자의 경력개발에 관한 연구, 한국직업능력개발원
- 서울산업진흥원(2017) 미래 신직업총서

[별첨1] 개인 인터뷰 질문지 공통

인터뷰 동의서

▶ 연구 주제 : 「창직 신직업확산을 위한 사례연구」(“누가 새로운 직업에 도전하는가”)

▶ 연구자 : 한국고용정보원 미래 직업팀 / 이 강남대학교 조교수

본 사례연구에 참여 해주셔서 진심으로 감사합니다.

본 연구는 청년과 신중년의 창직 및 신직업 종사 경험을 분석하여 창직 및 새로운 분야에 도전하고 싶은 분들과 공유하고 한편으로 개인의 창직 및 신직업 확산을 위한 지원을 제언하고자 기획되었습니다.

본 연구의 면담은 귀하가 다양한 분야에서의 신직업이나 창직 등 형태로 성공 또는 실패했던 경험을 나누고자 합니다. 여러분의 귀한 경험은 추후 창직, 신직업에 도전하는 분들께 많은 도움이 될 것이며 더 나은 일자리 창출을 위한 기초자료로 활용될 것입니다.

연구 진행에 앞서 아래와 같은 사항을 참여자에게 설명할 의무가 있기에 잘 숙지하시고 동의서에 서명해 주시면 감사하겠습니다.

본 연구의 목적은 신직업 및 창직의 사례를 확인하여 향후 새로운 경력개발을 희망하는 사람에게 정보를 제공함과 동시에 정책 및 지원 방안을 마련하기 위함입니다.

연구의 진행은 참여자의 경험을 이해하기 위해 서면을 통한 기초 인터뷰와 Group interview를 진행하여 관련 내용은 연구의 정리를 위해 녹음이 될 것을 고지합니다.

개인정보 및 연구에 수집된 개인정보는 본 연구 및 연구의 출판, 및 논문자료외에는 다른 목적으로 사용되지 않으며, 연구가 종료된 이후에 일절 폐기될 예정입니다.

4. 위의 내용에 나와 있지 않는 궁금한 사항은 언제는 연구책임자에게 질문하실 수 있습니다.

본인은 심층 인터뷰에 대한 위의 내용에 대해 설명을 들었으며, 이해하였습니다. 연구 참여에 대해 본인이 결정할 수 있다는 사항을 고지 받았습니다. 이에 나는 연구 참여와 연구에 필요한 면담의 내용을 녹음하는 것에 대해 동의합니다.

2021. .

참여자 성명 : 서명
 연구자 성명 : 서명

*관련 서식은 본인 프로필등의 관련 유사 내용을 담은 개인서식으로 대체해서 제출하셔도 됩니다. 또한 해당서식의 경력 및 자격 교육등의 추가 기재시에는 변경하셔서 기재해 주세요.

대상자 기본 확인 사항

1. 성명 :
2. 성별/ 연령 :
3. 최종 학력/ 전공/ 졸업년도 : _____
4. 근무형태 : ① 창업 ② 프리랜서
 취업한 경우라면, ③ 정규직 ④ 비정규직(계약직)
 ④기타
5. 현재 종사업체명 : _____ 현 직업 종사(창직)기간 : _____
 연락처
7. 경력활동 :

회사명	기간	직무 내용	기업규모 / 임금/ 정규직여부

8. 현재 업무와 유사 업무의 수행 년수

9. 업무 관련 교육이수 및 소유 자격증 유무

자격명	날짜	관련 교육이수	날짜
(1)		(1)	
(2)		(2)	
(3)		(3)	
(4)		(4)	

심층면담가이드

1. 직업/기업의 기본사항

1-1. 현재 하시는 주요 직무/ 사업에 대해 소개해 주십시오.

1-2. 본인의 주요 역할에 대해 설명해 주세요.

2. 현재의 직업 또는 비즈니스에 도전(재직)하시게 된 과정이나 동기 (관심이나 흥미 / 이전 경력 / 주위추천 / 관련 교육 등의 계기)

2-1 현재 하고 있는 직업 또는 사업을 하게 된 동기가 무엇인
가요. 개인적인 특성이나 사회환경적인 요인이 있다면 생각해
말씀해 주세요.

2-2 현재 하시는 일에 대한 정보는 어떻게 얻으셨는지요. 진출
하기 전에 관련된 직업이나 사업에 대해 있었던 사항에 말씀해
주세요. 그러한 정보를 알게된 경로나 직업을 이해하고 있었던
정도를 말씀해 주셔도 됩니다.

2-3 귀하가 하시는 일에 도움이나 영향을 준 다른 기관이나 사람이 있습니까? 또는 스스로 판단하여 진출(선택)하셨나요? 혹은 과거의 어떤 경험(체험)이 진출(선택)에 영향을 주거나 귀하는 정규교육과정이나 기타 교육과정을 통해 직업이나 창업에 대한 학습이나 체험의 기회를 가진 적이 있나요?

3. 새로운 직업, 혹은 기존과 다른 뉴비즈니스를 안착시키기 위해 하신 노력

3-1. 현재 하시는 새로운 분야를 개척하거나 비즈니스의 활성화를 위해 교육참가 경험이나 일경험이 있다면 말씀해주세요.

3-2. 멘토링, 타기업 네트워크등 가장 많이 신경쓰거나 노력했던 것 또는 도움이 많이 되던 사항에 대해 말씀해주세요.

4. 성공 및 실패에 대한 경험 사례

4-1 귀하가 이 직업/창업을 하는 과정 중에 성공적으로 이룬 경험이 있다면 말씀해주세요.

4-2 그러한 성공 경험에 영향을 준 개인적인 지식이나 대인관계, 숙련된 기술등에 대해 자세하게 이야기해주세요.

4-3 창직이나 창업의 과정 중에서 실패나 어려움을 겪었던 경험이나 사건이 있으면 말씀해 주세요.

4-4 귀하가 말씀하신 실패나 실수한 사례(경험, 사건)의 이유(원인)는 무엇이라고 생각하십니까? 예를 들면 이 직업(또는 창업)에 대한 정보, 경험 및 예산 부족, 경제 위기, 법.제도 등 개인적인 이유나 사회.환경적 이유를 말씀하여 주십시오.

5. 신직업/창직 및 새로운 비즈니스의 활성화를 위한 조건

5-1. 신직업/창직 또는 새로운 비즈니스를 하는 데 도움이 된 정부 차원에 정책이나 제도가 있다면 자세하게 말씀하여 주십시오.

5-2. 신직업/창직 또는 기존의 직업과 다른 새로운 비즈니스 시장을 만들어 가는데 필요한 정책이나 제도에 대해 자세하게 말씀하여 주십시오.

[별첨2] FGI 녹취록

인터뷰 _그룹 1

1. 인터뷰 개요

일시	2021.10.05 14:00~16:00	장소	토즈 강남컨퍼런스
연구자	최영순(한국고용정보원 연구위원) 이윤경(강남대학교교수)	참여자	송00(로컬 출판 전문가) 박00(티라피스트), 정00(아트커넥터) 신00(웹다잉플래너)
주제	창직 신직업 확산을 위한 사례연구		

2. 인터뷰 내용

로컬 출판 전문가 : 처음에 신직업(ceo?) 메이킹 참여하였을때, 참여하고 나서 좀 전반부까지는 이제 오프라인에서 그 지역에서 사라져가는 마을 공동체들에 대해 동네 어르신들이랑 그런 분들의 그 갖고있는 기록물들을 수집하고 그거를 이제 가공해서 다시 그런 굿즈라던가 아니면 출판이나 전시 콘텐츠로 만드는 그런 아이템으로 이제 준비하다가 지금의 온라인으로 , 완전히 다른 온라인 문학플랫폼으로 전환을 해서 이제 제가 창업을 한, 네 000000라는 기업 대표로 활동하고 있습니다.

이윤경(이하이) : 000000는 어떤 일 들을 하신 건지, 구체적으로

로컬 출판 전문가 : 누구나 이제 작가가 될 수 있는 그런 온라인 플랫폼인데. 어... 그 카카오 브런치 혹시 아시는지? 그 브런치 부분 유료화 해서 근데 이제 브런치는 사실 작가들이 글만 쓰고 보기만 할 수 있는 그런건데. 이제 저는 독서모임 이라던가 아니면 북토크라던가 , 아니면 작가들끼리 서로 만나고 싶은 사람들끼리 어떤 커뮤니티를 만들고 뭐 글쓰기 클래스 이런 거를 개설하거나 수강하거나 이런 것들을 좀 자유롭게 플랫폼 안에서 할 수 있도록 좀 도와주는 그런.. 플랫폼입니다.

최영순(이하최) : 지금 혼자 하세요? 아니면 같이 몇명이서 하는 건가요?

로컬 출판 : 어... 같이 하던 팀원들이 다 떨어져 나가져나가 가지고, 지금은 저 혼자

전문가 최 자서 하고 있고요. 내년에는 직원을 좀 더 채용하고 ... 채용해서?

로컬 출판 전문가 네..

아트캐릭터 네, 저는 아코랩 팀원 정000입니다. 오늘 팀장이신 조00님이 오셨으면 더 좋았을텐데, 아쉽게도 자리를 못하게 되어서 제가 대신 나오게 되었는데요. 저는 아코랩에서 만들었던 직업은 아트캐릭터라는 직업입니다. 조금 더 쉽고 대중적으로 사람들에게 예술을 소개하고 예술을 소개하는 데에서 더 나아가서 사람들이 직접 예술을 해볼 수 있도록 만드는 것이 저희의 직업목표 였구요. 선생님으로서 다가가는게 아니라 좀 더 친근하게 그, 다가갈 수 있는 명칭을 찾다보니까 아트캐릭터 라는 명칭으로 활동하게 되었습니다.

이 지금 같이 하시는 분들이 몇분 정도 되세요?

아트캐릭터 어, 아코랩에서 지금 같이 하시는 분은 5분 정도 되세요.

최 그 이름을 들으니까 알거같은데 창직 과정에서 예전에 참여했던..

아트캐릭터 네, 저는 그때 없었구요. 저는 작년까만 참여했습니다

이 신00씨도 소개해주세요

웬다잉 플래너 안녕하세요 저는 팀 메멘토에 있는 신00이라고 합니다. 일단은 작년부터 이제 올해 3월까지 신직업 메이킹랩에서 웬다잉팀이라는 이름으로 활동했었구요. 그래서 그 당시에 했던 일은 웬다잉플래너라고 사람들이 사실 죽음이라는 걸 잘 생각을 안하려고 하잖아요. 근데 이런 죽음을 준비하는게 굉장히 중요하다는걸 인식을 해서 그런 인간의 존엄한 죽음을 이제 1:1 혹은 1:다수의 상담으로 혹은 교육으로 이렇게 준비를 도와드리는 직업을 웬다잉플래너로 이제 명칭을 해서 만들어 왔습니다. 현재는 이제, 웬다잉플래너로서는 활동을 안하고 있고요. 대신 이제 온라인 플랫폼 상에서 자신이 스스로 유언을 작성하면서 이제 죽음을 준비할 수 있는 그런 디지털 유언 플랫폼을 지금 제작을 하고 있고 그래서 지금 사업자등록을 하고 팀 메멘토의 대표로 있습니다.

이 사실 질문 다.. 다른 친구들은 취업을 고민을 할 때, 신직업 메이킹랩이라던지 창직이라던지, 창업이라던지 이런 형태에 진로를 선택을 하셨거

든요. 이런 진로를 가져가게된 계기? 이렇게 사실 궁금했습니다. 어떤 부분부터 편하게 얘기해주세요. 네, 손 들어주세요. (송00씨를 보며)여기 부터 돌아가는게 제일 편할거 같아요.

로컬 출판 전문가 저는 그 온라인으로 파일(사전인터뷰지) 받은것 중에 자세히 주저리 주저리 써놓은거 같은데.

이 그 점 감사해요^^

로컬 출판 전문가 저는 처음부터 창업을 해야겠다. 뭐 창직 이런걸 해야겠다 이런거에 생각이, 전혀 관심이 없었고, 그냥 진짜로 그냥 저도 원래는 일반 취업을 생각하고 있었어요. 저는 이제 책이나 이런걸 좋아하니까 ‘출판사 이런데서 일하면 좋겠다’ 막연하게 생각하고 있었는데, 취업기간에 이제 뭐, 제가 그 서점여행을 다녀오게 되고 유럽으로, 갔다와가지고 그걸 계기로 출판사에서 운영하는 서점에 대해서 일하게 되가지고 그리고 나서 제가 복학을 했는데, 제가 이제 학교다닐 때 그러니까 휴학 전에 1학년 부터 3학년때까지 대내외 활동을 많이 했었어요. 학교에서, 이거는 사실 어... 뭐, 크게 큰 부분일 수도 있는데 지방대랑 서울권이랑 확실히 그런 부분이 저는 차이가 있다고 생각하거든요. 저는 지방대였는데, 제가 다닌 대학이 어떻게 보면 안좋은 점중에 하나가 뭐가 학교에서 다양한 프로그램을 해도 참여하는 학생들만 참여를 해요. 저는 이제 맨날 참여를 했었으니까 제가 이제 그러다 보니까 학교에서 이제 교직원들끼리 어떤 프로그램을 하면 누구 추천을 하게 되는데 제가 먼저 먼저 거론되는 그 명단에 있었는데... 이제 그리고 복학하고 나서 당연히 졸업준비하고 나서 취업준비해야겠구나 생각하고 있었는데 어, 여름방학에 이제 그 교직원 산학협력단 연구원에게서 연락이 온거예요. 그때 대전에서 사회적기업 캡스톤디자인을 한다 대학들이랑 되게 큰 행사가 오고 대통령도 온다 나가라는 거예요 저, 제가 캡스톤디자인? 이라는 단어도 처음 들어봤는데 뭐 어떻게 나가냐니까 그냥 그 활동 하는거 독립출판가지고 그걸 하면 되는데 그걸 엮어서 잘 .. 그래가지고 처음에 그냥 대통령얼굴이나 박볼까? 아니 쉽게 못보니까 그래가지고 이제 제가 원래 여름방학이였잖아요, 제가 여름방학 전에 그 같이 제가 독립출판을 그 저기.. 독서모임을 발전시켜가지고 북마켓도 나가고 이렇게 했었거든요. 지역 잡지 만들고 이제 해보자 해서 이제 그 팀원 애들을 데리고 거기에 나갔는데 그러면서 이제 할거 하고서 왔는데 그...산학협력단에서 창직이 원래 10팀인데 마침 한팀이 공백이 생긴거예요. 지금도 공백이 모르겠는데 (팀이) 빠진건지 뭔지? 이제 그 창직을 담당하던 그 연구원분이 아까 저보고 나가라고 했던 그 연구원보고 기왕이면 창업동아리를 했던 팀중에서 이렇게 올렸으면 좋겠다. 추천해줄만한 팀이 있나(물어보

셨나봅니다) 제가 일단 창업 동아리에서 활동한건 아닌데 그냥 하라고 좋다고 해가지고 창업동아리 이제 올라가있었거든요. 이제 제가 하려는 독립출판 인쇄물이런거 지원받을 수 있을까해서 이제 지원을 한 상태였는데 이제 또 그분한테 연락이 온거예요. 좋은 기회있으니까 하라고, 어려워도 뭐 있다가 설명을 잘 들어 보라고, 그래가지고 가가지고 바로 저를 거기로 창직 산학협력단 담당하신 연구원분한테 가서 설명을 해주시더라고요. 그래가지고 어,, 이런 과정이고 이리이렇게 설명을 주셨는데 어, 해서 나쁘게 전혀 없고 좋은거니까 그리고 참여하는것 뿐만아니라 팀원들한테도 뭔가 나중에 자기소개서라도 꼭 적일거릴게 생기니까 그래서 애들한테 이렇게 있다 얘기하니까 뭐 대신에 하는 교육도 받아야 하고 그래야 되는거 같은데 뭐 좋은거 같애 해가지고(라고 팀원들에게 설명함). (교육에서)지원해주는 액수도 학생들이 느끼기에 굉장히 큰 돈이고 그래가지고 이제 창직을 하면서 뭐 그때는 이제 그 독립 출판 창업을 할 생각까지 보다는 저희 하려는 원래활동 그거 계속 하는걸 지원받는 용도로 생각을 했었는데 학교에서 그 당시에 계속 창업교육을 했어요 근데 창직하는 팀들을 계속 그 교육에 이제 끼워넣기를 한거예요 산학협력에서 이제 교수님들이 그래서 계속 오라고 하는거예요. 근데 제가 어떻게 보면은 사실은 안받아도 되는 별개의 그거라서 근데 마치 좀 참여해야할거 같은 분위기 여서 저는 맨날 꼬박꼬박 나갔거든요. 근데 이제 그 외부 강사님들이 다 스타트업이나 다 그런쪽으로 활동하시는 vc이런 투자하시는 이런 분들이 뭐 창업과 관련된 뭐 강의를 진짜 막 한학기 내내 했는데 저는 처음에 자리만 채우려고 갔는데 거기서 보니까 대한민국아니면은, 해외 그 수많은 이름만 들어도 아는 기업들의 창업스토리를 알려주고 듣고 창업의 단계들을 보면서 어떻게 시작을 하나 이런것들을 보니까 어 우리가 하는 활동도 이게 사업화가 될 수 있겠다. 그래가지고 그때 이제 처음으로 창업에 대한 생각을 해가지고 이제 그 다음에 신직업 메이킹으로 이어지고 그렇게 됐습니다.

이 본인은 이런 활동을 많이 참여, 다른친구들과 많이 참여하는 학생이라고 잠깐 말씀해주셨던거같아요. 그럼 다른친구들은 참여 안하는데 본인은 왜 그렇게 많이 참석한거예요?

로컬 출판 그니까 그게, 그.. 이제 학교에서 그당시 뭐라그래야되지? 그러니까 이것도 되게 저 혼자 그런 의무감이 아닌 의무감을 느낀건데 사실은 창직을 하는 교내에 다른 팀들중에 상당수도 그냥 돈받으니까 하면 좋은 거지 이런식으로 참여하는 친구들도 많았어요. 그러다 보니까 교육을 가도 상대적으로 태도나 이런 부분에서 제가 생각했을때 너무 좀 안좋게 느껴졌고, 근데 그걸 어떻게든 그리고 그거를 끌고 나가야하는게 그 중간관리자 연구원분 일이잖아요 그 연구원분들과 친해지다보니까 그

분들이 부탁을 하면.. 거절하기 미안한거예요. 일동웃음. 그래가지고 맨날 교육나가라고하면 다 도망다녀야하는데 저랑 맨날 같이 오는 팀원들이 몇명 있었어요. 그 친구들이 다 각각 다른 창직의 팀장들이 되었는데 이제 한학기 내내 맨날 개네 얼굴을 보니까 그 친구들하고 이제 친해진거죠. 그친구들이 이제 저희 신직업 메이킹랩 팀원들로 가게 된거예요. 저희들끼리 맨날 얼굴을 보니까 맨날 밤 10시에 다같이 교육끝나고 나오면서 커피라도 한잔하고 그냥 밥이라도 먹고 그런 다음에 그 맨날 연구원분들하고 저희하고 되게 친해져가지고, 이제 그 친구들이 사실은 창직 팀장을 맡으면서 자기들이 팀장으로서 느끼는 거, 고충들을 그것들이 공감대가 잘 형성이 되었거든요. 각 팀마다 문제점들이 똑같이 있는데 서로 같은것도 있고 다른것도 있고 있는데 너무 공감이 되니까 그래서 막 동병상련을 느낀다고, 그래서 우리끼리 뭘 해보면 우리는 이미 어떤 부분 때문에 이게 팀원이 깨지고 그 갈등이 되는지 아니까 우리는 잘 뭉쳐지지 않을까? 이런 얘기를 우리끼리 서로 얘기를 많이 했어요. 그래서 진짜로 그친구들이 저보고 저를 중심으로 팀을 같이해서 뭘가 해보자 그게 20년 1월 2월 이맘때쯤이었는데 그러고나서 이제 상반기에 그 연구원분하고 생산성본부에서 연락이온거예요. 신직업 메이킹 프로그램 하는데 그걸 해볼생각이 있냐 해가지고 어 잘됐다 해가지고 그렇게 됐습니다.

이 알겠습니다. / 00씨는 좀 스토리가 다를거 같긴 한데요.

야트카릭터 네.

이 아 상관없어요. 여러분들이 좀 고민이 되는 것, 하지 않아도 되는 부분은 저희가 생산성본부신직업 메이킹랩에 대한 평가를 하려고 모이는게 아니에요. 그래서 아주 솔직한 얘기들을 해주셔도 되요. 걱정하지말고 편하게 말씀해주시면 되요. 00씨도 말씀해주세요.

야트카릭터 네, 저는 조00님이 하자고 하셔서 이렇게 선택한 팀원이... (웃음) 어 근데 하면서 되게 재밌는, 배울 것도 많았는데요. 저는 제가 그런걸 처음 하게 되게 그런 팀활동 같은걸 좀 재밌어하는 성격이어서 그리고, 제 그...전공이 순수미술이라서 보통의 작업을 다 혼자서해요. 그러다 보니까 약간 사람이 좀 고프다고 해야되나? 같이 피드백도 받고 같이 으싸 으싸해서 뭘가 만들어보고 싶고 좀 그래서 조00님이 같이하자고 했을 때 선뜻 같이하게 된거 같아요.

이 참여를 해보시니까 어땠어요? 사실은 순수미술을 하시는 분들은 어떻게 보면은 그 취업을 전제로 해서 전공을 하시지는 안잖아요.

아트캐릭터 네네네네

이 그래서 어떤 참여를 하시면서 진로에 대한 어떤 생각들이 달라지셨는지.?? 아니면은 좀 어떤식의 생각들이 있었는지 궁금하거든요?
 정)처음에 저는 솔직히 진짜 제가 생각을.. 팀장을 할 사람은 따로 있는데. 그런데 좀 이 프로그램 자체를 먼저 다른 친구들한테 소개해주고 싶기도 했어요. 일단 순수미술을 하는 친구들도 종류가 굉장히 많아서 이런 쪽으로 간다면 화가같은 작가가 된다거나, 교육으로 간다면 하는데 그 친구들 중에서는 좀 우리가 가지고 있는 순수 예술쪽인 역량을 따르고 있는 기술이라던가 그런것과 융합을 해서 좀 그런 상업 아이템이라기 보다는 예술을 확장시키고 싶어하는 그런 마음을 가지고 있는 친구들도 있어서요. 그래서 그런 친구들이 접하게 된다면 좀 사업성을 약간 내려놓고 조금 예술적인 것을 추구하는 하면서 공익적인것도 추구할 수 있는 도움이될수있는 큰그림이 아닌가 했습니다.

이 00씨는 어떨까요? 왜 취업이 아닌 창업쪽에 교육을 받으시면서 이런 일들을 하시게 되었어요?

월드인 플래너 일단 저는 창직에서 먼저 시작이 된 게 아니고요. 저는 먼저 창업에 관심을 가졌어요. 근데 그 이유가 제가 과가 자율전공학부인데 자율전공이라는 워딩에서 약간 느껴지는.. 약간 그 혼란스러움이란게 있는데. 진로고민을 정말 많이 했거든요. 고등학교 때부터 어디까지 과 어떤거하지? 이것도 좋고 저것도 좋은데 엄청 고민을 하다가 선택을 못해서 간게 자율전공학부였고 거기서도 과를 골라야해요 그런데 과를 계속 못정하니깐 어떡하지 어떡하지 주변에 공부잘하는 친구들은 너무 많고 원래 꿈은 로스쿨 이었는데 아 이게 (내가) 로스쿨 갈만한 재목은 아닌 것 같고 아 어떡하지 하다가? 아 내 경쟁력이 뭔지를 고민을 해봐야겠다 라는 생각으로 이제 생각을 해봤는데 제가 생각하는거 창의적으로 꺼내는걸 좋아하더라구요. 그래갖고 기획하는걸 좋아하고 또 하나로는 팀원들이랑 같이하는걸 좋아했어요 혼자하는걸 별로안좋아해서 그래서 이런 특성을 살펴보면 ? 남들은 잘 안하는 창업이라는 길로 한번 가보는 것도 좋겠다?딱 그걸 저의 진로로 생각한건 아니지만 ??끼업에 들어가도 그게 내 스펙이 될 수 있는 거니까 그래서 먼저 창업동아리를 먼저 들어갔구요. 이제 거기서 활동을 하면서 갑자기 이제 아이디어이션을 한다고 각자 아이디어를 가져오라고 하는거예요 근데 뭘 가져가지고 고민하다가 이제 제가 고등학생부터 가지고 있었던 사회 문제중에 하나 중에서 죽음을 사람들이 생각을 안하고 사실 죽음이라는게 모든 인간한테 보면적으로 다가오는거잖아요 그걸 준비를 안하기 때문에 결국 죽음을 모두 닥치게 되고 유족들도 상처를받고 고인들도 상처를 받잖아요.

그런 아쉬움을 해결할 수 있는 서비스가 있으면 좋겠다는 생각으로 이제 그 죽음을 미리 준비할 수 있는 어떤 플랫폼을 고안을 했고 그걸로 처음에 창업팀을 꾸렸어요. 동의를 해줬던 팀원들이 같이 디자인 한분 개발자 한분 이렇게 해서 저랑 세명이서 팀을 꾸렸고 거기에서 제 친구가 들어와서 총 4명이 된 상황에서 우리가 뭔가 으쌰으쌰 하고 있는데 더하려면 돈이 더 필요하지 않겠냐 이렇게 하다가 어 그러면 지원사업을 찾아보자해서 이것저것 찾다가 다른 창업지원 경진대회같은것도 했었는데 그거에서도 조금 팀 지원금을 끌어왔고, 하고 또 그때 났던게 신직업 메이킹랩이었어요. 근데 신직업 메이킹랩이 확실히 대학생입장에서는 꽤 이제 지원금이나 비용적인 지원이 많이 되니까 아 우리 이거 한번 나가보자 해서 열심히 써가지고 그렇게 들어가게 되었습니다. 그래서 아 사실 어떻게 보면 어... 돈이 목적이었다는게 불순하긴 한대 일단은 그게 첫번째 이유였고, 두번째 이유는 저희가 아무래도 죽음을 준비하는 서비스를 하는데 저희가 돌아다니면서 듣는 얘기가 다 너네 너무 어리지않냐, 너네가 이런걸 어떻게 하나 라는 이야기를 정말 많이 들었어요. 이걸 해결할 수 있었으면 좋겠다 라는 생각으로 우리가 전문성을 갖출 수 있는 방법은 없을까 생각을 하다가? 자격증도 따보고 했는데 한국에 그런 웰다잉지도사 자격증이라는게 생각보다 전문성이 너무 떨어지더라구요 그래서 아 우리가 하는게 낫겠다 하는 생각으로 그 신직업메이킹랩에서 이제 웰다잉플래너를 그렇게 네, 만들게 되었습니다.

이 웰다잉 자격증이 전문성이 좀 떨어진다고 잠깐 말씀하셨는데 어떤부분에서 본인이 느끼기에, 직업으로 만들어 전문성을 강화하시려고 한거예요?

웰다잉 플래너 어 사실 솔직히 말씀드리면 지금 저희가 만들어둔것도 그렇게 전문적이라고 생각을 하지 않아요. 그래서 지금 상용을 안하고 있는것도 그때문 이구요. 근데 일단은 기존에 있는 것들이 전문성이 떨어진다고 생각했던 이유는 저희가 자격증을 일인당 30만원씩 주고 땀어요. 근데 그게 하루 동안 이제 한 9시간 정도를 연이어서 교육을 받고, 되게 있으나마나한 시험지를 가지고 테스트를 해서 그냥 하고서 바로 주시더라고요. 근데 이거는 그냥 돈주고 자격증을 사는거다 라는 생각이 들어가지고. 이런거면 그러니까, 교육이 물론 의미가 없지는 않았는데 이걸 자격증으로 하는건 잘, 아닌것 같다 라는 생각이 들었어요.

최 지금 그.. 카드 같은거 만들어가지고 펀딩을 하고 있다고 했잖아요 카드를 쓰는 사람이 누가 쓰는지? 누가 쓰고 있나요?

월드잉 플래너 : 일단 저희가 편당을 했었을 때는 되게 아쉬운게 나중에 소비자 인터뷰를 못했어요. 그런데 구매자분들의 연령대를 확인할 수 있었는데 30대 여성분들이 꽤 많으시더라고요. 그러니까 제 생각에는 이제 30대 여성분들이 부모님이랑 같이 사용을 하시지 않으셨을까 라는 생각이 들어요.

최 : 개인이 쓰는 카드 내용인거죠? 교육용으로 쓰거나?

월드잉 플래너 : 교육용으로.. 네 사용을 했을수도 있을거 같아요.

최 : 세분이 공통적으로 전공하고 되게 밀접하게 관련이 있는 물론 이제 친구는 전공에 대한 고민과 함께 진행중이긴 하지만 관심사와 굉장히 밀접한 아이템을 잡았다는게 공통점이네요. 갑자기 뭔가 내가 하려고 되게 즉흥적으로 만들었다 라기 보다는 어릴때 사회적 문제 해결에 대한 고민이나 전공이나 책을 좋아하는 그런걸 더 발전시켜서 이제 교육에 참여하고 창업동아리에서 발전시키는 했던 그런거 같은데.. 대학생들이 그러니까 아무래도 그런 공통점들이 있지않았나 했습니다.

이 : 지금 휴학중이기도 하고, 재학중이기도 하시고 또 졸업한지 얼마 안되 시기도 하고 이게 사실 청년층이라서 이런 일들을 하는데 창직이 어려운점은 없으셨는지? 네 사실 창업을 하려거나 활동을 하시거나 하는데 어려움이 있으신지 그게 듣고싶기는 해요. 자연스럽게 얘기해주세요.

로컬 출판 전문가 : 첫번째는 뭐 아까는 (팀 메멘토)대표님이 불순한 의도였다고 하는데 저는 너무 현실적인? 어떻게 보면 본질적이어서 그렇게생각을 안할 수 없는데. 당연히 그 뭐. 어떤 코인이라고 하면 진짜 비트코인이 엄청 많은게 아닌이상 원래 본인이 집에 건물이 몇백개씩 있고 그런게 아닌이상 요즘 진짜 천원 이천원 쓰는것도 버스비 찍힐때마다 그 느끼시는 분들은 아마 느끼실거 같은데 진짜 와... 이게 한달 버스비만해도 이렇게 나가는구나 그걸 느끼는게 그게 옛날에 제가 유튜브에서 데일리호텔을 창업했던 사람이 100원 200원 쓰는것도 아까워서 죽을뻔한 적이 있었다고 얘기를 하는데 그 버스비 부분에서 갑자기 떠오르는거예요. 아, 내가 지금 그런 단계구나. 그런, 그러니까 돈이 없기 때문에 뭐 비용적인 측면을... 그런 지원사업을 찾아다니는거고 어...대부분, 모두, 거의 대부분 사람들이 해당된다고 생각을 했고, 창업을 생각하는 신생팀들한테도 다 해당되는거 같고지방과 수도권의 차이가 심하다고 생각해요. 저는 이제 대전에 살았는데, 이제 예를 들어 비슷하시겠지만 창업 어떤 지원사업을 제일많이 보는 사이트중에 하나가 그 정부기관의 k 스타트업 홈

페이지인데 그러면 제가 제 아이템으로 지원가능한 지원사업들을 보면은 대부분 서울, 수도권에서 이제 선발하는 지원사업들이거죠. 그러니까 당연히 주소지라던가 사업장 소재지가 서울로 해놔가지고 지방들은 진짜 너무 부족하다. 예를들어 대전같은 경우는 뭐 사실 카이스트스나 이런 대덕연구단지들이 있어가지고 기술기반 창업 위주한테는 나쁘지않은 도시긴 한데 그런데도 불구하고 어, 똑같이 그 기술기반을 가지고 비교해도 당연히 부족하고, 문화컨텐츠 이쪽으로 창업하듯들은 친구들은 대전에서 할 수가 없는거죠. 어, 그래서 사업하려면 서울로 올라가야한다는 말이 그..지방에서 창업을 이런걸 시작하는 친구들이 공통적으로 하는 얘기고 모든 인프라가 다 지원하는 각종 그런것들이 다 이제 서울 수도권위주로 되어있으니까, 그걸 굉장히(많이) 매일 느끼고 있어요. 하다못해 제가. 저는 작가들과의 미팅을 많이 가지는데 출판사나 서점이나 그러면은 제가 주로 어떤 그런 제휴를 맺는 서점들은 일반 서점들이 아니라 독립서점이라 불리는 동네서점들인데, 동네서점들도 서울에 다 제일 많이 깔려있거든요. 그리고 출판사 미팅하려면 다 서울에 있고요. 그러니까 어, 그게 사람이 됐건 어떤 공간이 됐건 지원하는 그 모든것들이 수도권위주로다 이러니까 뉴스에서 점점 지방이 죽고 이런 얘기들이 나오는게 저는 다른건 자세히 모르겠지만 이런걸 봤을때 다 창업하는 젊은애들이 서울로 갈 수 밖에 없고 심화되고 있는데 저도 그래서 지금이제 그 .. 대전에서 기업은행 창업지원프로그램이 있는데 지원을 했는데 어 그게 안되면 사업자를 여기 서울로 옮길 거거든요. 왜냐면은 제가 농촌사업이 되게 많아요 대전에 그거여가지고, 지원을 하려고 보면 그 서울시 소재 기업들만 해당되는게 너무 많았어가지고 어... 아 이거는 대전에서 도저히 못한다. 그러니까 사실 솔직히 기업은행 그것도 제가 서울 그거 알아보는 찰나에 대전에서 처음 이제 열려가지고 지원을 했는데 이번 초순에 발표가 나오는데 안되면 저도 서울로 바로 옮기게 될거여서 그리고 내년에 회사 주소지를 이전을 할거고 서울로 올라와서. 그게 되게 좀 ...어... 많이 느낀거 같아요.

이 청년층이라기 보다는 지방에 있어서 좀 어려운 상황들?

로컬 출판
전문가

네네

최 아예 서울소재에 있는 청년들에 한해서 지원이 나온다는 얘기죠?

로컬 출판
전문가

이게 그냥 단순히 지원사업만이 아니라 알바를 구하는것도 마찬가지인데 왜냐면 제 주변 제 친한친구들이 대전에서 알바를 30군데 50군데씩 면접을 보러다니는데 알바하나 구하려고 서울로 올라가간다는 얘기에

처음에 아니 서울이 뭐 그렇게 쉽게되나? 올라간지 한달만에 두달만에 알바자리를 구하니까 서울은 그래도.. 그래서 뭐 그냥 알바를 해서 생계를 유지하기 위해서라도 그냥 서울로 올라가는데 이제 그냥 필수가 되겠구나. 왜냐면 대전도 인구가 그래도 150만이 되는 도시인데 대전보다 인구가 더 적은 도시는 오죽할까 싶은거죠. 그 약간 청년들이 이제 다 서울에 있을려고 하는 이유가 어쩔수 없는것 같아요. 제 선택의 문제가 아닌 뭔가 정말 필수?

이 뭐 다른 의견 있으실까요? 어려운점 있으실까요?

웰다잉
플래너

저는 이제 금전적인 이유를 말씀해주셨으니까 저는 다른 부분에 대해서 말하려고 해요. 어. 이제 확실히 제가 대학생 중에서도 좀 일찍 창업을 한 편이어서 더 있는것 같아요. 저조차도 경험이 너무 없고, 제 주변 지인들도 경험이 너무 없고 그래서 사실 요새 너무 느끼는게 사람을 뽑아도 제가 끌어올 수 있는 리소스가 한정되어 있잖아요. 그래서 개발자를 뽑더라도 다 주니어예요. (웃음) 마케터를 뽑아도 다 처음해보는 친구들이고 하고 어느정도 그래도 경력직을 뽑으려면 돈이 더 많이 필요하고, 그러니까 이게 그러면 결국에는 다 처음하는 사람들끼리 모일 수밖에 없거든요. 그래서 지금 저희팀도 이제 저도 창업 처음이고 해봤자 이제 예전에 vc에서 인턴 한번 해봤던거 그거밖에 없고 하고, 저희 디자이너들도 다들 이제 처음해보는 거고 마케터도 마케팅 손도 안대봤던 친구가 마케팅으로 들어가서 처음부터 배우고있어요 하다 보니까 시간도 훨씬 많이들고 시행착오도 많이 하거든요, 이걸 마케팅을 해야되는데 이게 이쪽으로 가는게 맞나 저쪽으로 가는게 맞나? 혼자서 직관적으로 결정할 수 있는게 아무것도 없으니까 결국에는 주변사람들한테 다 물어보고 막 설문조사 돌려가지고 어떻게 더 나은지 이렇게 (일을) 하니까 그게 시간들이 정말 많이 필요하더라구요. 그래서.. 그런 시행착오를 겪는 시간들. 저 또한 대표로서 너무 사회적 경험이 없다보니까 메일 보내는거 하나조차도 너무 어려운거예요. 뭔가 이제 메일 보낼때 이걸 이렇게 써도 되는건지 이걸 물어볼 사람이 없잖아요. 왜냐하면 제가 지금 학교를 다니고 있는것도 아니고 학교에 있다고 해서 교수님께 여쭙볼 수 있는것도 아니고 그래가지고 그렇다고 뭐, 아는 vc분에게 여쭙볼 수 있는것도 아니고 전부다 혼자 생각해서 해야하는데 그게 혹시라도 실수가 될까봐 저희팀에 악영향을 끼치게 될까봐 그게 정말 많이 두려운것 같아요.

이 혹시 지금 재학중이시죠? (정00님에게)

아트캐릭터 네.

- 이 : 어떠세요? 활동하고 계실거 아니에요 아코랩으로? 재학중인데 어떻게 보면 힘들거나 이런거 없으세요?
- 아트캐릭터 : 진짜 저희팀은 가장 큰 문제가 시간을 맞추는게 너무 힘들어서 일단 제가 느꼈던 것은 이런 활동을 하는 친구들은 다 굉장히 열정적인 친구들이어서 그래서 하나만 하지 않아요. 다들 이날은 이사람이 회의가 안되고 그래가지고 다들 엄청 바쁜 사람들이고 학업도 있고 그래서 시간적으로 모이는게 굉장히 힘들더라고요.
- 로컬 출판 전문가 : 어, 너무 공감됩니다. 제가 팀이 깨진 이유 하나가 저거 때문입니다.
- 최 : 지금... 세분 그 00씨는 아마 거의 이제 본인은 졸업을 했으니까, 자기 일로써 이 출판을 맘먹고 하시려는거 갖고 나머지 두 분은 졸업 후에도 이 일을 자기의 뭐, 졸업후의 첫 직업 혹은 계속 하고 있을거 같아요? 어떠세요?
- 웰다잉 플래너 : (웃음) 저는, 지금 이 사업이 잘 되면 학교로 안돌아갈 생각이구요. 만약에 이게 잘 안됐다면 저는 이걸 작년4월부터 시작했으니까 내년3월 정도까지 생각하고 있어요. 그리고 지원사업이 내년1월까지 끝나기도하고 그래서 일단은 이번학기까지 휴학을 해서 할 수 있는 만큼 최대한 해보고, 아 그래도 아무리 해봐도 반응이 없고 이게 사회적으로 니즈가 아직 없다고 판단이 되면 일단은 1차적으로 접고 학교로 돌아가서 학업을 계속 할 생각이예요. 그렇게 해서 한 2년정도 학교를 더 다니다가 아마 저는 이제 이쪽? 이제 유연쪽을 담당하는.. 약간... 변호사를 고민을 하고 있어요. 그래서 아예 법쪽 전문성을 쌓아서 아예 다시 재창업할까 고민을 하고 있습니다.
- 최 : 관련해서 계속 깊어지거나 아니면 넓어지지 이게 아예 이제 본인의 관심에서 빠지는건 아니다 이런거죠?
- 웰다잉 플래너 : 네 맞아요
- 최 : 00씨는 어떠세요?
- 아트캐릭터 : 아 저희는 사실 아코랩에서 취미미술 선생님을 하고 있고 이제 그 과정에서 무언가 우리가 취미미술 선생님이라 하기에는 일단 나이도 회원들보다 좀 어린부분도 있고, 아 선생님이라고 하기에는 조금 뭔가 이상?

“아트커넥터?” 뭐 약간 그런 식으로 발전시켜볼 수 있지 않을까 해서 아트커넥터 했던건데. 그래서 지금 계속 취미미술 선생님은 하고 있어요. 어... 근데... 아마 계속 하지 않을까 싶은데. 아트커넥터는 이미 취미미술이라는 선생님이라는게 있다보니까 아마 아트커넥터로 있는거에서 뿡! 가기가 진짜 힘든거 같아요. 이미 뭔가가 있는데 거기에서 바꿔나간다는게...

이 그럼 취미미술 선생님하고 아트커넥터하고의 어떤 차이점이 가장 큰가요?

아트커넥터 어.. 일단 친밀도가 좀 다른거 같아요.

이 음, 친밀도...

아트커넥터 네, 음, 그리고.. 저희가 아트커넥터라는 이름을 쓴거 자체가 선생님이라는 말을 조금 내려놓고 싶어서 좀 그런 이름을 썼던 거였던 거든요. 그래서 하면서 뭔가 좀 어떻게 보면 사업확장을 조00님이 기획을 했던 거죠. 네

최 부모님들의 반응은 어떠셨어요? 개인적으로 안정적인 취업자리를 원하시잖아요? 새로운 시도를 하는 거에 대해서... 우려를 하실수도 있고, 아니면 또 격려를 해주실수도 있고 다양하실거 같은데. 주변의 친구들, 부모님도 마찬가지...

웹다잉 플래너 네 뭐 일단 이제 저희 팀원들 이야기를 좀 들려드리자면 지금 저같은 경우에는 저는 엄청 격려 많이 해주셨어요 왜냐하면 이제 일단 시작할 때는 나이가 별로 없었기도 하고, 사실 작년 21살때 시작을 했으니까 사실 일종에 되게 좋은 스펙을 쌓는다는 느낌으로 생각을 하신거 같아요. 이렇게 깊게할지 몰라서, 모르셔서 그런거 같기도하고 그래서 그냥 좋은 경험 쌓는다고 하고 어릴때 이것저것 해봐야지 약간 이런 느낌으로 넘어가셨던거 같고 저희 팀원들 같은 경우에는 특히 졸업 예정인 팀원은 좀 반대를 하셨어요. 그래서 /아니 지금 그러려고 대학 열심히 갔냐? 이런 얘기를 들으셨는데 그래도 이제 아 이제 좀 설득을 하고 하니까 한학기만 더 해봐라 그래서 이런식으로 이제 남아있고. 이제 또 다른 팀원 같은 경우에는 아예 이 소재 자체를 다루는걸 거부감을 가지시는 경우가 계시더라고요 부모님들이. 그래서 이제 그 친구는 부모님한테는 이야기를 이제 한번 딱 여기를 들어왔다 이야기하고 그뒤에는 아예 일절 이야기 안꺼낸다 하더라고요. 다양하신거 같아요 부모님들이..

로컬 출판
전문가

저는 어.. 저는 오늘도 어머니랑 싸워가지고. 그러니까 저희 아버지는 본인께서, 당신께서도 사업을 하셔서 가정을 꾸려서 자수성가하신 타입이셔서 제가 뭐를 해도 원래 그냥 원래 사업이 아니어도 어릴적부터 니하고싶은거 하면서 살라라는 주의서가지고 오히려 사업한다고 했을때 좋아하셨는데 니가 개인적으로 해봐라 되든 안되든 어머니는 제가 안정적인 길을 가길 원하시니까 그리고 아까 청년층의 어려움은 그부분이 제가 아직 군문제가 해결이 안됐어요. 그러니까 이거때문에 받는 제약이 굉장히 크거든요 사실은 남자들 같은 경우는. 어 사실 사업적으로 전혀 도움이 안되는게 투자자들도 투자를 안해주려고 하고요 왜냐면 대표가 뜬다고하니깐 절대 안해주죠. 저 같아도 안해주죠. 어 그래서 제가 혼자 직원은 저 혼자인데 저를 같이 돕는 팀원들이 있어요 몇명. 팀원들이 아직 인건비가 매출이 발생하지 않았기 때문에 제가 인건비를 줄 수 없어서 제가 직원으로 채용을 안했는데, 내년에 이제 직원들 다 같이 채용될 인력들이죠. 근데 그중에 한명이 이제 어 이 사업에 대한 이해도가 굉장히 높고 그렇고 저랑 이제 마음이 정말 잘 맞는 친구여가지고 최근에도 잘 도와주고 있는데 그 친구를 이제 나중에 공동대표를 할거거든요. 아 이제 빠르면 11월 12월 이제 공동대표로 올리고 법인으로 전환할건데 그래야 이제 투자자들, 투자상 누구를 만나려고 해도 대표가 제가 떠나가있어도 받는 그런게 없으니까 그러니까 이제 그래가지고 이제 하는데 그러다 보니까 저희 어머니는 계속 그거에 대해서 오늘도 그... 좀 이제 군대나 가라 이런식으로 얘기를 하셔가지고... 약간 이제... (착잡...) 나왔죠..

이

이렇게, 이런 일을 하시면서 성공사례를 박00 선생님은 안오셨는데, 팀블벅관련된 펀딩에 대해 얘기를 하신 분이 몇분 계세요. 그런 경험들이 본인들에게 어떤 의미가 있는지 좀 궁금하긴 해요. 팀블벅 관련된 펀딩

웰다잉
플래너

음... 일단 하나의 의미는 저희의 이제 사실 그때에 그 당시 팀원들이랑 지금 팀원들이랑은 거의 달라요 이제 저랑 한 분빼고는 다 바꿨거든요. 근데 그 팀원들도 처음 들어왔을때 끝까지 갈거라는 얘기를 안했었고 한 6개월 정도는 있을거다 라고 요정도만 말을 하고 보통 들어와요. 그렸을때 이제 그 팀원들한테 제가 줄수있는 최대한은 사실 뭐 그렇게 지원을 열심히 받아봤자 그분들한테 나눠줄수있는것도 없고 해봤자 맛있는거 사주는건데 그건 사실 그건 크게 아니잖아요. 그러니까 그분들한테 작은 성취 경험? 혹은 스펙으로 쓸만한 어떤 한 줄? 이정도는 만들 어주고 싶다는 생각이 들었어서. 그래서 사실 저희가 진행하는거랑 엄청 결이 엄청 같지는 않은데도 팀블벅을 먼저 했던거구요. 그분들이 원하시기도 했고 저 또한 그런걸 제공을 해주고 싶기도 했고 그래서 이제 시작을 했던건데. 어... 개인적으로는 하길 되게 잘했다는 생각이 들

어요. 그래도 작은경험 하나지만 그래도 그거를 한 덕에 이제 어딜가서 그래도 너네 이게 되겠냐 이런 얘기를 했을때 아, 그래도 이거라도 되지 않았냐 이렇게 해서 들이밀면 그래도 어느정도는 설득이 되더라구요. 그래서 아 이 시장이 이런 니즈가 있고 사실 크라우드 펀딩이라는 의미 자체가 세상에 없던걸 만들어내고 이제 이거가 니즈가 얼마나 있는지 판단을 해서 그 니즈 수요가 이정도 이상을 넘어갔을때 우리가 만들어서 판매를 하겠다는 뜻이잖아요. 그래서 그런 시장의 니즈를 판단한다는 측면에서 그래도 의미가 있었던거 같아요.

최 사실 이제 창업과 창직이.. 이제 그 공통분모가 얽혀있는거 같아요. 이제 그 공통적인 면도 있고 다른측면도 있는데. 어.. 참여했던 신직업 메이킹 랩은 결과가 창업이던 취업이던 간에 창직에 포커스를 한 다른 기존에 다른 사업들하고 조금 다른거거든요. 많은 학생들이 창업교육이나 창업 지원사업에는 많은 노력이 되어있는데 창직에 대한 역량을 키우는 교육은 거의 없다고 봐야 돼요. 그래서 이제 창업교육 안에서 이제 그 결과로 ?????(소리가 정확하게 들리지 않음) 학생들이 하지않는 이런 아이템들을 갖고 있긴 하지만 창직에 포커싱된 교육들이 거의 없으니까 다 교육을 참여해본 입장에서 이 창직에 조금 더 초점을 맞춘 그런 교육들이 필요하다고 보는지? 아니면 창업교육 과정 속에서 하나로 끝나는걸로 들어가는게 충분한건지 궁금하네요 꼭 창직은 새로운 직업을 한다고 해서 우리가 반드시 창업을 하는건 아니거든요.

로컬 출판
전문가

네, 그렇죠.

최 창업이 될수도 있고 뭐 취업이될 수도 있고, 요즘은 자기가 직업을 가지고 취업을 하기도 하니까 문학동네 얘기를 했는데 그런 출판사에서도 기존에 자기가 새로운 직무를 가지고 들어온 사람도 있기도 하고 워낙에 요즘 기업 트렌드도 바뀌니까 교육으로 가면 그런 새로운 직업을 알리고 하는데... 창직에... 남들이 하지 않는 아이템 발굴, 수요파악, 설명같은것들을 하는 그런 교육에 좀.. 많이 필요성? 이런거에 대해 어떻게 생각을 하시는지.. 사실 많지 않다보니까 사실은..

이 솔직하게 얘기해주셔도 되고, 어떤분이 아마 쓰시기도 하셨을거 같기도 하고. 이게 창업이나창직이냐는 가름막이 될 수 있는?

로컬 출판
전문가

네, 제가 썼어요

이 대학에서 사실 창업교육을 더 많이 시키고 있고

최 그렁쥬

이 이게 창직이랑 창업을 나눠야되나 ? 이런 얘기도 사실은 조금 들었던 거.. 그런 이야기들이 나올 수 있거든요, 저도 이제 현업에서 창업도 가르치고 창직도 가르치고 있는데 학생들이 실제로 이제 기술을 하는 것도 보시면 알겠지만은 구분하고 (하는걸) 굉장히 어려워해요.

최 어려워요.

로컬 출판 전문가 네, 표현이 좀 직설적인데, 조심하려고 하는데. 어, 그러니까 저는 이제 창직을 19년도에 했었고 이제 20년에 신직업도 하고 사실 이제 20년에 신직업을 했던게 아니라 제가 그 19년에 못했던 아이디어를 폐기 하기가 아까워서 제가 그거에 대한 확신 아닌 확신이 있었거든요. 그 19년의 아이디어와 이미 서울이나 부산 두군데에서는 그 잘 되는 그런 팀들이 있었어가지구 제가하려는 유사한.. 어 이거는 로컬컨텐츠가 대세인 시대에 분명히 잘 될거다 해서 20년에 딱 보니까 지자체에서 그걸 또 하더라구요. 근데 지자체는 잘 안될거라고 생각을 했어요. 저는 왜냐면 행정을 보는 그 공무원들과 대학교수님들은 조금 맨날 이제 지금 그 개발로 인해서 빨리 다 없어지고 있는 빨리 발품을 팔아야하는데 교수님들하고 공무원들은 절대 그런 사람들이 아니거든요. 그 존재자체가 그.. 업무 특성상 차라리 이거는 젊은 애들이 빠르게 하는게 훨씬 편해서, 그래서 저와 친한 학과 후배와 통해가지고 그걸 한거거든요. 조금 다르게 해가지고. 어... 저는 좀 어.. 아예 그쪽으로 해봐라 해서 그래서 수행을 했었는데. 그래서 그것도 이제 좀 제가 계속을 신경을 썼죠.

이 로컬 크리에이터 말씀하시는 거죠?

로컬 출판 전문가 네네네. / 그래서 이제 좀 창직과 창직에 대해서 개인적으로 애착도 있고 생각도 오래 했었고 제가 생산선본부에서도 행사해서 부르면 저는 시키면 다 하는 스타일이어서 맨날 이제 다 불러서 저번에 (티쇼)박성하 대표님하고도 같이 그 고용노동부 직원들이 오셔서 간담회 한적이 있어요. 그때 딱 3명이 왔어요 그 중에 한명이 저였거든요. 근데 고용노동부분들이 이제 내년에 하려는 어떤 자기들의 이야기를 해주시면서 열심히 들어보니까, 아 이분들은 약간 창직하고 창업을 구분짓는 그 있으시구나 근데 어... 저는 사실 그렇게 되기가 어렵다고 보거든요. 그러니까 이 나중에 생산성본부 직원분들에게 들어보니까 고용노동부는 고용노동부 특성상 취업자 비율을 높여야 되다 보니까 창업보다는 이제 취업을

권장하는 그런 기관이어서 이제 그래서 지원사업도 어떠한 그... 그런 쪽으로 약간 취업관련된 사업쪽으로 다 이름도 아예 이름도 신직업 다음에 이름도 바뀌어서, 하려는거 같던데. 저는 이제 이해가 창업하고 창직을 구분짓는게 말이 안된다고 생각했던 것중에 하나가 예를들어 배달의 민족이라는 스타트업이 생겨가지고 정말 많은 취업자 수를 굉장히 많이 이렇게 (탄생을) 시켰잖아요. 창업을 하면은 그 중에 뭐가 하나 터지면 진짜 엄청난 취업 인구가 생기는데 그거를 이제 완전히 구분지어서 하려고 하다보면 어 뭐가... 어... 뭐가 정부지자체끼리 이렇게 서로 막 너무 구분짓게 되면 그게 비효율적이라는 생각이 들기도 했고 어.. 이거는 제가 창직을 어떻게 보면 제가 3년가까이 19년 20년 21년 이렇게 활동하면서 느낀거중에 하나가 제가 연구원분 한테도 그렇고 제가 신직업 할때도 되게 많이 맨날 들었었어요. 강사분들한테도(설명용) 창직과 창업의 개념을 제가 맨날 혼동해 버리는 거예요 정확히 그 이해를 못. 지금은 그래도 많이 윤곽이 잡혔다고 생각이 드는데 홈페이지에서 설명하는 창직을 개념을 봐도 보고 실제 현장을 봐도 대부분은 그게 창직이 잘 될려면 제가 생각했을때는 어떤 창업쪽으로 결국 이어져야 한다고 보거든요. 새로운 직업을 만들어서 그걸로 인해서 파생되는 프로핏이 없다고 한다면 누가 딱 직업만 만든다고 할까 물론 원래 하던것들이 명칭이 부터 붙은 것들도 있죠 유튜브 크리에이터들이 처음부터 유튜브 크리에이터를 하고싶어서 한게 아니라 그냥 취미나 이런것들을 올리는데.? 그거에 공감가는 사람들이 생기고 하나의 전문 직업이 됐듯이 창직을 너무 창업하고 구분짓기 보다는 그거를 같이 병행하는게 물론 출판사에 돌아와서 어떤 기존의 출판사에서 안하던 업무를 하시는 분들이 계시는데 그분들도 새로운걸 해서 뭐가 그게 어떤 소용이 있을거라고 생각을 했는데 창업쪽이 아니였어도 그게 뭐가 할 수 있고 그걸 사람들이 좋아했기 때문에 그게 어딜가서도 써먹을수 있는 그게 되었다고 생각하거든요. 그거를 너무 이렇게 구분짓기 보다는 아 창직쪽을 하다보면은 이게 창직으로 인해서 창업도 될 수 있다는 교육이 더 좋지 않을까라는 생각을.. 제 생각을 했습니다. (웃음)

이 00씨는 어떠세요? 창직과 창업에 대한, 창직교육에 대한 생각이 있으시면?

월드인플래너 네, 아직 계속 아까 생각을 정리하던 중이었는데요. 어 사실 정리가 안되었는데 (웃음) 그냥 이야기를 하자면 어 저는... 저도 약간 비슷하게 생각이 드는거 같아요 근데 일단은 명확하게 구분짓는거 자체가 어려웠고 다만 어... 제가 느꼈던 어떤 창직 이런 거는 좀 사람이 하는 일? 이 있고 그대신 요즘 대세인 창업이라고 한다면 그거는 사람이 하지 않는 일, 가령 대부분 약간 디지털, ai에서 하거나? ,플랫폼에서 개발자들

이렇게 해가지고 뭔가 만들어냈을때 그게 이제 뭔가 자동적으로 굴러가게 되는 그런 사업들이 굉장히 많거든요. 플랫폼 사업들이 이제 대세라고 하는게 어... 약간 그런 것들 때문에 오히려 약간 그런 그 안에서 직업전문성이 좀 떨어지는 느낌 그게 저희 또한 이게 전문적인게 필요한거 같고 이게 뭔가 사람의 심리를 좀 건드릴 수 있는 그런 전문성이 필요하고서 그런 생각으로 참여를 했지만 이게 막상 들어가보니까 되게 괴리가 많이 느껴졌어요. 분명히 창업을 하고싶은 사람들이 모이라고해서 들어갔는데 막상 들어갔는데 막상 직업만 딱 만들어야 되는거예요 저는 구분을 명확히 해냈다고 생각을 했거든요 신직업 메이킹랩은 그렇기 때문에 오히려 약간 저희가 조금 어려움을 겪었던 부분도 있구요 그래서 뭔가 저희가 초반에 하려고 했던 그런 창업적인 디벨롭보다는 오히려 정말 새로운 직업을 만들어버렸네? 이런 느낌? (웃음) 그래서 이제 아 기왕하는거 열심히 하자 해가지고 열심히 만들었는데 아 이게 처음에 생각했던 어떤 그런 느낌이란은 약간 달랐던거같다. 그렇지만 뭔가 어... 오히려 저는 그래서 좀 분리가 잘 되어있는거 같은데 아 내가 잘못들어온거 같다는 그런생각을 조금 했었어요. 뭔가 오히려 좀 창업쪽. 그래서 저는 분리가 더 안되어있었으면 차라리 저같은 사람들한테는 좀 더 수월하지 않았을까? 좀더 잘맞지 않았을까 라는 생각을 했었던거 같습니다.

이 00씨는 어떻게, 의견이 있으실까요? 창업이나 창직과 창업에 대한 그런 교육쪽 부분에 있어서?

아트캐릭터 어.. 저희팀도 초반에 그 아트캐릭터라는 걸 거의 초반에 들고갔던걸로 알고있는데 그 멘토링이란거 멘토님과 멘토링을 하잖아요 그때 엄청해맸다고 들었거든요. 저희는 이런걸 하고싶어요 해서 들고갔는데 (멘토님)아 이건 창직이 아닌데 (저희는)창직이 뭔가요? 그 직업을 만들어서 이 기업에서 이 직업을 가진 사람이 그 이렇게 직함으로 들어가고. 저 기업에도 직함을 들어가고 이런식으로 되는게 창직이라고 약간 더 좀 이게뭐지? 이랬던 기억이 있거든요. 결론적으로 하게된건 그런쪽이 아니었던거 같긴 한데 근데 좀 그런 설명만 듣고 제가 생각한거는 이.. 그러니까 이 회사에서 이미 구조가 있는데 거기를 막 비집고 들어가서 창직을 할만한 이걸 전문가들이 하는거지라는 생각이 들었거든요.

로컬 출판 전문가 네, 그렇죠.

아트캐릭터 그래서 그냥 창업쪽으로 오히려 좀 더 (생각이)든거 같아요

웹다잉 저 한마디만 해도 될까요?

플래너

이 네네

엘다이 플래너 약간 창직의 수요라고 하면 그 새로운 직업은 그런 기업체 대표가 원할 수도 있고 그러니까 기업체 대표가 자기네 직원으로 새로운 직업을 갖는 사람을 채용하고 싶을 수도 있을거 같고

로컬 출판 전문가 (동의하는 느낌)아~~

엘다이 플래너 아니면 그냥 본인 스스로가 내가 나중에 돈을 벌고 싶은데 내가 나중에 창업을 하고 싶은데 아,이게 좀더 전문성이 있는 직업이 필요한거 같아 라고 해서 새로운 직업을 만들수도 있을거 같아요 그랬을때 이제 전자 같은 경우에는 아까 이제 말씀해주신 것처럼 너무 그 뭔가 딱 그 기업에 뭔가 맞춘걸 뭔가 만들어야 될거같은 느낌? 그게 아니라 완전히 그냥 본인이 원하는 것만 하게 됐을때는 오히려 그 기업들이 원하지 않는 거에 확률이 높을거 같아요.

로컬 출판 전문가 어 맞아요.

엘다이 플래너 그래서 어, 대부분 그런 신직업 메이킹랩에 참여하신 분들 또한 이제 그런 전자에 속하시는 분들보다는 후자에 속하시는 분들이 많았던거 같고 그러다 보니까 이제 창직에서 자연스럽게 창업으로 넘어가게 되신분들도 더 많았던거 같습니다.

이 그렇군요.

최 아까 멘토링 얘기 해주셨지만 이제 정말 고객한테 니즈가 있는건지, 아예 내가 생각한 이런 질문과 기업에서의 수요가 있는 틈새인지 궁금하고 그 경험이 없기때문에 학생들은 알 수 있는 방법들이 없잖아요. 그래서 학생들이 그 교육과정이라던가 현장에 계신분들과 더 강화된 멘토링이라던가 이렇게 많이 필요할까요? 어떠세요?

로컬 출판 전문가 저는 .. 저같은 경우는 제가 그 설문지에 선배님과의 멘토링 이야기를 많이 집어넣었는데 진짜 저같은 경우는 너무 큰 도움을 지금도 계속 받고있거든요. 그 사업이 괜찮지만 그이후로 친해져가지고 연락을 드리면서 어.. 너무 저같이 아무것도 저는 진짜 아무것도 모든걸 다 새로 시작

하다보니까 하다못해 세금계산서부터 시작해서 그냥 모든게 다 광고도 만들어야하고 마케팅도 해야되고 저는 혼자서 모든걸 다 해야하는데, 저는 한번도 해본적이 없잖아요. 그 멘토들한테 이제 그 연락을 해보면 설령 자기가 몰라도 자기 아는 또 그 분야에 어떤 전문가들을 아는 분들이 많으니까 그분들은 사회적인거 때문에 그래서 어떤 뭐 소개도 받기도 하고 어... 그리고 그냥 어떤 인간적 소개 뿐만 아니라 그냥 뭐 하다못해 사업계획서 번호에서부터 시작해가지고 뜻에서부터 그 저 신직업 담당맨에서 한분이 이제 얼마전에 또 생각지도 못하게 큰 도움을 주셨는데 제가 광고업체와 좀 그계(문제) 있었어요 처음에 좀.. 그 결과물이 너무 아닌거예요 제가 생각했던 저한테 적자는 또 돈인데, 그게 들어갔는데 근데 이제 애네하고 피드백을 주고받는 과정에서 제가 화가 조금 났었는데 아직 표출은 안하고 이거를 어떻게 해야할까 하고 있는데 생산성본부에 연락을 해가지고 그때이제 알고보니 제 담당해주셨던 현재 광고업계에서 상당히 일한적이 있었다는 거예요 그래가지고 광고업체와 어떻게 이렇게 커뮤니케이션을 하고 어떻게 이렇게 뭘 요청하고 뭘 이렇게 하고 그런것들 노하우 이런것들을 알려주고 하니까 아 그걸 인지하고 (일을)하니까 너무 좋게 잘 풀렸고 일이 어..그냥 뭐 어떤 부분에서 멘토링 너무 유용하다고 해야할까? 유형적인 부분이든 무형적인 측면이든 그래서 어떤 뭐 인생선배이기도 하고 그분들이 그래가지고 제가 팀원들하고도 떨어져 나가고 나서 사실 그친구들한테 감정적으로 좀 안좋고 그랬었는데 그 멘토중에 한분이 저한테 그 자기경험을 가지고 어 이렇게 그래도 끝나더라도 최대한 좋게 좋게 하는게 좋다 하면서 연락을 좋게 하라고 그래서 어 이렇게 해가지고 굉장히 그 친구들도 저한테 감정이 있는데 연락이 오고 연락하고 지냈거든요. 시간지내고 보니까 그런것들이 얼마나 중요한가가 이제 제가 깨달은거예요. 제가 사업하는 사람인데 그친구들이 어디가서 저에대해서 나쁘게 얘기하면 저같은 신생 시작하는 팀들은 엄청난 악영향이잖아요 그친구들이 오히려 저에대해서 최소한 인간적으로 좋은 얘기를 한다면 최소한 저한테 나쁜건 없으니까 그런부분부터 시작해가지고 그런건 어떻게 보면 인간적인 측면에서 제게 성장을 도와주신거고 아까 광고라던가 뭐 이런것들은 사업적인 측면에서 도움을 주신거고 그래서 제가 그 담당 멘토했던분들 뿐만 아니라 쇼케이스 이후에 그 3월에 결과물을 발표하고, 심사 발표하는 이후에 그 연결되는 멘토분들하고 계속 제가 멘토링을 엄청 많이 받았거든요 그래서 너무 빠르게 제가 혼자서 6개월 걸릴걸 정말로 1-2주 안에 단축해서 할 수 있는 경험을 제가 최근에 경험했어요. 그 진짜 우스개소리로 제가 정말로 잘되면 농담반 진담반 잘되면 모시겠다고 아, 전혀 이분들이 내 사업과는 다른 업무를 하고 계신데도 이런부분에서 엄청난 큰 도움을 받을 수 있구나 라는걸 느껴가지고 멘토링이 어떻게 보이면 어... 그... 인당 신직업같은 경우는 120만원씩 지원을 받았

요. 사실 그 비용보다 멘토링.. 그... 어떤 120씩 지원받은 액수보다 멘토링이 저는 더 값어치가 있었다고 생각을 하고 있어요.

최 꼭 동종업계가 아니더라도 전반적인 일 경험이 없기때문에 또는 소통하는 방법에서부터? 있으신거죠?

타라피스트 (도착)

이 네, 소개좀 해주세요. 간단하게?

타라피스트 네, 신직업 메이킹랩에서 말씀해주셨던 같이 참여해서 티 디자이너로 활동하고요. 지금 상품 배송하고 오느라 늦어서 죄송합니다.

최 지금 혼자 하고 계시잖아요

타라피스트 네, 혼자하고 있습니다.

최 그럼 대표님 이시면서 모든 과정을 다 하셔야 되는건데요.

타라피스트 네.

최 소개해주신게 원래 커피보다 차를 되게 좋아했던게 발전이 된 거 같아요. 우리 다른 친구들 업으로 가겠다 하는 친구들도 있었고 아직 학생들인 친구들은 지금의 경험을 살려서 확장된 진로로 가겠다는 친들도 있었어요. 본인은 5년후에도 계속 하고 있을거 같은지?

타라피스트 어... 제 개인적인 부분입니까 아니면 시장적인 차원에서 질문일까요?

최 뭐 다 같이 보셔도 될거 같아요

타라피스트 저는 아마 하고 있고, 그때쯤이면 오프라인 매장을 아마 운영하고 있지 않을까 생각이 들어요. 이제 정말 차 쪽을 하다 보니까 카페육식이 계속 생기고 있어서, 네 결국에는 나중에는 밀크티 전문점이나 티프리미엄이 된 카페운영을 하고 싶은게 목표구요. 그때까지는 지금처럼 온라인 마켓위주로 운영을 하는 방식으로 유지를 하려고 하고있습니다.

최 작년에 처음으로 메이킹랩을 들으셨나요?

타라피스트 네

- 최 : 그전에는 창직 과정에 대한 교육의 경험이나 (없으셨나요)?
- 타라피스트 : 아 신직업메이킹랩은 작년에 참여한게 전부 다였구요. 그전에는 이제 별개로 그 모교에서하는 창업동아리만 하고 있었습니다.
- 최 : 이제 바로 그전 질문이 교육에 관한 것이었어요. 창직과정에서 필요로 하거나 강화되어야 하는 부분들? 굳이 창업과 창직 굉장히 공통되는 부분들도 있지만 또 공통된 부분들은 가되 뭐 어떤 창직에 특화되어있는 교육들이 필요하다 했었는데 본인은 양쪽 다 교육들을 경험을 해 봤으니까 창업도 경험을 해봤고 작년에 창직과정도 들어봤으니까 조금 어떤 참여를 하거나 뭐 그런 교육에 대한 의견이 있으면 좀 얘기를 해 주세요.
- 타라피스트 : 그 사전 인터뷰지에 제가 그 내용을 전부다 써놨는데 어.. 아무래도 실무적인 내용이 조금 많았으면 좋겠다고 생각을 했었어요. 그러니까 저희 신직업메이킹랩때 경험해보셨던 분들 아시겠지만 그 직업에 대한 이론적인 부분에 대한 교육을 저희가 사실 오프라인 모임은 사실 몇번 없었는데 굉장히 그 시간대는 그런걸 할애를 했었어요. 진행을 했다고 저는 느꼈었어요. 직업이라고 정의를 하기 위해서는 A,B,C라는 요소가 다 갖춰져야 하는데 이런 이론적인 부분을 많이 배웠는데. 창직이라는 거는 자기,저희 청년들 취업고민 창업고민 뭐 이런거 다 할텐데 아무튼 좀 미래에 대해 자기 수입원이 있어야하는 부분이잖아요. 그런건 어떻게 보면은 뜬구름 잡는 이야기일수 있겠다라는 생각을 했었어요. 왜냐 하면 직업으로 자리잡기 위해서는 예를들어 대학생이나 저같은 사회초년생은 법적인 부분에 대해서 참 궁금한게 많거든요. 이거는 어 그냥 이렇게 해도 괜찮나? 상호를 내가 정했는데 어 이거 유사한 상호가 있는거 같은데 그냥 밀어부쳐도 되는건가? 뭐 이런것도 있고 근데 이렇게 상표법이라던가 자세하게 들어가면 주의할게 굉장히 많은데 그런부분이 없으니까 만약에 다음에 창직교육이나 신직업교육을 듣는다면은 이런 처음에 나왔을때 이런이런점을 주의해야겠다 만약에 누군가를 고용할때는 고용법 뭐를 준수를 해야된다. 뭐 4대보험 들어줘야한다. 뭐 이런거를 기본적으로 해주는게 좋지 않을까 라는 생각이 들었습니다.
- 최 : 창업쪽에서 더 그렇죠?
- 타라피스트 : 네
- 최 : 최_ 창직은 아이디어를 구체화하는 거까지만 강조되는 그렇죠. 멘토링 역시 도움이 많이 되었다고 하셨는데

타라피스트 네네

최 취업도 혹시 고민 해보셨어요?

타라피스트 어..

최 같은업계에?

타라피스트 어, 조금은 고민을 했었는데 이게 왜냐하면 같이 창업을 창업동아리에서 시작했던 친구들이 있어요. 그런데 다들 훌륭한 친구들인데 몇명은 스타트업이 이제 운영하다가 대학내일이나 괜찮을 데로 가서 취업을 해서 조직경험을 하더라구요. 근데 그 친구들을 봤더니 네트워킹상에서 만나면 내가 이제 지금 다시 창업을 하게 되면은 더 잘 할 자신이 있다고 다들 많이 얘기를 해요 왜냐하면 조직문화를 겪어보니까 시스템적, 체계적인 부분이 무엇인지 알게되고 그래서 그런부분에 창업친구들한테 들었을때 아 나도 이런걸 경험을 좀 해보는게 좋지 않을까 생각을 해보게 되는 경우가 있어요.

최 교수님 궁금하신거 또, 네 분한테

이 네 분한테요? 어느정도 얘기가 조금 거의 다나온거 같기는 한대요

최 아까 이제 비용에 대한 우리 지원금 그렇죠? 메이킹랩이 혹시 이제 예를들어 팀당 100만원 이었다거나 일인당 50만원으로 이랬으면 훨씬 더 참여율이 낮았을까요? 사실 지원금같은게 중요해졌어요. 그렇죠? 어떨까요? 이게 중요할까요?

타라피스트 많..많이 중요하죠

최 확실히 학교를 우리가 졸업하게 되면 프로그램을 참여할 기회가 확 떨어지나요? 우리 청년들은?

웰다잉 플래너 네 졸업하면 대부분 바로 취업하거나 취업준비생이 되거나 하니까 어.. 신직업 메이킹랩 같은데는 모르겠는데 창업프로그램같은거는 사실 잘 안들여다 보게되는거 같아요.

로컬 출판 전문가 대학생이 진짜혜택이 많은거 같아요.

제가 대전 창조경제지원센터랑 00대 산학협력단에서 그렇게 해가지고 지역에서 이렇게 해가지고 이제 그런 어 기업 청년창업하는 그런 지원 사업이 된적이 있는데 그 중에서 이제 그, 그런거는 그 지원사업이 뭐냐했을때 비용적인 측면은 첫번째 자금지원 그리고 이제 그 사업가를 위해서 멘토링이라던가 뭐 그런 BI, CI제작 뭐 이런것들 그리고 이 여러가지들 있잖아요. 그 중에 이제 교육같은 경우도 그러면 어, 외부에서 이제 그런 강사들 데려와서 교육을 하는데 아까 말씀하셨던 그 우송대에서 했던 창조경제 교육도 진짜 좋았던게 이제 그 법적인면으로 하나도 몰랐는데 그 교육중에 변리사분, 세무사분,그런분들이 와가지고 젊은 창업하시는 분들이 가장 기초적으로 반드시 인지하고 있어야 하고 그런 법률적인 것들과 뭐 이런 부분들과 인지해야할 것들을 교육을 했을 때 도움이 되었습니다.

월드잉 플래너 저희학교에 공과대학에서도 무슨 다른 기업에 그런 지원을 받아서 학생들에게 창업지원을 해주던게 있어요.

로컬 출판 전문가 오, 그런거 있어요.

월드잉 플래너 네, 그런것들 하면서 교수님이라 멘토링 주기적으로 받으면서 했었고 그 이제 나중에 데모데이여서 상금도 주고 이런식으로 했었습니다. 하고 학교밖에서 했었던 거는 아무래도 이번에 하고있는 예비창업패키지에서 지원을 정말 많이 받은거 같구요. 금전적지원도 그게 가장 컸고 그리고 멘토링도 지금 변호사님 한 분이랑 1:1로 계속 하고 있구요. 하고, 아...아무래도 교육을 의무적으로 엄청 많이 받아야 되가지고 그 과정에서 사실 이런거까지 들어야되나 싶은것도 있지만 그래도 다 도움이 되는 것들도 많이 있는거 같아요.

최 혹시 이제 그 창직과정에서 연계되어서 기업에 좀 인턴십 기회나 체험 기회가 주어지면 어떨거 같으세요? 대기업일수도 있고 아니면 또 유사한 것을 먼저 시작한 뭐 선배스타트업 일수도 있고 해서 그 2달정도의 인턴십 기회가 학생들에게 주어지면 참여하는데 괜찮을까요?

월드잉 플래너 아마 대학생 입장에서 매력적 일거 같아요.

로컬 출판 전문가 전 엄청 좋을꺼라고 생각을 그 교육을 이어서,

최 이어서?

로컬 출판 전문가 네, 이제 이어서 한다면 그럴거같고. 경험이 없는 사람들에게는 그게 2달이더라도 어떤 업무 프로세스 라던가 조직이 어떻게 굴러가는지 경험을 하기 때문에 아 그건 저는 그게 도움이 될거같아요

최 그냥 뭐멘토링 말고

로컬 출판 전문가 네

웰다잉 플래너 네

최 기업에 들어가서 체험하는것이.. 중요하니까 그렇죠?

로컬 출판 전문가 그 경험이 제일 중요하죠

웰다잉 플래너 네

로컬 출판 전문가 실제로 그런 회사 생활을 잠깐이라도 해보는게..

웰다잉 플래너 네

이 사실은 창업이나 창직을 하려는 하는 친구들은 어떻게 보면 자기 사업을 할려고 하는데 그런 조직문화에 대한 부분들에 대한 니즈들이 다 있을까요? 어차피 난 창업이나 창직을 할건데 조직경험에 대해 어떻게 생각하세요?

웰다잉 플래너 하다 보면 다 생기더라구요. (웃음)

이 아 경험을 해보셨죠 00씨.

웰다잉 네 저도 사실. 원래 그런거에 대한 니즈가 전혀 없었는데 사실 vc인턴

- 플래너 : 은 사실 창업을 하려고 들어간거 였어요. 왜냐면 vc에 네트워크생기는 거 자체가 저한테 도움이 되니까 시작을 했었던 거고 사실 이제 거기 안에서 조금 이나마 조직생활을 했으니까 나중에 나와서도 그나마 좀 덜 힘들었던 거지 그거마저 안됐으면 지금 이미 이제 폐업했겠다 라는 생각이 ..(웃음)
- 로컬 출판 전문가 : 조직문화 경험을 전 그 생각을 되게 많이했었어요. 내가 경험을 하고 했었으면은 좀 더 잘 이런부분에서 더 잘 빠르게 잘 하지 않았을까 그리고 어 제가 신직업메이킹랩 팀원들 한테도 제일 심하게 갈등이 저하고 있었던 그친구한테 이거 왜 안고치고 그래? 그랬는데 약간 그친구한테 그런생각을 막 했거든요. 조금만 그.. 나이를 먹고 나하고 몇살 차이는 안나지만 좀 그런것들을 경험하고 나면 좀 경험을 했으면.. 좀 너무 애같은 모습이라고 제가 저로서는 생각이 들었고 근데 본인이 제가 이제 그친구들하고 지금 좋게 연락하는데 본인들이 최근에 이제 자기 사업을 하려고 하니까 겪고 나니까 저랑 얼마전에 만나가지고 얘기하는데 이제는 제가 이해가 간다고 말을 하더라구요 확실히 경험을 해봐야 하는 부분이 있구나
- 최 : 창직해서 1인기업을 하더라도 사실은 아까 말한거처럼 나 이외의 여러 조직과에 있어서 네트워크나 고객과의 소통이 필수적이기 때문에 조직 활동에서 우리가 같은 업종이 아니더라도 얻을 수 있는건 굉장히 큰 기회에서 아까 얘기할, 회사가 크고작음을 떠나서 현장을 체험하는 것은 중요한 역량을 쌓는 기회인거 같긴해요. 사실 기업들도 오픈마인드도 되어야하고 하니까. 박00님 전공이 어떻게 돼요?
- 타라피스트 : 저 전공은 아예 별개인데 북한학과 전공했습니다.
- 최 : 오~정말 차를 좋아하는것에서 시작이 됐네요
- 타라피스트 : 창업쪽은 되게 항상 관심이 있었어가지고 이제 그 말씀해주신것처럼 저는 학교동아리로 시작을 한 케이스라서 하다보니까 주변친구들이 같이 동아리 들어간 친구들이 되게 승승장구하는걸 보니까 욕심도 생기고 사람들) (동의의) 음~~
- 타라피스트 : 그러다 아 내가 좋아하는건 뭘까? 난 뭘로 창업을 할까 이생각을 하다가 시작하게 된거 같아요.
- 이 : 본인한테 전공은 어떤의미세요? (일동웃음)
- 타라피스트 : 어... 전 제 이름은 못 외워도 제 전공을 까먹으시는 분은 한 분도 못봐

었거든요. 다들 두번째 만나면 아 그 북한학과 (일동웃음) 저는 대학교를 들어갈때는 대북기자를 하고싶어서 들어간 케이스인데 그게 이제 수업을 하다 보니까 좀 많이 바뀌었어요. 창업이랑은 상관은 없는 나중에 만약에 기회가 된다면 그런건 해보고싶죠. 제사업을 제가 자리를 잡는다면, 그리고 대북관계가 좋아진다면 개성공단이나 아니면 서로 왕래가 가능할 정도로 친해지면 북한하고 관련된 관광업이나 이런걸 생각해본적이 있죠. 아 황해도쪽에 해산물집하면 잘되지 않을까?

최 계속 찾고 계시네요. 그렇군요

타라피스트 그리고 제 생각에 그때가 되면 이쪽에 지원을 많이 해주실거 같아요. 나라에서 전공자우대하면서 창업할사람 찾고 이럴거 같아요.

이 아까 그 부모님 얘기 성하씨에게도 물어볼까요 어떻게 생각하시는지 창업하고 창직하고 이런 취업이 아닌 다른 선택을 하고 계시는데 가정이나 주변사람들은 어떻게 보시는지

타라피스트 아, 걱정은 많이 하시죠. 그래서 수익이 어느정도 되는지가 이제 항상 되게 취업만 하면 고정적인데 회사가 찢리지 않는이상 고정적인데 사업은 오늘 매출이 안출으면 지금 제 지갑으로 들어오는 돈은 적어지니까 부모님 입장에서서는 그게 제일 큰 걱정이 되시죠. 믿어는 주시는데 걱정은 계속 하시는 그런거 같아요 .그런데 이런 암묵적인 후원이 없었다면 못했을거예요.

이 그러니까 암묵적인 후원이면은 실질적인 경제적인 도움도 주시는건가요?

타라피스트 아니요. 경제적인 도움은 아주 없다고 할 수는 없죠 집에 얹혀산다고 하면 생활비나 이런건 다 세이브가 되고 있는거니까 그런 지원은 받고 있는데 뭐 사업적으로 그 이거 어떻게 해봐라 주시지는 않아서 저도 따로 그런 요청을 아직 드리고 있지는 않고.

이 000씨 같은 경우는 사실 티0이라고 창업을 한지 좀 되셨어요.

타라피스트 네~ 맞아요. 사업자등록을 좀 빠른 케이스라서. 돈을벌려고 사업자등록을 했다기보다 그 창업동아리쪽에서 압박을 조금 (웃음) 제가 사업자등록을 내 관할 내에서 하면은 그분들에게 실적이 되기도하고

로컬 출판 맞아요

- 전문가
- 타라피스트 너 그거 빨리빨리 넣어라. 아무튼 서류를 내라 저는 좀 아닌데
- 이 이해합니다. 어떤 의미인지...
- 일동 웃음
- 이 실적때문에... 참...
- 타라피스트 하고나니까 나중에 지원사업들이 다 사업자등록을 낸 기점으로 다..
- 로컬 출판 전문가 다 초기창업하셔서...
- 타라피스트 다 2년에서 3년 기점으로 끝나니까 그 이후에는 폐업을 하고 다시 하지 않는이상 못하니까 막 왜 빨리했지?라고 이제 후회를
- 최 오히려 다른기회는 없어지는? 사업자등록을 하면..
- 타라피스트 왜냐하면 제가 자리잡고 이제 그때는 학교 수업도 막 병행할때고 바쁘게 살텐데 이제는 사업쪽에 정말 제대로 해야지 하려고 딱 찾아보면 어? 다 이거 2년까지 밖에 안됩니다. 이런식이니까 지원도 못 해보는거예요.
- 로컬 출판 전문가 지자체나 정부지원, 우리가 흔히 정부지원사업이라고 하는것들이 다 k 스타트업에서 지원하는 것들이 10에 9인데
- 타라피스트 어 맞아요
- 로컬 출판 전문가 그 사업들이 대부분이 초기 창업기업과 예비창업기업 구분을 지어요. 그래서 보통 이게 예비창업에서는 아이디어만 괜찮아도 지원금을 받고 할 수 있는데
- 타라피스트 네네
- 로컬 출판 전문가 초기창업은 기간이 정말 사업자등록을 낸게 1년에서 3년 미만으로 3년 까지 보고있는데 어. 거기는 이제 엄청 까다로워지는거죠. 제가 최근에 그... 어떤 저 창업 진흥센터라던가 제가 입주한 뿐만 아니라 대학 교수

들, 창조경제지원센터도 저한테 늘 하는 얘기가 그거예요. 사업자등록을 너무 빨리 냈다고. 그러니까 제가 사업계획서를 잘 썼어요. 근데 예비창업단계에서는 내가 심사위원이었으면 무조건 뽑았다. 그런데 초기창업 단계 에서는 줄 수 없다라고 많이 들어서 물론 지금은 크라우드펀딩 지원사업이 나온것들이 따내는 단계여가지고 많이 그부분에 대한건 많이 조금 그래도 괜찮아지긴 했는데 어.. 사실은 비용적인면 때문에 제가 1년정도 밀렸거든요. 그 비용은 결국 예비창업때 해결할 수 있었던 것들이었는데 제가 아까 대전에서 00대산단에서 자꾸 그 500만원때문에 계속 사업자등록을 하라고 안해도 되긴 했었는데 거긴 이제 실적이니까 해서 그래서 아 내가 500만원때문에 거의 1억을 날렸구나 생각을 하니깐 그게 진짜 막 마음이 아프고 쓰라린 때가 있었죠 불과 얼마전까지 만해도...

이 그런일이 있었군요.

로컬 출판 뭐, 제가 최근에는 저한테 제주변에서 사업쪽으로 고민을 하는 친구들은
전문가 은 감히 저도 이제 시작하는 단계인데 다른건 모르겠지만 사업자 등록
 은 무조건 늦게 내라고 무조건 늦출 수 있으면 늦게 내라고 상표권 이
 런건 미리 등록할 수 있으니까 그런것만 미리 해놓고 사업자등록(매우
 강조하며)은 최대한 늦게하라고

최 00씨하고 00씨한테 궁금한거는 지금 본인이 갖고있는 그 아이디어로
 취업의 기회가 주어진다면은 만약에 출판사 만약에 티 관련된 회사에
 취업기회가 주어지면 취업할 생각이 있으세요 혹시? 아니면 내 사업 아
 이템으로 갖고가고싶다 창업을 하고싶다

타라피스트 고민되는 부분인데 물론 어느 회사이냐에 따라 생각이 달라질거 같기도
 하고. 근데 제일 중요한것은 지금 제가 하고 있는 모든 것을 제가 다
 없는 상태에서도 굴러가게 만들 수 있으면 할 거 같아요. 그니까 배송
 도 다 위탁업체에 돌리고 cs도 다 위탁업체로 돌리고 이런거 다 제가
 취업을 만약에 한다면 퇴근 이후에 관리가 되는 시스템을 만들어놓으면
 할 수 있을거같아요 근데 실제로 그렇게 하는분들이 꽤 있으시다고 하
 더라구요. 아직까지는 제가 다 일일이 혼자 하고있어 가지고 지금은 하
 려면 좀 준비가 필요할거...

최 본인의 사업은 갖고 가고 싶으시다는 거죠?
타라피스트 네

로컬 출판 저 같은 경우는 사실 제가 취업을 하는 거는 어 제가 하는 사업이 망했

전문가 : 을때, 네 망하거나 아니면은 뭐 나중에 사업이 잘되가지고 어떤 가려는 뜻이 생겨서 엑시트를 그런기회가 생겨서 엑시트를 하고나서 어? 취업을 할 수 있으면 취업을 하는 것도 하나의 그거라고 생각은 하는데 지금으로서는 제가 취업을 하는건 제 사업이 망하거나 아니면은 엑시트를 사업을 이렇게 하던가 근데 제가 엄청 잘되면 만약 엑시트가 아니라 계속 그 사업을 끌고가지 않을까 싶어요.

최 : 두분 다 선택지에 대해서는 다 자기일을 대표로서 하고싶다는 거 같아요.

로컬 출판
전문가

네

타라피스트 : 아무래도 성취감차이가 있어서 그럴거 같아요. 뭔가 내자식 같은 이런 의미가...

최 : 네 분 한테 공통되는 질문 드리고싶은데 이제 후배들이 되었건 친구가 되었건 또 새로운 직업분야에 혹은 새로운 진로를 가고싶어하는 사람들 한테 말을 해준다고 하면 , 가장 굉장히 필요한 역량? 혹은 가장 갖춰야되는 거 이런것들 뭘까요? 키워드로 말을 한다면? 자기 관심사 일수도 있고 열정일수도 있고 한데 뭐가 가장 필요하고 또 갖춰야하는 걸까요? 새로운 분야로 가려면?

타라피스트 : 저는 최근에 인터뷰를 어떤데서 한 번 한적이 있어요. 그 비슷한 질문을 마지막에 받은적이 있어요. 근데 사실 제가 아직 저도 한참 부족해서 그런 부분은 말씀드리기가 좀 어려운데 아는 후배나 동생들을 만나면은 되게 자기 취미시간이나 보내는걸 죄책감갖고 느끼는 친구들이 많았어요. 생각보다 그러니까 예를 들어 남자사람들은 보통 게임을 애들이 많이 하는데 오늘 예를 들어서 오늘 2-3시간 했다 그러면 그거에 대해서 재밌었다가 아니고 아 미쳤나봐 (일동웃음) 다 이렇게 돼요. 근데 이게 여자인 동생들 보면은 뭐, 오늘 오징어게임 정주행 다달렸다 뭐 이런식인거예요.근데 그거를 저도 약간 저는 사실 차 좋아하다가 이쪽으로 빠져버린 케이스잖아요? 그리고 실제로 주변에서 잘 나가고 있는 친구들도 보면은 다 자기가 좋아하던걸 지금까지 좋아하니까 계속 사업하고 있는 친구들이 많아요 그런거 보면은 덕업일치가 되게 정말로 어 창직에서는 중요한 키워드라는생각이 항상드는데

로컬 출판
전문가

맞아요

- 타라피스트 : 그 요즘 특히 친구들이 자기한테 쓰는 시간을 너무 그걸 아까워한다고 해야되나 뭔가 스펙연기 아니면 죄짓는다고 생각하는거 같아요 그래서 자기가 좋아하는거 하면서 사는것도 예를들면 롱보드 타고 이런거 좋아하면은 보드타다가 유튜버로 데뷔해서 잘될 수도 있는거고 모르는 건데 너무 막 ‘아 나오늘 또 나갔다왔어’ 이렇게 되니까 그런것들이 좀 안타깝더라구요. 그런시간들도 좀 있어야 좀 자기 자신을 아끼고 이렇게 되지 않을까 싶어요. 저는 그렇습니다.
- 웰다잉 플래너 : 저도 자기가 좋아하는걸 하는게 되게 중요한거 같아요. 그런데 사실 저 같은 경우는 좋아해서 이 일을 하는건 아니잖아요. 죽음을 준비하는 일이 사실 제가 좋아해서 한다기보다는 제가 안하면 안될거 같아서 하는 건데. 저는 약간 좀 굳이 따지자면 ‘사명감’ 인거 같아요. 이거라도 없었으면 나 진짜 때려치웠을거 같다 라는 생각을 정말 많이 했어요. 자기가 좋아하는거 혹은 사명감이 있더라도 정말 이 일을 끝까지 열정을 가지고 할 수 있어야 중간에 무너지지 않는거 같다는 생각을 많이 하고 있습니다. 하고 사실 일이라는게 자기의 대부분의 시간을 쓰는거잖아요. 근데 사실 제가 창업을 하고 있는 이유도 뭔가 내가 하고싶은일, 내가 좋아하는거를 이제 가지고 내 시간을 쓰고 싶어서 그 시작을 하게 된건데 그런 뭔가 자기가 하고싶은일? 인생을 산다고했을때 대부분의 시간을 쓰고 싶은 일로 한번 시작을 해보는게 어떨까라고 생각을 했고, 또 이제 하나는 제 주변 친구들중에 생각보다 워라벨을 중요하게 생각하는 친구들이 많은데 창업은 워라벨을 절대 지킬 수 없는 그래서 정말 자기휴식시간이 정말 중요하다면 절대 추천하고 싶지 않아요.
- 타라피스트 : 출근이 없는 퇴근인거 같아요.
- 일동웃음
- 타라피스트 : 출근은 제 마음인데 퇴근은 없어요. / 신)퇴근 다음날 하고
- 로컬 출판 전문가 : 연휴에 왜 일하냐고 뭐하냐고. 왜 연휴에 사무실에 가냐고 원래그래, 연휴라는 개념이 없어요
- 웰다잉 플래너 : 맞아요
- 최 : 00씨는?
- 아트캐릭터 : 어..저는 제가 어떻게 보면 당사자가 아니잖아요 그래서 좀 그...조00쌤

을 보아서 느끼는거는 사실 아코랩이 힘들게 되게 많거든요. 힘들다 이런 순간들도 있고 했는데 그냥 진짜 막 그렇게 한번 더 끌고 가게 되는 건 이제 좋아해서 인거 같더라고요. 그냥 미술을 좋아한다기보다는 사람들과 소통하는게 너무 재밌고 사람들한테 미술을 알려주고 같이 뭔가 성장을 보고 막 이런 과정들이 너무 재밌다고 하시더라고요 그리고 아무래도 재밌는 일을 하는게 중요하지 않을까합니다.

이 그 00씨 같은 경우는 이분들은 자기사업이라고 생각을 하고 하시는데, 00씨는 좀 다른입장이잖아요.

아트커넥터 그렇죠

이 어떠세요? 이렇게 본인도 이거를 내 사업은 아니지만 이 일을 계속 하고싶다 아니면 나한테는 어떤 의미가 있다 이렇거 같은데 어떠신가요?

아트커넥터 아 근데 저도 이 일에 엄청 애정이 있기는 해요.

이 네네네

아트커넥터 요번에도 쌤들 몇분이 나가셔서 리크루팅을 했는데 저한테 이제 물어보시더라고요. 제가 아직 대학생이니까 주변에 미대 학생들이 많으니까 근데 막 고르는데 엄청 고심했거든요. 진짜 잘할 수 있는 친구는 누굴까? 그래서 되게 막 그친구들이 불성실한 모습이 보이면 제 마음이 다 무너지고 근데 뭐... 어... 아 뭐였죠?

이 실질적으로 거기 업체는 매출이 나나요?

아트커넥터 네. 그런걸로 알고있는데. 사실 얼마나 나고 그런건 몰라요. 저도 이제 지금은 시급으로 받고있는 상황이라서...

이 시급으로.. 보면은 시급으로 받고 같이 활동을 하시는 형태로 일을 하시는 건가요, 세연씨는??

아트커넥터 어 지금 시급을 받고있는건 취미 미술 선생님이로 받고있고 아트커넥터는 거기서는 조금 다른 뭔가 프로젝트성으로 하려고 하고 있는거 같아요

이 프로젝트성으로... 00씨 생각에는 이게 사실 취미미술 선생님과 아트커넥터가 있어요. 차이점이 있는 직업이라고 생각을 하세요? 아니면 비슷

한 일이라고 생각을 하세요?

아트캐릭터 약간 차이는 있는거 같은데. 제가 취미미술 선생님이라고 해버리면 약간 딱 그 틀이 있잖아요. 확장성이 없는 느낌 어느 순간에서 좀 정해지는데 그런 느낌이 있는데 제가 취미미술 선생님을 업으로 할거라면 전 다른거 할거같아요.

이 아트캐릭터는 하실 생각이 있으세요?

아트캐릭터 네, 아트캐릭터다. 만약에 이제 조00샘이 뭔가 좀 ... 더 막 확장을 한다거나 뭔가 막 저에게도 좀 중요한 직책이 생긴다거나 하게되면 재밌으니까 같이하게 될거같은데...

이 그 차이점이 뭘까요? 취미미술 선생님과 아트캐릭터는 할건데 이거는 안할거다라는 그 기준점이 무엇이세요?

아트캐릭터 지금은 거의 약간 좀 구체적인 얘기할 수 있는데 지금은 그냥 회원분들의 그림 완성? 위주로 하고 있거든요. 진짜 어떻게든 이때까지 완성해야해요 하면 같이 완성시켜드리고 같이 재밌게 얘기하고 이런식인데 전 아트캐릭터에서 저희가 막 생각했던 것들이 또 좀 더 어... 좀더 아예 그 미술을 공부해서 이 수업을 듣는 사람들이 진짜 크리에이터가 될 수 있는 길을 생각을 했던건데 그런 식이면 이제 어... 그림을 그리는데 그러니까 똑같이 그림을 그리는 상황에서 생각하는 방법도 알려드릴 수 있고 작품을 어떻게 끌어가면 되는지 또 작품의 기저에 깔린 생각들로 할 수 있으니까 좀더...

이 좀 더 전문성이 있게 느껴지겠다 라고 말씀하신건가요?

아트캐릭터 네...

이 알겠습니다. 네. 중간에 다른 얘기가 들어가긴 했는데 네네. 아마 다른 분들한테 더 이런 창작이나 이런 것들을 추천을 할거냐 하는 이야기하다가 00씨는 조금 다른얘기를 했는데 00씨는 어때요?

로컬 출판 전문가 저는 그냥 하고싶으면 해라 인데. 사실은 아까 두 분이서 하신 말들이 (이: 공감이 돼요?) 다 공감이 되는 말이어서 근데.. 그게 어떤 그런건 좀 어.. 있으면 좋겠어요. 그 뭔가 이렇게 교육생들이 팀 단위로 많이 하잖아요. 박00대표님 같은 경우는 혼자서 다 하셨지만 이제 그 확실히 거기서 한번 나눠게 되는거 같아요 왜냐하면 그냥 좀 대충하려고 하는

그런 진짜 한 번 해볼까 하는 팀원과 진짜 이거를 한번 뭔가 어떤 성취를 해보겠다는 그 그거에 따라서 거기서 이제 차이가 많이 난다고 생각이 들어서 ... 최소한 팀으로 할거면 다른사람에 대한 책임감 이런것좀 있었으면 좋겠다는 생각을 많이했어요. 왜냐하면 사실 저 떨어져 나간 팀원들이 사업 중간에 다 떨어져 나간거거든요. 그래서 그때 지금이야 좋게 지낸다고 하지만 어쨌든 그 친구들이 그 당시에서는 자기네가 최소한 12월까지 하기로 되어있었는데 중간에 나간거잖아요. 그런거 그걸로인해서 제가 피해를 봤었고. 그런 부분들. 그런 책임감이 좀 있어야겠다 라는 자기가 뜻이 달라서 다른걸 할수도 있고 얼마든지 그거 역시도 좋은 새로운 방향이 될 수도 있다고 생각하는데 프로젝트를 수행하는데 있어서 책임감이 있어야한다고, 네 그런 사람이었으며 좋겠다...

이 저도 이제 창직프로그램들을 학생을 데리고 한 2년 창직 수업을 했었던데요. 지도자로 학생들이 하는 얘기중에서는 사실 아이템에 대한 이야기들은 그런 부분들은 조금 들었어요. 얘기를 들어서. 팀 단위로 하는데 한사람의 아이디어로 끌고 갔을 때 나머지 다른 팀원들이 가지고 있는 생각들이 다른 경우가 있었다는데 굉장히 끌고가기 힘들 수 있다 팀장들은 이야기를 하기를 하더라구요

로컬 출판
전문가 네네

이 이제 그런 부분에 있어서 팀을 하나로 뭉치는 그런부분들에 있어서는 교육받으면서 어땠어요? 창직활동에 참여하셨죠? 본인 아이팀으로 계속 쪽 끌고가신거 같은데 그런 부분에서 /송)에

이 조금 요즘 친구들은 어려서 그렇게 자꾸 팀이 깨지는건지 아니면은 다른 부분에 있어서 그친구들의 책임감에 대한 문제인건지 ?

로컬 출판
전문가 어... 그거를 얘기를 하면 너무 길어질거같아서 짧게 얘기를 해볼려고 해야할거같은데요.. 어 되게 그 이유는 복합적인거 같아요 요즘애들.. 저희 세대만 그렇게 아니고 그건 수많은 창업스토리를 써낸 그 사람들 다 그 팀이 몇 번씩 있었고 그거는 너무 일상적으로 일어나는 일이고 그거 이유도 대부분 비슷한거 같은데. 그렇잖아요 왜냐하면 이미 창업해서 성공한 기업들도 사례들 보면은 팀원들이 사업이 어려워졌을때 비전이 없다 하면서 떨어져나간 경우도 있고 똑같은 거 같아요. 젊은 학생들.. 왜냐하면 어.. 저 팀원들 이유가 다 달랐어요. 신직업 팀원들 떨어져 나간 이유가 다 달랐는데 한명은 아까 그 부모님이 반대가 되게 심했어요. 관두고 취업이나 해라. 창업을 해보겠다고 뭐 그렇게 하긴하나

이렇게 집에서 부모님 말 잘 듣는 친구였던 말이죠. 그래서 저한테 어렵사리 이야기를했고 그래서 제가 이해를 하기 때문에 이제 그 좋은 이야기를 해서 보냈고. 또 한명은 아까 그 나이 어린 친구. 그친구는 21살. 그당시 20살이었죠 21살..그러다 보니까 애가 진로에 대한 고민이 되게 많았어요 전과를 할지 편입을 할지 저한테 이런이야기를 매일 하는거예요. 근데 저는 신직업 메이킹랩에 참여를 했을때는 이거를 진짜 내 사업이다 라고 생각을 하고 그 이후의 일까지 생각하고 하는건데 맨날 와가지고 여기서 하는 얘기가 그런 얘기를 하고 있으니까 저도 이제 지금 말했으면 부드럽게 말했을텐데 그때 되게 좀 심하게 압박을 했죠. 니가 할거면 하고 뭘 하려든 다 못한다. 무슨 편입 하는애가 편입 준비를 해야지 이거를 하나. 반대로 이거 하면서 편입 어떻게 되겠냐 확실하게 선택을 해라라고 제가 압박을 해가지고 그 친구가 이제 떨어져 나갔고 그 친구가 떨어져 나가니까 그거에 휩쓸려 가가지고 나가는 친구도 있는데.. 어떻게 보면은 되게 현실적인 이유들이죠. 진로적인 문제 생계경제적인 문제 혹은 그런식으로 깨지는건 너무 혼란일이라고 생각을 지금은 생각하고 있고, 그리고 창직은... 창직같은 경우는 제가 팀이 깨졌었잖아요. 그건 교육에서 절대 할 수 있는 부분이 아닌거 같아요 그건 팀원들을 융화시키고 팀을 이끌어가는 능력은 사실 리더십과 그 갈등을 중재시키고 하는 그런 스킬이잖아요. 그 경험 노하우 그런것들인데 그거는 우리가 자기계발서 아무리 봐도 실제 그 현실에서 적용시키는건 굉장히 어려운 일이잖아요. 그래서 그거는 그냥 제가 겪어야만 했던 시행착오로 생각을 하고. 그거는...

이 창직의 문제는 아니다. 알겠습니다

로컬 출판
전문가

아이템도. 혹시 저도 설문인터뷰에 썼었는데 신직업메이킹 팀원들 그 친구들 계속 끌어오기가 힘들었던 것 중에 하나가 그 친구들 계속 모르겠다 라는 거예요. 너 왜 모르겠다 하면 그 친구들은 원래 창직 팀장으로 자기 아이디어를 가지고 했었던 친구들이잖아요. 한명은 순수회화 쪽이고 한명은 공대생이여가지고 그런 공학 그런 아이템을 가지고 했던 친구들인데 그 친구들에 생판 관심없는 이런 출판 그쪽으로 하려니까 자기 아이디어가 아니라 다른 사람의 아이디어로 하다 보니까 더 이렇게 몰입을 못했던 것도 분명히 커요. 아,이게 그러고 나서 창업교육중에 그 보니까 모든 팀원들이 같은 방향을 바라고 있어야 된다는 말이 있었는데 진짜 뼈로 느껴지는 거예요. 왜냐면 그게 그 친구들이 몰입할 수 있으려면 나랑 생각하는 어떤 단계들은 조금씩 다르더라도 같은 그걸 봐야되는데 이 친구들은 좋아하는 취향이 다 다르기 때문에 그 선호하는 아이템이 겹치다란 거 때문에 아 그러면 이게 좀 힘들어지는구나. 이게 나중에 사람을 뽑을때는 진짜 1차적인거 , 출판을 일단 좀 좋아해

야겠다. 책을 좋아하는 사람이 책과 관련된 일을 해야지 이런 생각을 가지고 있습니다.

최 일단 관심과 흥미를 갖고 있는 사람들과 팀을 만드는게 베스트라고...

타라피스트 근데 그... 그것도 맞는데 저는 어...창업동아리 활동을 길게하다 보니까 그 그쪽 법무사 관련 수업 때 그런 얘기를 많이 했어요. 창업팀끼리 나중에 싸워서 권리 가지고 소송하러 많이 온다 그래서 그때 교육받았던 내용중에 처음에 창업을 할 때 그 지분을 어떻게 할지 나중에 회사 커졌을때 어떻게 할지

로컬 출판
전문가 진짜 엄청 중요하죠

타라피스트 그거를 미리 정해놓지 않으면은 나중에 진짜 애매해지는거 같아요. 지금 팀원으로 참여한 사람도 나도 나름 창립멤버인데 나한테 1/n을 해야하지 않나? 이렇게 생각할 수도 있고 근데 대표입장에는 또 아니 내가 내 아이디어로 고생해서 한거고 손가락만 얹은 주제에 뭘 1/n을 하면 내가 뭐가되나 이렇게 될 수 있는거라서. 이게 전 책임감과 연결된다고 생각하거든요. 지분이 정말 1/n이 오면은 그만큼 공이 커지게 되고 만약에 그게 아니고 지금은 순수에 얼마에 얼마를 줄게 뭐 나중에 회사가 커지면 나중에 너의 인센티브를 이만큼 챙겨줄 수 있을거 같아 라고 하면은 그러면 그 사람도 자기 시간을 계산하 하겠죠. 아 그럼 내가 여기서 이만큼 투자해도 괜찮겠다 나머지는 자기계발을 해야겠다 이렇게 나오겠죠. 이런걸 처음에 설정하는게 되게 중요하지 않을까 싶어요.

최 사실은 대학생보다 훨씬 더 어린 나이에 창업이든 창직이든 기업가정신과 관련된 교육이 사실은 되어야하는데 그게 안되다보니까 연세드신 분들이 우리나라 협동조합이 되게 안된다고 해요. 협동조합이 협동이 안되어서 깨진다고.. 굉장히 많은 협동조합이 생겼다가 없어지는데 이게 그런 문화하고 밀접하다 그런 얘기를 많이 하시더라고요. 협동조합도 결국은 목소리 큰사람이 이제 그냥 한 방향으로 끌고가려고 하다보니까 안되는 경우가 되게 많고 이런 연습이랄까? 이런것들이 되게 어린시절부터 우리가 청소년시기부터 기업이나 기업문화, 기업이 정신 이런거 필요한거 같아요. 아까 말씀해주신거 사실 굉장히 중요한 창업할때 중요한 부분인데 간과하고 좋은게 좋은거지 하고 가다가 그러면 나중에 커지는거 같아요

타라피스트 : 그러니까요.

최 : 커지기 시작하면, 나 왜 이거밖에 안취? 이렇게 될거 같아요. 내 시간 다 썼는데

타라피스트 : 그리고 제 이런 어떤 신직업적인 창직이 아니더라도 실제로 친구끼리 동업하면 깨진다라는 말이 있잖아요

로컬 출판 전문가 : 아 맞아요

타라피스트 : 저랑 친한 누나도 옷 가게를 정말 장사가 잘됐는데. 이제 2명이서 시작을 했는데 어느날 보니까 자기만 열심히 하는거 같은데 (동업자)애는 안하는거 같은데 왜 수입을 50:50으로 가져가냐. 돈이 생기니까 그런 부분들이 분명히 생긴다는거 같아요. 맞는 말씀 해주시지 않았나.

로컬 출판 전문가 : 그래서 제가 혼자합니다.

일동웃음

타라피스트 : 그래서 저도 혼자하다 보니까 너무 마음이 편해요

로컬 출판 전문가 : 다 마찬가지로요 같이해서 불협화음이 생기는데

최 : 슬슬 마무리를 하긴 해야하는데 좀더 물어보고싶은게 있는데 시간 좀 괜찮으세요?

전체 : 네네

이 : 마지막으로 그러니까 사실 이게 여러분들이 창직이나 창업 여러가지 것들을 경험을 해보셔서 본인은 맞다 생각해서 잘 끌고 오신거 같아요 저도 창직교육하는거 사실 실제로 들어본 친구들이 스펙만들려고 들어온 친구들이 훨씬 더 창직교육은 많거든요. 신직업메이킹랩은 조금 다른데 앞으로 이런 문화들이 저희들 최연구원위원님이나 저같은 경우는 앞으로 많은 청년들이 창직이나 신직업이나 창업이나 이런 쪽에 도전을 많이 했으면 좋겠다 라는 생각을 갖고 있어요 그렇게 되려면 어떻게 되는게 바람직할지 애매하긴 하지만... 한 번 얘기 해주실 수 있으실까요?

앞으로 이런쪽에 관심을 갖게 하려면 어떤 부분들을 고민을 해봤으면 좋을까요? 교육을 늘려야할까요? 아니면 돈을 더 많이 드려야될까요?

최 정책적인 지원이 될 수 도 있고. 혹은 뭐 인식변화에 필요한거거든요. 새로운 길을 가는 사람에게 한테 너 왜 취업안하고 그런거 하나. 라는 인식변화

로컬 출판 전문가 굉장히 중요하다고 생각합니다.

이 가장 어떤 부분들이 더 많은 친구들이 이런 쪽에 관심을 가지게 할 수 있을까요?

타라피스트 저는 개인적으로는 좀 창업.. 00대에서 창업동아리에서 활동을 했는데. 이상하게 저 빼고 다 큰 성공을 했어요. 되게 큰 성공을 했어요. 그 가끔 제 결심이 나태해질때도 있고 그러면 가끔 그친구들만나면 자극을 엄청 받아요. 왜 형은 왜 그걸 안하고 있냐 이런식으로 동생들에게 혼나고, 친구들한테 야단맞고 '니가 그러니까 지금 그거밖에 안되는거다' 하니까 더 자극받아서 바로 가서 일해야될거 같고 근데 그때는 그 ... 그때(대학생시절)는 정말 귀찮았는데 00대에서 1달에 한번 네트워킹데이를 했었거든요. 지금은 코로나때문에 좀 어려울수도 있는데 그 네트워킹데이가 굉장히 싫었어요 할 때는 막 봐야되고 쉬는날 만나서 해야되고 만나서 얘기하다가 술마시고 하겠쇼. 근데 지금 생각해보면 그 과정들이 없었으면 그리고 그 친구들한테 받은 자극들이 없었으면은 저도 중간에 하차할 수 있었지 않았을까 라는 생각은 들어요. 그 친구들 되게 멋있는 이상형 처럼 되어버리니까 나도 빨리 저기 같이 따라가야지

로컬 출판 전문가 자극을 받는...

타라피스트 어어 네, 그런생각을 하게되더라구요. 그런 뭔가 소통장이 마련되거나 아니면은 판을 깔아주는 느낌. 사실 00대 창업지원단이 지원금이 많은 편은 아니예요. 일년에 500(만원)정도 이니까 썬건 아니였는데 근데 그 정도면은 적당하다고 하면 적당하고 많다고 하면 많겠지만 뭔가를 아이디어를...도전해볼만큼의 액수는 될거예요. 적당히 해볼만한 액수는 되어서, 지원금이 많으면 좋겠지만 그렇게까지 큰 작용은 안하는거 같아요. 그것보다 오히려 어...조금 더 많은 (생각안남)

로컬 출판 동기부여?

전문가

타라피스트 네네, 동기부여가 필요한거 같아요.

?

이 네트워킹데이에 대한걸 말씀해주셨고 관련된 교육에 대한 그 부분들, 어떤 엄격하게 서류가 많아져도 괜찮나요?

타라피스트 사실 어려운 부분일거 같긴 해요. 관리자 입장에서는

로컬 출판 전문가 왜냐하면 보고서로만 평가하니까...

이 그렇죠... 네...

최 아니면 기존에 잘되어있는 팀만 들어올 수 밖에 없는 시작이 아니라...

로컬 출판 전문가 그렇죠

타라피스트 예(비)창업(업)은 학교에서는 잘못 걸리면 환수하고 그러지 않았나요?

웰다잉 플래너 예 맞아요

타라피스트 이런거 하면 괜찮지 않을까 싶어요. 저희도 나중에는 내부거래끼리 안 되게 싹 다 바꾸고 그랬거든요.

웰다잉 플래너 예, 맞아요

로컬 출판 전문가 이게 아직도 허술한 부분이 되게 많아요. 그.. 현장에 있었던 저로서는...

이 또 뭐 문화 확산을 위해서 조금 더 어린친구들부터 창직교육을 하는게 필요할까요? 다들 대학을 와서 창직교육을 하는게

로컬 출판 아 네, 아까 동기부여라고 하는게 이게 진짜 큰 거 같아요 왜냐면 저도

- 전문가 : 별것도 아닌 것처럼 보이는 작은 아이템들이 사업이 되고 큰 어떤 이익을 창출해내는 그런 사례들을 계속 보다 보니까 역지로 받은 교육이었는데, 어? 그럼 나도 창업할 수 있겠다 이렇게 된 것이기 때문에 어.. 제 그냥 개인 아주 지극적인 사적인 관점에서 보면은 일단 동기부여가 확실한 그게 있어야 될거같고 목적이.. 사명감이 될 수 있고 경제적인 자유가 될 수도 있고, 아니면 다른 어떤 그 이 어떤 사유가 되었던 간에 동기..에 대해서 고취시켜 주는게 그리고
- 이 : 그런 정보들?
- 로컬 출판 전문가 : 창업하면 다 잘되는게 당연히 아니고 훨씬 열에 아홉은 , 어쨌든 10팀이 지원하면 9팀은 안되는거잖아요 역으로 얘기하면 그래서 어...그런 사람마다 동기부여가 학창시절부터 자꾸 왜냐하면 아직까지 우리나라는 수능 그거에 몰빵(몰입)하다보니까 그 이후에 것들은 조금 생각을 못하는 경향이 어릴 때 그런것들을 접한다고 한번쯤 생각을 해보게 되는것도 대학에서도 교육이라는 것이 직업적인 이런것들은 개설사적인것 같고 이런걸 했을때 이게 어떤 의미를 개인에게 가져다주는지 넣어주는게 중요한거 같아요. 저도 네트워크가 중요하다고 생각하거든요.
- 이 : 이정도로 마무리할까요?
- 최 : 네네
- 이 : 수고 너무 많이들 해주셔서지고 집에가서 혹시나 아 이런건 말했어야 했는데 하는건 나중에 따로... / (00님 개인 인터뷰) 졸업은 하신건가요?
- 타라피스트 : 수료상태입니다. 졸업요건은 다 안채워져서 가지고, 하려면 토익해야되서. 근데 이게 아 이게 일하면서 하려다 보니까 해야지 해야지는 하고 있고 아직 고졸입니다.
- 이 : 군문제는 해결하셨죠?
- 타라피스트 : 네네 군대는 네네
- 이 : 00씨 같은 경우는 티 디자이너라고 하잖아요
- 타라피스트 : 네네

이 : 그죠.. 그럼 기존에 티 소믈리에하고는 많이 다른건가요?

타라피스트 : 사실 정확히는 신직업 메이킹 시작 할 때는 티 디자이너라고 하고 중간에 바뀌어서 티 테라피스트로 바꾼 케이스이긴 한대. 그거에 대한 질문이나 지적을 제일 많이 받았는데. 뭐가 다르냐? 뭐 조금 내부적인 문제로는 티 소믈리에 분들은 흥차가 아니면 그... 차로 취급을 잘 안해주세요. 그부분이 레시피 부분에서 가장 큰 차이점이 있어요 저희차는 처음에 한 차 같은 경우는 흥차없이 아예 안들어가요..그런 차이에 대한 딱 제약이 없다라는 점. 그런 부분들이 첫번째로 티소믈리에와 다른점이라고 생각하고 두번째로는 그, 저는 차 라는 것은 일단 제가 첫 제품을 실패하면서 느낀건데 맛도 물론 있어야되고 건강도 좀 괜찮게 챙겨야된다고 생각을 하거든요 둘다 조화롭게 챙겨야한다고 생각을 해요. 굳이 테라피스트라는 테라피라는 어떻게 보면 이런 민간사상 단어를 선택한 이유도 그런 건강적인 면을 강조하고싶어서 추가한 부분이 있거든요. 차 쪽 디자인을 만드시는 분을 보면 대체로 다 한쪽으로 많이 쏠리세요. 이제 예를 들어 한의학 전공하신 분들이 멩쳐서 좋은 차 많은다고 하면은 레시피 봐보면은 한약재가 엄청 많이 들어가있어요 그래서 마셔보면 거의 한약에 가까울정도로 써요. 몸에는 엄청 좋겠쥬. 근데 마시는 건데 맛있어야하잖아요. 그러면은 사실 손님입장에서, 고객입장에서는 안 찾게 되더라고요. 그리고 반대의 입장 같은 경우에는 제가 그거는 질문지에 썼던건데 흑당밀크티나 이런거 되게 유행했을 때 보면은 사람들 엄청 많이 먹고 타이거슈가가 생기고 했는데 그게 뉴스에 몇번 나왔어요 설탕 양이 한 잔에 몇 숟갈씩 들어가고 그런게 나오다 보니까 그 거같은 경우는 차 인데도 건강은 완전 오히려 안좋아지는거고 맛만 신경쓴 케이스잖아요. 그 중간점을 찾고자하는 목표점이 이제 제 그 단어에 들어가는거 같아요.

이 : 근데 이게 만약에 프로그램을 하면은 창업이나 창직에 대한 개념들이 신직업메이킹랩 하면서 이해를 하시게 되잖아요, 어떻게 느끼셨어요?

타라피스트 : 창업과 창직의 차이점이에요? 아.. 이거 사실 너무 되게 어려운거 같아요. 왜냐하면 솔직히 제 입장에서는 많이 큰 차이점은 없었거든요. 창업 동아리를 하게 되었는데 관련해서 진행을 해보셔서 아시겠지만 기존에 있는 직업 들고 오는 경우 거의 없어요. 거의 다 우리가 새로운걸 생각해 갖고 왔습시다 라는 친구들이 대부분이라서 그 부분을 딱 잡아서 말씀드리기가 되게 애매한거 같아요. 그러니까 제가 봤을때는 창업도 어 나 치킨집할래 나, 카페할래가 아닌이상 대부분 새로운걸 시도를 하더라고요 그래서 그런지 창직이라는 것은 조금 더 완전 없던것을 딱 만들어내야되는 거고 창업은 조금 더 포괄적으로 카페내는것도 다 포함

이 되지만 만약에 카페를 낸다고 했을때 조금 더 특색있는걸 하는거 까지 다 창업에 들어갈 수 있는.. 그래서 저는 어떻게 보면 창직이 여기 포함되는 벤다이어그램에 들어가는게 아닐까 라는 생각을 가지고 있습니다.

이 이 창직이 더 크게 아니고 창업 안에 들어가는게 창직이라는 개념인거죠?

타라피스트 네.네. 저는 약간 그렇게 생각했어요. 그래서 그 아까 제가 교육 때 어 너무 이론적인거 너무 많이 했다고 했었잖아요. 그게 다 그 내용이었어요. 창업과 창직이 뭐가 다른지 말씀을 해주시려고 첫날 교육때 많이 해주셨어요 강사분도 그렇고. 근데 들으면서도 왜 다르지? 라는 생각을 계속 했어요. 뭐가 다르다는거지? 그분이 없던 직업. 예를들어 버스 그 안내하시는 직업이 사라졌잖아요 옛날에 있었는데. 뭐 이런 사라진 직업이나 예를들어 반려동물 장례사 뭐 이런 것 처럼 새로생긴 직업 이런걸 말씀을 해주셨는데 이게 조금 예를들어서 반려동물 장례사라고 한다면 창직으로 훌륭한 사례인데도 그것조차도 창업동아리에 만약에 들고 왔으면 됐었을거 같거든요. 그러면은 창업으로 볼수있다 해서 좀 되게 애매한...

이 창업이 더 편하게 접근하게 접근이 되고 창직이 더 어렵게 느껴지셨나요?

타라피스트 네 맞아요... 제가 만약에 아이디어만 갖고있었는데 두개 다 똑같은데 창업이나 창직이나 라는 단어만 달랐으면 창업에 했을거 같아요.

이 그 이유는 창업이 접근성이 쉽다?

타라피스트 네 창직은 좀 더 뭔가 내가 좀더 수익이나 이런걸 확실히 시작하자마자 해야할거같고 직업이라는 의미가 약간 학생에서 회사원으로 이렇게 바뀌어버리는 느낌이어가지고 조금 뭔가 준비된 사회인을 뽑는다는 느낌이 들어요 대학생이 접근하기에는 조금 가볍게 접근? 어떻게 보면 더 전문적인 사람을 뽑기에는 더 좋겠네요. 그래서 그런 차이는 있는거 같아요

이 아까 여쭙보고 싶었던게 본인은 지금 아까 티 소믈리에하고 이런 차이점이 있습니다 라고 말씀을 해주셨던거처럼 북한학과였잖아요. 근데 티에 대해서 전문성을 가져야 한다 말이에요. 본인은 전문성을 키우기위해 어떤 활동들을 주로 하고계세요? 어떤 식으로 좀 가지고 가는지?

- 타라피스트 차에 관련된거는 직업으로 해야겠다는라고 생각한 이후부터는 필기노트. 마시고 다닐때 그런 친구들이나 애인이나 어디 놀러가거나 할 때 차를 마시면 평가를 꼭 해요. 이게 사실 저희 차 쪽 업계의 장단점인데 진입장벽이 너무 낮아서 법적으로 보호를 못 받아요 레시피들을. 예를 들어 스타벅스에서 제일 핫(유명)했던게 뭐 라벤더 이런것도 있지만 처음 들어왔을때 자몽허니블랙티같은거 드셔보셨어요?
- 이 네, 자허블
- 타라피스트 되게 유명하잖아요. 근데 그거 티백 뜯어보고 하시면 집에서 10분이면 만들 수 있거든요. 근데 이렇게 누구나 할 수 있어요. 이런거죠 예를들어 티솜에서 A라는 차 제품을 냈는데 완전 히트를 쳤어요 그래서 잘팔리면 대기업에서 바로 뺏으려고 할거란말이죠 근데 그걸 막을 방법이 없어요 법적으로 이걸 내 레시피니까 너넨 하면 안돼가 안돼요. 음식은
- 이용경 그럼 식품쪽에 레시피에 대해서는 그런건 없어요?
- 타라피스트 없어요. 이걸 하려면 굉장히 특이해야돼요, 그냥 저 특이한 재료를 섞었는데요가 아니고 완전 기존에 없던 방식으로 차를 우려요 가 되야해요. 저는 뭐 차를 공기중에 우려요 이런 말도 안되는걸 만들어내야해요. 그런게 아니면 특허로 인정을 못받아요. 그래서 어... 그런 부분이 저희업계의 장단점이라 생각해요
- 이 본인은 그런 특성이 있는, 다른 시장에서 하고 있는 다른 차이점을 가져오면, 그냥 맛있는 차에 대한 레시피정도만 적어놓는 정도인지 아니면 어느정도 전문성을 깊이있게 준비를 하는지 궁금합니다.
- 타라피스트 밸런스 부분을 많이 신경써요. 그니까 미리 이사람이 예를들어 특정한 카페를 갔는데 이게 시그니처로 제일 잘 팔린다 하면 저도 그 메뉴 레시피를 써봐요. 그다음에 어 레몬버터달이랑 레몬블러썸이랑 잘 어울린다 그럼 나중에 가서 테스트를 해보고 이거 확실히 잘어울린다 하면 그러면 나도 다른 이런걸 블렌딩을 해봐야겠다 하는걸로 발전시키는 거겠죠 어떻게 이런걸 그리고 아가 어떻게 이런걸 발전시켰냐고 하셨는데 이런 개인시간에 하는거 외에는 처음 시작할때 티 소몰리에 자격증 취득하려고 다닐때 공부를 제일 많이 했던거 같아요.
- 최 기존 브랜드에서 많이 팔리는 차들은 맛있기 때문에 그런일까요? 스타벅스나...이런

- 타라피스트 솔직히 딱 그렇지는 않아요.
- 프라이빗 로컬투어 전문가 맛도 있지만.. 흑당밀크티처럼 시각적인.. 실제로 제가 대만에서 타이 거슈가를 먹어봤는데 처음에 그 표면에 묻은 설탕이..
- 타라피스트 맞아요 그 까맣게 흘러내리는
- 프라이빗 로컬투어 전문가 근데 실제 먹을때는 흔들어서 먹어야하는데 사실 색깔이 조금 짙어진 갈색 밀크티밖에 안되서 아 내가 이거먹으려고? 그건 아니었지만 여행 간김에 먹었지만 순간 아 내가 사진찍으려고 이거를 먹는게 아닌데, 난 밀크티 자체가 좋아서 먹는건데...그래서
- 최 일단 보기에 좋아야겠네요
- 프라이빗 로컬투어 전문가 그런 시각적인것도 있지만 자몽하니블랙티처럼 새로운조합? 어울리는 조화로운맛 그런것도 필요하죠. 전 커피를 못마시다 보니까
- 타라피스트 저랑 비슷하시네요
- 이 아 커피를 못드세요?
- 타라피스트 못 마시는건 아니고 안마시고 있다가 지금은 살기위해 먹는데
- 이 궁금한게 00씨가 북한학과였는데 창업쪽으로 딱 이렇게 창업을 해봐야겠다는 시점은 언제였어요?
- 타라피스트 마음속으로 절반쯤은 항상 생각을 하고 살았어요 질문지에도 썼어요 부모님이 사업을 하시다 보니까 나도 이렇게 하면 그런데 큰 성공을 하기 위해서는 약간 톱니바퀴로써는 한계가 있겠다는 생각을 어릴때부터 했던거 같아요 왜냐하면 그만큼 리스크는 크지만 '하이리스크 하이리턴' 인게 창업의 장점이니까 만약 괜찮은 기회 혹은 괜찮은 아이템이 있다면 도전해보고 싶다는 그런 기저에서 하라니까 공부하고 하라니까 대학가고 하고 살다가 창업동아리 마침 또 모집한다고 하니까 해봐야지 하고서 지원을 하게되었고 그 이후부터는 본격적으로 공부를 하기 시작하게 된거 같아요 관련수업도 많이 들으면서 학교에서 창업관련 수업을 들었을때 그때 김00 대표님이랑000 대표님 수업을 들었는데 두 분다

회사를 운영하고 계세요. 현직에 계시는 되게 대단한 분들한테 그런 강의를 받게 되니까 배울게 너무 많고 그 다음에 아 이 세계라는 것도 정말 넓구나 창업이란게 치킨집 하는게 아니구나 이런 생각을 그때 되게 많이 한 거 같아요. 그런 훌륭한, 이미 성공하신 분들한테 그런 교육을 받는 기회가 크게 전환점이 된거 같아요.

이 알겠습니다. 또 궁금한거 있으세요?

최 잘 되실거 같아요

이 이렇게 마무리하구요. 추가로 궁금한거 있으면 연락을 드리겠습니다. 수고 많이 하셨구요.

FGI _그룹 2

1. 인터뷰 개요

일시	2021.11.4 14:00~16:00	장소	토즈 강남컨퍼런스
연구자	최영순(한국고용정보원 연구위원) 이윤경(강남대학교교수)	참여자	김00(아름다운길여행전문가) 노00(웨딩쇼퍼) 오00(도시농업관리사) 조00(웃놀이전문가) 진00(메모리얼스토리전문가)
주제	창직 신직업 확산을 위한 사례연구		

2. 인터뷰 내용

이 : 그럼 이제 시작해도 될까요? 네, 바쁘신데 이렇게 자리해 주셔서 감사합니다. 2시간 정도 저희가 창직 신직업 확산을 위한 사례 연구로 ‘누가 새로운 사업에 도전하는가?’라는 주제로 그룹 인터뷰를 좀 진행을 하도록 하겠습니다.
간단하게 참석하신 분 소개를 먼저 드리고 진행하겠습니다.
가나다순으로 소개를 드리겠습니다.
김00 연구여행연구소 김00소장님이 참석하셨습니다. 반갑습니다.

여행전문가 : 네, 반갑습니다.

이 : 웨딩 쇼퍼로 더쇼퍼에 노00대표님.

웨딩쇼퍼 : 네, 000입니다. 반갑습니다.

이 : 도시농업 전문가 전국 도시농업관리사 연합회 이사님 오00 이사님 오셨습니다.

도시농업
관리사 : 네, 반갑습니다.

이 : 웃놀이 연구가이신 웃놀이 연구소소장 조00 연구소장님

웃놀이 : 안녕하세요.
전문가

이 : 메모리얼 스토리텔러로 주식회사 포더플래닛에 진00 대표님

메모리얼 : 반갑습니다.
스토리전 :
문가

이 : 저는 각 분들 연락드린 강남대학교 이윤경(이하 이)이고요.
연구위원님은 직접 소개하시나요?

최 : 네, 한국고용정보원 미래직업부서 최영순(이하최)입니다. 반갑습니다. 먼저 설명해드리고 제가 이어서 말씀 드리겠습니다.

이 : 제가요?

최 : 네네네네

이 : 저희 연구는 지금 창직 신직업 확산을 위한 사례 연구이고요.
이게 그룹으로 네 번째 사례 연구 그룹입니다.
첫 번째는 청년층의 창직에 대한 교육을 받았던 친구들 그룹 인터뷰를 진행했구요.
두 번째 그룹이시기는 하세요. 이제 중장년 대상으로 창직하신 경험자 분들 공통적인 분들 오늘 모셨고요. 세 번째 그룹은 이제 새로운 비즈니스로 하셨던 분들, 그다음에 네 번째 그룹은 기존의 신직업 발표 이후에 입직을 하신 분들 대상으로 해서 저희가 인터뷰를 좀 진행 했습니다.
기존에 이제 신직업 발표 이후에 입직을 하신 분들 대상으로 해서 저희가 이제 인터뷰를 좀 진행을 했습니다. 그래서 일정상 좀 마지막에 섭외가 되서가지고 저희가 진행을 할 거고요.
목적은 사실 저희가 창직 이런 문화 확산을 위한 그런 현재의 창직을 하신 분들의 이야기를 조금 듣고 싶어서 저희가 이 연구 사업을 진행을 하고 있고요. 그래서 오늘은 순서는 아마 저희가 인터뷰 질문지를 먼저 보내드렸잖아요.
그래서 이제 저희가 질문을 아마 이 순서대로 맞춰서 질문을 드릴 겁니다. 아마 쓰신 거를 다 한꺼번에 그렇게 말씀을 해 주시지 않아도 흐름대로 진행이 될 테니까요. 간단하게 이제 본인이 여기 안에서 또 추가적으로 해 주실 말씀이 있으면 그렇게 얘기를 해 주시면 될 것 같습니다

- 다.
- 최 추가적으로 하실 말씀 있으세요?
- 저희 기관이 그동안 이제 새로운 직업들을 찾아서 제도화시키거나 이런 관련된 얘기를 계속했었고 또 한편으로는 개인들이 이렇게 새로운 직업을 만들기 위해서 노력하시는 것들을 좀 알리는 그런 과정들도 저희가 자료를 만들거나 포럼이나 세미나를 하거나 해서 많이 노력을 해왔습니다만 그럼에도 불구하고 아마 현장에 계시는 분들의 노력에 못 미치는 그런 속도로 가고 있다. 라고 생각 하실지도 모르겠어요.
- 그래서 금년에는 저희가 이 교수님하고 같이 기존에 제가 직업 베이스로 막 소개를 했다기보다는 이번 연구는 그야말로 새로운 분야에 일하시는 개인에게 조금 초점을 맞춰서 저희가 부제로 '누가 새로운 직업에 도전하는가?' 입니다.
- 그래서 새로운 분야에 과감하게 이렇게 도전하시는 분들의 어떤 애로 혹은 경험 또 더 나아가기 위한 이런 노력들을 저희가 조금 자료 연구 보고서에 담는 게 목적이 있고요.
- 다 성공한 분들을 모셨다거나, 실패 경험이 많은 분들을 모셨다거나, 그런 편견은 전혀 없습니다. 그래서 저희가 오늘 마지막 그룹 회의인데 사실 저는 오늘 모신 분들 이제 저희 그룹2에 해당이 되거든요.
- 주제별로 구분을 했을 때 가장 기대가 되는 주제이기도 하고 또 연륜도 다 있으시고 해서 풍부한 이야기를 들려주시지 않을까? 라고 생각이 됩니다.
- 그래서 너무 부담 갖지 마시고 또 오늘 오신 분들이 다 일 경험도 있으시고 또 아니면 분야에 잘 정착하셔서 노력하시는 그런 과정 중에 있으시거나 또 목표를 이뤄 가시는 중이신 것 같아요. 그래서 경험들을 같이 또 공유하시는 그런 기회가 됐으면 좋겠습니다. 감사합니다.
- 이 사실 먼저 보내주신 인터뷰 질문지를 받고 참 울림이 크더라고요. 그래서 우선은 간단하게 한 1~2분 안으로 지금 하시는 일들에 대해서 노00 선생님부터 돌아가시면서 잠깐 이제 서로 사실 어떤 일을 하시는지 자세히 잘 모르시거든요.
- 그래서 조금 소개를 해 주셨으면 좋겠습니다.
- 웨딩쇼퍼 제일 처음 지목 받았네요.
- 저는 지금 현재 더쇼0라는 회사를 운영하고 있는 사람인데요.
- 더쇼0는 어떤 회사냐면은 2016년도에 사회적 기업 육성 사업인데 사실 지자체 성남시를 통과해서 선정돼가지고 출발을 했습니다.
- 스타트업으로 출발을 해가지고 2019년도에 예비 사회적 기업 2년차 지정을 받은 회사입니다. 그래서 창업 경력이 지금 5년 차인데요.
- 사업 아이템은 은퇴한 우리 시니어들을 모집해서 저희가 호텔형 서비스

교육을 가르칩니다. 그래서 쉽게 말해서 끈대를 좀 더 품위 있는 멋진 신사로 만들어가지고 신사를 상대로 해서 어떤 일을 또 만드냐면요. 결혼식 이동 서비스를 하고 있고요. 그다음에 결혼식 이동 서비스로 해서 이제 많은 홍보가 되다 보니까 기업체에서 콜이 들어오곤 해요. 그래서 지금은 이제 다양한 이동 서비스를 제공하는 그런 사업을 하고 있습니다. 이상입니다.

메모리얼 스토리전 문가 근데 더 쇼0는 제가 서비스가 마음에 들어서 언제 한번 뵙고 싶었거든요. 결혼식을 이렇게 운전하고 그러는데 나이 드신 분이 이렇게 좀 있고 이렇게 하는 그런 서비스였죠?

웨딩쇼퍼 네. 맞습니다.

메모리얼 스토리전 문가 저는 포00000넷이라는 회사를 운영하고 있고요. 한 20년 동안 제가 이제 광고 회사를 운영하다가 4년 전에 퇴업을 했습니다. 그리고 지금 준비를 한 2년 동안 해서 작년 10월 14일 날 이제 재창업을 이제 스타트업을 시작 했습니다. 하고 있는 일은 저는 이제 아이템은 메모리얼 스토리라는 가치를 이제 붙여놨는데요. 저희가 이제 시니어가 되면서 어떤 특별한 어떤 불의의 사고나 사망이나 이런 것들로 인해서 갑자기 죽었을 때 우리가 갖고 있는 유형적 무형적 자산들을 자식들한테 이렇게 전해줄 수 있는 기회가 굉장히 제한돼 있어서 이런 것들을 미리 어디다 저장해 놔다가 사고가 나면 자식이나 가족들한테 이렇게 해줄 수 있는 그런서비스를 지금 운영하고 있습니다. 현재 플랫폼을 기획하고 있는 단계이고요. 12월 달 정도면 서비스가 이제 시작 될 것 같습니다. 이상입니다

도시농업 관리자 에 저는 도시농업 이런 부분은 그런 이제 분야에 활동을 하고 있는데 요. 주로 이제 이 분야가 이제 기초적인 우리가 먹거리부터 환경까지 연결이 되는 또 거기다가 이제 어린아이부터 청소년까지 전체가 다 이제 어우러지는 쪽이고 특히 지금 대학을 졸업한다든가 시기가 되면 이제 창업 쪽에 하는데 제일 관심 없는 분야가 농업 분야가 됐더라고요. 이제 연구원 자료를 봐도 그렇고 그래서 근데 사실 그런 데가 오히려 블로오션인데 그런 쪽을 더 이제 알려주고 싶고 그동안 경험한 것을 가져다가 같이 이제 나누고 싶어서 특별히 돈을 이렇게 금전적인 것을 하는 건 아닌데 오히려 이제 건강하고 그런 게 도움이 많이 되는 일이지

- 든요.
앞으로도 좀 지속적으로 이 일에 더 매진을 해야 되지 않을까? 라는 생각이 듭니다
- 여행전문가 반갑습니다.
저는 현장에서 직접 강의하듯이 그냥 한번 소개를 해볼게요. 수강생들한테,
여러분 지금 현장 여기 사진에서 보고 있는 이 사진이 아주 꾸불꾸불한 경남 함양에 있는 지안재라고 하는 고갯길입니다.
굉장히 많이 구부러진 길인데요. 꾸불꾸불한 길에 여러분들이 한번 과일을 트럭에다 잔뜩 싣고 한번 내려가 볼 거예요.
어떤 과일 한번 실어볼까요. 여러분 첫 번째,
- 도시농업관리사 사과
- 여행전문가 부동의 1위입니다. 두 번째,
- 메모리얼스토리전문가 굴.
- 여행전문가 세 번째,
- 웨딩쇼퍼 요즘 감철이니까
- 여행전문가 감, 세 번째 순서를 잘 들어서야 돼요.
우리 선생님. 우리 선생님 어떤 과일을 실어보겠습니까?
- 웃놀이전문가 참외
- 여행전문가 참외, 시간이 좀 지났지만 그래
- 최 수박을 싣겠습니다.
- 여행전문가 순서 잘 들으셨죠? 자, 이렇게 꼬불꼬불한 지리산의 지리적 고갯길을 꼬불꼬불한 길을 과일 트럭이 잔뜩 싣고 내려가다가 커브를 확 꺾었을 때 가장 먼저 떨어지는 것은 무엇이겠습니까?

- 최 수박하겠습니다.
- 여행전문가 수박, 이유는 맨 위에 있고 그렇죠?
과일 트럭이 커브를 꺾었을 때 가장 먼저 떨어지는 것은 속도입니다.
- 도시농업
관리사 년센스네.
- 여행전문가 년센스가 아니고 실제로 가장 먼저 떨어지는 것.
그런데 속도가 떨어지지 않으면 무슨 일이 벌어질까요?
다들 아실 겁니다. 과일 트럭이 완전히 전복되거나 그 많은 과일들이 다 망가지겠죠. 그리고 더 중요한 것은 운전자가 매우 크게 다치거나 사망할 수가 있는 거죠.
그런데 제가 여러분들께 말씀드렸던 이 과일들이 우리 인생에서의 가장 소중한 가치들을 포함하고 있습니다. 재산, 생명, 행복, 명예, 부, 이런 것들을 상징하고 있거든요.
단지 속도를 떨어뜨리지 않았기 때문에 그 모든 것들이 없어집니다.
우리가 살아가면서 삶의 속도를 떨어뜨리지 않아야지 우리 삶 자체가 전복되지 않을 겁니다.
저는 여행과 인문학 그리고 길을 연결시켜서 여러분들의 삶의 속도를 떨어뜨리게 하는 아름다운 길 연구가 김00 인사드리겠습니다.
- 웃놀이
전문가 도, 개, 걸, 웃, 모~도, 개, 걸, 웃, 모~대한민국 웃놀이야~창직창직~파이팅!
대한민국 웃놀이 1호 전문가로서로 활동하고 있고요.
2017년 1월달에 웃놀이 연구소 이제 창업해가지고 강사로 활동하다 보니 파생되는 게 많더라고요.
스토리판도 제작하고 또 우리 서울 특별심들이 한마당 또 총괄 심판원으로서 심판 양성도 하고 어떤 다양한 활동하면서 현재까지 이루고 있습니다.
그래서 오늘 이게 그냥 오지 않았고 그냥 우리 제가 이렇게 지금 쿠팡이 통해서 시판되고 있는데 요즘 뭐 이제 스토리 판이거든요.
이제 우리 지금 다 지하철 타고 오셨죠? 지하철을 이렇게 다 연결해서 지방 이렇게 스토리 판을 만들어서 판매도 하고 있는데 요새는 잘 안 팔립니다.
이게 그래서 오늘 이게 보니까 제가 또 여기 보니까 육가락도 굉장히 좋은 육가락을 갖고 왔거든요?
대한민국에 웃놀이 해보셔서 알겠지만 던지면은 이게 아리까리하게 써가지고 이게 뭐 뒤집어져 있는지 아닌지 헷갈릴 거예요. 그런데 이거는

확실하기 때문에 대한민국이 제일 잘 만든 육가락이고 이게 서울특별시 논리 한마당 공식 육가락이거든요. 오늘 보니까 제가 초면에 알고 두 번째 뵙는 우리 연구위원님한테 선물로 드리겠습니다.

- 최 아~네~경품을 받네요. 감사합니다.
- 웃놀이 전문가 제가 한 세트 더 있으니 나중에 좀 잘할 수 있는 분한테 드릴 것 같습니다.
이상입니다
- 최 다섯 분 소개를 다 들으셔서 아시겠지만 이게 삶의 연륜이 없으면 불가능한 분야에 다 종사를 하고 계시다고 저는 생각을 해요.
그래서 나름대로 또 네트워크 또 이 안에서 또 이루어질 수도 있고 많은 이야기를 좀 들어보겠습니다.
- 이 네. 다음 주제는 지금 기존에 사실을 다 하시던 일이 좀 있으시잖아요 기존에 하시던 일에서 좀 얘기도 하시는 분도 계시긴 하시겠지만 어떤 동기로 해서 이렇게 새로운 직업을 찾게 됐는지 경험에 대해서 조금 나누어 주셨으면 좋겠습니다.
이번에는 김00 선생님부터. 예 말씀
- 여행전문가 어떻게 이 계기로
- 이 네네네 그렇죠. 이 아름다운 길 연구가 속으로 들어오시게 됐는지 동기나 계기나 좋습니다.
- 여행전문가 물론 다 써 있죠.
- 이 네네네. 그런데 저희만 이렇게 알고 있어서 같이 나누는 차원에서
- 여행전문가 저는 이제 법을 전공하고 계속해서 이제 사법시험을 준비를 하고 있습니다.
오로지 그 꿈이 제 인생 일대의 그 꿈이었었는데 이런 저런 계기로 그게 내 진짜 꿈이 아니다. 라는 거를 이제 자각을 한 이런 저런 계기가 있었어요.
그 이후로 정말 일탈하게 후회? 뭐랄까요. 그거를 단념 포기하는 게 전혀 아쉽지 않아요. 전혀, 그래서 그 후에 이제 이렇게 하고 있습니다.
뭘 좀 설명해야 될까요? 그러니까 그 제가 법무법인도 다니고 그 다니

면서 계속 시험을 준비하고 있었어요. 그런데 상당히 좀 어려웠죠. 그러니까 그게 이제 진짜 꿈이 아니다. 라는 걸 알게 된 순간 이제 마음을 접고 이제 여행가의 길로 가게 된 겁니다.

처음에 들어갔을 때 뭐 정말 힘들었죠. 생존 자체가 굉장히 어려울 정도로 힘들었는데 그게 중요했던 거예요.

내 심장이 범조를 볼 때가 아니고 이 지도책을 볼 때 된다. 길에서 된다. 라는 거를 자각한 순간부터 지금까지 이제 이어져 오고 있습니다.

이 그러면 법을 하시기 전에도 여행 쪽에서는 전혀 관여가 없으셨던 건가요? 아니면. 그냥 취미는 이렇게 여행을 다니시는 게 원래 취미였던 건가요?

여행전문가 저 이제 대학 때 대학 들어가서도 이제 계속 등산을 다녔어요. 한 번 갔다 하면은 무조건 지리산 종주 덕유산 종주 이런 어떤 그게 뭐 취미 할 것도 없고 그냥 혼자만의 시간? 뭔가 청춘의 어떤 방향과 방랑. 모색, 그런 것들 포함해서 책, 시, 영화 이런 것들이 이제 어우러지는 어떻게 살 것인가? 어떤 사람이 될 것인가? 에 대한 그런 어떤 모색들, 그런 과정들이 계속 쌓여 있었던 게 베이스가 없었으면 아마 안 됐을 거예요.

그거는 제가 이제 창작 얘기 이런저런 얘기를 하더라도 창작을 하러 들어온 사람들이 선생님 저는 창작 포기할래요 그렇게 할 수 없다. 자기는 그런 얘기를 좀 많이 하고 있고 그런 어떤 상황들이 이제 베이스가 기본이 되어 있기 때문에 지금 이제 조금 차이가 나는 콘텐츠들을 만들고 있는 것입니다.

이 다음 조00선생님.

웃놀이 전문가 저는 이제 금융권에서 이제 17년 6개월 근무를 하고 2017년 1월달에 희망퇴직을 했습니다. 사실은 퇴직을 하면 안 되는데 좀 아예 55세에 너무 적죠. 요새 정년은 60세인데 무슨 마음이 들었는지 하여튼 퇴직을 했어요.

했는데 이게 가만히 퇴직을 하다 보니까 황금 낱은 거위에 거위를 잡아먹은 꼴이죠. 매달 나오는 이 황금 같은 달걀을 포기하고 금융권 연봉이 세잡아요.

물론 떼어가는 것도 많지만은, 금방 한 달 만에 후회가 되더라고요.

이게 왜 퇴직을 했지? 내가 그때 미쳤나 그래서 깜깜하더라고요 좀 당장 가족들도 이제 뭐 다 이렇게 제가 결혼을 늦게 했기 때문에 다 이렇게 아직도 학교생활 중인 애도 있고 애들한테도 조금 충격적인 요소죠. 부모님이 퇴직을 한다는 자체가, 그래서 제가 아차 싶더라고요. 그래서

그냥 놀 수 있는 노는 성격은 아니니까 은행원들이 보면 더 부지런하거든요. 조금 쓸데없이 그래서 이제 실업급여 기간에 마침 제가 청파동이 용산 청파의 집인데 바로 이제 그 밑에 공덕동이요? 공덕동. 노사발전재단이 있더라고요.

그래서 이제 어떻게 하다 보니까 거기서 이제 어떤 실업급여를 받으려면 이렇게 취업 관련해서 또 서류를 내야 되잖아요.

노동청에 냈는데 이제 거기 교육 기관도 해주니까 그거 진짜 그냥 다녔죠.

그냥 이렇게 다녔는데 실장으로 이제 다니면서 제가 취업을 해보려고 여러 군데 이제 이렇게 원서도 써보고 1차 서류 전형이 돼가지고 2차 이렇게 시험도 쳐봤는데 사실상 지금 재취업한다는 게 진짜 하늘에 별 따기더라고요.

특히 요새 청년 실업도 심하고 필기시험 돼가지고 저기 서류 문제 시험 가는데 그 한 교실에 50명이 시험을 보는데 그때 코로나 전이니까 이게 3분의 1이 다 청년들이에요. 거기 제가 끼어서 또 시험을 보는데 내가 참 이게 청년들하고 붙어서 안 되죠. 또 청년 자리에서 내가 갈 수도 없는 자리고..

어떤 그런 막막함에 있어가지고 노사발전재단 중장년 지원 프로그램이 굉장히 저한테 도움이 됐고 그걸 잘 이수하다 보니까 현재까지 이뤘거든요.

일단 그런 부분이 있습니다. 네 이상입니다.

이 그럼 노사발전재단 쪽에서 창업 교육을 시켜주신건가요?

웃놀이 예 거기에 이제 금융센터가 있어 가지고 금융센터. 금융기관 출신들. 따로 전문가 로 또 이렇게 하는 프로그램이 있습니다.

그래서 거기서 이렇게 여러 가지 이제 적성에 맞는 단기, 심화 과정, 역량 강화 과정이 있는데 여기서 좋은 거는 사후 관리를 해줘. 사후 관리, 사후 관리라는 건 다른게 있는 게 아니고 자기가 이제 내가 저기 1기 이제 금융 강사인데 1기 금융 강사가 되면은 금융 감사로 그냥 수료하고 끝나는 게 아니라 금융 강사가 한 15명 정도 배출이 됐거든요.

그분한테 다 이렇게 강의할 수 있는 기회를 주는 거예요. 기회를 주고 거기서 또 이제 살아날 사람은 살아남고 강의 콘텐츠를 잘 봐가지고 이제 이렇게 안 되는 사람은 안 됐는데 저는 이제 그때 15명이 다 이제 금융계 추진이니까 재무관리 노후 관리 이런 쪽에 이제 콘텐츠를 많이 잡았는데 저는 이상하게 또 그게 싫더라고요.

또 뭐 그거 싫어서 은행을 그만뒀는데 또 그거 가지고 또 이렇게 머리를 싸매야 되나? 그래서 제가 좋아하는 이제 취미 웃놀이를 이제 5분 강의로 넣었는데 이게 2시간 강의를 되고 4시간 강의를 되고 지금 현재

한 기본적으로 4시간 정도가 해야지 웃놀이 한번 할 수 있거든요.
4시간 안 하면 웃놀이도 못하고 그냥 마치는 경우가 있는데 그런 게 연결되어 있습니다.

이 그럼 그 교육과정 안에 창작이라고 하는 아이템이 들어가 있는 건가요?

웃놀이 예, 그게 이00 우리 저기 한국창작협회 심화 과정에 그분이 이제 심화
전문가 적으로 창작과 창업에 이르는 그런 여러 가지 컨설팅도 하시고 교육도
 하시고 그분이 또 사후 관리도 해 주시고 해가지고 굉장히 도움을 많이
 받았죠.

최 노00 선생님

웨딩쇼퍼 예 지금 창작을 하게 된 기본 동기는 생존이죠.
 삶이라는 거죠. 삶의 현장이지 실질적으로..어.. 제가 61세인데 만으로
 61세 은퇴를 하고 보니까 처음에는 한참 좋았습니다. 할 수 있는 생각
 들이 많잖아요.

 조직 사회에서 살다가 자유를 얻는다는 것은 굉장히 기쁜 순간이죠.
 근데 그 순간이 며칠 못 가서 깨지죠. 바로 후회스럽고 그런데 저 같은
 경우에는 마찬가지로 은퇴하지 않아도 될 텐데 은퇴를 할 수밖에 없었
 던 거는 이제 저는 조직 사회에서 갈등 이런 것들이 많잖아요.

 그러다 보니까 이제 그만 좀 해방되고 싶었고 그리고 이제 후배들한테
 물려줘야 되는데 나이가 차다 보니까 이제 밑에서 올라오는 열기가 대
 단해요.

 그래서 말도 잘 안 들어요. 체제가 잘 안되고 그러다 보니까 은퇴를 해
 야 되겠다 하는 상황이 오죠. 그렇죠. 은퇴하고 나서 계획도 없이 은퇴
 를 했습니다. 어쨌든 하고 나서 보니까 제일 어려운 것이 가정적으로
 힘들어지더라고요.

 집사람하고 같이 이제 시간이 많아지니까 처음에는 몰랐는데 며칠 지나
 고 나니까 이제 다통도 생기고 말이 자꾸 섞여지다 보니까 과거에 우리
 가 느끼지 못한 이런 것들을 서로 발견하게 되면서 안 좋고 그런데 평
 화가 깨지더라고요 중요한 것은그다음에 두 번째는 뭐냐하면 이제 경제
 적으로 어려움이 생기는 거죠.

 제가 과거에는 이제 가장으로서의 어떤 어깨에 무거운 짐을 졌지만 그
 래도 위험이 있잖아요. 근데 위험이 없어지는 거예요. 은퇴하고 나서 그
 게 어떻게 보면 고개 숙인 남자가 될 때에 다가서니깐 눈치도 볼 수 있
 게 되는 거고..

 이런 상황이다 보니까 안 되겠구나. 다시 취업을 해야 되겠다. 해서 재
 취업을 하려고 하는데 저 같은 경우에는 이제 호텔리어 생활이다 보니

까 호텔리어들이 사실 은퇴하고 나면 이 사회에 들어갈 때가 별로 없어요.

접근할 수 있는 그런 비직업 들어갈 수 있는 틈새가 별로 없습니다.

그런 특징이 서비스 직종이 우리가 보기에는 굉장히 필요하지만 수요에는 그렇게 많지는 않습니다. 그러다 보니까 할 데가 없죠.

더군다나 호텔 생활을 하면서 화려하게 살다 보니까 나와서는 어려움이 많아요.

굉장히 모든 면에서 화려했습니다. 호텔 생활에서는요.

그러다 보니 나와서 이제 이걸 극복을 해야 되는데 극복할 방법이 없잖아요. 또 이력서 아무리 써도 안 돼요. 또 하다못해 이게 내리면 되잖아요. 그러니까 내가 눈높이를 좀 내리면 되지 않겠나? 해서 아파트 경비원 이런 데까지도 해봤는데 나이가 60이 넘으니까 안 돼요.

그리고 답이 없으니까 화가 나잖아요. 그 전화를 해봐야 아이 답이라도 줘야죠.

그러면은 답은 딱 하나예요. 나이가 장벽이에요. 나이 때문에 그래서 되는 일이 없더라고요. 그래서 제가 마침 제 주변에는 저보다도 먼저 은퇴한 친구들이 있어가지고 저기 61세 은퇴이면은 사실은 할 만큼 했잖아요. 일도 그렇죠?

그래서 먼저 은퇴한 친구들한테 이제 이렇게 쫓아 다니면서 은퇴 이후 설계를 좀 이렇게 자문을 받으려고 그러는데 뽀족한 답이 없더라고요.

그래서 한 친구가 열심히 살고 있는 한 친구가 대리 운전을 하고 있는데 마침 그 친구가 “너도 한번 해봐 재밌어” 해서 시작한 게 대리 운전이었어요.

뭐 면허증만 있으면 되잖아요.? 아주 쉽잖아요.

그리고 진입 장벽이 전혀 없으니까 그런데 나중에 보니까 나이가 또 장벽이 되긴 되더라고요. 커트라인이 60예요. 여기도요

넣으면 보험료도 비싸고 또 여러 가지 볼 일이 좀 많이 있더라고요.

그래서 그걸 하면서 어려움이 뭐냐면요? 상대방 고객이 전부 뭐냐 하면 취객이잖아요. 정상적인 몸이 취객을 상대하다 보니까 예기치 못한 어떤 상처를 많이 받아요. 때에 따라서는 우리 더군다나 고급 서비스에 길들여진 사람들인데 생각이 미치지 못하는 상상을 초월하는 것도 있어요.

어떠냐면 뒤통수를 맞는 경우도 있어요. 뒤에서 때린단 말이에요. 사람 취해서 그런 거죠. 그런 경우도 있고 그다음에 또 젊은 친구가 결혼도 안 한 것 같아요.

이런 친구들이 어떤 때는 다리를 쭉 뻗고 있잖아요. 시트를 뒤로 재치고 이려고 코골면서 가면 나는 운전하고 있는데...

이건 상식적으로도 매너가 아니잖아요. 이렇게 하고 간다는 게 굉장히 화가 나요.

아니 내가 왜 이 직업을 하고 있지? 하고요 어떤 때는 여름에는 냄새가 나요 발에서 이거 꼭 참고 가야죠. 지금은 마스크라도 하는데 그때는 마스크가 없던 때니까

그다음에 또 이제 어떤 사람은 막 운전 패턴이 자기하고 틀리다 이거예요.

아니 운전은 내 패턴이지 그 사람 패턴이 아니잖아요.

근데 내가 가진 거는 이 사람을 안전하게 집에까지 모셔다 드리는 거. 이게 내 책임이잖아요 재산을 지키는 게 내 책임인데 내 사명인데 전혀 엉뚱한 곳에 화를 풀어요. 그러니까 화를 낼 수 없잖아요 고객이니까.

근데 그런 상처를 받다 보니까 굉장히 심적 고통이 좀 오더라고요.

그래서 내가 이걸 왜 해야 되지? 그런데 그 외 외에는 또 별도로 제가 일을 할 만한 게 없는 거예요. 그래서 그런데 끝나고 나면은 한 몇 만 원 파란 지폐가 쥐어진다는 말이죠.

그거 집에 가지고 가면은 그걸 몇 푼 안 되지만 그거에 고마운 감동을 받는 사람이 있잖아요. 집사람이잖아. 그것 때문에 하는 거예요.

또 그래서 그리고 또 막말로 우리 때는 이제 경조사 챙길 일 많잖아요.

근데 과거에는 열심히 뛰어다녔죠. 경조사 뭐 있나요? 그런 것도 집사람한테 나 경조사 챙겨야 되는데 하고 얘기하기가 미안해요. 제가 스스로 해야죠.

그래서 제가 돈을 벌어야 되잖아요. 이제 이런 상황에서 내가 뭘 해야 되지? 하고 또 생각은 생각대로 하면서 내가 이 대리운전을 하면서 취객들한테 좀 상처를 안 받는 방법이 없을까? 이런 생각을 하게 되더라고요.

그래서 어느 날 제가 그 호텔 복장을 하고 그 나비넥타이를 하고 아주 젠틸하게 하고 제가 나갔어요. 그랬더니 고객들이 다 틀려지더라고요.

취했던 분들이 정신 차려야지 하고 그러면서 바로 앉는 거예요. 제가 그렇게 운전을 하니까 제가 그걸 보고 느낀 거예요. 내가 그동안에 문제는 나한테 있었구나 생각을 한 거죠. 내가 문제가 있었던 거지 취객이 고객에 문제가 있었던 게 아니다. 라는 걸 제가 그때부터 인식하게 된 거죠. 그래서 그 이후부터는 옷을 제대로 입고 깔끔하게 하고 제 나름대로의 매뉴얼까지 만들어서 서비스 매뉴얼에서 이렇게 해했어요. 해봤더니 사람들이 전부 나를 존경하는 거예요

취객인 고객들이요. 그리고 저에게 과거의 직업이 뭐였어? 하고 궁금해 하고요.

그 다음에 정말 존경합니다. 하고 응원의 메시지도 띄어주는 거예요.

그래서 아! 프리미엄 대리운전이라는 거를 하나의 아이টে็ม으로 해서 창업을 해 보자. 이렇게 생각을 한 거예요. 그래서 그 이후부터는 이제 프리미엄 대리운전이라는 것을 아이টে็ม으로 해서 육성사업 도전을 했죠.

육성사업 도전을 해서 계속 실패했습니다만 과정은 좀 나중에 기회가

되면 말씀을 드리고 여기까지 해서 시작을 한 겁니다.

이 다 하시지는 않으셨던 것 같은데요. 지금 오00 선생님은..
예. 진00선생님

메모리얼 저는 이제 4년 전으로 이제 거슬러 가는데요.
스토리전 4년 전에 이제 부친이 임종을 하시면서 조문객을 이제 맞이하게 되는데
문가 굉장히 희한한 걸 이제 느끼게 됩니다.

오시는 분들이 똑같은 질문을 반복적으로 하세요. 어떻게 돌아가셨어요?

몇 세 이세요? 이렇게 질문들을 하시는데 2박3일 동안 계속 제가 이제 그 질문에대한 답변을 하게 되더라고요. 그러면서 이제 느껴지는 것이 저분들이 왜 질문을 할까? 라고 해보니 고인들에 대한 정보가 아무것도 없는 거예요.

그래서 그때부터 관심을 갖고 이쪽 관련된 경조사에 관련된 부분들을 한번 이제 찾아보기 시작을 하니깐 여러 가지 문제점들이 지금 보이기 시작을 하더라고요.

신문을 보면은 부고가 나오는데도 누구누구의 부친상 이런 식으로 나오지 고인의 정보가 나오는 게 없습니다.

그래서 장례식장을 가더라도 변해서 고문을 이제 주문하러 갔는데도 불구하고 영장 사진 달랑 하나 있는 거죠. 관련된 어떤 정보는 아무것도 없더라고요.

그런데 또 저희 아버지께서 이렇게 아주 훌륭하시지는 않지만 너무 이렇게 저희 가정을 위해서 멋지게 사셨는데 이렇게 막 알려드리고 싶은데 조문객들한테 알릴 수 있는 방법이 거의 없는 거예요.

근데 거기서 좀 출발을 하게 됐고요. 그래서 4년 전에 늘 이제 그런 생각을 갖고 있다가 3년 전에 회사 이제 20년 동안 운영했던 회사가 폐업이 되면서 새로운 어떤 사업을 좀 해야 되겠다. 라고 해서 일단 이쪽 부분을 먼저 건드리기 시작을 했습니다. 그래서 이제 접근하는 과정이 굉장히 좀 힘들 수 있는 과정들이 꽤 많았기 때문에 이렇게 시니어 창업을 한다는 게 생각보다 꽤 어렵거든요.

그래서 한 2년 여 동안 이제 상당히 많은 준비를 좀 하고 여러 가지 이제 지원 제도를 통해서 해야 되겠다. 라는 생각도 하게 됐고요.

그러다가 2년 전에 제 친구가 이렇게 갑자기 교통사고로 사망을 한 적이 있었는데 그걸 통해서 이제 그 친구를 통해서 주문을 받는데 이 친구가 남아 있는 어떤 메시지나 이런 것들이 가족한테 전해지는 메시지나 이런 것들도 아무것도 없는 거예요. 그러니까 갑자기 상황을 하다 보니까 자식이나 부인이나 모두가 이 아빠가 우리한테 무슨 말을 해주고 싶었을까? 라는 걸 이렇게 추론하게 되지 정작 여기 남아 있는 것들

이 없더라고요.

그래서 이제 서비스는 이쪽으로 가야 되겠다. 해서 미리 사전에 준비해 놓고 메시지를 담아놓고 어느 시점에 갑자기 어떤 일이 생기면은 전달할 수 있는 플랫폼을 만들어보자. 그래서 이제 1년여 동안 좀 기획을 하게 됐고요.

그래서 정부 지원 예비 창업 선정을 하게 됐고 그다음부터 이제 본격적으로 이제 사업을 해나가고 있는 중입니다.

이 진선생님은 사실은 이전에도 개인 창업을 해서 이제 사업을 하셨고 이번에는 시니어 창업이신데 차이가 굉장히 큰가요? 어떠셨어요?

네 굉장히 차이점이 있고요. 99년도 제가 이제 30대 때 창업을 했는데 그때는 물론 저희가 이제 제가 광고 회사에 있었었는데 광고 회사에 있다가 그 회사가 폐업을 하면서 직원들 3명이 이제 같이 나와서 이제 코파운드로 해서 4명에서 이제 창업을 시작을 했었습니다.

그러다 보니까 또 어떤 젊은 마인드도 있었고 그 업종에 대한 이해도도 굉장히 많았고요. 또 팀 구성도 돼 있었고 자본력도 그때는 나름 좀 있었고요.

한 네다섯 가지가 충분히 갖춰져 있었는데 시니어 창업을 하다 보니 자본도 이제 좀 없고요. 같이 뛰어줄 사람도 없고 조금 전에 말씀드렸던 그런 구성 요소들이 가지고 있는 게 거의 없는 거예요.

결국은 이제 혼자서 독고다리로 뭔가를 알아보고 시작을 해야 되겠다. 이러다 보니까 어려움이 굉장히 많았습니다. 조금 이따 차차 더 말씀을 드리도록 할게요.

이 네 알겠습니다. 감사합니다. 네

도시농업 관리자 다 듣고 보니까 저는 부끄러울 정도네요.

저도 직장생활 하고 2010년도에 퇴직을 했어요.

아까 말씀하신 대로 퇴직 할 때야 그거 롤루랄라이죠 이제야 이게 해방이다. 이제 일단 여행도 다니고 뭐 하고 이렇게 생각을 했는데 그게 아니에요.

혼자 다니는 건 그냥 일시적인 거고 맨 나중에는 같이 갈 사람이 없어요. 혼자 놀 수 없거든요. 힘들고 물론 있겠지만 힘들어요.

그러고 있는데 이제 그 선배가 사업을 같이 하자 그래서 사업을 시작했어요.

그때 구제역이라는 이제 축산 쪽에 병이 많이 생겼는데 그 약품을 이렇게 파는 회사를 좀 차려가지고 저 둘이 했어요. 했는데 이게 팔 데가

없어요.

그게 힘들어요. 그럼 어떻게 후배들한테 가야지 전화로 “야 어떻게 이거 좀 안 되겠냐?” “선배님 그러면 좀 팔아드려야죠” 그렇게 하다 보니까 이걸 아니에요.

결국 그분도 돌아가시고 회사도 이제 제가 인수를 맡았는데 더 이상은 안 될 것 같아서 이제 문을 닫고 뭘 할까? 하면 별로 할 일이 없어요. 근데 사람들은 제가 이제 농협에서 이제 퇴직을 했는데 농협이니까 농사짓는 거 어떠냐? 라고 얘기를 하는데 사실은 회사에서는 농사짓는 거 안 해요.

그냥 행정적인 일만 하는 거지.

아까 말씀드린 대로 저도 금융 쪽에서도 돈도 세어봤고 또 농협은 이제 부서가 많아요. 이렇게 경제부서 신용부서가 많아가지고 왔다 갔다 하면서 이제 근무를 해서 깊이는 없지만 폭은 넓게 상식적인 거 많이 갖고 있거든요.

근데 그거 퇴직 후에 크게 도움도 안 되고 글썽 뭐 할까? 하다가 그냥 일단 심심해서 이제 텃밭 좀 강동구에서 이제 분양 받아가지고 그거 하다 보니까 자꾸 옆에서 물어봐요. 사람들이 이제 “이거 어떻게 키우세요?.”

어떨 때는 저도 모르는 거죠. 제가 아는 게 뭐가 있어요? 그 집에 와서 이제 책도 보고 이렇게 하다 보면 이제 그걸 가르쳐 드리고 그랬거든요. 그러다가 이제 교육이라는 걸 한번 받아볼까 싶어서 기술센터 농업 기술센터 가서 이제 교육이 마침 있어서 그 교육을 받게 되고 또 아무 생각 없이 이제 자격증을 이제 두개를 그냥 한 해에 2013년도에 두 개 자격증을 그냥 땀어요.

그냥 혼자 집에서 책 보면서 머리가 좋아서 그런 건 아닌데 어지간하면 다 딸 수 있는 자격증들이거든요. 기능사 자격이라는 것들이 그렇게 하다 보니까 저기 뭘니까? 이제 전문 농업 교육을 받고 나서 그 다음에 이제 우리끼리 모여 있는 그런 동아리 회의에서 또 회장을 우연치 않게 하게 되고 그러다 보니까 열심히 일을 할 수밖에 없는 상황이 됐어요. 이제 그렇게 시작한 것이었고 사실 진입장벽은 이 농업만큼 진입장벽이 없는 것도 없어요. 특별히 기술 없어도 특별한 자격증 없어도 웬만하면 다 되거든요.

누가 열심히 하느냐? 에 따라서 그리고 소통을 얼마나 잘하느냐? 이런 것들인데 그렇게 하다 보니까 저는 이제 그 뒤쪽으로 갈수록 좋아진 거죠.

제가 2013년도에 교육을 받고 2013년 자격을 따고 2014년도에 이제 회장을 했고 요. 하다 보니까 자꾸 이제 주변에서 인터뷰 강의 이런 것들이 막 들어와요.

이제 회장 하다 보니까 이제 기술센터에서도 이렇게 어디 복지관에 강

의 좀 해주세요. 그러면 이제 “회장님이 한번 가서 강의 하세요”. 처음에는 뭐 맥도 없는 소리고 그걸 어떻게 강의를 해요. 그냥 심심해서 시작했던 일이 커져버렸고 자존심 상하니까 집에서 연습하고 해가지고 이제 했던 게 지금까지 왔고 하다 보니까 지금은 이제 몇 년 전부터는 우리 이제 저번에 at 센터에서도 하고 이제 그랬었는데 지금은 이제 이거를 제도화도 시켜줘야 되고 밑에 지금 올라오는 후배들도 어떻게 하면은 좀 안전하게 또는 직업의 폭을 넓혀주고 영향을 갖다가 좀 더 확대시켜주는 그런 것도 해야 되지 않나? 싶어서 요즘에 이제 그쪽 일에 좀 많이 하고 기본적인 건 계속 하면서 그런 걸 하는 건데 정말 동기로 보면 저는 특별하게 어떤 계획성 없는 걸로 시작했던 것이었거든요.

그런데 지금은 이제 너무 커져버렸어요. 제가 해야 할 일들이 그것도 도심뿐만 아니라 저는 이제 순천도 가고 부산도 가고 왔다 갔다 하면서 그걸 이제 더 재미있는 거죠.

나이 먹고 불러주는 것이 얼마나 행복이고 또 나는 건강을 덤으로 얻어서 이렇게 건강하게 지낼 수 있는 그런 결론까지 얘기해 버렸는데.

어쨌든 더 동기는 특별한 건 없었어요. 네 그렇습니다.

이 그래도 이전에 농협을 하셨다고 하니깐 좀 어느 정도 이렇게 창직을 하는데 조금 연계성이 조금 있기는 하네요.

도시농업
관리사 그렇지는 않아요.

이 아 그렇지는 않으세요?

도시농업
관리사 실제 입사해가지고 돈 세는 거부터 출납이라고 그래요. 쫄병부터 시키거든요.

이제 우리 조 선생님은 잘 아시겠지만 고참이나 대출 업무를 봤지 쫄병은 차차 돈 세는 것부터 시작하거든요. 그다음에 예금 보고 그러다가 이제 경제부서 가서 축산 쪽에 좀 있었어요. 도축장에서도 근무를 해보고 또 그다음에 사료 판매.

사료는 부서도 공부해보고 그리고 도계장, 목우천 닭고기에서도 근무를 해보고 그런 다양한 걸 해봤어요.

마케팅도 영업 부서에 가서 영업도 해보고 했는데 그런 것들을 이제 실제 작물이 어떻게 크는지? 씨앗이 뭔지? 그런 건 전혀 그쪽 부서는 가보지를 못했죠. 그러니까 어떻게 보면은 중간 단계에 이제 작물을 씨앗부터 심어서 커서 판매하는 유통 쪽, 마케팅 쪽 그쪽 근무만 하는 거니까 수박 곁핥기가 된 거죠. 앞뒤가 안 맞는 일을 하는 거죠.

그거는 실제 제가 지금 하는 일하고 물론 조금의 관련이 있지만 그렇게 아주 사전에 어떤 그런 것을 갖다가 받고 하는 그런 것은 그렇게 많지는 않았어요.

이 요즘 잘 몰라서 그런데 일반적으로 이제 소위 농업 농촌에서 하는 농업과 도시농업은 좀 많이 차이가 나나요?

도시농업 아니 이제 똑같죠. 분류는 똑같잖아요.
 관리사 예전에 우리가 어렵게 살 때 선생님도 다 그랬지만 시골에서 못 살겠다고 큰아들이 뛰쳐나와가지고 배고파가지고 서울 와서 이제 자장면집 취직하고 그러잖아요?

이 네 네.

도시농업 이 친구가 성공하게 되면 어떻게 해요?
 관리사 동생들 어머니 다 서울로 다 올라오잖아요.
 네 어머니 뭐 해요? 할 일 없는데 담벼락 밑에 푹푹 굶어가지고 거기다가 한 것이 소위 자투리 농업이 되는 거고 그게 이제 도시 농업의 효시가 되는 거거든요.
 그러다가 이제 도시는 자꾸 집이 지어지니까 땅에 콘크리트 깔고 그러고 보니까 이제 똑같은 농촌형 나라인데 어느 나라나 다 똑같잖아요.
 결국에는 도시 쪽으로 사람이 모이다 보니까 이제 녹색 지대가 줄어들고 농촌은 그대로 있고 농촌 사람이 없고 그래서 지금 하고자 하는 일이 뭐냐면?
 도시 농업이라는 말을 없애라 이거예요.
 농업은 다 농업이지 무슨 농업이 도시농업이 따로 있냐 말이에요.
 이거는 그거 아니지 않냐? 자꾸 서로 갈등만 생기고 어떤 차별성이 있고 서로 어떤 그거 있어서는 안 된다는 거죠.
 지금 그래서 갖고 이제 농촌, 농업 또 도시농업 도시민 그렇게 부를 게 아니라
 농촌과 도시를 똑같이 보자. 그래, 도시농업이라는 거에서 “도시”를 빼자 이런 것들을 정부 쪽하고도 이제 같이 얘기를 해보고 이제 이런 것들을 공감대도 좀 만들고 그런 거죠.

웃놀이 전문가 도시 농업의 도시를 빼면 창직이 아니잖아요?

이 알겠습니다. 네, 다음 일하시면서 어떤 분들은 그닥 없는데 이렇게 말씀해 주신 분도 계시고

요. 어떤 분은 이렇게까지 일을 하신 경험이 있으실까? 라는 생각이 좀 들어요.

일을 하시면서 이런 부분들은 조금 성공적으로 했다. 라고 하는 부분 그런 자랑거리 그런 얘기 좀 나눠주시면 좋을 것 같고요.

또 그렇게 하기 위해서 내가 가지고 있었던 그런 역량이나 노력들 저희가 이제 어떤 사람이 이렇게 창직에 도전하는가? 라는 주제를 가지고 있잖아요.

그래서 그런 얘기들. 그러니까 나는 이런 점 때문에 아마 이런 성과까지 있지 않았을까? 하는 얘기를 조금 해 주셨으면 좋겠어요.

이번에는 어떤 분부터 얘기를 해주실까요?

노경환 선생님 저랑 눈 마주쳤는데 노경환 선생님께서 얘기해 주실까요?

웨딩쇼퍼 제가 생일이 11월 3일이예요 또 오늘이잖아요.

이 아~네 축하드립니다.

웨딩쇼퍼 근데 이게 사실은 우리 세대는 전부 음력이라 그래서 이제 저는 다음 달에 생일인데 그런데 어떻게 요즘에는 개인 정보들이 다는 노출이 안 돼도 그거 생일 정도는 노출이 되더라고 페이스북이나 그다음에 카톡 이쪽에서도 오늘 누가 생일입니다. 이렇게 나오잖아요. 그런데 이제 아침에 일어나서 습관적으로 휴대전화를 먼저 보게 돼 있습니다. 왜냐하면 저는 휴대전화가 예약 채널이예요.

그리고 모든 업무의 창고가 핸드폰으로 다 하다 보니까 그래서 항상 일어나면 핸드폰부터 보게 되는데요.

오늘은 카톡 메시지가 몇 개가 쭉 나오는 거 보니까 저기 생일 메시지 축하 메시지가 왔어요. 근데 축하 메시지 중에 제가 제일 반가운 메시지가 누구냐면 고객이에요. 근데 작년에 결혼한 신부 누구입니다. 신랑 누구입니다.

저한테 메시지가 왔어요. 생일 축하합니다. 라고 기대 이상이잖아요.

그래서 이제 제가 창업한 웨딩 쇼퍼라는 서비스를 제공받은 신랑 신부가 저한테 보내준 메시지였어요.

이제 제가 오늘 아침에 이거를 말씀드린 거는 웨딩쇼퍼 라는 거를 창업 하게 된 동기가 사실은 제가 프리미엄 대리 운전을 한번 해보겠다고 생각하고 육성 사업 도전을 하고 한 두 번은 떨어졌는데요.

두 번이면 2년입니다. 이 2년을 떨어졌는데 떨어진 이유를 제가 면밀히 검토해 보니까 방법이 틀렸던 거예요. 그리고 제가 도전이 너무 무모했어요. 개인이 이걸 한다는 것은 힘든 얘기고 그래서 뭘 하면 좋을까? 하고 고민을 하고 있을 때 아들이 결혼을 하게 된 거예요.

그래서 결혼하는 날 아들이 내 차를 가지고 가더라고요.
 아니 무슨 경우야? 그 주인공이 어떻게 자기가 운전을 하고 가는 거야?
 옛날에 우리들은 전부 주변에서 다 도와줬단 말이죠. 특히 회사, 직장에
 서 도와주고요.
 그런데 운전을 하고 간다는 건 굉장히 뭔가 보기에든 형편이 안 맞는
 거예요.
 그래서 제가 물었죠. 왜 네 차를 몰아줄 친구도 없냐? 라고 타 했죠.
 쓴 소리를 좀 했죠. 그랬더니 “아빠의 생각이 잘못됐습니다. 세상이 바
 났어졌습니다” 그러더라고요 그래서 그럼 빨리 가. 어쨌든 그렇게 하고
 나중에 알아보니깐.
 결혼식 날 신랑이 문제라는 게 태반이에요. 그리고 외부에서 차를 빌리
 더라도 굉장히 비싸고 그리고 서비스 내용이 허접하더라고요. 굉장히.
 그래서 제가 그 내용을 전체를 알고 난 다음부터 야 그걸 우리가 하면
 참 좋겠다. 라는 생각을 해서 사실은 시니어들이 하면 좋겠다. 라는 생
 각이 잘 먹혀들어갔어요. 그렇게 해가지고 시작을 했는데 제가 이 사업
 을 하면서 혼자 할 수가 없잖아요. 그러니까 처음에는 혼자 시작을
 했는데 한 명 두 명 고객이 오기 시작하는 거죠. 그런데 자꾸 늘어나요
 고객이..
 근데 저 혼자 할 수가 없어요. 그러면 이제 다른 사람으로 저와 같으면
 사람을 늘려야 되잖아요. 늘리는 과정에서 굉장히 애먹었습니다.
 제일 애먹은 게 뭐냐면 내가 이런 걸 시작했는데 재미있어 보람이 있어
 조금 전에 제가 생일 선물을 메시지를 받았다고 그랬잖아요.
 고객하고 저하고 고객이라 생각이 안 들 정도에 내 자식들 내 조카들이
 결혼하는 생각이 들고 그다음에 고객은 그냥 고맙기만 해요.
 경사스러운 나의 아마 이런 일생의 최고의 날에 나를 위해서 이렇게 해
 주시는 분이 있다. 라는 생각을 하니까 본인들은 편하거든요.
 그러니까 고마움만 갖지 어떤 불편한 요만큼도 안 느끼는 거예요.
 그래서 서로 교감이 생겨요. 추억이 오래 가잖아요
 이런 직업이 어딴어요? 그러니까 내가 스트레스 받는 건 없어요.
 감동의 선물만 보상으로 받아요. 그러다 보니까 굉장히 좋아요.
 그래서 제가 은퇴한 친구들한테 해보자 이런 얘기를 하는데 처음에는
 오! 굉장히 좋아해요. 그런데 며칠 지나고 나면 이탈이에요. 거의 다 이
 탈
 그리고 어떤 분은 심지어 저하고 약속을 다 했어요. 그리고 그분의 차
 까지 이용하기로 약속을 했어요. 그러면 한 3일 전에 저한테 전화 와
 가지고 차는 줄 테니까 그렇지만 난 운전을 못하겠어. 왜? 새 직업에
 대한 두려움 때문에 못하는 거예요.
 그래서 결국에는 다 실패 못했어요. 그래서 제가 약속을 받고 돈까지
 받은 고객한테도 제가 뭐라고 그랬냐면은 쇼퍼가 문제가 생겨서 이번

서비스 제공을 못하게 되서 죄송합니다. 보상을 무엇으로 해드릴까요?
이렇게 보상을 해가면서 어떻게 보면 다른 쪽으로 방향을 돌렸죠.

그래서 그만큼 어려웠는데 나중에 이게 소문이 조금씩 나잖아요. 나면
서부터 제가 설득을 했어요. 이 사람한테 굉장히 좋아 해보면 멋있어
그래가지고 한 친구를 상대로 해서 노력을 해서 그 사람이 같이 하기
시작했는데 실제로 해보니까 좋거든요. 그리고 아르바이트라고 해도 저
는 굉장히 뭐라 그럴까?

보수가 지금 아르바이트 비용보다는 좀 높습니다. 보통 그 당시에는 1
만원 미만의 아르바이트였거든요? 보수가 시간당 근데 저는 시간당 1만
5천원 1만 7천원 때에 따라서 2만 원까지도 주니까 굉장히 단가가 좋
잡아요.

그리고 용돈도 많이 받아 그다음에 시간도 굉장히 재밌어 단지 힘든 거
는 아침에 일찍 나오는 거 근데 상대적으로 일찍 나오면 일찍 끝나니까
일찍 끝나고 난 다음에 시간이 여유가 굉장히 많아 그리고 운전하는 시
간은 굉장히 좀 짧아요.

전체적으로 그리고 대기하는 시간이 많아요. 그러다 보니까 효율적인
면에서는 굉장히 좋은 거예요. 그러니까 그 친구는 나는 계속 하겠어
이렇게 되는 거예요.

그래 그러면 이제 너는 옷도 이렇게 입고 모자도 이렇게 신발을 이렇게
해가지고 완전히 제가 지정을 해버렸습니다.

틀을 벗어나지 못하도록 서비스 매뉴얼을 만들어 줘버렸죠.

제가 하는 방식 그대로 그러니까 그 방식을 따르니까 고객이 자꾸 좋아
하거든요.

하면 할수록 늘어나는 거잖아요. 그래서 왜 늘어나냐? 했더니 고객이
선전으로 해서 바이럴 마케팅 결국은 고객으로 인해서 일이 시작이 됐
다고 볼 수 있는 거죠. 이제 그러다 보니까 사람들이 한 두 사람씩 소
개를 해서 늘어나잖아요.

그래서 지금 현재 최고 수준은 28명까지 늘어났는데요.

왜 그렇게 늘어났냐면은 이것으로 해서 고객들이 자꾸 댓글을 달고 그
다음에 이제 좀 어려운 상권을 타다 보니까는 이제 미디어 부문에서 많
이 소개가 되고 해서 한 30개 채널에 나왔네요.

제가요 그러다 보니까 기업에서 저희를 불러줘 가지고서 가장 보람이
있었던 게 작년 10월부터 금년 2월까지 9개월간입니다.

실질적인 활동은 8개월인데요.

코로나 기간 동안에 혈액 수급에 비상이 걸렸어요. 왜냐하면 헌혈을 안
하잖아요. 사람들이 불안하다고 근데 헌혈을 안 하니까 의료 시장에 어
떤 문제가 있냐? 면은 환자들에게 혈액을 공급해주야 되는데 혈액이 지
금 없단 말이죠.

그게 혈액이 완전하게 돌아가려면 5일치가 확보가 돼야 되는데요. 그런

데 5일차 확보가 안 되니까는 실제로 우리 쇼퍼 중에 한 분이 어머니가 입원 하셔가지고 혈액 공급을 받아야 되는데 혈액 공급이 안 돼요. 저희도 느꼈어요. 그래서 일주일 만에 공급을 받아서 수술할 수 있었는데요.

상황이 이게 코로나 기간에 이렇게 되니까 대한적십자사하고 그다음에 현대자동차에서 우리가 한번 해보자 이렇게 되는 거예요.

그래서 현대자동차에서 이동 서비스를 무료로 제공하죠.

현혈 이동 서비스를 제공하고 현혈하는 사람에게 좀 확대시키자.

확장을 시키자 하는 이런 캠페인을 한번 해보자 한 거예요.

그래서 현대에서 몇 십억 썼어요. 그래서 저희가 그러면은 그거를 하려고 하면은 운전하는 이동 서비스로 운전하는 사람이 좀 일반 운전사가 아니고 좀 뭔가 색달라야 된다 이거죠. 이게 있느냐? 없느냐? 이게 없으면 우리 못 해 이렇게 됐어요. 근데 그걸 찾아보느라고 인터넷 서치를 하니깐 저희가 나타난 거죠.

그래서 거꾸로 저희가 이렇게 됐습니다.

하실래요? 안 하실래요? 하시면 우리가 이 사업을 하고, 캠페인을 하고 못하신다고 하면은 우리도 접겠습니다. 이렇게 이걸 칼자루가 저희한테 온 거예요.

그런데 저는 칼자루를 가졌다고 그래가지고 갑의 행세를 전혀 하지 않고 하겠습니다.

내가 준비할 시간이 이 정도가 필요하고 그다음에 우리에게 뭘 주겠습니까?

이 얘기를 안 했습니다. 뭘 주겠습니까? 얘기를 안 하고요. 하겠습니다. 근데 왜 해야 되냐면 어차피 어쨌든 이걸 하고 나면은 대국민 캠페인이기 때문에 우리 코로나 기간 동안에 어떤 성과도 거두겠지만 저희 회사의 브랜드 가치는 확 올라가 버릴 거 아니에요.

그러니까 이것만 목표로 한 거죠. 그래서 목표를 달성하기 위해서 저희는 무조건 한다고 그러고 또 소득도 생기고요.

그다음에 이번에 쇼퍼들을 저희가 하나의 가출 수 있는 계기가 됐어요. 그래서 완전히 서울에서만 18명이 출발했는데 18명이 아주 멋쟁이 노신사로 탈출했어요. 그래가지고 사진에도 제가 드렸습니다마는 여기 단체 사진도 드렸잖아요.

그 모든 사람이 째짝 놀랬죠.

그다음에 이제 지방에서도 대구 부산 광주 이렇게 해서 거기 현장에서 사람을 양성하는 기회가 돼서 11명을 양성을 했습니다.

그래가지고 전체 28명이 된 거죠. 그런데 그게 이제 6월달에 금년 6월에 끝났습니다. 6월에 끝나고 나니까 뿌듯하잖아요.

저희는 무슨 솔직히 돈도 벌고 사람들도 많이 일하고 용돈 벌이도 충분히 하고 했습니다. 근데 그걸로 끝나면 안 되겠다 이거죠.

그래서 뭔가 새로운 일을 해야 되겠다. 해서 코로나 기간 동안 할 수 있는 게 뭔가 생각을 해 보니까 그때 접종이 항상 문제였어요. 접종의 정치적 어떤 이슈도 있었고 그럴 때 접종을 해보자.

그래가지고 제가 송파구에 있는 프리미엄 모처스라는 포드 자동차 딜러예요.

포드 자동차 딜러에서 거기 가서 너희들이 차를 준다고 하면은 우리가 그 차를 가지고 시각장애인만 상대로 해서 한번 서비스를 제공하면 좋겠다. 이렇게 생각하고 제가 말씀을 드리니까 거기서는 계획서를 진행해보겠습니다. 그래서 제가 송파구청에 가가지고 송파구 관리에 있는 시각 장애인 상대로 이용을 해볼 테니까 하시겠습니까? 그러니까 무조건 오케이죠. 그래서 시각장애인을 상대로 해서 저희가 뭐 좀 서비스를 만들었어요.

그래서 차도 주고 그다음에 저희들의 인건비도 제공하고 운영비 자체는 자동차에서 다 줘요. 그러면 저희는 일자리는 자동으로 생기잖아요.

일자리에는 시간당 2만 원 이렇게 하니깐 저희는 어쨌든 대외적으로는 사회 서비스를 하는 효과를 갖고 송파하고 지자체는 지자체 내로 너무 좋고 또 거기 부민은 부민에도 좋고요. 그다음에 또 기업은 기업대로 나름대로 사회공헌을 하니깐 좋고 이렇게 해서 여러 가지 면에서 측면이 좋잖아요.

그래서 잘 됐는데 거기에서 실패를 봤습니다. 왜 실패를 봤냐면은

- 최 실패 원인은 조금 이따 들어보면 안 될까요?
- 웨딩쇼퍼 네네네 거기까지입니다.
- 최 네 감사합니다. 아마 사적인 이제 이런 서비스 시장을 확대하고 최근에는 또 공적인 영역까지 같이 협업하셔서 잘 그렇죠?
- 웨딩쇼퍼 그래서 가장 큰 보람은 그거예요. 그러니까 대국민 서비스를 하는데 저희들이 참여해서 일조를 했다는 거 이게 보람이지 그러면서 이제 시니어들의 일자리가 많이 창출이 되어서 더불어서 같이 효과가 있었으니까요
- 메모리얼 스토리전 잊기 전에 나중에 노대표님 저희하고도 지금 협업이 가능 할 수 있을 것 같아요.
- 문가 저희도 이제 사회적 나눔이 거기에 굉장히 많이 들어가 있거든요. 연명의료라든지 이런 것들이 있어서 뭔가 이렇게 지원될 수 있을 것 같습니다. 아까 질문이 성공 사례나 역량 이런 거에 대해 말씀하셨는데

간단하게 말씀드리게 되면 저한테는 굉장히 습관 중에 두 가지 좀 긍정적인 습관이 있습니다.

하나는, 자기 전에 한 시간 동안은 꼭 책을 읽게 돼요 장기기억으로 넘어가는 데 가장 좋은 시간이 그 시간대라고 하더라고요.

그래서 그것을 하다 보니 굉장히 많은 부분이 저는 기억에 많이 남는 것 같고요. 두 번째는, 이 아이디어를 굉장히 찾아내는 데 좀 타고난 재주가 있는 것 같아요. 그래서 예전에 그 사업을 했을 때 직원들한테 제가 요청을 해요. 혹시 일주일 동안에 그냥 일상생활하면서 불편한 점들을 나한테 메모해서 좀 전해줘라.

그래서 제가 이제 그 메모한 거를 제가 이제 취합해서 이제 적어놓는데 그게 이렇게 어느 날 확인하니까 1천 개 정도가 되더라고요.

문제점들을 그래서 그 문제점들에 대한 원인을 버리고, 버리고 해서 그걸 발전시킬 걸 발전시키다 보니까 아이디어로 남아 있는 게 한 200개 정도가 나와요 그래서 현재 재 창업한 이 사업이 좀 어느 정도 궤도에 올라가면 그 나머지 부분들도 이제 좀 접목시켜서 해야 되겠다. 생각을 하게 됐고요. 그리고 역량이나 이런 부분에 있어서 하나 좀 말씀을 좀 드리면 재 창업 준비를 위해서 한 2년을 준비를 했는데요.

우리나라 정부 지원 제도가 한 12만 개 정도가 되거든요.? 그런데 주변이나 제 아들도 이렇게 물어보면 알고 있는 게 0.00 몇 %밖에 모르더라고요. 그래서 창직이나 창업하는 사람들에 있어서 가장 중요한 거는 그런 정보에 대한 게 굉장히 전달이 안 돼요. 물론 이제 나름 부처에서는 홍보를 하려고 굉장히 노력들을 하는데 받는 사람 입장에서 이게 전달되지가 않다 보니까 이 사람들이 뭘 해야 될지를 모르는 거죠.

특히나 제가 이제 하면서 느꼈던 것 중에 하나가 요즘에 정부 지원 제도가 쏟아져 나오는 것이 고용에 대한 효과 이런 거를 위해서 때문에 그러기도 한데 다 청년층에 이제 집중이 많이 돼 있어요.

그러다 보니까 시니어들한테 지원 제도가 나오는 것들이 아주 그렇게 많지는 않아요. 한 20% 정도 되는 것 같은데 그래서 저한테 맞는 것 같따 먹기가 너무너무 어려워요. 그래서 나중에 어느 정도 또 이제 교류가 되면 시니어 스타트업 협회 이런 걸 한번 좀 만들어볼까? 주변에 관심 있는 분들하고 이런 생각을 좀 해보게 됐고요.

그래서 제가 나름대로 이제 그동안 2년 동안 준비한 거를 그래서 계속해서 이제 메모를 해놨다가 제가 중국 기술기업원에서 한번 인터넷 쇼핑몰 과정이라는 걸 3개월짜리 들었는데 거기 있는 수강생이 40명 정도 되는데 그 앞에서 제가 한번 강의를 한 적이 있어요. 이 내용을 가지고. 왜냐하면 그분들도 이제 창업을 하기 위해서 오신 분들이기 때문에 그때 이 많은 분들이 이제 굉장히 도움이 많이 됐다고 이런 어떤 이야기를 들은 적이 있었는데 성공 사례로 말씀드린 그런 것들이고요.

또 천천히 말씀드리겠습니다.

도시농업
관리사

네 이쪽 도시농업 쪽 일을 하면서 지금까지 해온 것은 제가 이제 교육 기관을 이제 농림부에서 교육 강의를 저도 이제 사단법인으로 해서 이제 인증을 받아가지고

2017년 지금까지는 700여 명을 교육을 시켰어요.

그리고 이제 그거 이후에 제가 전국적 다니면서 이제 단타로 하는 건 이제 빼고 저한테 저희 기관을 통해서 이제 교육 받은 사람들이 한 700여 명이 되는데 중요한 건 그분들이 계속해서 이제 기수별로 뭉쳐서 왜냐하면 그 속에는 전직이 다양해요. 다양한 분들이고 거의 다 은퇴 후 하신 분들이기 때문에 그분들이 그렇게 재취업 그 아까 이제 말씀 하셨듯이 재취업은 별로 안 되거든요.

경험도 없지 나이도 있지 이제 이러다 보니까 이제 그쪽은 안 되니까 서로 협의해가지고 일이 만들어져요. 예를 들면 이렇게 벽면을 한다고 그러면은 한 분은 플로리스트 하는 사람은 그것밖에 몰라요.

그런데 용접 이런 거 하는 사람은 여기 철거를 할 줄 알거요 근데 용접 하는 사람은 내가 왜 이런 걸 어떻게 화훼하고 나하고 무슨 관계가 있어? 근데 진짜 중요하잖아요.

그것을 반듯하게 할 거냐? 약간 이렇게 틀을 거냐?

그래서 이제 협업체를 만들어주는 역할을 이제 해주는 거거든요.

저희가 강사들을 이렇게 이제 교육생들을 가지고 강사화 시키는 거죠.

그게 이제 어떻게 보면은 지금까지 이제 좀 잘 된 부분들이고 또 하나는 제가 지금 은평구에 있는 형님 도심원 체험원이라고 있는데 그 이제 거기는 뭐냐 하면은 이제 은평구에서 분양해 준 텃밭이 한 200여 개가 있어요.

그걸 한 4년째 빌려주는데 관리 방법을 새로운 걸 한번 해봤어요.

어떻게 된 거냐면 물론 교육도 하고 현장 일도 하는데 sns를 통해서 정보를 계속 줬어요. 내일 모레 비 온다는데 어떻게 할까요? 이거 좀 나오셔가지고 좀 하셔야 될 것 같은데. 예를 들면 또 오늘은 반대로 17번 선생님 텃밭 큰일 났어요.

지금 다 죽어가요. 오늘 저녁에 나와서 물 주셔야 됩니다.

이런 거 또 모르는 거 있으면 물어보세요. 그러면 밤 늦게 문자가 와요. "어떻게 해요? 이럴 때는" 그런 거에 대한 답변 그게 호응이 굉장히 좋았어요.

다른 데서는 안 했으니깐 처음 시도해 봤던 거거든요.

한 3년 4년 전에 그런 것들이 어떻게 보면은 새로운 사람들과의 어떤 소통 관계 멀어졌던 분들이 이제 가까워지는 그런데도 아직도 우리나라 사람들은 더 이상 거리를 더 이상은 안 좁혀져요. 같이 텃밭에서 나온 거 가지고 우리 한번 뭐 먹읍시다. 아니에요 잘 안 해요.

그런데 이제 마지막 희망은 이제 공동체를 만드는 것 쪽으로다가 하고

해야 되는데 그게 잘 안 되고 또 일자리 문제를 갖다가 가급적이면 아
 까 교육받은 사람한테 이제 강사 내지는 창업할 수 있는 것들 이런
 것들을 갖다가 조금씩 이제 해주는데 지금 말씀은 정부 사업 따기 엄청
 힘들고 그다음에 그거 정산을 하면은 그냥 머리 깨져요 요즘은 자기네
 들도 귀찮으니까 장부 이러면서 세무사한테 맡겨버리고 공무원들 그거
 안 해요. 그러니까 좀 더 맡기면 우리는 세무사 그쪽이나 가가지고 거
 기 가서 또 그분들하고 한번 또 싸워야 되거든요.

그럼 그분들은 원칙대로 하잖아요. 그래서 하기가 어려운데 그래도 보
 람이 있거든요. 그런 sns 제도를 처음 이제 도입했던 거 또 교육을 전
 국적으로 많이 교육을 전문 도시 농업에 대해서 교육 시키는 이런 것들
 이 상당히 큰 성과라는 성과일 수 있습니다.

또 하나는 국회의 이게 2015년도에 이거는 제가 세계적으로 처음이죠.
 국회 안에 이제 텃밭을 100평을 뒤에다 가지고 거기다 지금까지 지금
 텃밭을 하고 있어요. 거기 주체는 누구냐? 국회의원들이 우리가 관리는
 하고 다 하지만 주체는 국회의원들이 자기들끼리 신청을 받아요. 그러
 면 여야 없어 그래도 여당이 항상 많아요. 그러면 이제 봄에 씨뿌리는
 거 행사, 모종 심는 거 행사 그다음에 가을에는 김장해서 이제 나눔 행
 사를 하거든요.

네 근데 이제 저희가 주간을 지금까지 해왔기 때문에 물론 이제 농림부
 에서 후원을 해주고 그거 이제 다른 데서 하는데 그런 국회의원들 그게
 보통 우리가 한 42개 정도 분량을 해주거든요.

근데 실제 나오는 사람 국회의원들을 보면 한 30명 정도? 그리고 이제
 받은 안 하지만 괜히 명함 내밀고 싶은 사람들 있잖아요.

헌정이 이제 전직 무슨 국회의원들 노장들 그런 상태로 와가지고 “나도
 한 말씀 좀 하면 안 될까?” 이러거든요.

어쨌든 국회의원에 100평을 가지고 텃밭을 한다는 것은 굉장히 획기적
 이었어요.

2015년도인데 지금도 저는 청와대에 텃밭하는 게 소원이거든요.

근데 문재인 대통령 때 얘기를 했는데 나중에 흐지부지 되다가 말았어
 요. 근데 지금 누가 될지는 모르지만 또 도전을 할 거예요.

청와대 텃밭 만드는 거 그러니까 그런 일을 하고 있습니다.

이 네 감사합니다. 네 김00 선생님

여행전문가 어, 저는 이제 여행학이라고 하는 거를 만들었어요. 대학에서 여행업계
 도 있는 거 관광 이런 게 아니고 진짜 여행을 학으로 만들겠다. 여행에
 인문적 시선 시각 정신을 담겠다. 그게 제가 13년 전에 이 일을 시작하
 면서 만든 하나의 포부였는데 지금 계속 이루어져 가고 있고 제가 하면
 서도 이렇게 연결되는구나.

작년 올해 하면서 제가 연결시킬 수 있는 게 여행으로 그러니까 여러분들이 알고 있는 대한민국의 모든 분야가 여행으로 연결돼요.

이게 아주 이게 굉장히 놀라웠고 저도 연결시키면서 굉장히 놀랐습니다.

예를 들자면 여행과 뒤에 있는 단어 모든 인문학 분야예요.

여행과 음식, 문학, 철학, 건축, 공간, 역사, 예술, 미술, 음악 또 뭐가 있나요?

숲, 나무, 그리고 최근에 제가 이제 관심을 갖고 있는 게 연애와 여행이에요.

연애와 여행. 이걸 뭐냐면은 젊은 사람들이 이제 연애에 대해서는 정말 목숨 걸고 이제 이게 획기적으로 뭔가 해보고 싶은 건데 이게 연애라는 게 전체적으로 집에서 이루어지는 행위가 아니거든요.

뭔가를 데이트에서 만나고 공간을 향유하는 건데 이거를 제일 나중에 이제 미래의 어떤 새로운 어떤~

최 아이템!

여행전문가 아이템 제가 그래서 이거를~야 이거를 지금 이거는 이제 이걸 뭐가 되겠다. 그래서 지금 하고 있는 건데 공간에서 이루어지는 이 모든 행위는 제가 합니다.

그러니까 강의만 하는 게 아니고요. 판단을 해요 판단!

그러니까 제가 정말 가슴 뿌듯한 게 그들을 길 위로 데리고 갑니다.

시한부 인생이든 장애인이든 시각 장애인이든 끌고 가서 물론 실제로 이렇게 방금 말씀드린 대상을 한 건 아니예요.

그러니까 어떤 대상이든 간에 이 공간에 펼쳐져서 하는 제가 이제 주로 이제 대중적으로는 이제 공공도서관 기획문화 해서 도서관에 서 있는 분들을 대상으로 이제 삶에 대한 이야기 기류에서 펼쳐지는 삶에 대한 이야기 여행을 통해서 다양한 것들을 이제 접목을 시키거든요.

그러니까 제가 지금까지 52년 동안 살아오면서 제가 모든 겪었던 이 모든 콘텐츠와 인문학과 모든 시 몇 만 평 이런 것들이 그냥 길 위에서 한꺼번에 그냥 터져 나오는 거예요. 요소 요소에서 대추 나무가 이제 대추나무에 대한 시.

그거에 대한 생태적인 이야기 문학적으로 연결됐고 이거 그냥 막 나오는 거예요.

그래서 제가 하여튼 한번 하고 나면은 뭐랄까요? 저는 그게 그냥 엄청난 에너지? 사람들이 그걸 듣고 그냥 저는 이제 뭘 하나면은 강의를 끝나거나 탐방이 끝나면은 포스트 이만한 걸 돌려요. 다 씩니다. 오늘 이걸 통해서 내 삶을 한번 돌아보게 됐고 내가 정말 이렇게 숨 고르면서 살아야겠구나 이런 멘트들이 막 적혀 있거든요. 그걸 차곡차곡 그냥 수

백 장씩 보관해 놔요. 한 번 진행할 때마다

그래서 이제 그렇게 제가 접목을 하고 있고 잠깐 교육부 연계되는 어떤 연결고리가 좀 있는 것 같아요.

그 뭐냐 하면 저는 아까 연애라는 걸 새롭게 물론 저는 이제 여행을 시작했지만 여행과 다양한 분야를 연결시키겠다는 게 포부이고 작년 올해는 강의가 좀 적었어요. 작년보다 하지만 노력은 몇 배를 했어요. 왜냐 하면 새로운 분야를 연결시켜서

매번 새로운 강의가 연결되는 거예요.

제가 여행학 이라는 게 있는데 문학과 연결시켰고 철학과 연결시키고 시와 문학을 연결시키고 근데 연결이 다 되는 거예요.

제가 너무 놀랍다.. 놀랍다. 그리고 기존에 있었던 연암 박지원의 열하 일기나 이런 것들이 다 여행이지만 역사적 관점에서만 보거든요.

근데 여행적 관점에서 시각으로 보니까 매우 신선하게 이제 다가서고 있고 아니 이런 거죠? 제가 이렇게 말을 던졌는데 왜 사람들이 이렇게 감동하지?

이래도 되는 거야? 이런 어떤 놀라움 느낌? 두렵기까지 한 느낌 이제 이게 그렇게 되고 제가 어떤 노력을 하나면 저는 진짜 나중에 이제 기회 되시면 이제 아름다운 길 연구가 김성주 유튜브에 한번 보시면 이제 방송 나오는 거 이런 것들이 쭉 나와 있는데 저는 너무 당연한 저한테는 너무나 당연한 건데 노력의 어떤 정도나 이런 게 저는 목숨 걸고 해요. 그냥 어떤 단순한 걸로 하나 말았다. 그러면 철두철미하게 그냥 파고 들어갑니다.

그냥 교사가 상대다? 어디 뭐 부모가 상대다? 어디 무슨 도서관에서의 보니까 저는 이제 주로 중장년 대상으로 하지만 엄마 학부모 엄마를 대상으로 뭔가 한다? 하면 뿌리 깊게 이제 들어갑니다.

그래서 여러 사람 인터뷰하고 그들의 성향이 어떻고 뭐가 답답하고 뭐가 이런지를 해서 거기에 맞는 거를 연결시켜서 물론 제 콘텐츠의 한 70% 정도가 고정된 게 있다면 그 특수한 대상층, 연령층 주제에 맞는 것들을 끌어와서 연결을 시키는 거죠. 그래서 저는 메모가 이 펜 하나 쓰는데 열흘이 채 안 걸립니다.

보통 사람들은 1년 넘어가도 펜을 쓰기 어려운데 그래서 1년에 몇 개씩 쓰나? 수십 개씩 쓰는 거죠. 그래서 하고 1년에 문구류 값만 몇 십만 원어치 나갈 거예요.

그다음에 이 A4 500장 쓰는데 열흘밖에 안 걸려요. 어쩔 때 7일이면 쓰고요. 어쩔 땐 3일이면 쓰는 것 같아요.

그래서 계속해서 분류 파일화하고 메모하고 자면서도 메모해요. 그리고 이제 ktx 타고 갈 때 바로 잠이 안 오면은 포스트잇 꺼냈다가 이렇게 메모하고 키워드 적고 넣고 계속해서 지금도 이제 뭐가 이렇게 붙어 있어요. 그리고 이것들이 이제 각 프로젝트별로 계속 나눠지는 거죠.

그래서 집에 아직 정리 안 된 메모 박스들이 돈 박스였으면 좋았을 텐데 메모 박스들이 많이 있죠.

그래서 제가 메모를 정리하는 것보다 새로운 메모가 쌓이는 속도가 더 빨라요.

정리를 안 하는 게 아니고 막 이게 막 새로운 것들이 이제 계속 이어져 가고 있고 제 콘텐츠의 두 가지 핵심이 이제 여행학 강의하고 탐방입니다.

그래서 이 탐방에 대해서는 저는 이제 뭐 그런 저하고 비슷한 일을 하겠다는 사람들 문화 예술 등등 등을 위해서는 교육을 하고 있지만 좀 안타깝고 아쉬운 게 저는 이게 온몸으로 이제 해서 익힌 부분인데 이것들을 어떻게 좀 더 구체적으로 다양하게 좀 전달을 하고 싶은데 이런 어떤 계기나 이런 것들이 단타적으로 이렇게 몇 개 이렇게 하는 그런 것들이 있지만 그게 좀 아쉽다.

그러면 저 혼자서 그냥 이렇게 뭔가를 끌어나가는 그런 느낌이 뭔가 좀 연계가 좀 됐으면 좋겠는데 하는 부분이 좀 안타까운 게 좀 있죠.

최 지금은 혼자 하시나요? 선생님

여행전문가 예 지금. 혼자하고

최 후계자를 양성하시거나 하시지는 않으세요?

여행전문가 후계자 양성하는 거는 가장 좋은 방법은 한국관광공사 이런 데서 대한민국의 관광 여행 행복 분야를 하기 위해서 뭔가 제가 이제 해서 이걸 시리즈로 가야 되는데 저를 활용하는 거는 그냥 단기에요.

그냥 한 번 강의에서 이렇게 좀 관광 쪽 하는 분에게 창직 성공 사례 그건 별로 의미 없거든요. 그거 뭐 2시간 들어서 4시간 들어서 그게 아니고 정말 저는 이게 안타깝고 답답한 부분들이 제가 사람들 모아가지고 프로그램 짜가지고 들으세요. 는 안 돼요.

이거는 정부기관이나 어디 무슨 관광 공사라든지 이런 어떤 쪽에서 뭔가 우리 경기도에 예를 들면 경기도다 서울이다 부산이다 이런 강남을 한번 뭔가 이렇게 좀 새롭게 만들고 싶다. 라든지 아니면 청년들이 이런 새로운 일자리를 위해서 이러한 독특한 어떤 여행 분야 새로운 콘텐츠를 만드는 이런 분들 청년, 주부가 될 수도 있고 중년 다 했어요. 조금씩 이렇게..

근데 그냥 단기로 그냥 이렇게 하는 건 안 되고 그런 부분들이 좀 저는 하나의 어떤 방향성과 비전이기도 하고 저는 어떤 것들이라도 연결시켜서 아주 이렇게 연결시키는 것에 굉장히 큰 난 적이 있는 것 같고 예를 들면, 아까 우리 노00 선생님 아까 이렇게 이동 서비스, 이동 서

비스에 이제 콘텐츠가 들어가는 거죠. 그 타는 대상자가 시각장애인이든 어떤 못 걷는 사람이든 아니면 무슨 졸혼을 하는 사람이든 그 어떤 누군가든 간에 그 안에 이제 이야기와 콘텐츠를 해서 어떤 새로운 삶의 어떤 느낌을 가져갈 수 있게 하는 아까 이 장례 관련해서도 제가 이제 죽음, 죽음학 이런 거에 관심이 좀 있어요.

그렇게 해서 뭔가 그니까 자기 삶을 돌아볼 수 있는 기회와 시간을 주는 것.

그게 저는 여행인데 여행이 그냥 천천히 일률적으로 그냥 한 번 보고 이런 게 아니다. 라는 것에 대한 어떤 사명감 역할 그런 거에 대한 기대감이 굉장히 크고 혼자서 해나가는 데에.. 요즘 제가 놀고 있어요.

지금 노는 게 저 일만 했어요. 일만

제가 좀 조금 후회하기보다는 완벽하지 않은 거에 대한 어떤 그게 있어요.

철저하게 뿌리를 뽑는데 이제는 조금 이제 이렇게 좀 조금 내려놓고 지금 발굴 답사하러 다니고 있어요.

이 네, 감사합니다. 자연스럽게 이제 어려운 부분이라든지 아니면 본인의 강점이라든지 이런 얘기들까지 해 주신 것 같고요.

조00선생님 한번 얘기 나눠주시고요. 조00 선생님도 만만치 않으시게 성공 사례가 많으시던데요.

웃놀이 전문가 저기 창직 전문가들하고 같이 있다는 것 자체가 성공 사례입니다.

다른 게 별로 필요가 없고요. 그런데 아까 막 이야기하시는 거 보니까 다 이제 혼자서 사실은 힘들거든요. 연결돼야 되고 저도 아는 게 뭐 웃놀이 하나 가지고 파생되는 게 많은데 그 여타는 솔직히 재건축 할 수 있는 게 하나도 없어요.

그래서 여행 전문가야 되는데 여행을 할 때 꼭 웃놀이도 좀 여행할 때 웃놀이 같이 포함시키면 굉장히 재미있어요.

그래서 이거 한 개 조금 남았는데 이거는 우리 여행하실 때 꼭 웃놀이 하시라고 제가 김00님.. 같은 연구소네? 또 소장님한테 이거 한양도성 판 이게 굉장히 또 이게 가치가 있거든요. 이게 사대문 안에 길이 있잖아요.

메모리얼 스토리전문가 칸마다 다 다른가요?

웃놀이 전문가 다른 게 아니고 그냥 이거 이제 그냥 29개 봐서 이렇게 담은 거죠. 담았는데 이제 규칙을 하기 나름이니까.

우리 도시라는 게 이렇게 다 역사 500년 역사를 지켜온 거잖아요.
그래서 굉장히 이게 또 의미가 있는 거기 때문에

여행전문가 소장님, 여기에 있는 거에 대한 이 공간에 대한 전문성과 해설과 이런
게 완벽하게 제가 하고 있는 거예요.

이 김 소장님이 잘 담아주실 것 같아요.

웃놀이 전문가 이게 제가 고민해서 만든 거기 때문에 지금 스토리가 한 17개 나왔는데
이것도 제가 아끼는 웃놀이판 중에 하나거든요.

메모리얼 스토리전문가 그게 각 지역마다 특화시켜서 만들 수도 있겠네요.

웃놀이 전문가 그거는 담기 나름이니깐

여행전문가 실제로 그는 이걸 가지고 실제로 우리 소장님이 이렇게 연계를 해서 좀
탐방을 진행한다든지 만들기는 했지만 이걸 방법이 없는..

웃놀이 전문가 그래서 사실 여행하고 이런 웃놀이하고는 또 이렇게 융합이 돼요.
제가 많이 해봤는데 등산하고 내려오면서 웃놀이, 또 울릉도 가서 울릉
도 판 가지고 웃놀이 이러면 굉장히 또 재미있어 하시고 우리 아버지
때문에 한번 해보면 막 그냥 빠지게 하더라고요.

여행전문가 저는 벌써 뭐가 좀 아이디어가 떠오르네요.

이 아~예,예.

웃놀이 전문가 요새 쉬시니깐 여행 좀 많이 다니시라고 죄송합니다. 이 세 분은 죄송
합니다.

메모리얼 스토리전문가 다음에 주시겠죠~

웃놀이 전문가 성공 사례라고 하면 참 여러 가지 이야기가 있는데 이게 제일 중요한
게 이제 우선 sns로 내가 하는 활동을 표현한다는 게 굉장히 중요하거

든요.

놀라운 거는 이제 지자체 윗놀이 행사했을 때 꼭 저한테 연락이 와요. 제가 어디 지자체 가가지고 나를 써달라는 게 참 힘들잖아요. 시간적 여유도 없고

그런데 sns라든지 페이스북이라든지 유튜브로 뭐 카페에다 올려 놓으면은 꼭 연락이 와요. 연락이 와서 이번에 윗놀이 행사 하려는데 좀 해달라 그런데 왜 그러냐 하면은 이제 서울시 노래 한마당 총괄 심판을 맡았다는 게 이제 떠서 그랬거든요.

제가 총괄 심판은 심판만 하는 게 아니라 사실 윗놀이가 사실 보면 주먹구구식으로 윗놀이는 많이 진행이 됐거든요.

정월 대보름 처음에 해가지고 그냥 막 모아서 먹고 마시고 노는 게 사실은 우리 문화인데 거기서 윗놀이는 빠지지 않고 우리가 해왔던 전통이 있기 때문에 그런데 살펴보니까 저마다 주먹 구구식이다라고..그래서 이걸 스포츠화시키자.

그러면 스포츠화 하려면 제일 중요한 게 다들 축구도 좋아하시지만 심판의 심판에 따라서 성과가 좌지우지가 되잖아요.

그렇지 않습니까? 그러니까 이게 또 윗놀이도 가 보니까 심판의 역할이 크다.

그래서 제가 이제 서울시 윗놀이 총괄 심판장 할 때 최초로 이제 심판의 역할 심판은 그냥 심판이 아니고 전문적 지식이 있어야 되고 또 양성화돼야 된다는 부분을 알렸고 그래서 우리가 심판 수당을 또 제가 재정을 했거든요.

게임당 4만 원에 책정을 하고 그러면은 보통 한 번에 하면은 게임 한 네다섯 게임 해야 되지 않습니까?.

그러면 기본 한 20만 원은 이렇게 이제 심판하시면서 이제 수당도 이렇게 갖고 갈 수 있는 부분도 있고 그런데 이제 사실은 주변에서 자격증 이야기 많이 해요.

“자격증 개설해라. 심판 자격증 만들면 되지 않냐?” 민간 자격증 그런데 우리나라 시장이 자격증이 몇 만개이잖아요.

뭐, 자격증을 쓸 수 있는 시장도 없으면서 자격증만 만들면 뭐 할 겁니까? 괜히 뭐 저기 이상하게 돼버리잖아요. 그래서 저는 심판 자격증이 아니라 양성 수료증으로 해가지고 심판을 지금 한 30명 정도 우리가 좀 네트워크를 형성해서 지금 이렇게 지자체 있을 때마다 같이 한 명이 안 되고 보통 가면 한 16명 서울시 할 때는 19명이 투입이 됐거든요.

심판이 19명 왜냐하면 25명이 토너먼트 이렇게 해가지고 올라가야 되니까 그래서 그런 부분에 있어가지고 굉장히 저는 대한민국이 그래도 윗놀이 심판 하면은 이렇게 좀 지자체에서 많이 전화오고 또 운영을 하기 때문에 그런 데 있어서 기쁨을 상당히 저희가 누리고 중요한 거는 또 그 심판진하고 같이 소통하면서 그분들한테

18월 참가를 해서 이제 같이 이렇게 나눌 수 있는 그런 부분이 굉장히 저는 좋은 저기 어떤 콘텐츠를 잡았지 않나? 그렇게 보고 있거든요. 예 이상입니다.

최 감사합니다. 네 사실 중장년 분들이 새로운 거를 사실 하는 게 쉽지가 않잖아요.

그런데 말씀을 해주셔도 되는지. 첫째는 궁금한 게 이제 가족이나 주변 분들의 반응 그분들이 측근에 있는 분들이기 때문에 그분들의 어떤 설득이나 공감을 얻어야 중장년 분들이 원활하게 이렇게 인생의 이모작 삼모작을 할 수 있죠.

가족들이나 지인분들의 반응이나 또 하나는 사실은 김00 선생님 혼자 하시겠지만 이게 혼자 여행하던 거랑 사람들하고 고객과 여행하는 거랑 또 다른 문제이죠.

또 같은 일을 하지만 또 고용하시거나 협업하시는 경우가 굉장히 어려워져서 낯선 사람들과 같이 만나거나 일을 하는 거에서 이런 어려운 분들을 어떻게 조금 극복하셨는지 그런 얘기만 좀 해 주시면 좋을 것 같습니다

웨딩쇼퍼 한 10분만 휴식하고 할 수 있을까요?

최 네네, 10정도만 휴식하시고 화장실도 다녀오시고

웨딩쇼퍼 전화도 좀 하고

이 이제 막 가족 이 창직을 시작을 하면서 가족이나 주변 사람들에 대한 이야기들 지금 아까 조광휘 선생님..

웃놀이 전문가 일단 제가 미팅을 130명이 이제 우리 동기가 있는데 지금 남아 있는 사람들이 여기 남아 있거든요

현재 이게 우리가 이제 단톡이랑 밴드를 통해서 소통하는데 제가 한 번씩 이제 신문에 나오거나 이렇게 tv에 나오고 그러면은 되게 부러워하더라고.

은행원들이 사실 나오면은 할 게 없어요. 아시다시피 은행 안에서 우리가 갖고 있던 자격증은 사실 나오면은 사실 사회복지사 이런 자격증보다 효용성이 떨어지거든요. 그런데 이제 어떤 이렇게 자체로 나름대로 콘텐츠를 잡아서 한다는 자체가 상당히 주변에서 부러워하고 있고 뭐 가족들도 소득은 작지만 조금 계속 이렇게 뭔가 창의적으로 할 수 있다는 활동을 맡은 안 해도 맡은 안 해도 이렇게 보이지 않게 좀 지원 세력이 되고 있고 결국은 가족이 지원하지 않는 이상은 사실 이 너무 힘

들거든요

고정적으로 월급이 나오는 것도 아니고 내가 이렇게 또 활동하는 만큼의 또 소득이 창출되니까 조금 그런 부분이 있어가지고 가족들한테 되게 이제 조금 60세까지 다닐 수 있는 거를 중간에 그만둬가지고 나도 개고생하고 가족도 보이지 않는 고생을 하고 있는 그런 형편인데 나름대로 이제 이게 사실 정년 없는 우리 창직 직업이니까 정년이 없잖아요 사실 제가 사실은 이제 이게 갖춰진 동기가 민속 박물관을 가니까 거기 강의를 하시는데 그 강의하시는 분이 80세 이상이 되셨는데 천문도 강의를 하시더라고요.

그것도 곳곳하게 한 2시간 동안 그러면 그거 이거는 정말 내가 뭘 잡든 저기 하나 잡으면 저분 같이 이렇게 저 나이에도 강의할 수 있다는 부분이 굉장히 저한테 많이 와닿았기 때문에 시작했던 거고 그다음에 제가 이제 옷놀이에 대해서 뭘 알겠습니까? 솔직히 근데 옷놀이를 파헤쳐 보니까 굉장히 다양해요. 다 역사도 있고 나름대로 어떤 이렇게 체계화된 건 아니지만은 산재된 모든 저기 그런 연구 과제가 많더라고요.

그래서 이걸 나 혼자 다 담을 수 없으니까 이제 옷놀이에 미친 분들이 우리나라에 꽤 많아요 그래서 제가 최초로 이제 인문학 포럼을 만들어서 옷놀이에 미친 분들 다 모여라. 그래서 포럼을 이제 봄, 여름, 가을, 겨울로 해가지고 이렇게 같이 이제 소통하면서 자꾸 이제 메이딩(만들고) 하고 있거든요.

우리나라에 이제 옷놀이 체계를 좀 메이딩(만들고)하는 그런 과정에 있고 이제 또 이렇게 행사를 하려면 또 자연사업계 때문에 이제 mou 이제 서로 이제 이렇게 mou를 맺어가지고 전통 놀이 이제 단체하고 mou 맺고 이벤트 회사하고 또 mou 맺고 육가락 전문 업체하고 mou 맺고 또 이렇게 대량 생산 내가 대량 생산 못하잖아요.

아이디어는 있지만 그다음에 이제 주식회사하고 공장하고 mou 맺어가지고 나의 아이디어와 생산 업체를 이제 융합시켜서 대량 생산 이렇게 할 수 있는 부분도 만들고 그렇게 해가지고 자꾸 메이딩(만들고)하고 있는 그런 이제 지금 과정이 있습니다.

그래서 하여튼 혼자서는 못한다. 주변에서 봐줄 수 있는 사람이 있어서 나도 기분 좋아서하는 거니까 주변에 이제 봐주시는 분들이 이제 옷놀이 연구소 밴드를 통해가지고 지금 한 250명 들어와 있더라고요.

내가 초청도 안했는데 막 들어와요. 그럼 이제 그런 분들하고 계속 소통해 가면서 계속 만들어내는 과정이다 그 정도만 이야기를 하였습니다.

이 가족과 지인의 반응, 고객과 만남의 어려움 이거죠?

여행전문가 어,,가족은

그게 제가 하고자 하면 하는 거죠 뭐.

저희 부모님이 그러니까 제가 법대를 나와서 얼마나 기대를 했겠어요.

오랫동안 했고 했는데....

이게 그런데 큰아들인데 제가 하면 하는 겁니다.

갈등도 있고 하지만 지금은 오히려 제가 이제 부모님 결혼 50주년 기념 그걸 제가 이렇게 동생하고 해가지고 쪽 한 바퀴 하고 이번에 어머니가 또 저기 70세 생신 내년에 그래서 또 뭐 하고 제가 변호사들보다는 아마 더 행복하실 거예요.

사실 제가 그런 거를 남은 행복하게 해줬는데 이제 이런 부분들 좀 해 나가고 있고 그래서 지인들은 제가 지인들의 도움을 많이 받거든요.

어떤 도움이나면은 아니 저 사람은 미친 사람이다. 저 작은 일을 하나 가지고 완전하게 저렇게 목숨 걸고 저렇게 물어 되고 제가 이제 군대에 강의를 해요.

군대 병영 독서 군인들에게 인문학적으로 어떻게 그걸 몇 달 동안 내가 한다. 그러면 몇 달 동안 사전 조사를 하는 거예요.

그냥 교사 상대다. 아니 계속 군인 제대한 1년 차 10년 차 장교 그 사람들의 뭐가 문제고 뭐가 아쉽고 그래서 그걸 녹여내는 거예요.

이렇게 교사다? 그럼 또 녹여내 뭐다, 뭐다 결국에는 뭐 제가 가장 이제 쉽고 편하고 이렇게 하는 게 중장년들이 이제 인생의 연륜이 있으니까 이제 그렇죠.

그래서 제 지인들은 너무 열심히 사니까 그 조언을 듣고 이분들이 이렇게 그 조언을 듣고 제가 막 발전 하잖아요. 그걸 보는 게 본인들에게는 굉장한 그건가 봐요. 그래서 제가 어떤 분이 “야 되게 고맙다” 이렇게 하는데 어떤 사람이 나한테 하는 말이 그거 그들이 고마워하는 거야. 고마워해야 되는 거야.

왜 아니 살면서 저렇게 미친 사람을 언제 만나보냐는 거야

저렇게 열정적이고 저렇게 하는 사람은 그걸 도와주면서 본인의 열정이 살아난다.

그런 관점에서 얘기해 주니까 그때는 잘 몰랐는데 지금은 알 것 같아요.

제 주변에 누군가가 그렇게 살고 있다면 제일 조그마한 도움 하나가 그 사람을 이렇게 어떤 기여할 수 있는 어떤 그런 부분들 그래서 제가 성공할 수 있었던 또는 성공의 과정을 걸어가고 있는 와중에 사실 지금 성공이라 할 것도 없죠.

사회적으로 크게 근데 저는 제 분야에 있어서는 죽을 때까지 저는 하나의 뭔가를 좀 이룰 것 같고 못 이룬다 하더라도 저는 그 자체로 순간순간 뭐랄까요? 일 안 하고 사는 게 가장 행복해요 저는 하지만 일을 해야 된다면 이 일을 다시 태어난다고 그래도 가장 큰 좋은 일인 것 같아요.

변호사도 아니고 뭣도 아니고 그래서 그들의 도움을 얻어서 제가 성장하고 있고 앞으로도 관계를 맺는 분들의 저는 하나의 조언이 되게 중요하거든요.

하나하나가 쌓여가지고 저는 엄청나게 디테일합니다.

철두철미 철저히 그게 제 그냥 디테일 이걸 너무 당연한 것 같아요. 그러니까 항상 모든 성공이 그냥 무슨 거대 담론에서 이렇게 이루어지는 게 아니고 작은 것들이 무너지면 그게 무너진다고 생각하거든요 그래서 그렇게 했고요 고객과 제 고객이라고 하는 이제 각 담당자입니다.

어떤 연수원, 도서관 그런데 이제 어려움은 그분들이 제 그거를 못 따라가는 거예요. 저걸 관행처럼 하니까 “저희 뭐 조금 네 시간만 이렇게 진행해 주시고요.”

이렇게 아닙니다. 그걸 설득해야 되고 왜 그래야 되는지 매뉴얼 프로세스 해서 전달하고 이렇게 해야 되고 그리고 강의할 때도 포스트잇 준비해 주시고 이렇게 역할을 해 주시고 그런 게 세팅이 딱 이렇게 무슨 돼야지 이게 하나의 어떤 프로세스가 완성이 돼서 그야말로 인문학이라고 하는 걸 다가갈 수가 있거든요.

그러니까 저는 평범하게 강의하지 않고 평범하게 진행하지 않고 평범하게 살지 않는 게 그냥 저의 그냥 당연한 뭐가 된 것 같아요. 혹자는 평범한 건 최악이다. 라는 얘기를 아주 오래전에 들어서 그런지 평범하게 일 하려고 하지 않고 좀 다르게 하려고 하는 게 있다. 그리고 똑같은 해설 똑같은 진행 똑같은 강의라면 안 하겠다.

그래서 저도 지금 똑같은 거라고 하면은 좀 안 하고 싶은 좀 뻘한 거. 제가 이런 자리도 좀 새로운 자리가기 때문에 좀 어떻게 해든 좀 하려든 해박야지 아는 거니까. 네

고객들은 소위 말해서 막 그런 경우도 있죠. 이게 좀 요즘 진상이라고 있죠. js 이렇게 근데 상대적으로 적죠. 상대적으로 제 분야는 적긴 하지만 그래도 있어요.

그러면은 하기 힘들죠. 강의하거나 진행할 때, 판지를 건다든지 이렇게 잘난 척하고 이런 분이 있긴 하지만 그래도 뭔가 돌아갈 때는 뭔가 뿌듯한 그 뭔가를 얻고 돌아갈 때 그 사람들을 보면 내가 이렇게 에너지를 쓰고 있지만 참 괜찮다.

괜찮다. 그런 느낌 갖고 있고 요즘에는 이제 아웃풋을 많이 하니까 이제는 인풋을 좀 하려고 그래요. 그래서 제가 지금 전국을 떠돌고 있습니다.

신안 도처의 섬 뭐 이런 다 지금 이렇게 계획을 세워놓고 지금 죽을 만큼 일했기 때문에 죽을 만큼 놀아보자

막 일하면서 얼굴에 막 종기 나고 막 그러거든요.

근데 놀면서 종기가 나더라고요 피곤하니까. 그래서 아무튼 그런 과정을 좀 겪고 있고 또 다른 어떤 버전으로 향해가고 있지 않나? 요즘 그

런 요즘에 느끼는 이제 소감입니다. 네 감사합니다.

최

오00 선생님

도시농업
관리사

예 처음에 퇴직하고 나서는 이제 집 식구가 그랬거든요.

“당신이 이제 30년 넘게 직장생활 고생했어 당신 이제 쉬어”라고 며칠 후에 이렇게 친구들이랑 만났는데 우리 집 식구가 다른 친구 부인한테 그러는데

“야 우리 애기아빠 보니까 말이야 그냥 아침에 일어나가지고 종일 일이 없으니까 베란다에서 막 화분 이리 옮기고 저리 옮기는 그 뒷모습 보니까 영 짠하더라” 라고 그걸 제가 들었어요. 아니 이 사람이 뭐야 실컷 쉬라고 해놓고서는 그러면 안 되겠다. 나도 어디 좀 나가야 되고 어느 정도 신 다음에 그렇게 했는데 지금은 제가 이제 항상 하는 이야기거든요

매일 집을 나가는 남자 이게 이제 현실이고 또 그걸 제가 모토로 많이 사람들한테 얘기해 매일 집나간 놈, 집 나간 남자 할 일 없이 나가면 할 일이 있죠.

그러다 보니까 집 식구가 항상 전날 물어보면 “당신 내일 몇시에 나가?”

요즘에는 그게 인사예요. 그러면 내일은 저기 뭐야 한 여섯시 반에 나갈 거니까. 왜? “뭐라도 챙겨놓고 자든가 아니면 아침에 내가 일찍 일어나 해줄게” 이렇게 이제 그 가정적인 것으로는 전부 다 이해가 되는 거고 가장 좋은 거는 이제 친구들이죠. 이제 친구들이 전화 오면 항상 그래요.

첫마디가 “야 00야 너 요즘 바쁘냐? 바쁘냐가 이제 조금 왜? 안바빠? 누가 그러대? 어떤 미친놈이 바쁘다고 그러냐?” 야 너 뭐 바쁘다며 너 뭐 무슨 뭐 농사 짓고” 지금 그게 이제 인사가 됐어요.

그래서 친구들이 부러워하는 거예요. 엄청나게 부러워해요.

그래서 이제 여기서는 내가 교장 선생님이야 제가 한번 친구들을 이렇게 되게 친구들하고 모임을 하면은요 종로 3가 그 있잖아 그 저기 무슨 생선 튀김 그 집 알지? 거기서 7시 반에 만나 이런 식인데 몇 년 전에 이제 한양대학교 교수라는 친구가 하나 있었어요. 그 친구가 “야 친구들 모아놓고 여기서 말이야 네가 좀 한 번 네 인생 얘기 좀 해봐” “매일 만나면 술만 먹으러 가는데 그건 아니다” 글썄 이제 친구들 15명은 고등학교 동창들로 모아놓고 제가 이렇게 했던 은퇴 후에 도시농업에 대한 것들하고 장관 상 받고 이런 것도 있고 주로 이런 것을 얘기했더니 되게 좋아해요.

그때부터 이제 교장 선생님이라는 별명이 붙었고 항상 바쁘냐는 얘기가 그래 그러면서 부럽다는 거죠. 아침에 나갈 수 있는 거, 하루에 만 보

이상 걸을 수 있는 놈
 그거는 이제 없다. 별로 사람 없다 이거죠. 약간 다 여기 계신 분들이야
 당연하지만 저희 친구들 보면 이제 노는 애들 많죠.
 어디 갈 데 없으니까. 근데 저는 오늘 또 오늘 또 집 나가는 놈 뭐든지
 분류가 돼가지고 그런 나쁜 점은 없어요. 좋은 점만 있습니다.

최진00 선생님

메모리얼 네. 저는 저희 딸이 스물아홉이고 아들이 27이에요.
 스토리전 근데 애네들하고 제가 그 술친구로서 너무나 자주 자리를 많이 하는데
 문가 제가 이제 그 회사를 접고 새롭게 시작을 하면서 스타트업 트렌드에 대
 해서 애네들보다 제가 더 많이 알게 되더라고요.

이그렇죠.

메모리얼 그래서 딸이 이제 광고 회사 다니는데 그 녀석이 창업하겠다고 저한테
 스토리전 우리가 자문을 구하고 이럴 정도까지 지금은 좀 돼가고 있는데 그러다
 문가 보니까는 가족들은 제가 하고 있는 서비스에 대해서 굉장히 지지를 좀
 많이 해주고 있는 상황이고요.
 제가 또 전공은 이쪽이 아닌데 프로토 타입을 제가 직접 만들 수 있을
 정도로 교육을 받아갖고 지금 만들어놓은 게 좀 있어요.
 그래서 이 아이들한테 보여줬더니 자기네 아이템도 만들어 달라고 오히
 려

이네네.

메모리얼 그런 정도로 해서 적극적인 어떤 지지를 좀 받고 있는 상황이고요.
 스토리전 지인들 관계에 있어서는 사실은 제 나이 또래들이 제가 이제 82학번인
 문가 데 제 나이 또래들이 대부분 이 수다들이 굉장히 많은 편이거든요.
 저도 마찬가지로 수다가 많은데 수다를 분석해보면 대부분 과거에 치
 우친 게 되게 많더라고요.
 80~90%가 이제 과거하고 현재 미래에 대한 이야기들이 별로 이렇게 많
 지가 않아요. 그래서 제가 이제 이런 얘기들을 하고 매년 나오는 트랜
 드 코리아 이런 책에 나온 얘기들도 제가 그런 자리에서 꺼서 얘기하려
 고 하면 이제 할 수가 없는 거예요. 알아듣는 사람이 없다 보니까.
 그래서 지인들은 저를 볼 때 어떤 판단을 갖느냐 하면 “대단하다”라는
 평가를 좀 하더라고요 그 나이 먹어서 창업을 할 수 있다.
 이건 너무 어려운 일이다. 라는 생각을 하고 그것도 다른 일이 아니라
 안 해봤던 스타트업이다. 이런 거에 대한 그런 거에 대한 어떤 뭐랄까?

그러니까 평가도 좀 그런 식으로 좀 가고 있는 것 같고요.

최근에 이 서비스를 이제 mvp를 만들어서 최소 기능 제품을 만들어가고 보험사하고 이제 협업을 하게 됐어요.

지금 이제 협업이 진행 중에 있는데 근데 이제 문제는 여기서 나타나더라고요.

어려운 점들이 이분들하고 미팅을 하다 보니까 9명이 나와서 미팅하는데 저 혼자 하고 미팅을 하다 보니까 질문들이 쏟아지는데 제가 감히 극복할 수 없는 젊은 트렌드에 대한 걸 제가 이제 좀 부족한 게 있을거 아니에요.

그리고 판단력도 떨어지고 순발력도 떨어지다 보니까 미팅에 있어서 좀 굉장히 제한적이고 좀 약간 힘들다? 이런 느낌들 그런 어려운 점들은 좀 많이 있더라고요.

아무튼 그래서 굉장히 이제 지금도 놓치지 않으려고 요즘에 나오는 모든 앱이나 이런 서비스들은 제가 거의 이제 모르지 않을 정도로 웬만한 스타트업 대모대회에는 제가 웬만한 2년 동안 다 참석을 해왔고 그래서 아무튼 이쪽 세계는 제가 지금 굉장히 많이 받을 담아놓은 상황인데 저도 이제 지금 혼자 하고 있는 1인 스타트업이다 보니까 이제 직원들이 곧 이제 구해져야 되는데 이제 투자 유치하는 ir 피칭이 저한테 이제 관건으로 남아 있는 현재 그런 상황에 놓여 있습니다.

저도 여기까지입니다.

웨딩쇼퍼

비슷한 상황이네요.

네 저 같은 경우에는 환갑을 넘어서 창업한다고 그러면 미친놈 소리를 들어요.

그렇잖아요? 그리고 저도 역시 본인 생각에도 반대이고요. 환갑이 넘어서 리스크를 어떻게 감당할 수가 없죠. 그리고 또 저는 어떻게 한다고 해도 주변에 있는 가족들은 더 불안하죠. 그래서 사실 창업을 한다는 리스크가 굉장히 큼니다.

그래서 처음에 저는 창업을 하지 않으면은 내가 생존의 의무를 해낼 수가 없다 하기 때문에 하는데 그러면은 리스크 없는 창업을 할 방법이 없을까? 라는 생각을 하죠. 그리고 그걸 이제 방법이 있습니까? 검색을 통해서 찾아봐야죠. 그러다 보니까 국가에서 하는 여러 가지 지원 제도 여러 가지 창업 공모전 이런 거를 일단 해놓고 나중에 내가 자격을 취득한 다음에 그때는 얘기해도 되잖아요.

그 전까지는 얘기할 필요가 없잖아요. 그래서 저 같은 경우에는 낮에는 학업을 해서 그러니까 학습을 해서 공부를 해서 그다음에 밤에는 대리 운전하고 이렇게 해서 두 가지로 하면서 이제 풀어나갔죠.

그래서 제가 3수 4수만에 이제 육성 사업 선정이 돼가지고 2천만 원을 지원 받았어요. 딱, 그러니까 이제 이게 쉬워지잖아요. 그다음부터는 제

가 이제 공개를 했죠. 나 이렇게 해가지고 몇 번의 어려움을 겪어서 이제 이렇게 육성 사업에 통과가 돼서 이제 사무실도 지원받고 그 사무공간 그다음에 창업자금 지원받아서 이렇게 들어가서 앞으로 내가 이렇게 해갈 거야. 하니까 그때 전부 가족들이 오케이 하더라고요.

그전에는 말도 못 꺼냈습니다. 그리고 이제 친구들한테는 제가 처음에는 몇 마디 꺼냈다가 그다음에 싹 해버렸습니다. 입 다물었습니다. 왜냐하면 친구들도 마찬가지로 “야 그 나이에 무슨 뭘 해.” 전부 다 이렇게 반대를 하죠.

그리고 또 내가 이런 아이টে를 가지고 한번 해보는데 어떻게 생각해? 그러면은 긍정적인 조언보다는 불안한 조언이 더 많습니다. 그래서 이것도 주변에 조언을 받으면 안 되겠다. 하는 생각을 갖고 처음에는 좌우간 입 꼭 닫고 혼자 열심히 했죠. 그리고 나서 선정되고 난 다음에 지원금 받고 난 다음에 그다음에 공개를 해서 이제 지원 받게 되었습니다.

이 네. 하시면서 이제 중간중간에 사실은 애로사항도 막 나오기도 하고 그러셨던 것 같아요. 그래서 지금은 다 얘기는 안 하시고 이렇게 돌아가면서 뽕 돌아가면서 얘기는 안 하겠지만은 이제 사실은 이게 창직이 굉장히 어려운 일이잖아요.

이제 주변에 대한 이야기는 들었고 그 자체에 대한 애로사항 사실 하면서 좀 나는 이 얘기는 꼭 해서 되게 어렵다. 라고 하는 것과 사실은 앞으로 그래서 국가에서는 이런 부분들이 좀 지원을 해줬으면 이 일을 좀 잘 풀어갈 수 있지 않을까? 라고 하는 그런 제언? 이런 거를 좀 같이 얘기를 해 주시는 게 좋을 것 같아요.

시간 관계도 있고 해서 어떤 분이 먼저 얘기를 해 주실까요.?

메모리얼 스토리전 문가 제가 먼저 시작하겠습니다.

이 네네, 좋습니다.

메모리얼 스토리전 문가 물론 이제 정책하고 연결되는 부분이기 때문에 사실 정책을 위반하시는 분들과 실제 움직이는 사람들은 다를 수밖에 없죠. 그런데 대부분이 지금 이 정부에서 이렇게 키워드가 뭐냐면 고용하고 수출하고 이런 쪽에 특히 맞춰져 있다 보니까 그쪽에 대한 지원 쪽으로 모든 게 다 쏠려 있는 경우가 굉장히 많아요.

그러다 보니까 현실적으로 1인 스타트업들도 굉장히 많은데 그쪽에도

물론 지원한다고 지원을 하지만 고용이 되지 않으면 그다음 2차적인 추
가 지원들이 굉장히 떨어지는 경우들이 꽤 많아요.

물론 이제 인건비 지원 이런 걸 한다. 라고 하는데 결국은 어떻게 수치
적인 보고를 위한 그런 정책들 쪽으로 실무가 진행이 되다 보니까 실제
뽑고 싶은 사람을 못 뽑는 경우들이 사실 상당히 많습니다.

그런 얘기를 좀 하고 싶고요. 그간 반복되는 얘기인데 아까 그 시니어
들 중장년이상입니다. 46살 이상에 대한 지원 제도들이 굉장히 약해요.
39살까지는 상당히 많은 부분을 이렇게 지원을 받고 그러는데 그 중간
에 30부터 45까지는 또 힘들고 46부터는 아예 힘들고 이런 구조들이
좀 있거든요.

저도 지금 소셜 벤처로 해서 지금 등록이 돼 있기 때문에 소셜벤처 쪽
에 관련된 사회적 기능 지원인가 그쪽에서도 좀 이렇게 지원을 받을 수
도 있고 여러 군데가 있기는 한데 이렇게 저렇게 걸쳐놓지 않으면 지원
받기가 굉장히 어려운 거죠.

그러다 보니까 힘들더라도 정관을 좀 변경시켜갖고 지원받으려고 넣기
도 하고 이런 어떤 요식 행위를 쓸 수밖에 없는 편법이죠. 어찌 보으면
이런 경우들도 나타난다는 거죠. 그래서 조금은 이렇게 유연성 있게 이
렇게 포괄적으로 던져놓고 알아서 써! 라고 하면은 이제 좀 나는데 그
러니까 각각에 따라 이렇게 규정을 정해놓다 보니까 거기에 맞춰서 이
렇게 써야 되는 의무감들 그리고 이제 저 같은 경우에는 창업을 새로
했기 때문에 사실은 지금까지는 이제 그 매출이 없을 수밖에 없고 플랫
폼을 하다 보면 2년 동안은 매출이 더 없을 텐데 그런데 그 돈으로 제
가 5100만 원을 예비 창업 패키지를 받았는데도 불구하고 대표자한테
월급을 못 쓰게 돼 있는 거예요.

그 돈으로는 그러다 보니까는 저녁에 아가 말씀하신 것처럼 대리를 간
다든지 일해야만 되는 어떤 희한한 구조가 또 생기게 되고 그렇지 않으
면 누구나 이름 그냥 직원 하나 그냥 명기시켜 놓고 뒤로 다 이렇게 월
급을 빼가는 방법을 하는 사람들도 있고 아주 희한한 그런 구조들이 좀
있습니다.

그 정도는 그냥 한번 말씀을 꼭 드리고 싶었어요.

도시농업
관리사

저희 분야는 이제 어디 어느 사업이나 되게 이제 정부 지원 사업들을
많이 하잖아요. 그런데 이쪽 분야에는 거의 다가 단기 지원이예요.

1년짜리..2년 넘는 게 거의 없어요. 그럼 어떤 사업이든지 조금 이렇게
지속적으로 가야 되는데 대부분 사업이 1년이면 끝나요. 그래서 그게
참 아쉽고 관리가 또 안 되는 거죠. 그 다음에는 또 중복 지원이 되는
경우도 있고 그래서 그런 부분을 이렇게 행정 쪽하고 얘기를 해보면 물
론 이제 그쪽에도 애로사항이 많겠죠.

그리고 전에 누군가가 잘못을 했죠. 지금 말씀하신 대로 가짜 이름을

넣어서 예를 들어서 뭔가 좀 했다든가? 그럴 수밖에 없는 환경인데 그래서 그것을 행정 직원 쪽에서는 이쪽으로 미뤄놓은 거죠 “너네들이 그렇게 했기 때문에 이렇게 지금 되었잖아? 라고 이제 하는 거죠.

개내들은 우리는 계속 사업을 하지만 그 사람들은 바뀌잖아요. 그 자리에 평생 퇴직할 때까지 앉아 있는 게 아니라 바뀌다 보면 새로운 사람이 와가지고 또 다른 소리 하고 그런 것들이 정말 아쉬운 점이고 좀 이렇게 단기 사업보다는 조금 더 이렇게 길게 가는 5년 또 중장기 사업으로 이렇게 좀 지속적으로 해놓는 것이 맞지 않은가 그렇게 생각이 듭니다.

이 다른 분 애로사항이나 앞으로 좀 지원에 대한 부분을 얘기하시면 좋을 것 같아요.

웨딩쇼퍼 저 같은 경우는 이런 게 있어요. 제가 지금 이 사회적 기업인데 예비 사회적 기업으로 지정받는 과정에 선정해서 또 하나의 문제점을 저희가 실제로 체험을 했는데 요. 뭐냐면 그 이제 여섯 가지 조건이 있는데 그러니까 나는 무엇을 할 거냐?

다섯가지네요. 여섯 가지가 아니라 일자리로 할 거냐? 혁신형으로 할 거냐? 비영리로 할 거냐? 사회 서비스로 할 거냐? 이렇게 있잖아요.

근데 저 같은 경우에는 사실은 혁신형으로 했는데 내용적인 면에서는 일자리형 이에요 사실은 그런데 일자리형 이라는 기준이 뭐냐 하면은 직원들을 채용을 해서 4대 보험을 반드시 들어야 실적으로 인정이 되는 거죠. 성과로 인정이 되는 거죠.

그런데 저희는 성격상 보험은 4대보험이 아니고 전부 프리랜서예요.

저희가 28명이라는 활동 요원들이 전부 프리랜서인데 프리랜서밖에 할 수밖에 없는 우리의 성격이거든요.

그런데 그 일자리로 보지 못하는 거지 기준이 그런 거 그래서 사회 저기 혁신형으로 들어갔는데 이번에 저희가 이제 인증으로 받아야 돼요.

사회적 기업 인증으로 그러면 내년이 마지막인데 3년 차니까 근데 2년 차에서 접수 하라고 보니까 정부에서 사회적 기업 인증하는 데 어떤 뭐라고 그럴까.

조금 범위가 좀 있대요. 담당자 얘기를 들어보면 그러면 일자리형은 많이 주는데 혁신형은 가급적이면 인색해야 돼요. 잘 안 준대요. 그래서 한 번 떨어지고 나면 그 다음에 재심하려고 하면은 이제 어떻게 보면은 좀 어렵죠. 사실은..

그래서 처음에 넣을 때 잘해야 되는데 일자리를 하기 위해서 제가 사람을 셋을 고용해야 돼요. 한 사람도 아니고 셋을 고용 했어요.

셋을 고용하게 되면은 고용할 능력이 안 된다는 얘기죠. 그래서 이런 경우에 보면은 제도적으로 접근할 수 없는 성격들이 있죠. 우리 같은

게 딱 걸리더라고요.
 그래서 저기 관계 기관에서 안타깝지만 법이 그러니까 방법이 없다.
 이렇게 하다 보면 굉장히 답답한 거죠.
 이런 것들이 실질적으로 법이 만들어지는 과정에서 현장에서 이루어지는 여러 가지 패턴을 다 읽을 수는 없지 않습니까? 그중에서 안타깝지만 이제 적용이 되는 것 같아도 안 되는 것 같기도 하고 애매한 것들이 많이 있죠.
 저희 같은 경우는 애매한 쪽에서 피해를 보게 됩니다.

최 대표님들 보시기에 이제 교육의 경험들이 있으신 분들도 계시고 혹은 지원 사업에 또 참여하신 적이 있으신 것 같아요.
 다 새로운 좀 영역에 있잖아요. 직종에 대한 교육을 사실은 받기에는 어려우셨을 거고 창업하는 과정이거나 또 역량을 키우기 위한 신중년 대상 교육 같은 걸 설명을 했을 것 같은데 은퇴 후에 새로운 이런 직종의 도전하시기 위한 분들을 위해서 교육을 만든다면 어떤 게 가장 필요할까요?

웃놀이 전문가 그래서 제가 이제

최 어떤 내용의 교육이 가장 필요하다고 보시는지

웃놀이 전문가 제가 일전에 한번 저기 포럼에서 한 번 건의를 했는데 결국에는 창직이라는 거는 제가 이렇게 살펴보면은 청년층하고의 창직을 많이 결부시키는 데 사실 한계가 있거든요. 왜냐하면은 청년층은 한계가 있어요. 청년층들은 경험이 없잖아요.
 경험요소가 빠졌기 때문에 결국 창직은 은퇴 세대가 해주는 게 경험 요소 플러스 사회적 결핍 요소를 플러스 이렇게 해가지고 창직을 하면 가장 이상적인 형태인데 결국은 이제 그게 정보의 비대칭성 때문에 우리 같이 이제 좀 열심히 하시는 분들은 좀 이렇게 해가지고 꾸려오는데 실질적으로 아직 창직에 대해서 모르는 분이 저는 90%라고 보거든요.
 은퇴 세대가 그래서 제가 이제 그때 건의했던 게 지금 저출산 때문에 사실 지금 초등학교 빈 공간이 굉장히 많습니다. 초등학교 저기 교실이 빈 곳이 굉장히 많다니까요. 그러면은 서울시만 해도 수도권이 더 많겠죠 그런 공간을 활용해서 거기서 우리 저기 은퇴 세대 분들을 좀 거의 의무 교육 초등학교 의무교육이잖아요. 고등학교까지, 우리도 이제 은퇴하면 또 초등학교에서 또 의무 교육 받는 거예요.
 1인 1기 꽃꽂이가 됐든 뭐가 됐든 우리 생산성을 창출할 수 있는 어떤 부분을 시스템들을 만들어주고 사람들이 멀면 안 갑니다.

가카이 초등학교 근처에 있으면 가요. 여차피 가면 잘 돼 있잖아요.
 저게 교통비도 주고 식사도 다 국가에서 대접을 해주더라고요. 그 6개월 과정이면은 그래서 그랬듯이 6개월 과정으로 해서 교통비는 안 주더라도 식사 대접하면서 1인 1기여할 수 있는 어떤 그런 장을 좀 마련하면은 거기서 창직도 발생하고 창업도 발생하는, 종업원을 둔다는 것은 그것은 안 돼요.
 지금 왜냐하면 인건비 1인 시급이 많이 올라가지고 종업원을 두고 이렇게 경영을 한다는 자체가 한계가 있고 1인 창직인데 1인 창업 그런 부분을 기술까지 성공시켜가지고 정말 은퇴 세대가 이 능력이 있잖아요.
 또 부지런하고 그런 세대들이 여기 교육을 시켜서 다시 재생산이 되는 그런 부분을 좀 제가 건의를 했죠. 건의에서 끝났지만은 그런 부분을 좀 고용 쪽에서

메모리얼 스토리전 문가 제가 그러면 소장님의 구현되는 설명 제가 원래 말씀드리고 싶었던 게 좀 너무 유사해서 그냥 제가 두 번째 타임으로 말씀을 드릴게요.
 저는 이름을 어떻게 생각을 했냐면 노인 초등학교라는 이름으로 이제 제가 확장 서비스를 제가 가려고 생각한 게 있었거든.

웃놀이 전문가 노인보다는 청춘 초등학교

메모리얼 스토리전 문가 비슷한..네임은 나중에 고민을 하더라도 그래서 이제 구체적으로 보면 예를 들어서 이분들이 뭔가를 배우는데 장기적으로 이렇게 할 수가 없기 때문에 하루 2시간 일주일에 세 번 정도 해서 국어 뭐 뭐 이런 식으로 해서 국어는 자기 자서전을 쓰는 시간이라든지 그다음에 수학은 어떤 수기병이나 인지력을 통해서 치매를 예방할 수 있는 보호라든지 이런 것들을 커리큘럼으로 구성을 해서 정부 기관과 제가 좀 이렇게 협업을 해서 뭔가를 만들어내야 되겠다. 라는 사실 확장 서비스로 좀 갖고 있었거든요. 근데 선생님께서 지금 말씀을 하셔가지고

웃놀이 전문가 저는 기술, 기술!

메모리얼 스토리전 문가 기술도 좋고 그래서 아무튼 저는 그런 식으로 옛날에 초등학교 우리가 유치원 때 학교 들어갔던 것처럼 이제 인생 마무리에 또 학교로 한번 들어가서 이런류의 것들로 이제 인생을 마감하는 쪽이나 새로운 세컨 라이프를 찾아가는 쪽에 뭔가를 교육을 할 수 있는 근데 기관에서 한다. 정부 기관에서 한다. 그러면 약간은 뭔지 모르게 질적으로 떨어진다 는 느낌이 사실은 살짝 좀 있기는 해요.

그래서 민간이 조금 투입이 돼서 정부 기관과 해서 민간의 이름을 걸고 하면은 어떨까? 라는 그런 제안을 한번 해보고 싶었습니다.

그리고 또 한 가지 덧붙이자면 마지막으로 폐교들이 굉장히 많잖아요. 제가 하는 서비스를 그 아주 먼 훗날에 어떻게 생각을 했다면은 폐교를 활용해서 거기에 그 지역 출신인데 사회적 가치에 있어서 노력을 하신 분들을 추모하는 거기다 하나씩 만들어 드리는 거예요.

근데 그 사람이 뭐 이렇게 유골이나 그런 것이 들어가 있는 게 아니라 그분들의 모습을 이렇게 담아놓는 거죠. 그래서 그 지역 출신들로 해서 이제 그런 쪽에 거를 저희 또 나중에 확장하고 저희가 생각하고 있는 것도 있는데 그것도 기관들과 좀 협조해서 해보려고 계획하고 있습니다.

최

소장님

김성주

아까 처음에 이제 국가의 지원 희망사항 그리고 어떤 교육이 창직에 필요할까? 관련해서 묶어서 제가 아까 메모 했던 것들을 간단하게 말씀드릴게요. 일단 가장 중요한 거는 일단 창직가들 사이에 소통 교류의 장이 전혀 없습니다.

그건 너무나 안타까운 상황이에요. 지금 겨우 저희도 1시간 지나니까 이 명함 보고 괜찮겠네, 이러는 거라 저는 이제 창직협회 이정환 회장님한테도 제안도 했고 회장님도 그러면 한번 만들어보자 하는데 이제 무슨 비용의 문제가 이게 쉽지는 않은 것 같아요.

그런데 저는 가장 필요한 게 창직가들 사이에 소통 교류의 장이다.

정기적으로 뭔가 할 수 있는 게 있어야 되지, 협회에서만 할 수 있는 것도 아니고

우리 개인적으로 이렇게 해서 이걸 쉽지도 않고요.

그래서 어쨌든 국가 정부가 나서서 이걸 창직 포럼, 창직 세미나, 창직 축제의 밤 이런 어떤 거 그래서 창직 포럼 1년에 한 번 그거 하잖아요. 1년에 문학의 밤 다 합니다. 뭐 뭐. 무슨 관광의 밤 뭐. 뭐 다 하는 것처럼 창직인의 밤 뭐 해가지고 1박 2일 2박 3일이든 아니면 뭐가 이렇게 해야 되고 그런 과정에서 이제 다양한 사례, 강의 개설해서 여러 사람들이 실제로 강의할 수 있게끔 하고 이런 관광 분야 또 무슨 분야 윗놀이 뭐 이런 게 있었네?

메모리얼 무슨 어떤 죽음에 대한 기여 이게 다양하게 나와서 한번 이슈화가 되고

조선일보가 뭐가 이렇게 해야지만 조금조금씩 해서 그냥 제가 초빙 돼가지고 도서관에 가서 그냥 창직 강의 한번 해 주세요.

의무사항으로 있잖아요. 그러니까 그것 갖고는 택도 없습니다. 택도 없어 택도 없어요. 혼자 하다가 지쳐서 죽어갑니다 그냥.

그리고 전 국가에서 지원받는 거 1도 없습니다. 그냥 국가의 국민 세금으로서 그냥 이거지 없어요. 저는 지원 사업에 대한 이런 관심도 전혀 없고 복잡하고 뭐 도대체 도움 되는 게 아무것도 없어요. 그나마 도움이 되려면 이 길을 가는 사람들이 답답하잖아요.

이렇게 소통할 수 있고 연계할 수 있게끔 만들어주는 게 한국고용정보원의 책무라고 저는 생각을 하고요. 그리고 조금 더 방향, 조금 더 큰 방향을 생각한다면 저희가 이렇게 공간이 없어요. 공간이...

그런데 국가가 할 수 있다 면은 국가가 만들 수 있거든요?

이게 뭐가 있냐면은 쉽게 말하면은 그냥 단순하게 한국 창직 박물관 이러면 이런 사례들 해서 전시해 놓고 거기서 이제 정기적으로 어떤 과정을 만들 수도 있고 근데 아무것도 없는 거죠. 그냥 실제 없이 그냥 인터넷 상에서만 이렇게 하고 이렇게 되는데 뭔가 이런 게 좀 돼야지 이제 청년 창업이든 창직이든 중장년 뭐가 됐든 초등학교 와서 견학도 할 수 있고 그냥 이런 어떤 좀 좀 좀 이렇게 틀을 깨는 그 뭔가가 있어야 될 것 같다.

그런데 이게 국가가 다 할 수 있다고 저는 생각을 결코 안 합니다.

저는 결코 안 하고 그나마 제가 제 강의 때도 자주 드리는 말씀인데 사람들이 어떤 사람이 배를 만들게 하고자 한다면 이 사람한테 배를 만드는 기술을 가르쳐주고 나무를 끌어서 주고 다 필요 없거든요.

저 끝없는 바다에 대한 동경심을 키워주는 게 가장 급선무다. 라고 생텍쥐페리가 얘기합니다. 그러니까 창직이 뭐고 “이런 게 있어?” 동경심을 불러 일으켜주면 스스로가 찾아내고 하는 게 그러니까 이 창직 이거는 개인의 역량이 저는 가장 큰 것 같아요.

저는 창직 개념도 몰랐고 하다 보니까 창직 성공 사례 이렇게 되긴 하지만 그냥 사람들도 “그냥 한번 들어?” 이런 마음도 많이 들어서 오시거든요.

그게 아니고 조금 창직 교육이나 이런 것들도 좀 인문적인 시각이 들어가는 어떤 걸로 해야지 뭐 그냥 취업 창업 돈 좀 벌고 이런 걸로 하지 말고.

내 남은 인생을 어떻게 내가 삶을 보람 있게 살 건가? 가치 있게 살 건가?에 대한 드넓은 동경심을 키워주는 그 어떤 것 그 어떤 것이 제가 드리는 화두라고 생각합니다.

최 물가에 데려가기보다는 물 좋아하게 만드는 것이 중요하다는 말씀이신 것 같아요.

이 청년층에서도 사실은 성공 사례를 통해서 조금 동기부여를 좀 많이 해주는 게 이런 창직 문화 학습에 좀 많이 도움이 될 거라는 얘기를 많이 하더라고요.

학생들이 잘 된 사람을 좀 봐야 더 하고 싶어진다. 이런 이야기가 있어서 지금 아마 여기 계신 분들이 가장 성공 사례가 되지 않을까? 하는 생각이 듭니다.

최 김 소장님 말씀하신 것들에 대해서 저희도 되게 정보하고 밀접하게 저희가 저는 오늘 하다 보니까 그런 이야기를 지금 말씀하신 것도 되게 계속 어필하고 있는 것들이예요. 그래서 공간 좀 획기적인 아이디어들이 모이고 참석자들이 소통할 수 있고 정보를 볼 수 있는 그런 공간에 대한 것을 계속 이야기를 하고 있고 플랫폼 관련해서는 저희가 내년에 시작을 해볼까.
저희 기관에서 공간 플랫폼에서 다 이제 새로운 직업에 대한 정보를 볼 수 있고 네트워크를 만드실 수도 있고 이런 거들을

여행전문가 인터넷 플랫폼이네요.

최 네 그래서 시작을 해볼까?라고 생각을 하고 있어요.
예산이 굉장히 많이 드는 작업이기는 한데 돈을 계속 기다리면 아무것도 못하겠더라고요. 일단은 빈 집이라도 지어야야 살림살이 살 돈을 또 받을 수 있기 때문에 시작을 하고 나중에 계속 저희가 현장에 계신 분들 의견을 듣도록 하겠습니다.

웨딩쇼퍼 그럼 그 안에 플랫폼만 만드는 것이 아니라 저는 공모전 같은 것도 좀 진행을 하고 있고 그런 거겠죠?

최 네네 하고 이제 국내외 사례들도 저희가 담고 정책적인 것들 혹은 현재 하고 계신 사례도 저희가 소개를 하고요. 또 풍부해지면 섹션별로 해서 그 안에서 여러분이 이제 소통도 하시고 네트워크도 하시고 정보도 얻고 지금 이제 그런 게 전무하지않아요.

웨딩쇼퍼 아니 솔직히 지금 어려운 게 뭐냐면요.
지금엔 창업을 하기 위해서 창직을 끌고 오는 거였어요. 그러니까 사실은 창직과 창업은 틀리거든요. 그러니까 발명을 했어요. 발명한 것을 사업으로 연결하는 건 사업가들이 하는 거지 발명한 사람은 그 재주 없어요.
근데 지금은 자기가 살기 위해서 창직 해가지고 이제 창업을 해서 사업을 비즈니스를 연결해 오고 있는 거예요.
저 같은 경우도 마찬가지거든요 그러니까 창직한 사람은 직업을 정말 아이디어를 동원해서 만드는 걸로 해가지고 이걸 사업은 따로 만들어야죠.

- 누가 만들더라도 만들어야. 그러니까 이것만 가지고서 정말 순수하게 다루어졌으면 하는 것이 이제 저 같은 경우는 그렇지
- 이 그러니까 사실 여러분들을 좀 만나 보다 보니까 한 분이 다 이걸 감당하기가 참 어렵더라고요. 사업도 해야 되고 교육도 해야 되고 사실은 창직이라고 하는 굉장히 유니크한 부분이 교육을 통해서 유사한 일들을 하는 사람들을 양성하는 과정도 되게 크거든요. 근데 한 사람이 그거를 다 오롯이 감당을 못하기 때문에 잘하시는 분들이 이걸 어떻게 분리를 해서 진행을 할까? 굉장히 고민이 많으신 것 같아요.
- 그래서 아마 이런 이야기들이 아마 이번 FGI를 통해 좀 많이 나왔기 때문에 어떤 식으로 지원을 해야 되고 어떤 식으로 정책을 해야 될지도 아마 조금 더 고민을 해봐야 될 문제일 것 같습니다.
- 웨딩쇼퍼 그 플랫폼에서 하면서 연결도 되고 그러겠죠?
- 최 그렇게까지 하기가 울거예요. 이제 일자리 매칭이 된다거나 멘토, 멘티가 연결이 된다거나. 그럴 때까지 처리해서..
- 웨딩쇼퍼 그래서 지금 아이디어뱅크 같은 경우 공모전 있잖아요. 이런 식으로 창업도 공모전이 있어가지고 이것이 장만 만들어지면 후원자도 생기고 또 그렇게 되는 거 아니겠어요?
- 이 해외에는 사실 이런 아이디어들을 뱅크나 이런 장을 만들어주는 경우도 많더라고요. 그래서 이런 식으로 이렇게 창직에 대한 아이디어들이 나오면 사람들이 그런 것들을 아이디어 자체를 구매하는 이런 것도 되게 좋은 방법인 것 같아요.
- 최 근데 저희가 이제 창직 페스티벌 같은 거, 제가 취업 박람회나 일자리 박람회가 많잖아요.
- 새로운 그런 창직가 분들이 다 오셔가지고 본인 일도 홍보하시고 관심 있는 청소년이나 소년들이 와서 관람도 하고 이런 것도 제가 조금 한번 해볼까..
- 웨딩쇼퍼 네 이제 저는 12년 13년 14년 아무리 뒤져도 없는 거예요.
- 홀로 서게 할 수밖에 없죠.
- 최 몇 년 사이 문제만이 우리 사회가 일에 대한 트렌드나 인식이 많이 바뀌고 있고요. 코로나를 겪으면서 더 그런 것 같아요.
- 정말 코로나가 끝나면 다시 대면하면서 만들어 볼까 합니다.

- 메모리얼
스토리전
문가
- 잊지 말아야 될 거는 이제 그게 있을 것 같아요.
지금도 말씀하신 내용들이 정부의 여러 가지 제도들 중에 그런 것들이
들어 있는 것들이 많거든요. 아이디어가 아이디어 오디션, 정부에서도
하는 것들도 굉장히 많은데 결국은 그런 거를 몰라서 그러는 거지 만들
어내는 건 다 만들거든요. 이거를 어떻게 전달이 되느냐에 대한 문제가
가장 클 것 같아요. 그 부분을 고민을 많이 하셔야 될 것 같고 홍보한
다고 하지만 안 들어가는 것 같아요. 여기서는 던지는데 저쪽에서 못
받는 거 같아서..
채널이 다 다르고..
- 최
- 네, 하여튼 바쁜 시간에 이렇게 다들 모여서 의미 있는 이야기들 많이
해 주셔서 감사하고요.
- 이
- 이걸로 저희가 장소적인 부분이나 시간적인 부분이나 좀 제약이 있기
때문에 이걸로 좀 마무리를 하겠습니다.
오늘 수고 많이 하셨습니다. 감사합니다.

FGI 녹취록 - 그룹3

1. 인터뷰 개요

일시	2021.10.20 14:00~16:00	장소	토즈 강남컨퍼런스
연구자	최영순(한국고용정보원 연구위원) 이윤경(강남대학교교수)	참여자	조00(매매주택연출가) 강00(스토리메니지먼트), 김00(유품정리사) 김00(라이브커머스) 정00(모바일전시큐레이터)
주제	창직 신직업 확산을 위한 사례연구		

2. 인터뷰 내용

이 반갑습니다. 오늘 FGI는 저희가 연구 사업 때문에 전사 때문에 녹음이 되는 걸 조금 양해를 해주시고요. 편하게 얘기해주시면 됩니다. 이제부터 창직 신사업·신직업 확산을 위한 사례 연구로 FGI를 시작할 건데요. 소개부터 간단하게 드릴게요. 강00 팀장님이시죠? 올댓000

스토리메
니지먼트 이사입니다.

이 이사님이시군요.

이 이사님이시군요. 공간스토리텔러라는 신직업 명으로 저희가 받았습시다. 그런데 아마 현장에서는 그렇게 쓰이지는 않는 걸로 알고 있는데요.

스토리메
니지먼트 공간만 하는 건 아니고요.

이 네네. 스토리000. 김00 키00 코리아 대표님 오셨습니다. 감사합니다. 요즘 유품 정리사라는 이름으로 저희가 한국고용정보원에서 창직으로 인터뷰를 한 번 했었던 걸로 알고 있고요. 김00 모00 주식회사 이사님 맞으시죠? 저희가 이제 최근에 라이브 커머스라고 하는 사업 분야인데 그쪽 기획하는 일을 하고 계시고요.

그다음에 주식회사 피00의 정00대표님 모셨습니다. 모바일 전시 큐레이터라는 이름을 저희가 한국관광공사 신직업 연구 사업으로 인터뷰를 진행해주셨던 분이구요. 여기 계신 분은 최영순(이하 최) 한국고용정보원 연구위원님이시고 미래 직업 연구팀 팀장님이 전체적인 이 연구 사업을 총괄하고 계시구요. 저는 여러분들하고 계속 연락드렸던 강남대학교 이윤경(이하 이) 이라고 합니다. 반갑습니다. 간단하게 연구위원님이 인사가 있겠습니다.

최

바쁘신데 와주셔서 너무 감사드리구요. 날도 또 어젯밤부터 또 추워졌어요. 귀한 시간 내주셔서 감사드립니다. 저희 한국고용정보원은 아시는 분들도 계시 텐데 고용부 기관이구요. 직업 고용 일자리 관련된 연구 그리고 대국민 서비스 간 다양한 정보 콘텐츠를 만들고 있습니다.

저희 특히 미래 직업 연구팀에서는 우리가 직업이 되게 많잖아요. 사람들이 알고 있는 직업이 되게 많은데 좀 새로운 직업들 새로운 직업이 정부가 제도적으로 만드는 직업도 있고 또 개인 본인이 관심 있는 영역 또 경험으로 만드는 또 새로운 일자리도 있고. 이런 것들에 대해서 저희가 연구도 하고 사례도 찾고 이런 작업을 수년 전부터 계속해왔습니다. 관련해서 포럼도 했었고, 또 김석훈 대표님도 오셔서 포럼에 발표도 해주셨고 저희 자료 인터뷰도 해 주신 적이 있는데요.

그동안 저희가 이런 새로운 직업 혹은 기존하고 다른 방식으로 좋은 비즈니스를 하거나 이런 분들에 대한 사례발굴 인터뷰해서 국민들에게 알리는 이런 자료들은 사실 제가 좀 많이 만들어 왔었는데 조금 연구적인 측면에서 실제 다른 분들하고 조금 새로운 길을 가고 계시는 분들의 의견을 담아서 좀 정책적인 함이랄까요. 그래서 제가 이 연구에 제목은 누가 새로운 직업에 도전하는가예요. 어떤 분들의 성공사례들을 꼭 들으려는 건 아니고, 처음에 시도 그다음에 가고 계시는 길에 과정에서 애로사항이나 이런 것들을 저희가 한 번 프로젝트에서 이 정도 20분 정도 저희가 이제 FGI를 계속하고 있어요. 11월 첫째 주까지 계속할 예정이구요. 그래서 다양한 목소리를 듣고 또 질문지에서도 좀 반영을 해주셨지만 그런 내용 제가 좀 구조화해서 연구 주제로 좀 정리를 하고자 합니다.

그래서 오늘 편하게 질문지도 자세하게 많이들 답변들 해주셨더라고요. 그래서 이야기를 해주시면 좋을 것 같고. 제가 어제 보내주신 질문지 답변해주신 내용을 다 보면서 오늘 모이신 분들이 또 대표님 대상인데 또 하나의 네트워크가 될 수도 있겠다고 생각하면서 제가 자료를 봤습니다. 그래서 편하게 경험담을 얘기해주시면 될 것 같습니다. 감사합니다.

이

네 우선은 먼저 네 분들은 이 자료나 관련된 사항들을 제가 공유를 하지는 않았습니다. 그래서 간단하게 본인이 하시는 사업 분야나 하시는 일

모바일전시
큐레이터

들 그다음에 자기소개 간단하게 해주시면 좋을 것 같습니다. 정00 대표님부터 말씀해주시겠어요.

예 안녕하세요. 저는 피00의 서비스를 맡고 있는 정00이라고 합니다. 저희 회사는 저하고 다른 코파운더하고 2명이서 창업을 했어요. 이제만 6년 차 되는 회사입니다. 처음에는 저희가 박물관 전시 영상 쪽으로 제작을 했어요. 최근에 이제 인터랙션 영상들을 대형 스크린을 이제 남북 정상회담 때 판문점에 펼쳐져 있던 그런 영상들을 저희가 직접 제작을 하면서 캐시카우를 만들어가고 있고요. 그리고 병행해서 박물관 전시관에서 쓸 수 있는 모바일 플랫폼 개발을 위해서 지금 서비스를 하고 있고, 스피커라는 서비스인데 기존에 박물관을 가면 박물관 앱들을 다운받아서 우리가 전체 설명을 듣고 나오면서 삭제하고 이런 것들이 계속 반복되다 보니까 저희가 이제 이것 일원화해서 하나의 플랫폼에서 전체 전시 정보들을 확인할 수 있는 플랫폼을 만들자.

국내뿐만 아니라 해외까지 다 포괄할 수 있는 시스템을 만들었고 현재 서비스를 한 지는 이제 2년 정도 됐는데 최근에 코로나 이슈들이 터지면서 비대면 접촉 이슈들이 커지면서 많이 좀 부각이 되는 것 같아요. 여러 군데서도 많이 문의가 오고 있고 최근에는 광주 비엔날레 전시를 처음 이제 저희가 유치를 해서 오프라인 서비스를 전격적으로 했고 그 이후에는 청주 비엔날레던가 지금 서울티비엔날레던가 대형 전시나 아트페어 형태 위주로 저희가 공급을 하고 있고 기관들 서비스가 없는 박물관이나 전시관들이 매우 많거든요. 그런 쪽으로 보면서 분야를 넓히고 있습니다. 그래서 전국적으로는 코로나가 지나고 나면 해외형으로 글로벌 서비스, 한국어 서비스가 없는 해외 쪽의 기관들 박물관들의 서비스를 제공하는 걸 목표로 준비를 하는 중인 회사입니다. 감사합니다.

유품
정리사

안녕하십니까. 키00 코리아의 김00입니다. 키00 코리아는 돌아가신 분들의 물건이나 재산이라든지 이런 부분들을 정리해주는 유품 정리 사업을 하는 업체입니다. 업체를 시작한 지는, 서비스를 시작한 지는 10년이 넘은 업체인데요.

아무래도 유품 정리라고 하는 부분들이 특수 청소하는 업체하고 밀접해 있는 부분들 때문에 되게 어려움을 많이 겪었던 저희가 한 번 사업했고 2019년도에 재창업을 해서 이번에는 스타트업을 타고 시작했습니다. 유품 정리와 관련된 교육 양성을 위해서 장례학과하고 같이 이제 산악협력을 해서 학생들을 길러내고 있고 이제 전반적으로 생태계를 조성하기 위해서 IT를 접목해서 이제 플랫폼 개발을 하고 있습니다.

그리고 서비스를 조금 더 체계화시키고 하는 부분들 때문에 R&D를 통해서 이제 프로세스화시키고 있는 작업을 하고 있습니다. 유품 정리라고 하는 사업이 지금보다 향후에 저희 고령화와 핵가족화. 그리고 또 저출산 때문에 가족이 하고 있던 일들을 대신하는 수요가 조금씩 증가하는

게 아니고 폭발적으로 증가하는 사회적으로 되게 혼란스러운 상황이 이제 곧 도래할 텐데. 그 상황을 미리 생각해서 서비스를 다음부터 차근차근 준비했는데도 불구하고 창직을 하는 데 있어서 되게 대단히 많은 어려움을 겪었습니다. 그동안 알리노라 한국직업방송이라든지 고용정보원에서도 도움도 많이 주시고 더 많은 역학을 했음에도 불구하고 아직도 되게 좀 더딘 방향으로 그렇게 하고 있습니다. 하지만 이제 IT라고 하는 부분들을 좀 이용하면은 지금보다는 훨씬 더 폭발적으로 관심이라든지 또는 비즈니스 모델적인 측면에서도 많은 생태계가 조성되지 않겠냐고 생각을 해서 열심히 하는 중입니다. 이상입니다.

라이브
커머스

안녕하세요. 모00의 김00입니다. 저희 회사는 라이브 커머스 플랫폼을 운영하는 회사인데 저희 회사의 모델은 크게 두 가지가 있어요. 그래서 B2C 모델이랑 B2B 모델이 있고 B2B 모델 같은 경우에는 이제 사스 기반의 클라우드 서비스를 대기업들에 제공함으로써 자사 분야에서 라이브 커머스를 직접 하실 수 있게끔 솔루션 제공하고 있고 현재는 매우 많은. 한 60여 개의 회사가 저희 솔루션을 이용하고 계십니다. 그리고 B2C 서비스는 소스 라이브라는 서비스인데 소스 라이브 서비스에는 B2B에서 모여진 다양한 콘텐츠들이 동시에 노출됨으로써 이것을 이용하여 큐레이션 해서 고객들한테 보여줄 수 있는 서비스를 지금 진행을 하고 있고. 저희 회사 같은 경우에도 업력이 한 8년 정도 됐어요. 초반부터 이런 라이브 커머스 진행을 한 건 아니었고 2013년도에 창업을 하고 저는 한 2015년도에 중간 합류해서 지금 같이 대표님이랑 진행하고 있는데, 초반에 많은 다양한 우여곡절 끝에 어떤 시대의 흐름을 읽지는 못했지만, 우연의 일치로 시작해서 지금은 회사가 1년 만에 급성장해서 진행하고 있고. 이제 코로나로 인해서 굉장히 혜택을 받은 기업 중의 하나예요. 코로나 이후에는 저희도 글로벌로 내보내는 것을 목표로 지금은 삼성전자라든지 나이키라든지 그런 회사들과 커뮤니케이션을 통해서 하고 있습니다.

스토리메
나이트

저희는 000000라고 지금 스토리 전문회사라 얘기를 하고 있는데요. 크게 두 가지 사업 영역이 있는데 저희는 시작 자체가 영화나 방송. 그리고 이제 작가와 감독분들이 모여 설립을 한 회사예요. 그래서 원래 이렇게 만들 때는 작가들이 이제 잘 하시겠지만, 소설가나 시나리오 작가가 이제 아주 스타급 작가가 되지 않는 이상 굉장히 먹고 살기 힘들다고 알려져 있잖아요. 그건 사실이고요. 그래서 이제 어떻게 하면 이 작가들이 나름대로 재능도 있고 또 몇 년 동안 스스로 훈련받기도 하고 교육과정을 통해서 훈련받기도 했는데 어떻게 하면 좀 먹고살 수 있을까 사실 고민으로 시작된 회사예요. 그러다 보니까 첫째는 이제 이 작가들의 스토리텔링 역량들이 단순히 아주 좁은 문밖에 없는 영화나 드라마뿐만 아

나라 일반 마케팅 커뮤니케이션이라든가 브랜드 커뮤니케이션 쪽에서도 스토리텔링에 대한 수요가 있으니 그쪽으로 우리 작가들이 진출하면 조금 더 기회가 많이 열리겠다.라는 생각을 하고 있어서 그래서 이제 저희는 스토리 커뮤니케이션이라고 하는 분야로 컨설팅이라든가 콘텐츠 제작 쪽으로 하나 움직이는 부분이 있고요.

그러다 보니까 상품 스토리도 하고 공간스토리도하고 브랜드 스토리도 하고. 이제 좀 넓어 보이는 부분들이 있습니다. 그래서 좀, 이 직업이 뭐다.라고 하면 포커싱이 안 되는 부분이 있습니다만 어쨌든 그렇게 계속해서 레퍼런스를 만들어가는 중이고요.

또, 한쪽은 이제 IP 매니지먼트 일을 하고 있는데 하나의 스토리가 나오면 사실 시나리오에 대한 좋은 아이디어가 있으면 이걸 시나리오를 써야만 그게 상품화가 될 수가 있거든요.

근데 시나리오 이전에 어떤 스토리라는 원형이 있는데 그 원형을 가지고 단순히 영화를 만들겠어라고 하는 것이 아니라 이걸 지금 OTT도 생겨나고 메타버스도 생겨나고 있으니까 내가 영화만 고집했다고 하면 사실은 리스크가 너무 큰 거죠.

그래서 조금 더 시야를 넓혀서 좋은 스토리가 어디로 갈 수 있는지 이게 꼭 영화가 아니라 조금만 더 방법을 바꿔보면은 이게 OTT로 갈 수도 있고 드라마로 갈 수도 있고 심지어 공연으로 갈 수도 있고. 이런 부분들을 이제 스토리 케어를 해주는 서비스를 하고 있어요. 저희가 기획·개발을 하기도 하고, 그다음에 작가분들의 작품을 발굴해서 이제 판권 판매를 도와주기도 하고요. 그래서 크게 스토리커뮤니케이션, 아트매니지먼트 이 두 가지 일을 하고 있습니다. 그래서 이제 너무 범위가 넓다 보니까 문제는 이제 확실히 이게 무슨 직업이라고 얘기하는 게 저도 이 회사 12년째 다니고 있는데 설명해 드리기가 너무 힘들어요.

이 아 네

스토리메 또 하나는 이제 예를 들어 스토리 커뮤니케이션 분야다. 그러면 사실 제품 나쁘다. 상품 스토리텔링을 한다.라고 했을 때 기존의 광고 마케팅 마케터분들이라던가 브랜드 컨설턴트분들도 좀 겹치는 부분들이 있습니다. 그래서 이분들도 다른 영역에서 진출을 할 수 있는 영역이기 때문에 뭔가 이렇게 독자적인 발전의 경로가 이렇게 저희한테만 딱 맞는 것은 아니어서. 다른 부분에서도 진행 경로가 있기 때문에 이런 부분들이 좀 설명하는데 조금 더 애로가 있다고 하는 게 사정인 것 같습니다.

최 예전에 어려움이 조금씩 다 다르지만, 또 공통되는 키워드들이 있어요. 그렇죠. 또 플랫폼 기반에서 다들 하고 계시거나. 할 예정이시다는 거. 다 어쨌든 유행형의 콘텐츠를 기반으로 지금 다 하고 계신다는 거. 또

프로바이터 서비스 영역이기도 하고요. 또 스토리 받아서 필요로 하면서 아마 업을 하시는 그런 것 같습니다.

이 사실은 저희 다음 주제가 누가 새로운 직업에 도전하는가 하고 하는 그런 부분도 저희가 좀 알아보고 싶다.라는 생각이 있거든요. 그래서 사실 지난 FGI를 돌릴 때 청년층 대상으로 돌렸습니다. 근데 그 친구들 대학교 때부터 창업이나 이런 것들을 해서 막 이제 시작했던 친구들의 이야기를 조금 들었는데요. 지금 네 분의 공통점은 다들 지난 스토리가 새로운 비즈니스에 들어가시기 전에 기존의 시장에서 일하시다가 새로운 분야로 좀 이직을 하셨던 분들인 것 같아요. 이직하고 새로운 일들에 좀 도전하시게 된 동기 이런 게 사실은 조금 궁금해서. 그런 개인적인 이야기지만, 말씀해주시면 저희가 도대체 어떤 부분 어떤 분들이 이렇게 새로운 직업이나 새로운 비즈니스의 도전을 과감하게 하시는가에 대한 답을 듣고 싶습니다.

이번에는 김00 이사님부터 해주실까요. 보니까 여러 다른 커리어들이 조금 있으신데 이제 새로운 소위 스타트업이죠. 어떤 분은 새롭게 사람 구하기가 되게 힘들다고 얘기해 주시는 분도 계세요. 그런데 이렇게 스타트업에 합류해서 새로운 비즈니스를 같이 찾아가는 과정은 어떻게 하셨는지 그게 궁금합니다.

라이브 그러면 일단은 큰 회사에도 있어 봤고 작은 회사에도 있어 봤고, 제가 혼자 자영업도 해봤고, 프리랜서도 해봤고 그런 경험이 독특해요. 근데 커머스 회사 다니면서는, 저는 항상 나는 뭘 하면서 살아야 할까에 대한 고민이 되게 많았던 것 같아요. 그리고 약간 어떤 시스템 안에서 움직이기보다는 내가 주도적으로 뭔가 하고 싶다는 의지는 되게 강해서 직장생활을 하면서 그런 것에 관심이 매우 많았고, 그리고 정말 우연한 기회에 이제 저도 나이가 많은 상황에서 이제 스타트업에 도전했죠. 제가 거의 한 40대인데 들어왔으니까. 그런데 그때 진행을 하면서 새로운 도전을 한다는 게 조금 두렵기는 했어요. 이제는 정착해서 내가 내 커리어를 여태까지 해왔던 거 발전해가는 과정이어야 하는 건데 과연 내가 여기서 뭘 할 수 있을까.라고 생각을 했지만, 처음부터 그런 셋업을 해나가는 과정이 저의 성향과 되게 잘 맞았고 새로운 걸 배우는 것에 대한 두려움이 별로 없었던 것 같아요. 제 성향상 그랬던 거 같고 저희 회사 같은 경우에 이제 캐치 프레이즈가 크리에이티브 뉴 익스피리언스거든요? 그러다 보니까 대표님도 굉장히 새로운 것에 뭔가 찾아가는 과정들을 되게 즐겨워하셨어요. 뭔지는 모르지만, 끊임없이 새로운거 새로운거 새로운 거를 찾아가다 보니까 지금까지 이어왔습니다.

더욱 중요한 것은 스타트업의 의사결정 과정이 사실은 굉장히 어떻게 보면 무모하지만 어떻게 보면 굉장히 심플하고 추진력이 강하다는 느낌이

많이 들거든요. 저희가 라이브 커머스를 하게 된 계기도 저희가 피봇도 굉장히 많이 여러 번 했어요. 하지만 그 중심에는 테크가 있었거든요. 체크 기반의 IT 기반의 기술력을 가진 회사였기 때문에 그걸 기반으로 개발자들, 기획자, 디자이너 이렇게 모여서 직원들이 전체 토의를 통해서 라이브커머스라는 아이디어를 나와서 그걸 사업화한 대표적인 스타트업의 케이스였는데 그런 것들이 이제 시대의 흐름과 맞지 않았나.

그리고 이런 어려움이 있었을 때 바로바로 논의를 통한 의사결정 바로바로 시도해보고 실패해본 거 안 하고, 이런 것들이 새로운 것을 만들어 가는데 되게 많이 도움이 됐을 것 같아요. 대기업에서는 어떤 의사결정의 단계도 굉장히 오래 걸리고 한 번 한 거는 실패하면 안 되고 결과를 내보여야 하는 게 직장생활이잖아요. 그런데 그런 스타트업의 문화가 이런 거를 만들어낼 수 있지 않았을까.라는 생각이 많이 듭니다.

이 비슷하신 거 같아요.

스토리메
나지먼트

오늘 참석해보는데 나오신 패널분들이 부럽습니다. 정 대표님이나 김 이 사님은 기술을 가지고 계시고, 김 대표님 확실한 컨셉을 가지고 계셔서. 저는 이제 개인적인 일이지는 한데 저는 영화사에서 처음에 근무했어요. 당시에는 영화 산업에서 영화 제작사가 파워가 굉장히 강할 때였어요. 그래서 2000년대 초반부터 영화사에 있었는데 점점 영화 제작사가 업계에서 파워가 줄어들고 투자사가 힘이 점점 강해지더라고요. 연예 기획사 하고. 그때 제 눈에 보이는 거는 픽사라던가 영국의 워킹 타이틀 이런 회사들이었어요. 왜냐하면 이 회사들은 제작사임에도 불구하고 물론 픽사 같은 경우는 기술도 있었지만, 제작사임에도 불구하고 협상력 파워 업계에서 굉장히 강했던 거죠. 그게 이유가 뭐냐고 했을 때 물론 좋은 작품을 만드는 것도 있지만, 좋은 작품에 기반해서 브랜드가 형성됐다. 라고 하는 부분들이었어요. 그래서 제작사도 브랜드가 있어야 된다는 생각을 영화사에 있으면서 많이 하게 됐고요. 그리고 그 영화사에서 제가 나오기 직전까지 했던 프로젝트가 이제 로봇 태권브이라고 하는 IP로 마케팅도 하고 콘텐츠도 만들고 하는 그런 프로젝트를 했었는데 사실 로봇 태권 부위가 유치해 보일 수 있을지는 모르겠지만 애니메이션만 7개 정도가 있어요. 그래서 누적된 굉장히 세계관이 유치할 수 있지만, 얼마 전에 너무 빠져들어서 가지고 굉장히 넓은 세계관이 있는데 이게 제일 여러 가지 했었어요. 게임도 제작하고 애니메이션도 복원해서 개봉하고, 행사도 많이 하고 했는데, 결국에는 사실 끝이 좋지는 않죠. 원래 실사 영화까지 가기로 했었던 건데 여러 가지 2008년에 경제적인 어떤 문제도 생겼고, 그래서 결국 끝이 좋지는 않았는데 그때 이제 무엇보다도 제일 먼저 해야 하는 거는 로봇 태권브이가 이렇게 70년대 80년대 많은 유산을 남겨놨으니 이걸 가지고 원작 소설을 만들어 놓는 걸 제일 처음

에 했었어야 하지 않겠냐는 생각을 회사를 나오기 직전에 하게 됐어요. 예를 들어 마블 코믹스의 마블슈튜디오 같은 경우 이렇게 성장하게 된 게 물론 여러 가지 요인들이 있겠지만, 사실 가장 앞단에 생각해 봐야 하는 거는 수천수만 건이 되는 지금 이 캐릭터들의 우리나라 작품들이 있었다. 코믹북 작품들이 있었다는 걸 절대 간과해서는 안 될 거라고 생각이 들고요. 그래서 그렇게 IP의 어떤 원천을 먼저 만들어 놓는 것이 어떤 IP의 경쟁력을 확보하는 데 가장 큰 도움이 되지 않았겠느냐는 생각을 계속하고 있던 차에 현회사가 설립되는 걸 보고 이제 들어가게 됐고요.

공교롭게도 그 회사에서도 운이 좋게도 제가 했던 고민과 너무나도 부합되는 고민을 하고 있어서 이렇게 오랫동안 나오지 않고 열심히 일하게 된 계기가 되었고, 거기서 계속 레퍼런스를 만들어가면서 지금도 계속 공백이 많이 있어요. 이 일에 대해서는 어떤 일을 하는 것이라는 공백이 많이 있는데 여전히 그 공백을 채워나가고 있고, 궁극적으로 어떻게 이 직업의 완성형이 뭐라고 하는 것들을 10년이 되고 나서야 이런 그림으로 가면 되겠다.라는 것이 만들어지는 그런 상황인 것 같습니다.

이 사실 두 분은 고용이 돼서 이제 일을 하셨는데 사실 정태문 대표님이나 김석중 대표님은 본인이 이제 창업을 새롭게 하신 거잖아요. 기존에 다니시던 것들을 잘 정리하시고 새롭게 일을 도전하게 된 동기나 이렇게 되는 데까지의 과정에 대해서 조금 얘기를 해주시면 좋을 것 같습니다. 어느 분부터 해주실까요?

유품
정리사

저는 대기업도 다녀봤고, 또 중소기업도 다녀봤고 외국계 회사도 다 다녀봤고 또 비즈니스도 장사도 해봤고 무역이라고 하는 해외하고 같이 하는 일들도 많이 해보면서 다양한 경험 속에서 좀 보람 있는 일을 할 수 있는 것이 없을까 이렇게 또 이왕 한다면은 조금 새로운 것을 했으면 좋겠다고 하는 이런 도전 그리고 이왕 이라고 한다면 앞으로 도래할 세상에 대해서 뭔가 조금 먼저 생각을 하고 조금 창의적인 것들을 했으면 좋겠다는 이런 부분들에 대해서 그런 욕구가 되게 강했던 것 같아요.

그러다가 보니 자연스럽게 관심이 이런 쪽으로 많이 가지게 되었고 마침 일본이거나 중국이거나 하는 해외를 많이 다녔기 때문에 해외에서 방송을 많이 보니까 국내하고 많이 비교하게 되고 그러면 이제 국내와 다른 점 그리고 또 국내와 다른 점에서 다른 사회가 먼저 검증되거나 하는. 비즈니스모델 가운데서 선택할 수 있는 폭들이 좀 많이 있으니까 그 선택할 수 있는 폭 가운데에서 아직 우리 사회에 정착되지 않았고, 또 그러한 서비스이거나 혹은 비즈니스 모델들이 어떻게 좀 더 내가 가려고 하는 가치관에 더 부합할 것인가. 그리고 궁극적으로 내가 하고자 하는 그런 가치관에 내가 얼마만큼 인생에 있어서 도움이 될 것인가 또는 내

인생을 살찌게 할 것인가라는 이런 거대한 어떤 가치관에 부합되어 있기 때문에 그래서 그것 때문에 선택을 한 것 같습니다.

모바일전시
큐레이터

저는 김 대표님이나 김 이사님처럼 다양한 경험들. 사회 경험들이 많지 않았어요. 사실 저는 직장 생활만 계속하다가 직장생활을 종료하고 창업을 한 케이스라서 제가 창업하기 전까지 세 군데 회사를 거쳤는데 첫 번째 첫 직장으로 외국계 기업에 들어갔었는데 그때 느꼈던 생각들이 남아 있던 것들이 안 좋은 것들을 너무 많이 봤던 거예요. 그 시절에 외국계 기업이고 굉장히 진취적이고 이런 것들을 희망하고 들어갔었는데 그런데도 제가 5년 넘게 근무를 했었는데 굉장히 딱딱한 위계질서와 한 명하고 책임이 공고하게 갖춰져 있는 그런 회사였기 때문에 제 성향이 거기에 안 맞는다는 걸 느끼면서도 굉장히 좀 오랫동안 근무를 했던 것 같아요. 거기에서 느꼈던 것들에 대한 부분들이 좀 많이 있었고

두 번째 회사로 이직했을 때는 스타트업으로 이직을 했었는데 거기서 이제 스타트업의 대표님하고 지금 거리에서 저희가 같이 작업을 하면서 매우 많은 부분들을 제가 배웠던 것 같아요. 그분을 보면서 창업에 대한 희망들도 그때 좀 구체화했던 것 같고 그 당시에 회사도 거의 사업 초창기였기 때문에 스타트업이 처음 A부터 Z까지 해야 하는 모든 부분을 거기서 다 한 번 트레이닝 했던 경험이 있었던 거고요. 그리고서 세 번째 회사로 봤을 때는 제가 연구소장으로 갔었는데 거기도 마찬가지로 기존에 잘 쌓여있는 사업 분야를 약간 스타트업 화해서 굉장히 좀 새로운 분야로 나가고 싶어 하는 그런 의지가 있었던 곳이 있었기 때문에 제가 두 번째 회사에서 쌓았던 그런 경험들이 정확하게 매칭이 돼서 세 번째 회사에서 제가 직접 창업을 하지는 않았지만 실제로 하면서 이것저것 많은 것들을 해볼 기회였던 것 같아요. 그래서 제가 지금 느끼기로는 단계별로 저는 그런 경험을 차곡차곡해 나왔다고 생각을 하고 결과적으로 창업을 했을 때도 사실 다른 분들처럼 새로운 것을 계속 추구하고 저는 이런 성향은 아니라고 보거든요. 제 개인적으로 계속 새로운 걸 추구하는 사람들은 아니지만, 기존에 IT 기술이나 개발이나 이런 거에 대한 프라이드는 있었어요.

그러니까 어떤 것들을 만들더라도 사업화할 수 있겠다.라는 생각들이 있었기 때문에 조금 수월하게 많은 걱정 안 하고 창업을 진행했던 사례였고 제가 혼자서 창업을 하지 않았고 제가 저는 이제 여태까지 쌓아왔던 기술력이라는 거를 가지고 있었고 저 이제 중고등학교 동창 친구인데 아까 이제 영화계 쪽에 계속 나오셨다고 하셨는데, 제 동창도 마찬가지로 영화계 쪽에서 10년 넘게 입봉하지 못하고서 계속 있다가 영상 제작 쪽이나 박물관 쪽 업무를 하면서 팬잡은 아이템을 한번 만들어보자고 저한테 제안해서 했고 그렇게 해서 시작을 했어요.

제가 그 당시에는 이제 어느 정도 트레이닝이 됐고, 사업을 시작해도 되

겠더라는 판단이 섰던 시기에 마침 이제 그런 제안이 왔었습니다. 근데 곧바로 시작하지 못했고 그때 이제 아이템이라는 거를 발굴하기 위해서 그런데 한 1년 반 정도 준비 기간들이 필요했던 것 같아요.

그래서 세 번째는 정말 죄송하지만, 그 회사에 다니면서 나름의 시간을 할애해서 시장 조사나 이런 것들을 진행했었고 그러면서 이제 한 1년 반 정도의 시간을 할애하고 나서 법인 설립을 하고 그렇게 진행을 했던 것 같고 그 기간 동안 이제 쉬어졌던 아이템 자체가 박물과 플랫폼이다 국내에서의 인식은 굉장히 시장성도 적고 확산성도 떨어지고라고 하지만 저희가 해외에 나가서 시장 조사하고 뭔가 봤을 때는 국내이고 너무 다른 환경들이고 사회였던 거라서 이런 것들이 곧 우리나라에도 많이 보급 될 거라는 걸 확신했기 때문에 그런 아이템을 선정했고 그걸 통해서 이제 여기까지 오게 된 것 같아요. 나중에도 뭔가 새로운 것들을 계속 반영하기보다는 건강하게 잘 만들어서 안정적인 서비스를 하자는 데 좀 포커싱을 맞췄던 것 같고. 그래서 이런 지난 저의 사례들이 아마 크게 어떤 동기를 뽑아내기는 참 애매하긴 한데 저는 되게 평범한 사람 중에서도 창업이나 창직의 기회가 온다면 쉽게 들어갈 수 있지 않을까.라는 생각도 좀 하고 있습니다. 지금 저희 회사 분들한테도 창업이나 창직에 대해서 권하고 있고. 일단 다른 분들하고 좀 비교했을 때 제 생각에는 조금 두려움은 없었던 것 같아요. 그냥 조금 뭔가를 만들어서 뭔가를 하더라도 크게 문제가 되지는 않겠다는 생각들이 좀 크게 작용했던 것 같습니다.

이 주변에서들 가족분이나 아니면 주변에서들 이렇게 새롭게 일을 하시는 데 대한 반응들은 좀 어떠셨어요? 정00 대표님 어떠셨나요?

모바일전시
큐레이터 제가 결혼 2년. 처음부터 시작했거든요. 근데 뭐 다들 안 해봤고. 이제 주위에 의견 인식들 자체가 이제 다들 어렵고 힘들고. 굉장히 겁나는 상황이다.라는 걸 알고 시작했기 때문에 1년 반 동안 준비했던 과정들을 이제 저희가 계속 봐왔기 때문에 크게 걱정을 걱정은 되면서도 그렇게 크게 만류하지는 않았던 상황이고 그런 부분들도 좀 많이 작용했던 것 같아요. 확신이나 신뢰를 줘야 한다는 생각 때문에 그런 부분에 대해서 시간을 많이 할애했던 것 같고 그래서 지금까지도 크게 문제없이 이용해 왔습니다.

유품
정리사 저 같은 경우는 주변에서 되게 만류가 심했습니다. 잘하고 있는 사업을 내팽개치고 창직하겠다.라고 하니까 그 가족들이거나 주변에 가까운 사람들은 하는 거나 열심히 잘하지. 그래서 이제 반대가 심했는데 오히려 이제 국내 친구들은 다들 반대를 했지만, 해외에 있는 지인들과 친구들은 다들 또 오히려 반대로 해보라고 권유를 많이 해줬기 때문에 그런 쪽

에서는 조력자가 이제 외국에 있었다고 볼 수 있습니다.

이 사실 김 대표님 같은 경우는 일본에서 인턴으로 근무했었던 시기가 좀 있으셨잖아요. 그때는 무급으로 진행을 하셨었나요?

유품 인턴으로 계속 상부 안에서 제가 한 건 아니고 사업체가 아무래도 일본 정리사 쪽이나 영국 중국 쪽에 일이 좀 있으니까 현장이 있거나. 또는 한 번씩 갈 때마다 일주일에서 보름 정도 단위로 계속해서 이제 지역을 옮겨 다니면서 좀 했기 때문에 거기에 대한 체류라든지 이런 부분들에 대해서는 그쪽에서 다 떼어주고. 그리고 반대로 그분이 한국에 오셨대요. 그런 식으로 진행했습니다.

최 처음 시작할 때 같이 시작하실 우리나라에 계신 다른 동료분이 안 계셨잖아요.

유품 그 직원들도 보냈죠. 우리 시작할 적에는 직원들을 일본으로 한 달씩 이 정리사 령게 연수를 보내서 그 체류비라든지 이런 것들도 받게 돼 있으니까 보내서 연수를 받고 이제 다 왔을 때 이제 국내에서도 사업이 진행되고 있기 때문에 본인들이 갈길을 선택했습니다.

최 시작하실 때 직원들도 같이?

유품 네 직원도 같이 있었습니다. 정리사

이 그렇게 새롭게 기업을 세팅하고 직원을 고용하는 게 쉽지는 않았을 수도 있을 것 같아요.

유품 기존에 일단 사업체가 있으니까 기존에 사업체도 있고 기존에 하고 있던 정리사 업무들만 있었습니다. 예전에 있었던 직원들이라든지 이런 직원들을 차출해서 외부에 있던 직원들이 다시 이런 사업을 하려고 하는데 오겠느냐.라고 그 친구를 보냈기 때문에 신규 직원은 완전히 신규 지원은 안 돼요.

이 김 이사님은 새로운 기업으로 이직을 하신다고 하니까 주변에서 얘기가 없으셨을까요?

라이브 합류하게 됐을 때 제가 다른 것을 준비하고 있었거든요. 준비했었고, 아니요. 할 때는 사실은 저도 파트 타임으로 잠깐 도와주자는 개념으로 시

작한 거라서 주변에서는 사실은 그렇게 반대는 없었죠. 그리고 사실은 이제 남자분들이야 이제 생계가 달렸고 약간 이제 사회적인 거긴 하지만 그래서 고생. 근데 스타트업에 간다고 했을 때는 제부 인식이 스타트업은 올인해야 되고 시간 할애를 많이 해야 되고, 그렇기 때문에 주변에서 사실은 걱정 많았죠. 집에 늦게 들어간다는 그런 걱정이 있었어요.

이 네 강 선생님은.

스토리메 에. 저는 2009년에 입사를 했는데 이 회사에는 영화사 다니다가 딴 데 나지먼트 간다고 해서 더 좋아했죠. 새로운 가족들은 더 좋아해서 그리고 주변에 그때 당시에 좀 스토리텔링 관련된 서적들이 많이 나왔었어요. 그쪽 다 이어트나. 많이 나오면서 소셜링이라는 말이 좀 붐이었던 시기여서 그냥 친구들이라든가 업계 지인들 같은 경우는 오히려 좀 잘 되겠다. 이런 얘기들을 많이 들었고요. 그때 그런 얘기를 제일 많이 들었습니다.

이 사실 이렇게 새롭게 분야를 새롭게 만드시면서 좋은 일도 좋고요. 성공적인 일도 좋습니다. 아마 이미 인터뷰 질문지에 일부러 저희가 먼저 보내드린 이유는 조금 더 생각해보시면 답변은 깊이 있게 해주실 것 같아서였습니다. 사실은 이렇게 새롭게 비즈니스를 하시면서 가장 어려우셨던 점이 정말 다 다르시더라고요. 아마 기본의 배경이 조금 다 다르셔서. 아니면은 사업적 부분이 다 다르셔서 그런지는 모르겠지만 그런 얘기들 조금 해주시면서 그거를 어떻게 극복했는지 아니면 그런 것들을 통해서 어떤 사정 때문에 이런 어려움이 있었는지 이런 얘기들 조금 해 주셨으면 좋겠는데요.

최 다른 일이 아니라 이 일을 하면서 생겼던 애로사항 같은 것들을 말씀해 주시면 좋을 것 같아요.

이 네 분밖에 없으니 계속 돌아가죠. 한 분이라도 더 오셨어야 했는데 진행할까요?

라이브 커머스 저희 회사는 스타트업으로 약간 무모하게 라인 커머스 전에 핀테크에 도전했었거든요. 저희가 원래 받은 체크가 모바일 귀에 들리지 않는 소리로 모바일 인증을 통해서 모바일로 결제나 인증을 하는 회사였어요. 도장에다가 기술을 심어서 커피숍에 가면 종이 쿠폰 나오잖아요. 그래서 종이 쿠폰 말고 모바일로 찍어서 해보자 하고 그런 걸로 시작을 했거든요.

취지는 되게 좋았지만, 시장이나 이런 거를 전혀 읽지 못하고 되게 시행

작업이 많았고 하드웨어를 벗어나서 펀드 폰으로 하드웨어 없이 하는 걸로 기술을 디벨롭했는데 이 과정에서 저희가 정보기관이랑 비즈니스도 진행할 거고 저희가 자체 페이 서비스를 준비해봤는데 스타트업에서 사실은 규제 자체가 다 대기업 위주고 금융 쪽이잖아요.

그러니까 너무 이제 철벽인 거예요. 예를 들어서 정부의 어떤 파트너로 들어가 정부 사업을 하기 위해서는 서버 기반이 네 살이면 안 되는 거예요. AWS 기반이면 안 되고 우리나라 클라우드 기반이어야 하고. 근데 저희는 그런 거를 스타트업이다 보니까 철저히 준비를 못 해서 다 만든 서버를 국내 사업으로 이전을 해야만 하는 상황이었고 그래서 스타트업의 인력의 한계도 있지만 이런 전문가 집단 소위 말하는 그 시장을 잘 알지 못하는, 경험이 없기 때문에 부딪힌 것들이 되게 힘들었고, 이런 것들이 사실은 저희만의 문제가 아니라 주변 스타트업 하시는 분들 보면 정부의 규제로서 안 된 케이스가 되게 많아요.

사실 토스 같은 경우도 지금은 성장했지만, 초반에 정부 규제 때문에 올라온 걸 많이 겪으셨다고 제가 알고 있고 이런 허들을 뛰어넘는 게 저희한테는 매우 크게 다가왔고, 라이브 커머스를 시작하면서 라이브 커머스도 규제 영역이 없어요. 왜냐하면 홈쇼핑 방송에 대한 기대는 있거든요. 그래서 가이드라인은 있긴 하지만 이게 라이브에 딱 구하면 안 되는 거예요. 그래서 약간 어떻게 보면 그인데 이거에 대해서 정부는 계속 규제를 하려고 하고 저희는 또 여기서 이거는 기대 대상이 아니다. 이러면서 그런 이제 미묘함이 사실 굉장히 많이 흐른다고 해야 하나. 하지만 그렇다고 정부가 이걸 무조건 규제 하기보다는 어떤 간담회나 이런 것을 통해서 의견을 조합해서 그 규제를 만들어가는 과정이 되는 것 같아요. 있는 규제를 뚫는 것도 힘들어. 없는 규제 안에서 저희는 이거를 이 시장에서 대상이 되기 위해서 이런 의견을 내는 게 되게 힘든 상황인 것 같아요. 약간 지금은 그런 것 같아요.

이 네. 또 어떤 분이 관련돼서 좀 일하시면서 힘들었던 사항 얘기해 주실까요.

스토리메 뭐라고 그랬는지 기억이 안 나서. 아까 제가 소개해 드리면서 간단히 말씀드린 건데 이게 사실 장점이자 단점인 부분인데 아까 말씀드린 것처럼 어떤 스토리텔링 전문가라고 하는 영역이 마케팅이나 브랜드 커뮤니케이션을 하시는 분들도 조금 더 기술이 장착되면 할 수 있는 영역인 것들이 좀 있어요. 그러다 보니까 저희만의 어떤 고유한 독자 영역이 잘 안 생기는 부분들이 가장 어려운 부분인 것 같아요.

그래서 사실 결국 여기저기 하다 보면 저희한테 다시 의뢰하시는 분들도 많이 있거든요.

결국에는 다른 기술인데 시장에서는 좀 오해받는 부분들이 있습니다. 마

케팅 커뮤니케이션 기술과 스토리텔링을 접근이 좀 다른 부분들이 있거든요. 그런 부분들이 가장 어려운 것 같고요. 겹쳐 보이는 다른 존재들이 있다.라고 하는 게 제일 어려운 것 같고요. 어려운 거 얘기하는 거 맞죠?

이 네 맞습니다.

스토리메 그러다 보니까 이제 새로운 부분들을 새로운 것으로만 좀 봐주셨으면 좋겠는데, 기존의 틀로 저희를 이해하려고 하시는 거예요. 소개하자면 대행사예요. 컨설팅 회사 아니거든요. 근데 그렇게 저희가 설명은 하긴 하는데 이게 딱 기존에 경험이 없는 것들을 설명을 해야 하니까 콘텐츠로 딱 와닿지 않는 부분들이 있는 거죠. 사실 대학은 세분화와 상품화라고 생각을 해요. 그러니까 디자이너라고 하는 직업도 사실은 지금 디자이너라고 하면 잘 이해가 안 되잖아요. 하지만 예를 들어 제품 디자이너, 의상 디자이너, 건축 인테리어 디자이너. 이렇게 하면 자기 영역들이 세분화되면서 어떤 일을 하는지 되듯이 스토리텔링 부분도 아마 저희도 굉장히 다양하게 하거든요. 정부 조직과 관련된 스토리텔링 공간 축제하는데 저희는 그 코어는 늘 같은데 여러 다양한 일을 하다 보니까 좀 정체성이 많이 만들어지지 않는 부분들은 분명히 존재하는 것 같습니다. 그래서 이런 부분들이 좀 세분화되어 각 분야의 전문화된 스토리텔러들이 나오게 된다면 직업적으로 그다음에 디자이너들처럼 프리랜러도 자기 영역을 확실히 자기 아이덴티티를 가져가지 않을까 생각합니다.

모바일전시 큐레이터 저는 사업적인 측면하고 회사 운영 측면에서 두 가지로 말씀드리고 싶은데요.

저희 사업 쪽이시면 저작권 이슈가 가장 크거든요. 저희가 진행하면서 오디오 가이드로 이제 박물관에서 제공하는 콘텐츠가 아니라 저희가 이제 도스트나 문화 문강 협력사나 이런 분들을 협의해서 저희만의 자체 콘텐츠를 만들어서 탑재하는 형태거든요.

그러다 보니까 그거 제작하는 사람 주체는 센트이긴 하지만 설명하는 대상 자체가 박물관의 전시품이라든가 이런 것들에 약간은 걸쳐있는 상황인 거죠. 근데 이 이 콘텐츠의 저작권을 어떻게 산정해야 되느냐의 문제들도 초반에 되게 이슈가 있었고 2차 저작물이긴 한데 이제 저희가 초반에 변호사분들 몇 분 만나고서 계속 의견을 받았어도 다 저마다 기준들이 다르신 거예요.

이건 해석의 영역이다. 아직 정확하고 디테일하게 들어와 있지 않기 때문에 이걸 허용된다 안 된다 의견이 분분해서 이런 문제들이 조금 많이 이슈였고 지금도 사실 그런 이슈들이 계속 반복되고 있어요. 그래서 실제 법제화가 촘촘하게 되어 있지 않은 부분에서 문제점들을 제가 되게 많이 느끼고 있는 거고 저희 서비스가 글로벌 서비스다 보니까 해외에서

의 작품 저작권이라든가 그것도 2차 저작물로 만들었을 때 이슈들은 그런 것들은 사실 국가별로 저희가 응대해야 하는 이슈들이거든요. 나라마다 체계들이 다 다르기 때문에.

그래서 그런 부분들이 저희는 되게 어려운 구조물이고, 저희가 해결해 나가야 하는 부분이라고 생각을 하고 있고요.

제가 답변이 주로 회사 운영 측면을 봤는데 가장 제가 많이 스트레스받고 회사를 운영하면서 가장 신경을 많이 썼던 부분 중의 하나가 어떻게 보면 제가 이 사업적인 영역으로 굉장히 발현을 해야 되는데 사실 내부 사정에 더 많이 포커싱이 됐던 부분들이 많은 것 같아요.

그러니까 결과적으로 인력수급에 대한 부분인데 적재 적소에 원하는 사람이거나 인재가 뽑혔을 때 필요한 부분들이 있는데 그게 되지 않았을 때 사업적인 부분들도 어그러지고 스케줄이 틀어지고 이런 부분들이 반복되다 보니까 적재적소에 사람을 끌어오는 거에 대한 부분들이 굉장히 스트레스를 많이 받는 부분이라고요.

근데 어렵게 사람을 채용해서 모셔 왔음에도 불구하고 이분들이 금방 나가시는 분도 계시고요. 금방 다시 나가시는 분도 계시고 오신다고 하셨다가 안 오시는 분들도 계시고, 굉장히 다양한 사례들이 있을 텐데 다른 회사들도 그렇게 다 느끼실 텐데 저희는 유독 그런 스트레스를 좀 많이 받는 부분들이 많아요. 많은 스타트업들이 소규모 인원으로만 운영하다 보니까 굉장히 일당백이잖아요. 한 명 한 명이. 그래서 그런 부분의 리소스를 굉장히 중요시 생각하지만, 저희가 의도하는 대로 되지 않았을 때 스트레스들이 너무 많았고 다양한 시도를 해봤죠. 대기업에 계신 분들 모셔왔고 아니면 신입부터 근데 경력이 낮은 분들은 그만한 장점이 있지만, 경력자보다는 아무래도 좀 리스크가 있기 때문에 그렇다면 경력자들을 채용했을 때 이분들이 대기업이나 다른 곳 더 조건이 좋은 곳을 포기하고 중소기업이나 스타트업을 선택했을 때 그 메리트. 결국은 이제 급여나 복지 부분들밖에 없을 텐데 이런 것들이 너무 가격이 크다는 거죠. 그래서 이런 한계들도 많이 있었고 물론 잘하시는 분들은 그런 데도 다 채용하셔서 잘하고 계시지만 저희 회사 같은 경우는 아직도 그게 해결되지 않는 가장 큰 이슈 중 하나입니다.

유품
정리사

저는 앞서 세 분이 말씀하신 게 다 포함된 어려움입니다. 규제라고 하는 부분들이 있어서 정말로 있는 규제를 두는 것들도 진짜 힘들고, 규제 만드는 것 또한 어려운 부분들이 있다는 것을 정말로 공감하고 있습니다. 특히 또 제도라고 하는 것들을 지켜야 하는 법률 규정들이 있는데도 불구하고 그걸 지키는 사람이 조금 손해를 보는 듯한 느낌을 많이 받고 있고 또 직업적인 측면에서는 규제를 좀 더 풀어줘서 다양한 직업과 관련해서 좀 활동적으로 접할 수 있도록 도와줘야 하는데 이게 인포 정리라고 하는 분야가 단순하게 눈에 보이는 물건만 정리하는 게 아니고 법

를적인 부분들에 있어서 상속과 관련돼 있으면은 이거는 법조계하고 충돌되는 부분들이 있고 환경과 관련된 분야도 논의 관련돼 있고 금융이라든지 다양한 분야가 함께 포함돼 있기 때문에 전부다 하나씩 하나씩 해결하려면 한두 가지 해결해야 할 부분들이 아니기 때문에 그런 부분에서도 사실 애로가 많이 있습니다.

그래서 사업 영역의 방대함이라고 하는 부분들도 결국은 사회가 변하면서 새로운 수요층들이 갑자기 한꺼번에 올 때는 지금으로서는 시장이 아직 형성돼 있지 않기 때문에 당연히 사업의 영역이 방대하지만 결국 수요가 점점 더 많아지면 세그먼트하게 많이 구체화하고, 작게 비즈니스 영역이 훨씬 더 다분화되면서 금리에서 훨씬 더 많은 영역이 나타나게 되는데 그 나타나는 영역에 대한 첫 번째 출발점이 이제 창직이라고 하는 부분들을 가지고 시작하면서 새로운 영역에 대해서 보도를 하는 것들이 있는데 거기서부터 벌써 바뀌거나 하는 것들 때문에 애로사항도 격해지고요.

저작권이거나 인격권 역시 저희도 마찬가지입니다. 실제 저희가 아이디어를 내서 하게 되면 컨셉을 도용당하는 경우들도 있고 용어를 도용당하거나 혹은 거기에 대한 비슷한 교육 커리큘럼 모든 것들을 다 도용당하면서 하나의 분야에서 어떻게 도전을 받는 것들이 아니고 그 모든 도전하는 분야들을 전부 다 대응을 일일이 해야 되니까 내부적으로 결속을 하는 것들도 힘들어졌는데 외부에서 잡아서 이런 부분들까지도 대응대해야 되고 대응해야 하므로 이런 부분들이 되게 힘들었습니다. 그리고 인력 같은 경우에도 해외에 비싼 비용을 들여서 급여를 줘 가면서 해외에 보내서 인력을 전부 갖다가 교육해서 데리고 왔는데도 불구하고 시장이 형성이 더디거나 조금 느리게 되면은 계속해서 비용이 발생하고 이걸 정부에서 지원해 주는 것도 아니고 그렇다 보니 거기에 따른 애로사항도 많이 있습니다. 게다가 우리가 교육 커리큘럼이라든지 혹은 이런 부분들을 다 만들고 교육을 할 수 있는 교육단체라든지 기관과 협업을 하려고 해도 특기로 받는 게 아니고 강사라든지 이런 분야별로 봤기 때문에 거기에 대한 애로사항들도 상당히 많이 있었고, 설령 회사를 조금 더 먼저 키워서 그런 비즈니스 부분에 있어서 먼저 키워서 한다고 한다면 거꾸로 인력을 충원할 수가 없기 때문에 오히려 거꾸로 더 문제가 발생합니다. 모든 것들을 다 균형을 갖춰가면서 하나씩 한 발 스텝 바이 스텝으로 올라가야 하니까 결국은 그렇다고 비즈니스를 안 할 수도 없는 부분들이기 때문에 선택한 방법이 마케팅부터 먼저 하고 생태계는 천천히 만들자.

그런 작전으로 창직이라고 하는 분야에서 인력도 기존에 있는 인력을 할 수 있는 제일 좋은 방법이 교육 기관에 들어가자. 그중에서 가장 좋은 건 산학협력으로 들어가서 학과하고 같이 만들어나가야 될 부분이 아니라고 해서 이 교육은 그렇게 저희가 진행을 하게 돼요.

- 결국은 창직 부분의 제일 애로사항으로 이런 교재나 또는 사업 광장이거나 인력이거나 저작권이거나 이런 게 딱 맞물려서 거기서 교육까지 이제 포함된 이런 것들을 많이 들었습니다.
- 이 아이디어 도용이나 대표님 이런 것들이 다 대기업에 의한 것들인가요?
- 유품 정리사 아니고요. 대기업은 대기업대로 아이디어 도용을 하고 또 개인들은 개인대로 도용하고. 중소기업 중소기업들이 도용하고 기관도 도용하고 그래서 그게 오히려 지금 시간이 오래돼 보니까 그게 콘텐츠가 되더라고요. 그래서 이쪽 관련해서 플랫폼을 하나 만들어야 되겠다라고 해서 그것을 가지고 이제 스토리텔링을 지금 하는 중입니다. 서로가 비교를 할 수 있도록 해서. 심지어는 출판하면 출판을 또 도용하고, 제목은 다 번역을 당했으니까 작품에 대한 표절도 있고 또 2차 저작물에 대한 표절도 있고 해서 이런 부분들은 굉장히 어려운 것 같습니다.
- 이 맨 앞에서 가시는 분이랑 정말 그런 면에서 제일 힘든 것 같습니다.
- 최 규제ja 새롭게 만들어질 필요도 있는 거 같고 기존 것들이 좀 완화될 필요가 있고 아까 김00 이사님 말씀처럼 이게 뭔가 새로운 시장이 뜨면 우리는 기존의 규제에 틀로 일단은 보잖아요. 그리고 이게 아니다 싶으면은 뭔가 새로운 걸 만들어서 저걸 막아야 할 텐데 이렇게 생각이 돼서. 관련 법이 아마 발의가 되어있지 않나요. 준비한다는 그 사람 얼마 전에도
- 라이브 커머스 된다고만 들었어요.
- 최 크리에이터 유튜브 처음에 나왔던 그런 고민이 라이브 커머스에서 지금 기존 홈쇼핑하고 좀 차별화된 법안이 필요하지 않나 이런 기사들도 나오고 있던데 새로운 분야들 가시니까 이제 그런 게 좀 궁금해요. 목표 지점이 하는 이 업역들을 좀 규모적으로 키우는 게 일단 중요하신 건지 아니면 내실을 다지면서 일단은 새로운 분야라는 거에 조금 초점을 맞춰서 아주 크게 확장보다는 조금 내용을 채우고 바탕을 다지는 그런 게 중요하다고 보시는지. 개인마다 차이는 있을 수 있지만 그런 지향점이 좀 궁금합니다.
- 모바일전시 크리에이터 두 개 다 되게 중요할 것 같아요. 사실 저희는 플랫폼 사업이다 보니까. 플랫폼은 사실 제가 느끼기에는 규모와의 관계라고 생각을 하는 편이에요. 그래서 일단 인지도나 이용자나 이런 어느 정도의 규모가 갖춰진 다음에 선순환이 들어간다는 부분들이 있기 때문에 그 임계치를 높이는 넘

어서는 것까지가 굉장히 필요한 부분들이고 많은 플랫폼 회사들이 규모를 넓히고 그 수익을 높이기 위해 큰 노력을 하는 것 같아요. 저희도 마찬가지로 물론 내실도 되게 중요하죠. 내실이 있어야지 더 많은 사람이 들어오고 한데. 일단 첫 번째 목표는. 그 임계치로 넘어가서 선순환하는 구조를 만드는 거 그게 이슈인 것 같습니다.

최 플랫폼에 기반하시지만. 대표님 혹시 오프라인에서 이런 사업영역도 같이 구상하고 계세요? 제가 어플도 깔았거든요. 다 봤어요. 앞으로 되게 잘 되실 것 같은데, 지금은 코로나 때문에 한계가 있지만, 오프라인 연계된 사업도 있으신가요??

모바일전시 큐레이터 지금도 저기 현장에 가서 쓰시는 분도 계신데 사실 온라인으로 저희가 마케팅하는 부분들은 박물관에 전시회에 가지 않아도 휴대폰으로 이미지를 통해서 설명을 들을 수 있다는 부분을 어필하고 있는데 결국은 오프라인에서 더 많이 사용하세요.

그러니까 현장에 가서 저희가 위치 기반 서비스도 있어서 근처에 가면 자동으로 재생이 되고 이런 것도 있고 그래서 가까이 가면 그 동선에 따라서 설명해 드리면서 시작부터 끝까지 나오시면 전체 관람을 다 하는 형태의 동선형 콘텐츠를 계속 만들고 있거든요. 그래서 어떻게 보면 최적 사용처는 이제 현장에서 직접 쓰셔야 하는 거고 원래 초반에 저희가 이 사업 아이템을 고려했던 거는 아까도 잠깐 말씀드렸지만, 해외 여행객들이 나가셨을 때 일단 한국어 서비스가 너무 없고 있어서 대형 박물관 말고는 사실 거의 없잖아요. 한국어 서비스가.

그렇다고 우리나라 여행객들이 특성은 유명한 것만 가지는 건 아니고 또 지방 소도시도 굉장히 많이 다니시고 하는데 그럴 때 누구나 이제 00커를 통해서 이제 현장에서 보고 들은 내용을 가지고 콘텐츠를 만들어서 거기에 이제 올리면 그 이후에 이제 방문한 사람이 한국어 서비스를 그냥 들을 수 있다는 장점인 거거든요.

근데 이게 우리나라 사람들이 해외 나가서 만지면 한국인한테 혜택이 있는 거고 반면에 또 외국인들이 우리나라 왔을 때 우리나라에서 느꼈던 것들을 자기 나라 언어로 만들어서 저희 00커 업로드 하면 그 이후에 방문한 사람들이 언어 제약이 없게 되는 거죠.

그러니까 누군가 이것들을 직접 만들어서 콘텐츠를 계속 생산하는 게 아니라 사용자들이 계속 콘텐츠를 생산해내면서 언어적인 문제를 해소하자 그런 취지입니다.

최 콘텐츠 공유 내용이죠?

모바일전시 네. 그리고 그걸 통해서 국내에는 이제 비용 지출에 대한 부분들이 굉장

- 큐레이터 히 높지만, 해외는 오디오 와이드 콘텐츠 하나 드릴 때 그 나라 돈으로 2만 원 3만 원 정도 수준에서 충분히 비용을 지불하고 있고 저희가 앞서서 코로나 이전에 이제 영국이나 프랑스에서 현지에 유료로 판매를 했을 때도 크게 이제 가격 저항선이 좋지 않았어요. 왜냐하면, 없기 때문에 있고 그렇게 비싸지 않은 금액에 근대 마일리어 스키드나 이런 곳에서도 현지에서 오프라인 투어를 많이 하는데 거기는 사람들이 물리는 것들만 그런 이벤트들이 생성되고 그러므로 그렇지 않은 것도 굉장히 많이 봤는데 이런 약간 틈새들을 저희가 공약을 했던 부분이고 앞으로도 그렇게 나갈 예정입니다.
- 최 네 분 쓰신 그 답변서를 보면서 궁금한 점 대표님 말씀하신 것처럼 서비스 가격의 적정성인 거예요. 처음으로 시작하시는 분들은 가격을 초기 세팅을 해야 하잖아요. 이것에 관한 기준점이나 그런 것들이 기존 타 회사의 유사한 것과 비교 경쟁을 할 수밖에 없을 것 같은데 그런 서비스 단가일 수도 있고 혹은 이게 인건비일 수도 있고 이런 거에 대한 가격에 새롭게 시작하시는 영역에서 어떤 것들을 조금 기준으로 하시는지. 저렇게 해야 이게 좀 경쟁력이 있다고 보시는 건지.
- 모바일전시 큐레이터 그 부분도 저희가 많이 고민하는 지점 중의 하나인데, 사실 국내 같은 경우는 오디오 가이드가 고정적으로 인식돼 계세요. 3천 원. 기기 렌탈 비용도 3천 원. 어디로 가고 이게 길이가 1분이든 1시간이든 무조건 3천 원으로 고정되어 있는 부분들이 있는데 그래서 국내에서는 그 한계를 벗어나려고 많이 노력하고 있어요. 가격도 3천 원인데 3,500원 했다가 4천 원대에 왔다가 그 상태 안 좋으면 다시 3천 원 가고. 이런 과정들을 계속 반복하면서 인식을 좀 개선하려고 하고 있고 대신 해외는 너무나 자유로운 가격대고 기관마다 너무 자유롭게 측정이 됐으며, 사람들이 당연히 비용을 지불하고 들어도 듣는다는 인식 자체가 있어 저희가 국내보다는 해외에 좀 B2C 사업 모델을 집중하는 이유가 있습니다.
- 유품 정리사 규모적인 측면에서 본다면은 회사의 정치를 키운다든지 이런 차원이 아니고 영역을 넓혀나가는 부분들도 가지고 나가는 부분입니다. 일반인 스타트업이라든지 일반인 창업 같은 경우에는 가장 작게 시작해서 확장성을 가지고 나가는 게 일반적으로 단계별로 나가는 시대 영역이라고 한다면 트리즈 같은 경우에는 한 분야라고 하는 부분들 하고 사람들에 대한 인식을 완전히 바꾸어야 하는 상황이 있어서 만약에 규모를 작게 해서 작게 가져가면 사람들이 인식하지 못하고 오히려 기존에 있는 분야로 왜 꼭해서 생각할 수 있기 때문에 오히려 전체를 왜 이 시장이 필요하고 이

시장이 무엇이다라고 하는 선언적인 의미에서 전체를 먼저 보여주고 그 속에서 각 영역을 나눠서 서비스들을 하나씩 하나씩 확충해 나가면서 시장에 대한 덩치를 키워나가는 것들이 되게 중요했습니다.

그리고 내실을 다지는 부분들에 있어서는 만약에 우리가 계속해서 가격 측면에서 강의를 다운시키거나 하면은 새롭게 처음 시작하는 분야에서 기존에 있는 시장과 충돌이 될 때 계속해서 서비스 질이 저하되기 때문에 오히려 서비스 질을 저하시키는 것보다는 처음이라고 하는 어떤 이점 이런 부분들을 좀 더 살리면서 가치적인 측면에서 좀 더 인정을 받고 하는 측면에서는 원칙적인 기준을 그대로 가지고 고수하면서 진행을 해왔고 그 자체가 이제 규모적인 측면이거나 또는 내실적인 측면이 동시에 다져지는 측면이 있다가 보니 거꾸로 그 정도에 대한 분야에 대해서 인증이 될 만한 규모나 내실이 있는 회사가 저희하고 협력하려고 하는 이런 제의들을 되게 많이 받았거든요.

그래서 이제 그런 부분들에 대해서는 저희들은 기존에 있는 규모나 내실이라고 하는 개념상의 어떤 내용보다는 새로운 개념의 규모나 내실이라고 하는 측면에서 접근했습니다.

최

지난번 저희 FGI 할 때 서울대 다니는 여학생이 왔었어요. 이 친구가 이제 창업이나 창직 이런 거에 관심이 있어서 휴직도 하고 20대 초반이잖아요. 웰다잉 죽음에 관심이 많은 거예요. 친구가 웰다잉 관련된 거에 대한 창업 혹은 나중에 유언과 관련된 변호사를 할 수도 있고 또 그쪽 관련된 일을 진로로 하고 싶다고 이렇게 얘기를 하고 갔었거든요. 그래서 굉장히 생각하는 기본이 깊다.라는 생각을 많이 했었습니다.

저희 조00 대표님은 홈스테이징이라고 해서 이제 기존에 저희 인테리어는 법은 많이 아시잖아요. 집수리하는 과정을 다른 대표님들이 아실 수 있도록 조금 소개해 주세요.

매매주택
연출가

는 양천구. 목동하고 용산 내에서 인테리어00를 하는 ****인테리어**라는 회사를 운영하는 대표 조00입니다. 그때 저희가 이제 인테리어 한 지가 한 30년 횡수로는 33년. 만으로는 32년 이렇게 이제 진행을 해왔는데요. 이제 우리가 기본적으로 보면 이제 의식주에서 입는 거 또 외식 등 사람 먹는 거 그다음에 주거에 대한 부분인데 저는 인테리어를 이렇게 쪽 하면서 항상 사람들이 만족 못 하는 부분이 이제 공사가 이제 다 끝나고 나면 엄청나게 좋아져요. 고객들이 청소 다 끝나면 어마어마하게 좋아하는데 이사를 들어오고 나면 얼굴이 별로 좋지 않더라고요. 지금도 이제 똑같은 경험인데, 그래서 고객한테 이렇게 얘기를 하죠. 이거 우리는 이사하느라고 많이 힘드셔서 그러시냐고 얘기를 하면 항상 저는 가구를 좀 바꿔야 하는데 남편이 못 받고 이렇게 해서 항상 그런데 제가 지금 얘기하는 홈스테이를 하고 나면 정말 어마어마하게 좋아하고요. 처음에는 이

제 공사를 위주로 해서 공사 끝난 뒤에 이렇게 우리가 서비스처럼 해야 되는데 지금은 이제 그 공사 관계 없이 사람이 살다 보면 자기 자기도 있고 아니면 전세도 있고 그런 경우인데 특히 전세 경우에는 어떤 가구 등을 새로 인테리어 같은 것을 도배해서 하려면 몇백만 원 들어가니까 못해서

저번에 한 케이스는 벌써 한 3년 전에 공사한 케이스가 있었습니다. 57평이었던데요. 그분에게 한번 의뢰가 들어와서 방이 그 집에는 4개 있었어요. 큰아들 작은아들 둘 이렇게 부부가 있으니까 방이 4개 있는데 안방 건넌방은 밖에서 쓰지 못하고 안방을 통해서 가니까 실제 방은 세 개 꼴 이였었어요. 그래도 큰아들은 방은 좀 커서 이제 침대를 놓을 수 있었는데 작은아들 방은 작아서 침대를 놓을 수가 없어서 항상 거실 쇼파에서 잔다는 거예요. 저한테 의뢰가 들어와서 아들 방에 침대를 놔주고 나서도 방이 두 배는 넓어졌어요. 사실은 이런 거를 제가 이제 API 백화점이나 방송했을 때 실제 어떤 사례를 보여주고 이렇게 하기 때문에 엄청난 부가가치관. 그냥 바로 들어오거든요. 그래서 여러 가지 서비스를 해줬는데 그분이 57평이었는데 2년 전세 계약이 만기가 되던 가는데 요즘 아파트값이 많이 올랐잖아요. 전세도 오르고 아파트값도 오르고. 그러다 보니까. 그 돈을 가지고는 15평 줄여서 42평으로 갈 수밖에 없었다는 거죠. 가니까 집이 작다는 거죠. 그래서 그곳도 가서 작은 집을 엄청나게 넓게 쓰게 해드렸는데 그런 일을 저희가 계속하다 보면 이상한 게 '나는 되는데 왜 나 외에 모든 사람은 안 될까?'라고 생각을 해봤어요.

정말 제가 이제 나이가 거의 이제 67이니까 70 가까이 되는데. 결론은 하나더라고요. 저는 모든 사물을 봤을 때 '이거는 된다.'라고 설정을 하고 나면 다 해결이 되는 거예요. 그런데 많은 사람은 내가 아니고 상대 때문에 안 된다고 설정을 해요. 집이 좋다든가 가구가 작다든가 이런 식인 거죠.

가장 보람이 있었던 홈스테이징은 근간의 은평 뉴타운에 방 세 개 짜리 있는데. 거기는 자녀가 4명이에요. 큰 애가 아들이고 둘째가 딸이고 셋째 아들이고 넷째가 아들이에요. 집을 보면 엉망진창이죠. 처음에는 정말 저도 숨이 막히더라고요. 제가 그때 당시만 해도 큰 확신이 없었는데 제가 그랬어요. 그분한테 걱정하지 마세요. 해결해드리겠습니다. 정말 기가 막히게 지금 말만 들으니까 모르시잖아요. 기가 막히게 변했습니다. 홈페이지를 들어가 보면 이용 후기란이 있는데 거기서 그분이 디테일하게 써주죠. 제가 강의도 하고 또 이렇게 방송 출연도 했는데 너무 기가 막힌 이런 직업이란 말이죠.

예를 들어 차를 하나를 사더라도 10% 20% 싸게 산다면 기분이 좋잖아요. 누가 막 탄 것도 아닌데 그거 10% 싼 거 산 거 가지고, 기분이 좋는데 이거는 그 정도가 아니니까요. 엄청난 부가가치이기 때문에 이거를

어떤 교육을 통해서. 또는 많은 사람은 당장 우리가 자기 방에서 될 수 있는 거고 또 회사에서도 할 수 있는 거고 또 어떤 경우든 이게 가능하기 때문에 굉장히 중요한 어떤 고용 창출에 엄청난 부가가치가 있지 않나 이런 생각이 들었습니다.

최 어려움이 조금 다르신데 기존의 인테리어업보다는 수익 면에서는 어떠세요.

매매주택
연출가 다른 데도 그랬지만 특히 우리나라 같은 경우에는 아이디어나 이런 거에 대한 그런 인정을 안 해주는 형태 같아요. 왜냐하면 실질적으로 돈을 갖다가 2천만 원 드린 것보다도. 단 200만 원 되기가 훨씬 나은데도 불구하고 예를 들어서 신대륙을 발견하는 그 사람이 계란 세울 수 있냐고 물었는데 다들 못 세웠잖아요. 그러니까 딱 깨가지고 세우니까 서잖아요. 그런 식으로 어떤 결과가 나오게 되면은 그거에 대한 가치 인정을 안 해 줘요. 근데 저는 해주든 안 하든 떨어져 엄청나게 좋아하니까 일을 좋아하기 때문에 열정적으로 해드리는 것 같아요.

최 기존 다른 네 분의 대표님하고 이사님들은 새로운 분야를 가시는 길이기 때문에 이전에 애로사항 같은 것들을 말씀하셨어요. 대표님은 지금 기존에 인테리어와는 다른 새로운 시장을 하고 계시잖아요. 이와 관련된 애로사항이랄까 이런 건 뭐가 있으셨을까요.

매매주택
연출가 글썄요. 사업에 대한 어떤 불편함이나 이런 거에 대한 애로사항은 있을 수도 있겠지만 저는 어떤 일이 도래하면은 수익이나 이런 거는 생각을 안 하고 결국은 저희가 이제 아파트 계약을 이렇게 홈스테이징이나 아니면 이제 공사를 하면서 보면, 일반적으로 이렇게 하거든요. 고객이 와서 의뢰하시잖아요. 저희 같은 경우는 저희가 선택을 하거든요. 예를 들어서 아무리 여자가 잘해도 남자가 속 썩이면 되는 거 방법이 없잖아요. 제가 아무리 잘해도 모르는 사람이 있어서 그런 사람은 제가 안 하죠. 이렇게 진행되기 때문에 이제 끝났을 때는 거의 99% 해피엔딩이에요. 어마어마하게 좋아하고.

결제 관계도 보면 보통은 동료도 보면 돈을 못 받는다고 그런 게 아니고, 그냥 1원짜리. 그러니까 계약할 때도 1원짜리 갖다 몇개를 해 드려. 1원짜리까지 받는. 저희가 이제 홈스테이징을 최초로 했었는데 거기 같은 경우에는 절세하고 있잖아요. 얼마 이하는 절세. 우리는 이런 단위까지 받고 통장으로 입금하고 그래요 그래서 이게 생각의 어떤 차이인 것 같아요. 이제 물어보죠. 사람들이 어떻게 해서 이렇게 안 깎이나 이렇게 얘기했는데 이제 그런 이제 예를 들어서 얘기를 하는데 만약에 뭐 배부면 이영자 씨를 만약에 고현정으로 만들어주겠다. 그러면 두 가지 반응

이 나와요. 하나는 진짜요.라고 묻는 사람이 있고 하나는 얼마예요. 그러는 사람이 있어요. 저는 진짜예요.라고 묻는 사람을 선택하죠. 실제 부가가치를 창출하니까 그런 것 같아요. 일을 하는 데는 재미있으니까 어른을 애로점이나 이런 거는 이제 없는 것 같아요.

최 인테리어도 같이 하시죠?

**매매주택
연출가** 그럼요. 인테리어업이 거의 주고요. 이제 소문이 나다 보니까 아까 같이 57평에서 42평으로 가신 분들은 하도 좁으시니까 남편을 위해서 수중식물 분수대 같은 거를 두 개를 갖다가 화초를 가져다 놓으시더라고요. 그래도 답답하셔서 목요일까지 근무하고 금요일은 힐링원에 갔다가 오시고 그랬는데 제가 그 해드리고 나서는 어마어마하게 달라졌습니다.

이 실제로 매매 주택 연출가라는 이름으로 인터뷰를 하셨었는데 그런 쪽의 비중은 어느 정도쯤 되세요.

**매매주택
연출가** 한 달에 한 3건 정도 이렇게 의뢰가 들어와요. 지금이야 집이 없어서 못가지만 옛날에 집이 1년 동안 안 팔리고 그랬습니다. 1년 동안 안 팔리니까 집을 사람들이 보러 오잖아요. 오면 가서 생각해보지. 그렇게 몇 번이면 1년이 지나잖아요. 제가 스테이징 한 지 3일 만에 팔린 적도 있어요. 왜 3일 만에 팔렸나 하면 제가 볼 때는 안 팔리게 해놓고 판단 말이에요.

보여줄 때 더 실감이 나지만 항상 그래요. 교수님이신가요. 교수님이 되게 편했어요. 말씀하시는 내용이 편했고 저는 노다가이니까요. 현장 가서 하다가 잊어버리고 지금 왔는데 편하게 대화를 해주시더라고요. 이런 거란 말이에요. 그러니까 실제 편하게 됐지만 편하다고 말씀을 드리니까 좋아하시잖아요. 그거를 내가 보는 거예요. 그런데 내가 이제 싫은 소리를 상대한테 하지 않습니까. 싫은 소리를 내게 되면 짜증 내는 얼굴을 내가 보는 거죠. 항상 반대로 생각하고 어떤 스테이지를 간다면 되게 큰 부가가치가 있지 않을까 생각이 듭니다.

최 규제도 말씀해주셨고, 그런 새로운 직업과 관련해서 이제 저희도 공공기관에 있지만, 정부의 역할은 무엇인가라는 고민을 많이 해요. 이제 이런 규제를 만들고 완화해주고 이런 거는 분명히 이제 정부나 국가가 도와드려야 되는 일인 건 맞는 것 같고요.

새로운 업역을 하시는 거 관련해서 국가가 어떤 것들을 조금 지원을 해주시면 좋을지 대해서도 말씀해주시면 될 것 같습니다.

매매주택 제가 생각할 때 그런 프로그램들 있잖아요. 옛날에 뭐 신동업의 어떤 프

- 연출가 로그램은 일부 공사를 한 거잖아요. 일부 공사하는데 저는 공사를 하나도 안 하고 어마하게 보이는 것들이 있어요. 저번에 부천에서 두 평짜리 같은 경우는 인테리어 사장 집이에요.
- 어떤 케이스였냐면 그 사장의 부인의 동생이 타워펠리스에서 사는데 되게 여유가 있으신 것 같아요. 처제가 가구에 대한 취향이 있어서 많이 산단 말이에요. 물건을 구매하게 되면 이걸 어딘가에 가져다 놔야 하잖아요. 그 물건들을 집이 그렇게 크지 않은데 언니네 집에다 갖다 놓는 거예요.
- 강의할 때 제가 퀴즈를 내고 사업품도 주고 그러는데 가구가 많단 말이에요. 가구가 많으면 결국 필요한 곳이 뭐냐 하면 공간이지 않습니까. 예를 들어 여기 여기가 쇼파 자리고, 여기저기가 텔레비전이죠. 여기가 쇼파면 저기가 벽이고 여기가 창이잖아요. 쇼파를 여기다 놓는단 말이에요. 여기다 놓게 되면 가구 놀 자리가 없어요. 그래서 쇼파를 창 쪽으로 이렇게 뺐었습니다. 이 벽이 생기니까 되게 좋은 가구들을 배치했습니다. 그걸 우리가 연출해주니까 가구가 산단 말이죠. 그런 걸 보면서 이 스테이징이라는 거는 정말로 어떻게 할 수가 없을 정도의 감동이 있는 거기 때문에 예를 들어 정부 차원에서 어떤 코더를 만들어서 신청을 해야 한다고 봅니다. 제가 생방송. 오늘 아침도 MBC에서 추천해서 제가 해드렸던 거고요.
- 최 홍보가 많이 필요하시다는 말씀이신가요?
- 매매주택 네. 달라지는 것을 사람들이 보면 아니까요. 예를 들어서 보통은 그전에 연출가 신동엽 씨 할 때는 도배를 한다든가 페인트를 한다든가 이래서 달라지는 거는 돈이 들어가는 거잖아요. 그런데 이것들이 하나도 안 들어가고 그렇게 달라지는 모습을 보여준다면 그럼 이것만큼 좋은 게 어디 있겠어요. 경제 원리라는 것이 최소 비용을 들여서 최대한 효과를 내는 것이 아니겠습니까. 그래서 그런 것들이 되면 어떤 직업군들이 형성되고. 예를 들어 인테리어를 몇천만 원 몇억씩 하는 사람은 진짜 0.001% 아닙니까. 집도 지금 사지 못하기 때문에 그래서 그렇게 할 수 있는 재원은 무적이 많으니까
- 이 실질적으로 어떤 도움이 더 있어 있으면 좋을까요. 선생님들은 한 10년 이상 이제 스타트업을 하시면서 되게 어려움이 많으셨던 분들이지 않아요.
- 정부에서 이런 도움을 줬으면 그런 어려움을 조금 잘 넘어갔을 텐데라고 생각하셨던 분이 부분이 있으면 조금 얘기를 해주시면 될 것 같습니다.
- 유품 첫째, 저희 같은 경우에도 일반 스타트업에서 하는 창업 스타트업을 저

정리사

희가 하고 왔는데 일반 직종에 있는 사업 스타트업을 하게 되면은 심사위원분들이 기존에 있는 시장에서 기존에 있는 틀을 그대로 가지고 있는 상황에서 모든 것들을 그 잣대를 기준으로 보기 때문에 새로운 것들을 하는 것에 대한 새로운 도안 시장이 돼서 먼저 통계치라든지 기준치를 내나라. 다음으로 여기에 대해 자기들이 납득할 수 있는 정도에 대한 수치를 내놓지 않으면 통과조차 안 되니까 아직 도래되지 않은 시장인데도 이게 어떻게 통계치가 있는지.

그렇다고 한다면 우리가 어떤 통계청도 아니고 유추할 수 있는 추정치라도 만들어 내야 되는데. 추정치가 이게 정말로 어려운 작업이기 때문에. 추정치란 부분들부터 먼저 바뀌기 시작하는 거고 그다음에 심사위원회 목표는 하나 넘었다 치더라도 우리가 많은 지원사업을 넣어서 선정된다고 하더라도 사실 창업이라든지 이런 부분들에 대해서는 34세 이하에 대한 청년들 지원 사업이라든지 또는 중장년들 같은 경우에는 중장년 지원 사업이라든지 여성 같은 경우에는 여성 창업 지원이라든지 이런 패키지 형태의 지원사업들도 상당히 많이 있는데 반해서, 창직이라고 하는 부분들은 거의 맨땅에 헤딩으로 모든 걸 다 해야 되는데 34세 이하도 못 들어가고 중장년에 못 들어갈 경우들도 있고 여성 창업이라든지 이런 거 못 들어갈 부분들이 있기 때문에 모든 부분에 있어서 패키지 형태에 있어서 대부분 다 부딪힌다는 부분들이 제일 애로사항들이 있는 거고 심지어 공간으로 들어간다고 하더라도 상징이라고 하는 것은 단순히 어떤 최초도 국제적으로 돌아가는 로컬에서만 돌아가는 것들이 아니고.

이게 전국 단위로 돌아가면서 전국 단위에서 뭔가 움직여줘야 하는 네트워킹이 되게 중요한 부분들이 되 있는데 그러려면 하다못해 공유공간이라도 전부 다 다 네트워크를 형성할 수 있는 것들만 좀 주면 언제 어디서든 점핑을 해서 그 공유공간을 사용할 수 있는 공간을 활용할 수가 있을 텐데 특히 수도권이 대부분 다 몰려져 있는 이런 공간들 같은 경우에 그 공간에 한 군데만 선정돼 버리면 나머지 분들을 사용하지 못한다든지 또 지방과의 연계가 안 된다든지 이런 애로사항들도 많이 있습니다. 또한 멘토링을 받는다는지. IR을 할 때도 보면 멘토링이라든지 IR도 기존의 멘토링 IR 워낙 잘 되어 있는 분야들이 많이 있으니까.

거기는 조금만 만들어서만 보여줘도 멘토링이라든지 IR에서 기존 틀에 맞춰서 거의 템플릿 형태가 되어 있는데 반해서 창직과 관련돼 있어서 멘토링이라든지 특화된 IR을 할 수 있는 이런 분야는 기본적으로 새롭다는 것들을 인식하고 출발을 해야 하는데 이런 대화라든지 이런 것들이 전혀 없는 상태다 보니까 거기에 대한 애로사항들도 많이 있고 또 저희도 하면서 과학기술부라든지 또는 위치기반이라든지 이런 쪽에 많이 지원하면서 비즈니스 모델을 만들기 위해서 클라우드 지원을 해준다든지 아니면 어떤 컨설팅을 해준다든지 라고 하는 전문가 집단들이 되게 많이 이렇게 주면서 많은 자료를 확보할 수가 있는데 그런 부분들도 일일이

다 찾아서 쫓아다녀서 발품을 팔아야만 그나마 선정이 되고 그렇게 그걸 하기 위해서는 엄청나게 많은 시간과 비용들을 투자를 해야 되니까 그런 쪽에 관련된 어떤 온라인상으로서 센터만 하나만 만들어진다고 하더라도 통합지원센터가 완전히 만들어지는 게 아니고 창작 지원센터 플랫폼이라도 하나만 만들어준다면은 그 플랫폼에서 우리가 검색해서 이런 지원 사업들의 지원을 하고 선정을 받고 하는 이런 효과들도 많이 시간적으로도 절약할 수 있는 부분들이고 비즈니스 모델적인 측면에 있어가지고도 다른 여타 창업 관련 스타트업에 대한 부분들은 상당히 빠르게 해주고 그와 관련돼서 전문가들도 많이 붙여주고 하는 이런 집단들도 많이 있는데 이제 그런 부분들도 창작 전문가들이 좀 붙어서 여러 번 창작을 해봤거나 하는 전문 인력들이 좀 붙어서 해주면 좋겠다는 생각들을 많이 했습니다.

그리고 또 법률적인 부분들이거나 세무와 관련하거나 이런 부분들도 각종 유관 단체라든지 이런 기관들을 맡아서 하는 이런 업체들이 많이 있으면서 창업 쪽에서는 연간 단위로 한다든지 아니면 KICT라든지 이런 부분들은 멘토링을 받으면 몇 년 동안 계속해서 지속해서 사용할 멘토링을 받거나 혹은 또 지원사업을 받을 수 있는 이런 부분들이 있는데 창작과 관련해서는 이런 쪽에서 조금만 해주면 훨씬 더 원활하게 돌아갈 것 같은 이런 느낌이 들더라고요. 그래서 이런 좀 다각적으로 문제점이 있는 것들을 할 수 있는 어떤 컨트롤센터 정도만이라도 좀 있으면 거기에 창작을 하는 사람들이 아마 지금 애로사항을 가진 것들에 대해서 댓글들만 조금 달아서 계속해서 모으면 아마 그 자체 하나에 대한 공간이 현실에서 나타나는 문제점들을 전부 다 다 해소할 수 있는 어떤 그런 기준점이라도 좀 나오니까 그런 공간이라도 마련되었으면 좋겠습니다.

라이브
커머스

잠깐 덧붙여서 말씀드리면 저희 회사가 관광공사 혜택을 많이 받았거든요. 관광공사에서 제공하는 그 기업의 육성 단계에서 하나가 있었어요. 그때 되게 좋았던 점은 공간에 대해서 저렴하게 확보를 했었지만 거기서 그럼 회계나 세무적인 법률적인 이제 컨설팅을 받을 수 있게끔 단지 내에 전문가 집단을 배치해서 저희가 상시 상담을 받았는데 사실은 조금 아쉬운 점은 그 공간을 벗어나니까. 저희는 아직도 사실은 매출 불륨은 크지만, 인력 대비 아직 재무 전환이 안 된 상황이거든요. 이익이 발생하지 않고 있는 기업인데 이런 것들이 모두 다 다 비용으로 잡히는 거예요.

그리고 어디에 어떻게 해야 할지가 사실은 되게 막연해요. 작은 데를 찾아갈 수도 없는 거고.

지금이야 저희도 나온 지가 꽤 됐으니까 누군가를 통해서 어떻게 해서 셋업이 됐지만, 초반에 우리가 만든 그런 컨설팅을 받을 수 있는 법률 세무 회계 이런 전문회사를 찾는 게 되게 힘들었는데 되게 힘들었는데

는 첫째 사업이 불만족스러운 부분이 많이 있더라도 둘째 셋째 개선을 나가 이 사업은 결국 키워나가고 이게 예술인들이 기업에 가서 외부 활동을 하게 하는 거거든요. 그 매체나 이런 게 아니라 실제로 기업의 마케팅에 도움이 되거나 아니면 조직 경영에 도움이 되는 행위들을 예술로 끌어와서 뭔가 하는 것들이예요. 이것도 굉장히 설명하기 어려운 사업이기는 했거든요.

상품 공간 스토리텔링도 마찬가지로 설명하기 어려운 사업이긴 했는데 여러 가지 시행착오가 있었던 건 사실이지만 1년 하고 그냥 끝내 버렸기 때문에 그게 실패한 사업이 되는 거지.

그런데 이제 거의 이제 78년 돼가면서 사실 예술인 복지재단의 이제 가장 상징적인 사업이 된 거죠.

이렇게 언젠가부터 정부 기관들이 좀 마치 기업들처럼 되게 근시안으로 안 하면 그냥 바로 성과 중심. 이게 다 국정감사 때문인 것 같은데 성과 안 나오면 그냥 사라져버리는 이런 것들이 많아서 그게 저는 정부를 보면서 제일 안타깝습니다. 좀 기업이랑 다를 수 있는 것은 좀 길게 볼 수 있는 안목이 정부에게 좀 있었으면 좋겠다. 물론 선거 끝나고 점검받고 있고 그렇긴 하지만 그래도 이제 공무원들은 구성이 같잖아요. 그런 분들이 좀 많이 계셨으면 좋겠다는 생각이 들고요. 무엇보다도 저는 이제 이 이야기 하는 부분에 있어서는 좀 정부한테 법이 만들어지고.

이런 일반론으로 접근하는 것도 좋지만 사실 저희가 했을 때 아까 이제 공간에 들어가라고 말씀하셨는데 유난히 공간이 많이 하게 된 이유는 공간에서 저희가 성공적인 경험이 있기 때문에 우리도 저거 할래요라는 사람들이 많이 생겼기 때문이에요.

브랜드 컨설팅하는 분들도 원래 제일 먼저. 삼성이 왜 이렇게 별세 개짜리에서 지금 이렇게 찌그러진 타원이 이걸로 바꾸면서 브랜드컨설팅 국내에서도 회사들이 많이 생기기 시작했잖아요. 우리도 저렇게 할래 저렇게 할래 사실 그 케이스가 나와주는 게 제일 좋은 것 같아요. 사실 정부에 바라는 거는 이런 케이스가 나올 수 있도록 파트너 매칭을 해주든가 아니면 정부가 직접 뭔가를 스토리로 바꾸는 어떤 사업을 하나 그냥 아예 해버리든가 하는 것들이 저는 많이 필요하지 않을까 생각이 듭니다.

최 지역 스토리에 관련해서 전체 모여져 있는 이런 플랫폼 같은 거는 없는 거죠.

스토리메 지역 스토리들이요. 각 지역별로만 그냥 움직이고 있고. 지역 스토리라면 꽤 많이들 열심히 하셔서 지역 스토리를 모으는 데까지는 다 성공을 하셨는데 그걸 활용하시는 데 있어서 너무 많이 지역이라고 하는 거에 연연하셔서 우리가 가지고 있는 어떤 각 스토리별 가치를 좀 생각을 하셔야 하는데 지역을 어떻게 알릴까. 이 생각만 하시다 보니까 사실은 재

미있는 스토리로 나가기에는 좀 한계가 많이 있는 것 같아요.

최 이사님 말씀해주신 것처럼 특히 이제 문화 예술이나 관광 이런 쪽에 계신 분들의 불만 중 하나가 뭔가 청년이나 젊은 층들이 뭔가 하려고 하면 정부가 시작해버리더라. 이런 얘기를 많이 하시더라고요.

스토리메 제가 기억하는 영화사 있을 때만 해도 콘텐츠 진흥원에 정말 이런 영화
나지먼트 진흥이 아니라 지원을 해 주셨는데 지금은 이들이 스튜디오가 돼서 뭔가 이렇게 하려고 해요. 힘들게 만드는 그리고 지원사업을 받는 기업들이 보면 대부분 지원 안 받아도 되는 분들이니까. 왜냐하면 성과가 나와 되니까 그러다 보니 사실 가능성 있는 기업이 지원해주는 게 아니라 할 수 있는 기업에 지원해서 해주는 많이 좀 안타깝습니다.

최 00000 직원이 몇 분 정도 되세요?

스토리메 저희는 지금 한 18명까지 늘었는데 작가의 인력은 저희가 다 프리로
나지먼트 해버리고 지금은 프로젝트 인력만 7명

최 작가분들하고는 매니지먼트 계약을 맺으시는거죠.

스토리메 저희는 스토리 매니지먼트 계약을 맺었어요. 개인하고 계약을 맺는 게
나지먼트 아니라 그 사람 작품과 계약을 맺는다는 콘텐츠예요. 그래서 한 사람이 여러 개의 작품을 매니지먼트 계약을 맺습니다.

이 어느 정도 수준의 스토리 작가가 돼야 이렇게 매니지먼트 계약을 하시나요.

스토리메 스토리가 좋으면 그 수준은 지금 당장 입문한 사람이라도 언제든지 가능
나지먼트 합니다. 근데 그런 경험은 없죠.

라이브 스토리 작가 프리랜선이 있었잖아요. 그러면은 작가의 비용 책정 이런
커머스 것도 협상을 통해서 있는지 아니면 테이블에 있는지 궁금합니다.

스토리메 쉽게 말씀드리면 월급을 저희가 이제 안 줘도 되는 거죠. 예를 들어 어떤
나지먼트 데 브랜드 스토리의 작업이 생긴다. 그러면 어떤 브랜드 스토리 작업은 몇천만 원이기도 하고 어떤 건 몇백만 원이기도 할 텐데 그 프로젝트의 규모에 따라서 또 작가의 성격에 따라 매칭을 해서 저희가 이 정도 작업을 할래 하면서 저희가 기획을 다잡아주고 스토리를 쓰고 이런 식으

- 로 하다 보니까 사실 천차만별이에요.
- 라이브 커머스 제가 개인적으로 궁금해서.
- 이 사실 진짜 그런 공공기관에서 외주로 신생기업에 이런 사업들을 줬을 때 연 단위로 평가를 하고 성과가 안 나오면 바로 교체하면 사실 새로 맡은 기업들이 그렇게 성과를 내기가 되게 어렵더라고요.
- 최 거대한 실적 같은 거를 점수화하고
- 이 그렇기 때문에 2년 이상은 조금은 잘 할 수 있도록 성과를 내출 수 있는 그런 기간이 좀 필요하지 않을까 싶습니다.
- 스토리메 이런 말씀을 드려야 할지 모르겠는데. 공무원분들에 대해서는 편견 없어요. 실제로 굉장히 혁신적인 공무원분들이 많이 계시고 순수하게 열정을 가지신 분들도 많이 만나봤어요. 그런데 이제 그분들의 아이디어나 그분들이 추진하고 하는 게 어느 순간에 바뀌기 시작하는데. 공공기관은 뭔가 안을 던졌을 때 공공이다 보니까 공공의 목소리가 들어와야 하잖아요.
- 나카 그 체계에 들어오는 순간 예를 들어 자문위원회가 됐든 이런 체계에 들어오는 순간 이분의 열정은 더 이상 발휘할 수 없는 게 제 문제라는 거예요. 그런 부분들이 가장 안타깝습니다. 공공기관이니까 어쩔 수 없는 부분이겠죠.
- 라이브 웃긴 얘기하자면 저희도 되게 비슷하거든요.
- 커머스 라이프커머스 확장이 되니까 정부가 같이 삽시다.라는 라이프커머스 플랫폼을 만들었어요. 저희의 기술을 그쪽에 개봉을 했죠. 의도는 좋아요. 소상공인들을 위한 라이브 커머스 플랫폼을 이제 리딩 할 수 있잖아요. 저는 충분히 했는데 되게 안타까운 게 이제 신문 기사가 얼마 전에 나온 게 보여주기식이다. 매출이 영원이다. 사실은 이 라이프커머스 마케팅이 정말 많이 뒷받침이 되어야 하는 거거든요.
- 소상공인들 물건을 같이 삽시다.라는 거에 올라가면 빵빵 터질 줄 알았는데 실상 그게 아니다 보니까 이제 보여주기식. 비용이 상당히 많이 들었어요. 저희도 많이 받았죠. 차라리 그런 비용들을 어떤 지원사업으로 풀었으면 훨씬 더 이제 기업들이 시너지가 많이 나지 않았을까 싶습니다.
- 최 김00 대표님한테 제가 궁금한 게 있는데 아까 처음에 한 10여 년 하셨지만, 효과가 참 안 난다. 말씀 많이 하셨잖아요. 그런데도 10년 동안

- 유품
정리사
- 하시는 원동력이 무엇인지 궁금합니다.
- 그만두려고는 매일매일 생각하는데 시작을 했으니까 끝을 좀 봐야 되겠다라고 생각을 하는 분들도 있고 또 하나는 지금 하고 있는 비슷한 영역에서 하려고 하는 사람들 많은 분야에 사람들이 있는데 이런 사람들이 좀 제대로 하면 내가 빠져줄 수가 있겠는데 제대로 안 하고 있으니까 여기서 내가 그만두고 그냥 끝내버린다.라고 생각하면 다른 사람들도 저를 평가할 때 그 사람들이랑 똑같이 평가를 할 거니까 이왕 한다면 제대로 하는 사람들이 나올 때까지만이라도 좀 하자라고 하는 부분들. 그렇다고 한다면 그게 이제 사람들의 인식이 변화하는 것들뿐만이 아니고 이게 실제 돈이 되었어. 이게 비즈니스가 돼라고 하는 부분들이 만들어질 수 있도록 다양한 분야에서 전부 다 다 해놓아야 하니까.
- 그럼 결국 그건 이 생태계에서 수요기관하고 공급기관이 만들어져서 어떤 생태계가 형성되어야 할 부분들. 일 학습 병행제라든지 이런 쪽을 통해서 교육과 연관해서 버려야 될 부분들 또 안타까운 부분들은 지금 청년 디지털이라든지 이런 쪽으로 해서 엄청나게 많은 인력을 공급해주고 있는데 우리한테 진짜 필요한 사람들은 청년 디지털로 오는 사람들이 필요한 게 아니고 장래학과를 졸업한 학생들이 오히려 필요한데 창직에 맞는 기관에서 나온 졸업한 전공자라든지 이런 사람들을 오히려 지원해 주는 게 훨씬 더 생태계를 확장하는 데 도움이 될 수가 있는 부분들이 있는데 이제 그런 부분들이 전혀 없이 맨땅에서 헤딩을 하니까 이제는 오기도 생겼고 그다음에 오래 하다가 보니 제가 예전에는 무역도 잘하고 잘했던 것 같은데 이제는 잘할 수 있는 게 이거밖에 없을 것 같습니다.
- 최
- 대표님 일본도 예전에는 우리처럼 일했나요.
- 유품
정리사
- 아니요. 일본은 이렇게 안 됐습니다. 이제 일본 같은 경우에는 한 분야를 시작하면 다른 바깥에 있는 다른 분야들이 퍼즐 맞추듯이 탁탁탁 붙으니까 자체적으로 아예 이게 플랫폼이 되어서 성장을 하는 데 있어서 같이 상승하더라고요.
- 상승을 하면서 이 분야가 일정 정도 시간이 지나니 범위가 확장되면서 자기만의 영역들을 딱 만들어가는 이런 구조인 데 반해서 국내 같은 경우에는 영역에 대한 구분이 없으니까 그러니까 표가 안 나는 거죠. 이제 이런 부분들에 대한 문화적 차이가 좀 있더라고요.
- 최
- 이제 저희는 다양한 직업들 되게 많이 보잖아요.
- 오랫동안 이렇게 직업을 보면 최근에 정말 많이 바뀐 거는 확실한 것 같아요. 직업의 트렌드가. 해외 직업이 우리나라에 들어오는 속도도 굉장히 빨라 새로운 직업을 사람들이 돈을 주고 사는 것도 이제는 굉장히 단위가 세분화된 건 맞는 것 같아요.

아까 이제 조석균 대표님이 200만 원의 비용으로 몇천만 원의 만족 가치를 이제 준다고 말씀하셨는데. 예전에는 아마 초기에 아마 애로사항들이 있으셨을 거예요. 이게 아주 큰 공사가 아님에도 불구하고 아마 설득하는 데 애로가 있으셨을 것 같은데 지금은 그런 서비스들에 대한 구매를 하는 소비자들의 인식이 굉장히 많이 바뀐 것 같고요.

그래서 또 공급하시는 분들의 인식이나 역할도 되게 많이 바뀌었고 직업의 트렌드가 굉장히 빨라지고 다양해지고 이러다 보니 아까 김석중 교수님 10년 동안 굉장히 고생하고 계시지만 저는 머지않아 빛을 보시지 않을까 그런 생각이 들었습니다.

매매주택
연출가

아까 강 이사님께서 이제 아이디어를 만들어 놓으면 가져간다고 그랬잖아요.

근데 그거는 정부나 기업이나 똑같아요. 예를 들어 제가 영어로 배운 거를 옛날에 서준호 실장님한테 가는데 지금도 서준호 실장이 잊을 수가 없다고요.

이렇게 브리핑하는 그런 것이 상담하다 보면 이렇게 조용하게 안 하거든요. 계속 생각을 하는데 예를 들어서 이제 저희는 인테리어이기 때문에 이제 한0이나 00나 코00이나 이런 코00 같은 경우가 뭐냐면 코00에서 부엌가구를 만들었어요. 그래서 한 7년 만에 그냥 수백억인지. 수천억 까먹고 문 달았잖아요. 그게 생각은 뭐냐 하면 자기 코디들이 정수문 다 있으니까 그 사람들은 그곳을 가서 영업해야겠다. 했는데 그냥 문 달아 버렸어요.

그다음에 이제 그 엠0에서 지0 뭐 이런 거 쪽 나왔잖아요. 데코 빌리고. 그래가지고 여의도를 이제 저희 초대가 되고 가보니까 이게 안 되는 거예요. 왜냐하면 그가 L0가 한0보다는 엄청나게 크잖아요. 회사가 그다음에 지금 유진에서 홈데이라고 이제 인테리어 하잖아요. 그래가지고 몇천억을 벌여주는 이걸 하자라고 그러는데 그때 문 달아버렸다고요.

예를 들어서 우리가 이제 주방 같은 경우에 아이 키친이라고 인테리어 키친이라고 이제 저렴한 거를 0셋의 노 00전무님께서 디자인할 때 해서 왔는데. 가격을 싸게 해야 하니까 손잡이들을 저렴한 걸로 이렇게 했어요. 저렴한 손잡이를 하니까 저렴한 게 보이잖아요.

그래서 제가 그걸 없애자. 이렇게 이제 윗장이 이렇게 싱크대가 있으면 싱크대가 이렇게 밑에 장에 이렇게 있으면 이 문을 조금 길게 하잖아요. 그럼 그게 손잡이 아닙니까. 제 아이디어란 말이에요. 예를 들어서 문이 이렇게 있으면 양쪽에 문을 열잖아요. 그러면 손잡이를 메인 손잡이를 여기도 하고. 여기도 하고 두 개예요. 그러니까 투박했던 두 개가 열리거든요. 근데 제가 하나만 하자고 그랬다고요. 하나만 열고 이렇게 열면 되잖아요. 그것도 제 아이디어예요. 그런데 그거를 다 이렇게 해도 그거 말고도 수십 가지가 있는데 예를 들어서 지금 요즘에 유행하는 인테리어

무물딩 있잖아요. 제가 창시자예요. 왜 무물딩이냐면 영림물딩이라는 회사는 그걸로 큰 거잖아요.

그래서 물딩을 천장하고 이 벽 사이에 이렇게 물딩을 되는데 저놈은 이렇게 계속 갈라지는 거예요. 계속 수리를 해도. 그래서 그냥 물딩을 없애고 그냥 이 도배로 고정하자. 무물딩에 원시자가 저란 말이에요. 이거 말고도 엄청나게 많은데. 다 갖다 쓰라는 거예요. 상관없어요.

또 한 번 되니까 그래서 기업이 있어서 아까도 말씀드렸지만.

한00 그렇게 많이 아이디어를 디자인 자문이라고 해서 밥 한 끼 사는 거밖에 없어요.

수고했다고 얘기도 없어요. 그게 우리나라 기업이고 정부인 것 같아요. 그러니까 자기가 알면 그것이 누구로 인해서 받은 게 아니고 자기 거예요. 그냥 알면 자기 거예요. 그거는 다 잊어버려요.

그래서 저희 같은 경우는 그래도 제가 가지고 있는 이 홈스테잉이라는 게 이렇게 신박 정리하는 사람도 저한테 회사의 강의실도 있고 그러거든요. 화요일마다 이제 강의를 합니다. 요즘 코로나 때문에 몇 명 모으면서 안 하는데. 매일 화요일 날 10시부터 10시까지 신청들이 와요.

오면 또 얘기하고 재미있게 그렇게 하고 있는데 그냥 무한으로 이렇게 가지고 있는걸. 내 버리자는 생각을 가지고 저는 하는데 제가 이제 혼자 하는 게 너무 아주 큰 부가가치인데 한계가 있으니까. 제가 굉장히 활성화하고 싶은 그런 의지가 엄청나게 큰 것 같아요. 기업도 똑같아요. 정부도. 지금 말씀하신 대로 해보면 소용없어요. 해놓으면 자기 건데.

이 질문 사항 없으시면 마무리를 할까 하는데. 저희가 약속한 시간들이 있어서, 바쁘는데 너무 와주셔서 감사하고요. 아마 추가로 제가 연구 보고서를 쓰면서 저희가 미리 질문지를 조금 받았잖아요.

그래서 오늘 FGI에서 나온 이야기들 그다음에 질문지 사항들 그다음에 제가 혹여나 또 보충 사항이 있으면 카톡이나 제가 전화를 드릴 수도 있습니다. 반갑게 추가 사항들 얘기해 주시고요. 바쁘는데 또 자리해주셔서 너무 감사합니다.

오늘 해 주신 얘기 잘 보듬어서 앞으로 좀 더 발전된 방향으로 나아갈 수 있도록 하겠습니다. 시간 내주셔서 감사합니다.

FGI 녹취록 _그룹4

1. 인터뷰 개요

일시	2021.10.27 16:00~18:00	장소	토즈 강남컨퍼런스
연구자	최영순(한국고용정보원 연구위원) 이윤경(강남대학교교수)	참여자	정00(주변환경 정리전문가) 김00(생활코치), 김00(오디오북내레이터) 김00(문화후원 코디네이터) 박00(애완동물행동상담원)
주제	창직 신직업 확산을 위한 사례연구		

2. 인터뷰 내용

- 이 : 지금부터 이제 창직 신직업 확산을 위한 사례 연구로서 ‘누가 새로운 직업에 도전하는가?’를 주제로 해서 FGI를 시작하도록 하고요. 지금 각자 인사는 나누셨지만 간단하게 소개를 조금 드리고 시작을 하겠습니다.
- 그리고 저희가 이게 FGI가 신직업 중심으로 해서 저희가 이제 섭외를 드렸어요.
- 그래서 이제 여기 계신 다섯 분 중에서는 기존 직업이 있으시지만 또 신직업에 대한 이야기들을 조금 나눠주셨으면 좋겠다는 생각이 듭니다. 문화예술 후원 코디네이터로 해서 프로덕션 BB의 김00 대표님 오셨습니다.
- 문화후원 코디네이터 : 반갑습니다.
- 이 : 오디오북 내레이터 쪽에 김00 성우님 오셨습니다.
- 오디오북 내레이터 : 네 김용식입니다. 네 저는 달라요. 오디오북을 많이 해서 그렇습니다.
- 최 : 유명한 전설의 고향 맞으시죠?
- 오디오북 : 맞습니다.

내레이터

최 제일 마지막에 저희 어릴적에 들었던..

오디오북
내레이터 은하철도999 저였습니다.

최 아 예

오디오북
내레이터 지금도 합니다. 아니 그거 하는 게 아니고 생생정보 '대문을 찾는 서'
연식이 좀 됐어요. 7학년 넘었어요.
컨택을 못 받는 이유가 부담을 느끼는 것 같아요.
부담을 느껴가지고 그래서 아까도 얘기했지만 7만원인데 뭐 이려는데 7
만원이라도 불러라 이거예요.

최 시간당 7만원인가요? 한 시간에..
선생님 말고 다른 분이 하셔도 시간당

오디오북
내레이터 아니 출판사에서 그러더라고요.

생활코치 오디오북을 만드는 데서

오디오북
내레이터 예예, 그러니까 자기네 스튜디오 와가지고 한 시간 하는데 7만 원 드리
겠다.
그런데 아까도 얘기한 적이 있지만 캐리어가 있는 쪽은 배제돼요.
그러니까 좀 쉽게 접근할 수 있는 사람들로 이루어지기 때문에 어떤 그
직위에 대한 것은 보장 못해요.

이 그럼 실제로 이 오디오 네레이터라고 하면
보통 성우를 하시지 않는 분도 딱 그렇게 전업으로 하시는 분들도 계시
긴 하시나요?

오디오북
내레이터 그게 이제..

이 꼭 그 일만 하시는 분들

오디오북 유튜브 같은 데에서 있는 사람들을 그런 또 그 일이 성우의 범주 내에

내레이터 : 들어가는 건데 아마 모르기는 해도 출판사 같은 데서 비슷하게 직원으로 해서 그 사람을 활용하고 이려는 것 같아요. 그렇게 되면은 7만원도 비싸다고 생각을 할 테니까. 월로 주면 하면 되는 거니까. 그런 식으로 지금 녹음실이라는 데서 그렇게 운영을 하고 있어요. 녹음실에서 이제 성우를 쓰면 비싸니까 자기들이 양성을 해가지고 근데 그거를 성우하고 이렇게 하기에는 기존에 이게 있으니까 못하니까 직원 같이 해가지고 하는데 형편 없어요. 배우가..

최 : 해보셨을 때 어떤 게 가장 필요한 역량 같으세요? 이게 방송업이나 이런 쪽하고 다르게 책 도서의 전달력인 거잖아요. 그렇지요?

오디오북 내레이터 : 해보면 이제 제일 피드백이 많이 오는 경우가 시각장애인 같은 경우는 이게 그래도 이게 와요.

최 : 감사합니다.

이 : 생활 코치의 ceo 니즈 김00 대표님 오셨습니다.

생활코치 : 네 반갑습니다. 김진영입니다. 목소리가 다르죠, 제 목소리 좋다고들 하던데.

오디오북 내레이터 : 비싸요 비싸요. 라이브는 더 비싸.

이 : 반려동물 행정 교정사의 위00 아카데미에 박00 대표님 오셨습니다.

애완동물 행동상담원 : 제가 제일 막내인 것 같은데요.

이 : 한국정리수납학회 협회 회장님 정00 회장님입니다.

문화후원 코디네이터 : 안녕하세요.

이 : 지금 여기 모신 다섯 분은 신직업 분야에서는 다 국가 신직업으로 규정 이 돼서 오신 분들을 조금 다 섭의를 드렸고요. 이제 각각의 발표가 조금은 달라요.

어떤 직업은 2014년에 신 직업으로 규정이 돼서 어느 정도 좀 진행이 됐었던 신직업도 있으시고요.

이제 문화예술 후원 코디네이터나 사실 오디오북 내레이터 직업 같은 경우는 2020년에 사실 신 직업으로 발표가 됐습니다. 그래서 이 신 직업 안에서도 지금 발달 단계가 굉장히 다양한 그룹으로 일부러 모셨고요. 그래서 서로들 얘기들을 좀 하시면서 좀 다양한 이야기들이 조금 나올 수 있을 것 같아서 모셨습니다.

그리고 지금 한국고용정보원의 최 연구위원님이 연구 프로젝트의 책임을 맡으셨고요 간단하게 설명을 해 주시겠어요?

최

저희 회사 아마 찾아보신 분도 계신 것 같은데요.

저희 기관이 고용노동부 기관입니다. 지금 저희가 서울에 있다가 충북 음성으로 이제 지방 이전을 해서 내려가 있는 상황인데요.

저희 회사는 직업이나 또 일고용 관련된 데이터도 많이 수집하고 있고 또 관련한 연구나 또 정보 개발을 많이 하고 있습니다.

고용보험 다 가입하지 않아요? 고용보험 서버를 저희 회사가 가지고 있어요. 전국민 데이터가 있기도 합니다.

한편으로는 이제 저희 팀이 미래 직업 연구팀인데요. 직업을 연구하는 거의 우리나라의 유일한 팀이라고 조직이라고 보시면 돼요.

그래서 한 2013~2014년 정도부터 이제 새로운 직업에 대한 발굴, 기존에 있는 직업 말고 우리나라가 조금 외국에 있는데 우리나라에 없거나 혹은 우리나라에 있는 직업 중에서 조금 더 발전할 수 있는 직업들을 찾았으면 좋겠다. 라는 게 그때 당시에 청와대나 정부의 그런 동문들이 있어서 그때부터 저희 팀이 새로운 직업을 발굴하고 찾고 또 알리는 작업들을 계속 해왔습니다.

그래서 한 7년 8년 돼 가는 것 같아요. 그래서 공식적으로 정부가 94개 정도의 직업을 육성 발전시키겠다. 라고 발표한 사례들도 있고요. 오늘 오신 직업들 중에 그런 직업들도 있습니다.

그래서 제가 직업도 발굴하고 또 어떻게 이 직업들이 현장에 안착되어 가는지도 보고 있긴 하지만 개인적인 케이스로 이제 저희 이번 연구의 부제가 ‘누가 새로운 직업에 도전을 하는가예요.’ 그래서 직업 베이스를 소개하고 이런 것들을 많이 했는데 이전에 직업을 다른 것 하시다가 이전하신 분이시고 그건 젊은 층들이 좀 새로운 다른 또래들이 하지 않는 그런 분야에 들어가는 경우도 있거든요.

요즘은 직업에 대한 인식이 굉장히 많이 바뀌고 있는 건 사실인 것 같습니다. 그래서 이렇게 조금 도전적으로 혹은 김용식 선생님처럼 10년 동안 하셨던 그런 성우 일도 있으시지만 또 새로운 분야에 트렌디한 직업에 또 뛰어주셨잖아요.

그래서 이렇게 새로운 도전을 하고 계시는 분들의 목소리를 담아서 제

가 어떤 애로들이 있고 또 어떻게 도전을 하셨고 혹은 또 정책적으로 어떻게 조금 지원을 하면 좋을지 요즘은 아무튼 큰 회사에 취업하기보다는 혼자서 일을 하고 싶어 하는 사람들이 특히 이제 젊은 층인 경우는 그런 사람들 굉장히 많아요.

1인 기업으로 많은 그런 경우에는 아무래도 사각지대에 있을 수 있기 때문에 새로운 직업에 종사하시는 도전하신 분들에 대한 정책적인 지원까지도 저희가 조금 합의를 얻는 게 목적이라고 보시면 될 것 같습니다.

그래서 오늘 편하게 이제 말씀해 주시면 제가 좀 잘 정리를 해서 잘 담도록 하겠습니다. 감사합니다.

이 말씀을 들으셨다시피 이렇게 본인이 직업을 되게 성공적으로 하신 분도 계시고 아니면 이제 확장성의 의미에서 또 하고 계신 분들이 계시어요. 그런 이야기를 그냥 솔직하게 얘기해 주시면 됩니다. 그러니까 저희가 이렇게 ‘이 직업을 이렇게 성공적으로 했다!’ 이거를 받으려고 하는 것은 아니고요.

어떤 경우에는 사실 신 직업으로 발표가 됐음에도 불구하고 이렇게 발전하지 못하고 그냥 다시 사그라지는 직업들도 있고요.

실제로 이 직업에 들고 싶어서 왔는데 제대로 이 직업보다는 다른 게 포션이 크기도 하고 합니다. 그래서 그런 솔직한 내용들에 대해서 조금 얘기를 해 주셨으면 좋겠습니다.

일부러 인터뷰 질문지를 먼저 드린 거고요. 거기에 준해 가지고 아마 저희가 인터뷰가 진행이 될 것 같습니다. 간단하게 지금 현재 본인이 하고 계신 일 그냥 소개해 주시면 좋을 것 같고요. 네 우선 박00님부터 소개하겠습니다.

애완동물 행동상담원 저는 지금 이제 협회를 대표해서 제가 나오기는 했습니다. 저는 이제 원래는 훈련사이고요. 그리고 이제 행동 교정사, 현재는 행동 심리 전문가로 활동을 좀 하고 있습니다. 그런데 제가 하는 일은 당연히 반려견들 뿐만 아니라 이제 저는 이제 모든 동물을 다룰 줄 알아서 하긴 하지만, 그래도 이제 우리가 기존의 교육이라고 하면 거의 교육 말기시는 분들이 다 이제 반려견이다 보니까 반려견 위주로 이제 유치원 서비스 운영하고 있고요. 호텔, 기존에 다 아시는 유치원, 미용 서비스까지 이런 거를 좀 하나로 묶어서 지금 진행을 좀 하고 있고요.

그런 사업 제천을 갖고 있고 평생 직업 교육으로 등록을 해서 국내에서 최초로, 이 사실 반려동물 쪽에는 오프라인이랑 학원 같은 아카데미들이 원래 없었어요. 지금도 온라인 자격 판매만 이루어지고 있는데 저 혼자서 오프라인 아카데미를 전문가 양성을 하기 위해서 관련 애견 협회, 관리 협회까지 모두 자격증을 제가 직접 다 주고 있고요. 그렇게 전

문가들을 양성하는 그리고 이제 반면으로는 저희가 이제 기업 체제 대우건설부터 하나투어 여행 그니깐 회사까지 지금 저희가 자문 역할은 다 하고 있어요.

저희 협력으로 해서 하나 만들더라도 이제 제가 보는 훈련사 교육이지만 이게 지금은 관련 기업체들에서 동물의 어떤 심리 상태나 이런 것들을 파악해서 제품을 또 만들어내기도 하고요. 그래서 이제 그런데도 관여를 하고 있고 요즘에 또 관련 대학교 고등학교들이 이제 동물 특성화 고등학교 대학교들이 많이 생겨서 자문 역할이나 이제 학과장 전임 교수 등등도 다 갖춰왔고요.

반려동물에 관련되면 딱 훈련이라는 그런 의미 말고요. 관련된 모든 것들을 지금 다 그냥 여기저기 좀 관여를 하고 있습니다.

제가 하는 일이 사실 지금은 현재 좀 아쉬운 면이 아까 이제 말씀하셨는데 저희가 사실 이게 애완동물 상담사라고 하나요? 우리 원래 2014년도인가 15년도에 지금 우리나라에서 국내에서 이제 신 직업으로 내세워져 했는데 저도 그때 끼었습니다. 그래서 그전에는 이제 훈련소에서 말 그대로 산 속에서 훈련소에서 그냥 강아지만 다루는 직업을 조금씩 배웠고 그게 워낙 월수입이 한 5만 원 미만 그러다 보니까 이제 저는 개별적으로는 제가 동대문 떡볶이 그거 한 7년 정도 운영을 하고 있었어요.

그런 세월을 같이 겸에서 7년을 하다가 2014년도 그때쯤에 아마 14년 15년도에 저희가 이제 한국 반려동물 관리 협회를 통해서 반려동물 행동 교정사, 상담사랑 이런 자격을 취득하면서부터 제가 본격적으로 좀 활동을 했고요 그리고 나서 이제 신 직업으로 이제 아예 전직을 해버렸습니다.

그냥 그 자문을 그만두고 이쪽에 뛰어들었고 한 10년 동안 거의 무급이라고 봤어요. 저희 지금도 현재도 마찬가지고요.

저희 직업 자체가 요즘 방송에서 전문가들 이렇게 많이 나오지 않습니까? 저도 이제 방송 한 7년 했는데 사실은 지금 그것보다는 더 급한 거는 사실 이 친구들이 실질적으로 활동할 수 있는 범위가 너무 없어요.

심지어는 세무서 가서 뭐 하나 창업을 하고 사업자를 내려고 해도 이게 업체가 뭐니 종목이 뭐니? 이 정도로 지금 없습니다. 시스템 자체가 안 돼 있어요.

그래서 굉장히 사실 지금 ncs 등록 대비 행동 교정사나 이런 ncs 등록 하면은 요즘에는 반려동물 관련된 게 좀 몇 가지가 좀 뜨기는 합니다만 현실은 지원받을 수 있는 거 없고 일할 수 있는 거 힘들고 배울 수 있는 거 없고 이게 지금 현실이다 보니까 저는 그 안에서 이런 친구들을 전문가로써 현직으로 조금 끌 수 있게끔 양성하고 제가 방송 그만두고 이제 학교 쪽으로 가서 제자들을 양성하기 시작했구요.

사실 지금도 마찬가지로 제가 아카데미를 통해서 현재 시흥시 안산, 광

명. 여러 정부지역들 지자체의 예산을 받고 우리 문화 교실 프로그램이 나 이런 쪽의 예산을 받아서 저희 쪽에서 자격증을 취득하고 취득할 곳이 없거든요. 사실 온라인으로도 취득하는 친구들이 많다 보니까 현장 인력을 그런 친구들로 돌려서..

저희가 이제 시작할 때는 수익료도 없고 그러다 보니까 지금도 마찬가지로입니다.

이 관례라는 게 보니까 직종마다 좀 틀리긴 하지만 전문직이라는 것은 배우고 싶다면 “한 3년 동안 그냥 무급으로 배워” 이런 관례들이 아직도 많아요. 또 특히나 이 교육 쪽에는..

최 그러니까 그 저희 애로사항에 대해서는 아직 좀

애완동물 행동상담원 그러다 보니까 이제 그런 거고요. 하여튼 제 직업 자체는 이 교육 계통의 어떤 훈련 아니더라도 이제 사람 동물 관련된 교육 기관을 운영하고 있습니다.

최 우연으로 말씀드리면 저희가 이제 13년쯤에 애완동물 행동 상담원 이런 직업으로 이제 발표가 됐었어요. 그때는 반려동물이라는 명칭 보다 애완동물이라는 단어를 썼을 때고 강아지에 좀 국한되어 있었던 직업이었어요. 그런데 지금 최근에는 반려동물이 아니라, 애완동물이 아니라. 반려동물이라는 표현으로 거의 이제 법제화처럼..

오디오북 내레이터 애완동물이라고 하면 큰일 나네

최 네 맞습니다. 그래서 잘 아시겠지만 수의사법이나 이런 제도 관련 정보 명칭이 좀 변경돼 있고 관련 산업이 굉장히 많이 커진 직업이죠.

이 아마 질문들이 추가적으로 저희가 또 주어지고요. 지금 이제 본인 간단하게 소개하시는 시간이시고요 진행하도록 하겠습니다.

문화후원 코디네이터 네 문화예술 후원 매개자는 어쨌든 말씀하신 대로 작년부터 시작이 된 분야에서 굉장히 지금 시작 단계에 있고요.

쉽게 설명을 드리면 기업이 사회공헌 활동들을 하고 있지 않습니까? 그건 계속 지속하고 있는데 그 사회공헌 영역과 예술 단체가 문화로서 사회공헌 할 수 있는 영역을 매개해주는 전문가라고 보시면 될 것 같아요.

저는 원래는 이제 공연 제작하는 프로젝트가로 오랫동안 작업을 하다가

기업의 문화 팀에서 한 4년 정도 작업을 했어요.

작업을 하다 보니깐 지금 그때는 사실 이런 직업군에 대해서 저도 생각을 못했고 그냥 이런 분이 굉장히 필요합니다. 왜냐하면 기업의 사회공헌팀이 다 있는 것도 아니고 사실 생각보다 사회공헌 예산들은 정해져 있고 책임경위 때문에 이제 활용은 해야 되겠지만 그게 보통 아시는 그냥 정말 연탄 나르거나 그냥 직접 지원하는 형태로 많이 흘렸어요.

근데 그때 제가 이제 교육을 축으로 한 기업에서 작업을 했었는데 사회공헌 쪽을 기획해서 작업을 해보고 싶다고 해서 경계 없는 교육이라는 키워드를 만들고 이제

좀 그때 병원에 이제 장기 입원하고 있는 환우들이 있지 않습니까?

그 친구들이 학교에 못 가요. 그래서 이 친구들한테도 교육의 사각지대에 놓여 있으니 교육을 해 줄 수 있는 플랫폼을 만들면 좋겠다. 라고 생각해 그 사업을 시작으로 해서 이 영역을 좀 본격적으로 시작을 했어요.

지금은 이제 한국문화예술위원회라는 곳이랑 이 문화예술 후원 매개자라는 직업군을 활성화시키기 위해서 이제 교육하는 기획팀을 하고 있고 기업의 이제 이런 사회 공헌 활동들에 대한 컨설팅 그런 것들을 진행하고 있는데 하다 보니까 이제 개인이나 개인 회사로 할 수 있는 범주 이상의 것들이 필요하겠더라고요.

기부나 후원 관련된 부분 행정처리가 필요하고 그래서 지금은 이제 사단 법인을 만들려고 추진을 하고 있습니다.

이 네. 김00 대표님

생활코치

이렇게 저는 생활 코치라는 직업을 대표해서 이 자리에 오게 됐는데 한국의 한국 코치협회라는 사단 법인이 있어요. 거기는 홍보과도 있어서 홍보위원장 뜻인데 그분이 저한테 가보라고 하셔서 나오게 됐고, 저는 구체적으로 뭔지는 모르지만 “이런 코치님의 커리어를 가서 설명하면 도움이 될 겁니다.” 그래서 사실 왔어요. 근데 질문지를 받고 이 교수님한테 이야기하고 그 다음에 웹사이트에 들어가서 이렇게 하다 보니까 제가 정말 맞는 사람인지는 잘 모르겠어요.

아무튼 국내에는 1만여 명의 전문 코치들이 활동을 하고 있어요.

“상담자하고 심리상담사하고 코치하고는 어떻게 다르냐?” 라는 질문을 받기도 하는데 학문적 뿌리를 놓고 보면 정신분석학서부터 심리 상담 그쪽에 아우를 수 있는 그쪽에 이제 줄기로서 직업으로 적립된 그런 분야라고 보시면 될 것 같고요.

통상 코칭은 비즈니스 코칭과 라이프 코칭 두 가지로 나뉘는데 우리 직업 사전에는 라이프 코칭 위주로 등재가 돼 있더라고요.

사실 저는 비즈니스 코칭을 주로 하는 사람이예요.

비즈니스 코칭의 분야가 여러 가지가 있겠지만 주로 리더십 코칭으로 기업이나 중소기업 c레벨들을 코칭하고 있고 그렇게 할 수 있었던 배경은 저는 군대를 장교로 갔다 왔고요.

아버지는 장교 출신이고 그 럭키금성 과거에 대기업에서 수급 관리자까지 했었고요. 오라클이라는 다국적 기업의 설립 멤버로 공연에서 20여년 가까이 일을 했었고 그래서 어찌 보면 정부 기관 장교 생활이니까 대기업 다국적 기업 특히 저는 엔지니어 시절에 전자공학을 전공했는데 영업을 하게 됐었어요.

it 쪽에 초기 영업을 했었기 때문에 많은 사람들과 같이 접할 수 있는 그런 배경을 쉽게 느낄 수 있었고 저 자신이 가지고 있었던 게 제가 가지고 있었던 경험이나 어떤 지식 지혜를 결국은 누구에게 줘야 된다는 생각을 아주 다행스럽게도 가지고 있었고 대기업 그 다음 다국적 기업 그 중소기업에서 그런 꿈을 펼치고 있던 중에 코칭을 접하게 됐어요. 자연스럽게 여기 인터뷰에는 적었습니다만 제 아내의 권유도 있었고 저를 제일 잘 아는 그런데 그전에 제가 나눠주겠다고 생각했을 때는 우리가 알고 있는 흔히 알고 있는 자문 흔히 고문이라고 얘기하죠.

컨설팅 이런 거였었는데 그런 콘텐츠를 코칭이라는 컨테이너에 담아서 달라 했을 때 그 효과는 엄청나게 크다. 라는 거지 잘 전달이 됐고 우리가 약을 먹을 때 랩에 싸놓거나 아니면 캡슐에 넣어서 먹잖아요.

실제로 먹어야 하는 건 안에 있는 콘텐츠죠.

어떠한 컨테이너로 쌓느냐에 따라서 달라지듯이 컨설팅이든 멘토링이든 안티큐레이션 여러 가지 트레인이 있을 텐데 코칭이라는 방법론이 매우 효과적으로 내가 하고자 하는 일들을 전달할 수 있도록 도움이 될 거라는 것을 알게 됐고 지금은 주로 이제 앞서 말씀드린 대로 기업의 임원들이나 아니면 저기에 함께 같이 있는 젊은 mz세대들도 같이 코칭해요.

그리고 한국장학재단에서 매년 지금 11년째 하고 있는 대학생 사회 리더 멘토링 프로그램에 멘토로 참여하고 있고요.

할 수 있는 일이 굉장히 많아서 아침에 커피 마시면서 우리 정경자 회장님한테 정리정돈 하는 코치들도 계시니까 제가 그쪽에 하면 어떨까요? 우리 스스로 알아서 살 수 있으니까 거기까지는 안 해도 된다.

정리 정돈은 굉장히 전문성을 가지고 있는 분야이다. 라고 얘기를 해서 오늘 설명 듣고 나서 좀 더 제가 호기심이 발동하면 도전해볼 생각도 가지고 있습니다. 오기 전에 더 많은 이야기를 나누고 싶어서 오늘 사실은 제가 코치들하고 골프를 했어요.

“너네들은 어떻게 코치가 되었니?” 물어봐서 저 빼고 3명에 대한 코치로 입문하기까지의 과정을 소상히 듣고 왔는데 기회가 되면 이야기도 나눌 수 있으면 좋겠습니다. 이상입니다.

- 오디오북
내레이터 제가 우리 세계를 얘기하면은 깜짝 놀랄 상황이 일반인이 생각하고 있는 거 하고는 상당한 괴리가 있는 직업이죠.
1927년 2월 16일에 방송으로 시작을 해가지고 100년 가까운 세월이 됐는데 나는 2000년도에 성우 이사장을 역임을 했고요.
성남 67년도 남산에 kbs에 들어갔다가 국영방송이니까 돈이 조금밖에 안 되더라고요.
이제 군대 갔다 와서 지금까지 있는데 공중파 방송이 횡파를 많이 부렸어요.
mbc 같은 경우는 광고 한 번 나가려면 무지하게 힘들 정도로 일주일에 1천억 정도가 딜레이 돼 있고 그냥 광고국이나 이런 데에서는 힘들고 그게 이제 광고가 15초 20초 30초 이렇게 나오거든요.
15초 20초 그거 나오고 하는데 sb라고 스테이션 브레이크라고 30초 나가는 게 제일 비싸요. 그런데 이제 우리 성우라는 게 굉장히 수동적인 직업이에요.
을이라고 볼 수 있어요.
채택을 받아야만 일을 할 수 있는 그러니까 이제 창의적인 것 때문에 저는 을인데 갑하고 한 20년 54년 성우 중에 20년 제재를 받았어요.
왜냐하면 이제 이 다른 얘기를 해 주면은 이해를 안 한다
너는 칼날을 친 직업이고 우리 칼자루를 친 직업이다. 빼면 피 나는건 너밖에 없다. 근데 피 흘리면서 살아왔어요.
그러다 보니까 방송이 잘못된 부분 또 방송이 방송언어가 오염되고 이 래가지고서 만 60세에 음성 연기라는 걸로 문학박사 학위를 받았어요.
- 생활코치 박수쳐야 되는거 아닌가요?
- 오디오북
내레이터 조금 간단하게 하려고 그랬는데 역사가 길다 보니까 좀 라이브로 그냥 공짜로 듣는다고 생각하시면 좋을 것 같아요.
- 생활코치 산이 되시는 것 같아요. 올림이 있어
- 오디오북
내레이터 그래서 이제 이 직업 자체에서 자기의 그거를 표출을 제대로 못해요.
사실은 그리고 이제 이 권위적인 것 때문에 문제는 인문 계통을 나온 사람들이 PD를 하든지 연출을 하든지 그래야 되는데 이 연출의 개념이 내가 성우를 시작할 때는 객원 연출가들이 연출을 했어요.
PD는 진행이나 했어요.
근데 그게 이제 동화 방송이 있을 때 동양 방송도 있고 동양방송 민방 위도 있을 때 인건비가 많이 들어가는 거예요.
그러니까 피디한테 “나 한번 연출해 봐” 그래서 시작한 게 혹시 얘기 들었는지 몰랐는데 이명희라고 하는 분이 있어요. 그 산하 극단 산하

대표 그 양반이 시작을 하면서 민방위에서는 전부 다 PD가 연출을 하는 거예요.

근데 PD가 연출을 하는데 PD들이 이후에 이제 언론 고시가 됐잖아요. 언론 고시가 되다 보니까 인문 계통이 아니고 서울대 기계공학과 조선 공학과 이런 사람들이 PD로 들어와요.

언론고시이니깐 그 사람들은 시험 보는데 왜 혹시 서울대 있으면 양보를 합시다.

저도 뭐 그건 뭐 100% 합격을 하니깐 4개 과목 가지고서 이제 시험을 하면, 들어와서 초기에는 서울대생으로 들어왔다가 그때는 뭐 AD 시절을 거쳐서 pd를 하잖아요.

AD 시절에 “야 소품 A이 가져와, 소 가져와, 연탄 끌고와, 돼지 끌고와”

그러다 보니까 내가 서울대 나와서 내가 이 짓하고 왔느냐 하는 것은 뛰쳐나간 사람들이 많아요.

그런데 그거를 버티고 있었던 사람들은 그래도 한 자리씩 잘 하고 나간 사람들이고 사장도 하고 그랬어요.

이제 본론으로 들어갑시다.

성우라는게 우리는 교육을 전문 교육을 받지 않았었어요. 받지 않고 학원이라는 데가 있었어요. 학원에 저희가 지금 들어가가지고 선배들 선배하고 연출하는 사람들이 그걸 이제 “아 그건 아니다 이거다” 하면서 거기서 이제 그 교육을 공유를 했거든요.

그때는 군대는 저리가라였죠 선배는 하늘이예요. 그 선배 맞기도 많이 맞았고 나는 많이 맞았어요. 남산에서 맞을 이유도 없는 데 맞은 거야 그러다 보니까 이제 직업 특성상 보이지 않는 질투심이 엄청 강한 직업 중에 하나예요.

그런데 그걸 다 2000년대 000이사장 이였을 때 그때 650명 정도였었는데 통계를 내보니까 10%만 일을 하고 있어요. 100대~200대:1로 들어왔는데 활용이 안 되는 거예요. 20년 30년 그냥 프로그램 하나도 못하고 초월하는 직책에 있는 사람은 지금도 마찬가지예요

지금은 더 그랬던 게 뭐냐 하면은 공중파 잘 나갈 때는 일주일에 라디오 드라마가 35편 40편씩 막 할 때니깐 나 같은 경우는 밥도 못 먹고 점심도 못 먹고 그냥 계속 가서 밤 10시에 끝나고 이런 상황이 이제 도출이 됐었는데 그러다 보니까는 이 환경이 변하는데 공중파가 못 따라갔어요.

공중파의 문제는 sbs나 뭐지 cbs나 그건 이제 민영이지만 그건 종교적인 색채가 있는데 sbs나 cbs를 빼고 나머지는 전부 다 사장을 대통령 이 임명하고 이런 상황이기 때문에 회사가 망하든 말든 상관없어요.

mbc가 지금 여의도 4억을 5500억에 팔았는데 2500억의 빛이 있다는 거지 그렇지만 이해가 안 가요. 뭐 하느냐 했더니 거기 주인이 없어요.

그런데 이게 1억 가지고 시작한 게 지금 몇 조가 된 거예요.
그러니까 이걸 어떻게 할 수도 없어 이거는 차 나눠주고 뭐 하고 하더라도 너무 남으니까 정치적인 거 거기다 또 박근혜 지분 30% 있죠. 그러다 보니까는 노조가 이제는 주인이에요. mbc는 노조가 사장이 와도 그냥 그 노조가 막 그냥하면 못 견디고 안 하고 그래요
mbc라는 데는 이제 모집을 해서 2004년도에는 모집을 안 했어요.
그때 모집해놓고 멀리 팔 이유가 없는 게 그 사람들은 자꾸 프로그램이 없어요.
얼마나 아이러니 하면은 프로그램 없애는 이유가 뭔지 알아요? 제작비가 많이 드니까 연출하고 제작하는 사람들이 하나하나 프로그램 죽이는 거예요..
그러면 제작비 절감했다고 그래가지고 올라가서 부장이 돼 국장이 돼 이사가 돼 전무가 돼 심지어는 mbc 1기생이 전무까지 됐습니다.
내가 이제 아까 내레이션이라고 그랬는데 표준 발음 아닙니다. 내레이션입니다

최 네.

오디오북 그래서 이제 표준 발음법이 바뀌었어요.
내레이터 이게 왜 그거 내레이션 그걸 하게 된 동기로 치자면 엔진을 안 내는 사람을 좋아해 1인치라는 테이프에다가 하다 보면은 엔지니어가 기술력이 약하니까 틀리면은 위까지 쪽 올라가서 다시 가는 거예요. 그러다 보니까 한 프로(하나의 프로그램)로 가지고 하루를 가는 경우도 있고 그런데 거기 이제 운 좋게 그거를 NG를 안 내는 우리가 mbc 다큐멘타리를 많이 했어요.
그리고 이제 목소리 자체가 개성이 없어요.
배00 같이 콧소리도 아니고 양00 같이 콧소리도 아니고 그러니까 15세에서부터 100세까지 가능하니까 따뜻하게 잘 먹고 잘 살았습니다.
잘 살았는데 지금은 좀 배고파요. 아이고 mbc가 프로그램이 없어지고 그러면서 이제 패턴이 달라져요.
충무로에서 방송 아카데미를 운영을 해서 한 7년 하는데 실패했어요.
실패하는 이유가 성우가 일을 못하는 대신 그런 방향으로 다들 나와서 모집을 해가지고 그런데 서울을 모집을 하는데 지금 성우가 들어가지 못해.. 모집하는 거기에 참여를 못해.. 전문가가 참여를 못하는 거예요.
그러니까 그냥 뭐 그러다가 전부 나쁜 경우도 있고 kbs 같은 경우는 10명 모집 하는데 26명 뽑게 되고 이제 그러면 그거는 무슨 장관 백 총리 백 백이다.
이런 식으로 해가지고서는 사람만 늘어나고 그러면서 이 부서가 하나 생겼어요. 이렇게 하기 위해서는 성우 모집 부서 국장급이에요.

국장급이니까 그거 못 없애 kbs 프로그램이 없어요. 매년 10명씩 모집해요.

그럼 모집하고 나면은 하나 또 한 기수 모집하면 밀려나서 거기서 한두명 있고 그러다 보니까는 점점 실업자 양성소가 된 거예요. 그나마 이제 이 공중파에서 종편이 되면서 케이블 되면서 그쪽으로 이제 이렇게 가면서 지금 젊은 친구들은 먹고 살기 괜찮아요. 따뜻해요.

제가 이제 여기에 관계된 게 뭐냐면 저희가 한국방송권익협회라는 단체가 있어요.

방송권익문제 다루는데 거기 지금 감사로 지금 6년 7년째 하고 있는데 이 문제가 이제 대두가 된 거예요.

오디오북을 하는데 오디오북을 하고 나면은 저작 인증권이 걸리는 경우가 있던 말이야 우리는 저작 직접권자가 아니거든요.

아니기 때문에 그런데도 우리는 지금 권협회라는 게 만 2천 몇 명이에요.

만 2천 명이나 있는데 방송 예술인 단체 중에서는 돈이 제일 많아요.

수수료 받아가지고 넘겨주고 그러다 보니까 작년에 372억 올하는 뭐 이제 프로그램도 많이 그 정도 선 밖에 아마 조금 더 넘을 거예요.

인원은 많이 넣는 게 왜 그러느냐? 쇼양 프로그램 있죠? 쇼와 교양을 합친 게 쇼양 프로그램이라고 하는데 거기에 스포츠맨들이 많이 등장을 하죠. 허0니? 무슨 이000? 이런 사람들이 해가지고서 그 사람들이 있다고 그러니까는 한 개 재방송하면 재방송도 받고 그러니까 비밀 중에 하나가 텔런트 한명은 1년에 8억까지가요. 그건 이제 주인공 급으로 많이 하는 거다 또 성우도 교육방송하는 친구 지금 5천만 원 가져가요. 그런 상황이 이제 그래서 새로운 창작이라고 하는 이 문제가 이제 대두 되면서 내가 이제 자원봉사로 시각장애인들한테 책을 읽어줘요.

읽어주고 한 40년 읽어줬는데 그러다 보니까 이제 녹음을 하자고 이게 저게 형성이 안 돼 있어요.

가격이 형성이 안 돼 있어요.

근데 이제 공중파 방송 시절에 그게 이제 남아 있으면은 다 망해요 전화가 한 번 “선생님 녹음 좀 해 주실래요? 얼마 받으실 거예요?” 그러면 지금 은 얼마 달라고 못해요.

내가 달라고 그러면 “아 예 알겠습니다. 얼마 받을 겁니까?” 그건 뭐 형편없는 건데 그거를 안 하는 건 아니고 계속 들어가서 그쪽에서 어떻게든 깎이게끔 해야 되니까 아직도. 지금 7학년 5반인데 아직도 싸워... 젊은 사람들하고 그래서 이게 이제 또 유튜브에 책을 읽어주는 남자 현준이 뭐 이런 애들은 하나의 그건 기업이에요. 근데 이 뷰수가 늘면 10만뷰가 넘으면은 월급이 빵빵할 정도로 광고가 붙으니깐 광고 붙으면 그 6살짜리 어린 애가 한 달에 10억을 버느냐 뭐냐 하는 얘기가 있었잖아요.

그래서 그럴 때 거기에 이제 병태가 있는 게 뭐냐 하면은 진00라고 하는 정치 하는 친구가 해가지고선 막 말도 안 되는거 가지고 해서 무지하게 많은 페이지뷰를 올려서 그런 상황이에요. 말이 길어졌는데요.

당장은 얘기해도 지금 모자란 그런 상황인데 어쨌든 이 창직이라는 이런 상황에서 정리가 안 된 상황이에요.

안 된 상황이기 때문에 이거를 뭐 출판사나 이런 데서 하면 그런 얘기를 해 와요.

한 시간에 7만 원 주겠다고 그래요. 근데 한 시간에 7만 원 양이 안 차 돼요.

우리는 다큐멘터리 같은 거 하면 보통 5~60만 원 받는데 그런데 그거를 또 저희는 주장만은 못해요.

그건 새롭게 가서 7만 원이라는 것도 이거를 뚫고 들어가서 해결해야 할 문제가 있는 거예요.

근데 이제 어떤 상황이 벌어지냐 하면 언덕 라운드 서울하고 같이 이게 들어오지 못한 사람들이 10배는 많아요.

700명인데 7천 명 정도가 장악을 하고 있어요.

녹음실 같은데는 비싸니까 그러니까 이제 어떤 직업적인 전문적인 게 완전히 왜곡이 돼가지고 그냥 읽으면 되는 거야

그냥 어디서 띄어 읽는지 뭐 장음인지 단음인지 무슨 뜻인지 예를 들어서 그런거예요.

저 그런 거예요 고속버스가 중앙선을 넘어 마주 오던 택시와 부딪혔는데 사고가 났어요.

그럼 우리가 의식을 할 때 고속버스가 가해자 같잖아요.

근데 고속버스가 중앙선을 넘어 마주오던 택시와 같은 중앙선 넘어 택시가 가해자가 되잖아요. 그걸 갖다가 그냥 두루뭉실하면 가해자 피해자 구분이 안 돼요.

그런게 지금 방송이 비밀비재 하는 거잖아요.

마찬가지로 이런 것도 그래요. 제가 이제 이 시각 장애인 거기다가 이제..

이 죄송합니다. 선생님 지금 자기소개 간단하게 돌아가는 과정이라서.

제가 중간중간에 다시 질문을 드리도록 하겠습니다.

근데 사실은 저희가 그쪽 세계에 대해서 사실 조금 좀 모르는 이야기들을 좀 많이 해주셔서 조금 길게 제가 들었고요.

저기 다음 분으로 조금 넘어가고 나머지 또 이야기들은 저희가 또 다시 질문을 좀 드리고 하겠습니다.

주변환경 정리전문가 네 저는 우리나라에서 없는 정리 수납이라는 아까 정리가 안 된다고 그러셨는데 좀 정리를 해주는 전문가입니다.

모든 정리를 다 합니까 시작하게 된 동기는 제가 캐나다에서 있었을 때 미국이나 유럽에서는 이미 한 40~50년 전부터 전문가라는 직업이 있다는 걸 알게 됐고요.

앞으로 우리나라에서도 아마 물건을 구입하는 패턴이나 속도나 양이나 이런 것들이 이제 sns나 인터넷 때문에 달라질 거라고 생각을 했고, 그래서 물건을 구입할 때만 돈을 내는 게 아니라 이제 물건을 정리하거나 이제 물건을 버릴 때도 반드시 사람들은 돈을 쓰게 될 것이다 라고 생각을 했고요.

저희가 한국에 돌아가게 되면 이걸로 정리수납 전문가를 양성해서 이제 사업을 해야겠다. 라고 생각을 해서 2003년도에 한국에 들어왔는데 아무도 이게 직업이라고 하지 않더라고요.

쓸데없는 짓 하지 말라고, 그게 지 물건 지가 정리해야지 남이 왜 정리를 하나.

이렇게 해가지고 사실 그때 사업을 바로 하지는 못 했었고요.

그래서 그때부터 이제 정리수납에 대한 교재나 매뉴얼이나 이런 거를 직접 다 만들었습니다.

그래서 매일 냉장고를 정리하고 사진을 찍고 매뉴얼을 만들고 교재를 만들고 이거를 8년을 했습니다. 8년을 하고 2011년도에 이제 2010년도 그때부터 이제 인터넷이나 방송이나 이런 거 이제 조금 가르쳐주고 이러니까 사람들이 이제 이거 되게 신기하다 재밌다 이거 배우고 싶다. 이렇게 돼서 2011년도에 한국정리수납협회를 설립을 해서 전문가를 양성하기 시작을 했고요.

그전에 이제 워낙에 오랫동안 준비 과정이 워낙 길었기 때문에 할 수 있는 모든 사업을 계획은 10년 동안의 사업계획은 그때 다 짜냈고요.

제가 기획실에서 오래 근무를 했었기 때문에 사업 계획서 쓰거나 이런 거에 있는 이미 기본이 지금 되어 있어서 10년치의 모든 사업 계획은 다 해냈었습니다.

그래서 2011년도에 협회를 설립을 했고요.

2012년도에 00이라는 주식회사를 설립을 해냈고요.

그리고 같은 해에 00이라는 봉사단체를 설립을 해서 이 3개를 운영을 지금까지 해오고 있고요.

이 3개를 운영했던 거는 협회 저는 사업을 하고 싶었고 기업가였는데 전문가가 없으니까 전문가를 이제 협회를 통해서 전문가 양성을 해야겠다. 라고 생각을 해서 협회를 만들었고 이 사람들이 교육만 받고 끝나면 사실 이거는 사업이 직업이 될 수 없고 산업이 될 수가 없었기 때문에 그러면 마케팅을 해서 이 사람들한테 일자리를 줘야지만 이게 사업이 될 수 있다. 라고 생각을 해서 00이라는 회사를 만들었고, 그래서 여기서 영업이나 마케팅을 해서 이 사람 교육받은 사람들한테 일자리를 주기 시작을 했고, 이게 처음 있는 일이었고 아무도 이걸 직업이라고

생각하지 않았기 때문에 이 직업에 대한 가치가 되게 낮게 평가될 수가 있었고, 우리나라는 이미 가사도우미라는 그런 비슷한 직업이 있었기 때문에 그거하고 어떻게 차별화를 할 것인가를 고민을 되게 많이 했었기 때문에 일단 그래서 이걸 정리수납 전문가라는 이름을 일단 붙이게 됐었고요.

그래서 이 사람들한테 이 직업에 대한 가치를 높여주기 위해서 봉사단을 만들었습니다.

처음에는 이제 일자리가 없었기 때문에 이분들이 배우고 나면 이제 다 떠나는 경우도 많이 경험을 해서 이 사람들이 떠나지 않으면서도 머물러 있게 만들고 또 그러면서도 이 사람들에게 계속 스킬을 키워줄 수 있는 방법이 뭘까? 고민하다가 “봉사단을 만들자” 이게 저희가 99%가 다 경력 단절 여성들이었기 때문에 그 여성들은 어떤 장점을 가지고 있나?를 분석해 보니까 이 모성애가 있는 거예요.

그래서 어려운 사람을 도와주거나 이랬을 때 자기 삶의 가치를 높게 평가하고 이렇게 케어해 주는 거에 되게 보람을 느끼는 그런 장점을 가지고 있어서 이제 10년 전부터 저소득층들이나 장애인들 한부모 가정 독거노인 이런 분들의 쓰레기통 같이 사는 집을 주거 환경 개선하는 거로 봉사를 시작을 했습니다.

그래서 그분들을 정리를 해주니까 이분들이 그렇게 사는 사람들을 사실 저는 접할 일은 별로 없었거든요.

저도 사실 접할 일이 없어서 저도 처음에 첫날 공사 첫 공사 갔을 때 한계동인가 갔는데 바퀴벌레가 수백 마리가 그 집에서 튀어나와가지고 저도 너무 놀라고 막 피부병 많이 걸리고 막 이런 경험들이 있었는데 그렇게 해주니까 이게 아침하고 저녁하고는 이 집이 완전히 다른 집이 되는 거예요.

그러면서 그 고객들이 다시 살고 싶은 생각이 들었다고 하고 같이 올고 이제 이런 것들을 경험하면서 이 사람들이 이 직업이 얼마나 중요한 건지 이게 왜 필요한 건지 이런 것들을 이제 제가 아무리 설명해도 안 되기 때문에 이분들한테 직접 경험할 수 있게 하게 하기 위해서 이제 봉사단을 만들어서 전문가 양성하고 그 사람들에게 일자리를 주고 이 사람들이 사회 공헌을 할 수 있게 이 세 개를 처음에 되게 많이 얘기를 들었어요.

“하나 하기도 힘들어 죽겠는데 년 뭐 그렇게 뭐 하는 게 많으냐?” 라고 했지만 저는 아예 사업 계획에 이게 세 개가 같이 가지 않으면 처음 생긴 직업은 이게 유지돼서 가기가 어려울 거라고 생각을 했기 때문에 체계를 운영했구요.

봉사를 운영하는 거는 사실은 제가 만들기는 했지만 저는 거기에 관여하지는 않습니다.

저는 그냥 회원으로 봉사활동을 하고요.

이 협회에 있는 사람들이 임원진이나 이런 건 다 스스로 구성하게 하고 특히 00의 주식회사 제가 대표이사이긴 하지만 00에 관련된 모든 직원들은 정기 지점장들까지도 이 봉사단의 임원을 맡을 수 없다. 라는 전관을 제가 처음부터 아예 만들었어요.

왜냐하면 이게 봉사는 봉사여야 하는데 사업을 하는 사람들이다 보니 이거를 상업적으로 이용할 거라는 염려를 가지고 있었기 때문에 아예 처음부터 제가 회장을 맡지 않으니까 또 전국의 어느 누구도 덤인에서는 회장을 맡을 수 없었고 그냥 회원으로만 봉사활동하고 해서 이 세계를 지금까지 운영을 잘하고 있고요.

지금 보건복지부 쪽에다가 사회적 협동조합 제작이라는 협동조합을 지금 신청을 하고 있는 중이에요.

저희가 봉사를 오래 하다 보니까 이제 이렇게 봉사로 하는 것도 한계가 있고 그래서 나중에 이제 정부에서 복지를 더 많이 이제 복지를 하게 된다 그러면 사실 그런 정부 일은 주식회사에서 받기가 어렵기 때문에 사회적 비영리 단체를 만들어서 여기에서 또 많은 사람들이 일자리를 또 정부나 이런 일들을 받아서 이 사람들한테 일자리를 줄 수 있는 거를 만들기 위해서 지금 그런 사회적 기업을 하나 더 만들어서 그냥 하고 있고요.

지금까지 전국에 12만 명 정도 전문가를 양성했구요. 한 2천 명 정도의 강사가 양성되어서 제가 첫 번째 처음에 이제 전국을 강의를 하러 다니면서 제 첫 번째 목표가 내가 강의실에서 있지 않는 게 제 첫 번째 목표였어요.

저 사업을 해야 되는데 맨날 사람들 양성해야 되니까 강의실에 가 있어 가지고 빨리 전문가들을 양성해서 그분들한테 강사로서 일자리를 주면서 그 사람들이 또 전문가를 양성하게 해야 된다. 라는 것을 가지고 있었구요.

5년 전부터는 중국 정부에서 요청이 와서 중국에 정리수납 전문가를 양성하는 거를 지금까지 하고 있고요.

한국에서도 책도 쓰고 번역돼서 중국에서도 지금 출판돼서 하고 있고 그래서 지금까지 정말 열심히, 열심히, 열심히 달려와서 그리고 이제 또 하나 목표가 이게 미국에서 가장 먼저 시작을 했기 때문에 제 사업 계획에 언젠가는 제가 다시 미국에 카페하고 네트워크를 갖고 있는 그 사업 계획이 있어가지고 2017년도에 이제 미국 협회에 방문을 해서 “한국협회의 회장이다. 너희하고 교류하고 싶다.”라고 해서 협회하고 전 세계의 정리수납 협회 회장들이 가입해 있는 IFP라는 협회가 있거든요.

거기에 이제 한국에 처음으로 가입해서 지금 세계적인 네트워크 그리고 전국적인 네트워크 이런 거를 지금까지 가지고 오는 것까지가 제가 10년의 사업 계획이었습시다.

그래서 이제부터 이거를 그런데 이제 또 이번에 고용노동부에서 이렇게

실태 조사했는데 이제 신 직업으로 성공 사례로 이제 발표가 된다고 얘기를 하셔서 여기까지 이제 이 베이직으로 깔아놓고 이제부터 돈을 버는 것을 해야 하는데 지금까지 이제 B2B 마케팅 일자리를 많이 만들어 줘야 하니까 제가 사업 계획의 첫 번째, 저의 타겟은 건설회사였고요. 아파트 3천 세대 지으면 다 들어가면 다 정리 필요하잖아요. 그래서 건설회사가 타겟이었는데 지금 00하고 4년째 하고 있고요.

00건설하고도 하고 있고 000하고도 하고 있고 그래서 건설회사하고 지금 일자리를 만들고 있고 0000하고는 0000에도 입주 팀들이 있어요. 그래서 입주할 때 빌트인으로 이제 가구들이 들어가면 올해부터 삼성전자에서는 빌트인을 집어넣었을 때 그 고객들한테 정리 서비스를 사은품으로 주는 게 계약이 돼서 이번 주에 처음 10집 지방의 자문으로 부산 근처에 거기에 첫 오더가 10집 지금 나와 가지고 이제 집안 이제 전국의 지점들이 지금 저희가 있기 때문에 지점에도 또 먹여살려줘야 되는 부분이 있어서 일자리를 그렇게 창출하고 있고요.

정리하는 게 사실은 건설회사의 모든 설계할 때 자문을 합니다.

주방에는 어떤 기능이 들어가야 되고 텐트에는 어떤 기능이 들어가야 되고 북방의 장에는 어떤 기능이 들어가야지만 수납공간과 수납을 잘할 수 있는지 이런 거에 대한 설계 자문을 해 주고 있고요.

00전자나 00전자 같은 경우는 냉장고 기능을 분석해서 차기에는 어떤 냉장고가 나와야 한다. 그래서 00 컬렉션하고 0000이거 나오기 전에 저희가 다 기능 분석해가지고 이제 그런 아이디어 제공해가지고 과거회사는 이제 일0이나 00하고는 인테리어 끝나고 나서 정리 필요하고요.

일룸은 신제품 가구 처음 이제 새 가구를 디자인할 때 저희한테 어떤 기능들이 들어가야 되는지 그래야지 옷 정리를 잘할 수 있는지 회사에서는 이제 그런 거에 대한 컨설팅도 하고 있고 또 전국의 시장들 전통시장의 또 점포의 환경 개선이 좀 필요해요.

이게 뭐 할머니 할아버지도 60년 동안 한 번도 점포를 개선 안 해서 신발 가게를 뒤졌더니 신발 색깔이 다 변했는데도 그걸 상품으로 다 이렇게 박스 안에다 진열해 놓고 이리저리가지고 전통시장 활성화 때문에 정부하고 같이 해서 그런 것도 일자리 창출하고도 또 연결하고 상인들한테 정리 교육시켜줘서 상품 진열을 어떻게 해야 되고 이런 것들에 대한 교육도 지금 하고 있고요.

그래서 모든 산업하고 모든 제품하고 플러스 정리가 필요한 거 그리고 sk 이번에 0000은 가전제품을 렌탈하는 회사인데 여기하고 계약은 세탁기를 렌탈하면 옷장 정리 수납 서비스를 사은품으로 주는 거 왜냐하면 옷을 빨면 일단 정리를 해야 되니까 냉장고를 렌탈하면 냉장고 정리 서비스를 사은품을 주는 거를 계약을 했고요.

그래서 이제 지금이 이제 시작되는 단계라서 이분들도 이제 이게 긴가민가 하니까 저희는 그러면 다 먼저 테스트해 줍니다.

직원들 집에 sk매직 같은 경우는 1년 동안을 저희한테 고객인 양 저희를 써보고 직원들이 분석하고 이거를 다 했더라고요.

나중에 이제 얘기를 하는데 근데 어쨌든 서비스의 질은 되게 높아요. 저희가 워낙 교육을 제가 사업을 해야 되니까 교육이 목적이 아니었기 때문에 어떻게 해서든지 이 사람들이 매일 현장에 나가서 서비스를 잘 할 수 있게 만드는 거를 매뉴얼화를 해놨기 때문에 왜 그 매뉴얼이 중요했냐면 저는 저희 엄마가 제가 tv를 보시더니 전화하면서 너는 왜 전 국민을 대상으로 사기를 치냐고 얘기를 하시더라고요.

그래서 “네가 자랄 때 한 번도 정리하는 거 본적이 없다고” 너는 뭘 하고 다니느냐고 저한테 그렇게 얘기를 하시는데 제가 그 매뉴얼 작업을 하면서 제일 먼저 이제 냉장고 정리하는 매뉴얼 작업을 하면서 오래 걸렸죠.

계속 해보고 또 해보고 저도 잘 모르니까 딱 해서 매뉴얼을 딱 만들고 나서 그 비포 애프터 사진을 딱 보면서 이 매뉴얼대로만 교육을 하면 나같이 정리를 안 해본 사람도 누구든지 다 전문가로 만들 수 있겠구나.

그게 제가 이 직업에 대한 확신을 가진 게 이제 나도 정리를 할 수 있는데 다른 사람 그들은 훨씬 더 잘할 수 있을 거라고 생각을 했어요. 왜냐하면 저는 아직 결혼을 안 했기 때문에 살림을 해본 적이 없고 집에서 밥을 해먹는 적이 없고 냉장고에 뭐가 들어가 있는지를 모르고 그런 사람도 이것대로만 교육을 받으면 반드시 누구도 정리를 잘하고 못하고 중요하지 않다

자기가 이거를 직업으로 갖겠다는 생각만 가지면 반드시 이것이 전문가가 될 수 있다.라고 생각을 해서 교육할 때마다 매일 그러거든요.

당신이 옷장 50번만 정리해 놓으면 눈 감고 가서 옷장 정리할 수 있고 냉장고 50번만 정리 해보면 눈 감고 가서 정리할 수 있다.

이렇게 이제 교육도 많이 했어요. 또 하나는 이제 서비스 교육이나 정리는 팀으로 이루어지기 때문에 팀워크가 되게 중요해서 저는 기질 테스트 교육 과정에 여러 가지 교육 과정을 넣었습니다.

그래서 심리적인 거 고객도 설득해야 되고 상담도 설득해야 되고 말 안 듣는 팀원들 설득해야 되고 모든 설득, 그래서 심리 서비스는 사실 심리적인 부분도 되게 많고 그럼 정리는 또 안 버려려고 하는 심리가 너무도 크기 때문에 이거를 잘 설득해서 강제로 버리는 게 아니라 이분이 “내가 이걸 필요 없는 걸 가지고 있었구나”라는 생각을 갖게 만들기 때문에 이런 교육 커리큘럼에 꼭 정리로 옷을 어떻게 개는 것만 하는 게 아니라 이걸 왜 그렇게 개줘야 되고 왜 이런 방법을 써야 되는지 그걸 활용할 수 있는 방법들이 그래서 아무 집이나 가도 다 알 수 있어요.

이 사람들은 왜냐하면 그 한 가지 정답을 가르쳐준 게 아니라 왜 이거를 해야 되는지 이니까 이집 가서 이렇게 할 수도 있고 이렇게 할 수도

있는 그런 것들에 대한 교육 커리큘럼을 되게 좀 엄청 빠르게 그리고 실질적으로 가서 이거를 하면서 만들었기 때문에 그런 거에 있어서 조금 더 탄탄했다. 라고 생각이 들고요.

그래서 어쨌든 지금까지 많은 사람들이 이제 정리를 필요로 생각을 하고 있고 이걸 이제 자기가 하기보다는 전문가들한테 의뢰를 하고 유지 관리하는 것만 이제 내가 하는 게 훨씬 더 돈도 세이브가 되고 시간도 세이브가 되고 가족들 간에 스트레스나 정리는 누가 안 한다는 이런 불편한 그런 상황들을 좀 없애줄 수 있는 그런 인식이 이번에 코로나로 또 많이 변하기는 한 것 같아요.

그전까지만 해도 이제 이게 “그걸 꼭 남한테 해야 되나?” 이런 생각이었는데 재택근무하고 집에 머물러 있는 시간 많고 이러다 보니까 이제 집 안에 물건들이 이렇게 많고 이렇게 안 된 거에 대한 스트레스들이 되게 많아진 거죠.

그래서 정리가 이제는 필요하구나라는 생각들도 더 많이 한 것 같고요. 그리고 이번에 이제 고용노동부에서도 이렇게 또 이제 이게 성공 사례로 발표가 된다고 그러면 훨씬 더 사람들에게 인식이 훨씬 더 잘 될 거라고 생각을 하고 있고 오늘도 중국하고 오전에 줌으로 3시간 동안 통화를 했는데 이제 저는 이제 한국에서도 이리이러한 것들이 정부에서 이렇게 한다! 라고 하면 애네들은 되게 신뢰도가 또 확 올라가는 부분들도 있어서 그리고 저는 이렇게 교육을 할 때 제가 다 모집을 해서 교육하지는 않았어요.

제가 광고비를 많이 들려서 할 수도 없고 해서 저는 정부의 기관들을 잘 활용을 했어요. 그래서 연구개발센터라든가 구청이라든가 이런 곳 문화센터는 저는 처음에 하지는 않았어요.

문화센터는 취미로 하거나 시간이 남는 분들이 와서 문화센터에서 월배운다.라는 제가 인식이 있어가지고 저는 이걸 직업으로 정말 이거를 하려고 하는 사람들을 교육 문화센터에서 그 사람들에게 교육하는 시간이 저는 되게 아까웠기 때문에 정말 전문적으로 일하려고 하시는 분들하고 했고 근데 그래서 수익에 대한 분배를 여성교육개발센터가 돈을 벌게 해줬어요.

‘유료로 해서 수강료를 너희가 받아라.’

그리고 너희가 내가 강사를 보내줄 테니까 강사한테 너희가 강사비를 줘라.

나한테는 교육비를 주지 않아도 된다.

나는 교육 사업을 하는 게 아니니까 그 대신에 나는 협회니까 자격증 검증료를 우리가 검증을 해주고 시험을 보게 하고 이거를 관리는 우리가 할 테니까 자기 검증비만 나한테 줘라 그래서 한 건이 생겼을 때 기관도 강사도 협회도 이렇게 셋이 다 유지될 수 있게 이거를 했더니 전국으로 확대가.. 왜냐하면 자기가 계속 돈 버니까 되게 항상 실적이 쌓

이는 거예요 .
 그리고 자격증을 취득하게 해주니까 여성인력개발센터나 이런 구청이나 뭐 이런 데는 실적이 쌓여져서 그분들은 너무 좋은 거죠. 그래서 이것을 이제.

최

회장님 죄송한데 저희가 정해진 시간이 있으니까 또 질문 드리면 이렇게 해주시고요.

저희 다섯분 전체 히스토리 듣는거 거의 1시간 걸렸고, 굉장히 고생도 많이 하셨고 그렇죠 또 다섯분 직업들이 다들 상이한데 공통점은 어쨌든 다른 사람이 조금 삶의 질을 바꿔주는 거하고 굉장히 밀접한 일들이고 하고 계시고 또 하나 제가 놀란 거는 다 사회공헌 관련된 얘기들도 많이 하시면서 지금 이 직업 하시거나 쪽 업을 하시는 거에 많이 녹아서 이렇게 하시는 것 또 하나의 공통점은 어쨌든 관심의 영역이라는 거죠.

그렇죠? 이전에 했던 일의 연장선이거나 주변 사람들 아까 사모님이 권유하셨다고 하는데 그것도 아마 전혀 관련 없는 거를 하시라고 하지 않으셨을 거예요.

코칭이 굉장히 적합한 분이라고 생각하셨기 때문에 가까운 분이 소개를 해 주셨을 것 같은데 그래서 본인이 가지고 있는 기질이나 흥미나 이런 것들이 직업에 굉장히 많이 녹아져 있는 공통점이 있는 것 같습니다. 이게 경제적인 이유만을 보거나 앞으로 굉장히 전망이 있기 때문에 나도 해봐야지라고 하면 아마 굉장히 애로가 있으셨을 거예요 그렇지? 그러신 것 같습니다.

제가 김00 대표님한테 궁금한 게 있는데요.

다른 분들이 조금 서비스 제품인데 조금 영역이 다르시잖아요.

기업과 같이 일을 하셔야 되는 부분들도 있고 그래서 이런 그래서 조금 애로 사항들이 조금 그리고 또 문화예술에 대한 후원이라는 게 아직 우리나라와 저변이 확대되어 있지 않은 분야에 있어서 기업들은 굉장히 축소하려고 하는 분야이기도 하고 경기가 안 좋을 때는 그런 과정에서 조금 애로사항이 있으실 것 같아요.

문화후원
 코디네이터

말씀하신 대로 사실 이제 우선순위에서 항상 금방 좌지우지 될 수 있는 영역이긴 하고 그리고 아무래도 이제 뭐랄까? 대표의 어떤 성향이라든가 아니면 취향에 대해서 많이 또 따라가야 되는 경향이 있습니다.

그래서 사실 이제 이런 게 제가 왜 그런 부분에서 더 고민을 하게 되냐면 이것도 이제 기업에 기업마다 어떤 철학이 있어야 될 거 아니에요.

그러니까 그 철학에 부합하는 사회공헌 사업이 마련이 돼야지 이것을 지속적으로 장기적인 비전을 가지고 갈 수 있지 그냥 단기로 이 팀을 한번 어디에 지원한다? 아니면 어디 어린이들을 지원한다? 이런 사실

단기 사업으로 가져가면 계속 그런 어떤 우선순위에서 밀릴 수 있는 지점들이 있거든요.

그래서 사실은 이제 기업에 요즘에 사회공헌팀 많이 신설하는 팀들이 있지만 아직도 사실은 거의 경영지원팀이나 이제 홍보 마케팅과 굉장히 모호한 접점에서 이루어지는 경향들이 많아서 이런 것들에 대한 전문성을 가지고 기업의 어떤 미션이 사회공헌 철학으로 같이 이어질 수 있는 그런 판들을 만들어서 제안을 하는 연구도 필요하다는 생각이..

최 코칭이나 반려동물이나 정기 수납 쪽은 나름대로 교육에 대한 매뉴얼이나 이런 것들 많이 체계화가 되어 있는 고생을 많이 하셔서 근데 문화 예술 후원 쪽은 아직 지금 인력 양성을 하고 있긴 하지만 해도 기관들에서 아직 체계화가 안 되어 있다고 보면 될까요?

문화후원 코디네이터 체계화가 안되어 있고, 그리고 제가 기업에서 이제 느꼈던 거는 뭐냐면 이제 역시 전문성 부분인 것 같아요.

그러니까 저희가 그 타이틀 자체에도 굉장히 숨어 있는 이야기들이 많잖아요.

문화 예술 후원 매개라는 단어 자체가 굉장히 복합적이잖아요

근데 이 일을 하기 위해서는 사실은 문화예술에 대한 이해와 기업에 대한 이해가 양쪽에서 이 다리 역할을 해 주는 사람의 영역인데 기업은 보통 이제 공공기업이나 아니면 민간도 마찬가지로 순환보직제로 많이 진행이 되고 있어서 사실 전문성을 갖기 어렵고 그래서 제가 기업에서 했던 것이 그 기업의 담당자들한테 교육 사업 먼저 했거든요.

그래서 담당자들이 사실 이해나 동기부여가 있어야지 이 사업에 대한 축을 가지고 이어갈 수 있지 안 그러면 정말 그냥 네이버에서 찾습니다.

사실 이제 공헌을 해야 되고 예산이 있으니까 난 네이버에서 그걸 정말 찾아요.

그래서 정말이지 전화해서 “후원하고 싶다” 이런 식의 약간으로 가는 경향들이 있죠. 그래서 그런 것들을 보면서 말씀드린 대로 전문가들이 아까 그 교육 말씀하셨다시피 저희도 지금 교육하는 과정 중에 이 사람들이 단순히 교육만 하는 게 아니라 그다음 넥스트로 어떻게 해 줘야 될지에 대한 고민들을 더 많이 하고 있거든요. 그래서 지금 작년부터는 어쨌든 작게나마 한번 공공기관이라든가 기업의 파견 근무 갈 수 있는 구조를 짰던가 아니면 사실은 이제 창업에 대한 지원들은 정부에서 굉장히 많이 하고 있지만 이 부분은 사실 비영리 영역이 조금 더 색이 강한데 비영리 전문화된 창업 지원 부분 많이 없어요.

그래서 그런 부분들을 확대할 수 있는 방법이 뭔지에 대한 고민을 하고.

- 최 참가팀에 이제 기업들이 프로젝트 개인적으로 그 업체랑 계약을 해서 할 수 있죠.
가장 시급한 건 일단 전문성 강화를 위한 인력 양성을 위한 것이니깐
- 문화후원 코디네이터 네, 그리고 전문성 강화와 말씀드린 대로 그러니까 장기적으로 가져갈 수 있는 사회공헌 기획에 대한 것들을 제안을 해 줄 필요가 있다고..
- 최 국내의 문화예술 포함 코디네이터라고 증사하시는 분들이 한 몇 분 정도 되실까요?
- 문화후원 코디네이터 사실 거의 없으세요. 몇몇 단체가 있었는데 예전에 아르콘..
- 최 네네,
- 문화후원 코디네이터 그런데 이제 아00도 굉장히 안 좋은 사례로 나중에 또 아까 이제 내부 뭐 사실 언론에도 아난데 이제 그런 후원금에 대한 관리라든지 그런 투명성 이런 부분들에 대한 문제들이 생겨서 또 와해가 돼서 사실 보통 이제 컨설팅을 한다던가 지금 같은 경우에는 이제 기업은 보통 대행 체제잖아요.
그래서 수익계약 이상의 건이 되면 이제 대행 체제로 간다든가 대행사를 끼고 근데 대행사도 그건 정말 기업의 대행사지 이제 사회 공헌 분야의 전문성을 가지고 있는 대행사라고 하기는 어렵고 또 하나는 아까 말씀드린 대로 그냥 이제 후원 기부를 할 수 있는 차원에서 기부금 영수증 처리나 이런 것들이 되는 곳에 그냥 직접 지원하는 방식으로 지금 하고 있죠
- 이 지금 김00 선생님 같은 경우는 사실은 이제 기존의 코치도 하시고 생활 코치도 병행을 하시는 건가요? 아니면 기존에 비즈니스의 영역에서만 지금 일을 하고 계신 건가요?
- 생활코치 굳이 비즈니스 코칭이다. 라이프 코칭이다. 나눌 수 있는 것이 편의상 나눈다고 보시면 될 거예요.
- 이 네네
- 생활코치 그 기업을 대상으로 아니면 기업인들을 대상으로 코칭을 할 때 우리가 통상 비즈니스 코칭이라고 이야기 하고 그냥 개인한테 그냥 하면 우리가 라이프 코칭 이라고 이야기하는데 거기에 비즈니스에 관련돼서도 보

면은 가정사부터 자기의 인생관과 가치관 여러 가지가 녹아 들어가 있고 그런 것들을 터치해야 되지 않습니까? 사실은 그 사람의 정신세계에서부터 또 관심사 여러 가지를 같이 이야기해야 되기 때문에 아 우리 흔히 이야기하는 라포 형성도 되게 중요하고요.

둘 사이의 신뢰관계를 쌓는 것도 중요해요.

그래서 코치들이 소통 능력을 갖추는 것도 물론 중요하지만 사람 댄덤 이라고 그럴까요? 감히 말씀을 드리면 그러한 그 기술 이전에 우리가 갖춰야 할 저희는 통상 **코치 플랜츠**라고도 이야기하는 그러한 부품들이 갖추어져야지만 이제 실질적인 기술 기능 이런 것들이 발휘될 수 있다고 보여져요.

그니까 이제 김선선생님도 말씀하셨지만 성우라는 직업, 같이 수납 정리하는 것도 자기 나름대로의 사명이나 아니면 신념 이런 것들이 녹아 들어가야지 그게 직업으로 승화될 수 있다고 저는 생각하거든요.

제가 단순히 다국적 기업이든 국내 기업이든 영업을 했다고 하지만 물건을 팔아서 이익을 취한다고 했다고 하면 지금 같은 삶을 살지 못했을 거라고 저는 생각합니다.

최 선생님 코칭으로 하시면서 조금이 다른 분야로 옮기신 거잖아요. 영업을 하시면서 사람을 많이 만났던 공통점이 있으실 것 같기는 한데 조금 시작하시면서 조금 제일 어려웠던 점이 뭐가 있을까요?

생활코치 그런 사람들이 코칭이라는 그 자체에 대해서 잘 모른다는 거죠. 제가 코칭을 하기 전에 씨오니스라는 회사를 창업을 하고 후배 CEO들을 벤처기업으로 시작하는 CEO들을 7명을 도와줬었어요. 그중에 일부는 돈을 줄 수 있는 친구들이라 돈을 한 200도 받고 300도 받고 했지만 그중에 반 이상은 제가 점심 사주고 소주 사 주고 하면서 그들을 가르치고 도와주고 했었죠. 그중에 고객 중에 하나가 저를 상담사로 맡아달라고 그래서 ceo로 일을 하는 중에 코칭을 공부하게 된 거였어요. 우연치 않게 책을 읽다가 inception(시작)에 썼지만 그러고 나서 ceo를 하면서 직원들을 코칭을 했고 코칭에 대한 확인 확인 이런 것들을 알게 됐고 코칭을 마치고 그전에 도와주는 후배들에게 지금도 내가 필요하니까 당장 필요하다 와주세요. 그래서 지금부터는 이제 코칭을 해야 되겠다. 그랬더니 대부분들이 “코칭이 아니고 자문해 주시고 컨설팅해 주셔야죠” 하더라고요. 물론 똑같은 행위를 하는 것 같지만 과거에 나하고 지금의 나하고는 방법이 달라졌기 때문에 우리가 다가가는 방향성이 좀 달라졌을 거다. 그들이 실질적으로 똑같은 행위를 하더라도 아까 제가 이제 컨테이너라

는 이야기를 자꾸 쓰듯이 어디에 그러한 콘텐츠를 담았느냐가 굉장히 중요하다라는 거고 특히나 이제 코칭은 왜 가르치고 이끌고 하는 측면 보다는 그들이 가지고 있는 그 사람이 가지고 있는 잠재력이나 그들의 무한한 창의성들을 믿고 찾아낼 수 있도록 옆에서 도와주는 거니까요 . 제가 뭘 가르치고 교육시키는 거하고는 코칭을 하기 위해서 제가 배우기는 했지만 실제로 코칭 행 그 뭐라고 하죠? 인플리먼트(시행) 하는 과정에는 그 사람의 잠재력을 발휘할 수 있도록 옆에서 도와주는 것이기 때문에 조금은 다르죠 많이 그들 스스로가 코칭을 받고 나면 자기를 새롭게 바라볼 수 있고 자기 스스로가 달라졌다는 걸 스스로 알아차리게 옆에서 고침을 주고 자극을 주고 함께 해 주는 거죠. 그래서 제가 아까 신뢰라는 것도 이야기 했지만

- 최 이런 인식 같은 것들을 조금 이제 애로사항이셨던 것 같아요. 그죠. 지금도 이제 코치 컨설턴트 상담을 햇갈려 하시는 분들이 계시니까
- 생활코치 이제 아까 우리 정00 회장님 말씀하셨다시피 어떤 직업이라는 것도 전문가들이 더 잘 아시겠지만 하나의 직업이 형성되기까지는 예코 시스템 전체가 이루어져야 되는 거잖아요
 그거를 얼마나 힘들게 만들어야 되고 지금도 만들기 위해서 고생을 하느냐로 놓고 봤을 때 코치는 그런 면에서 보면은 한 20년이 지났으니까 많이 좋아진 상태이죠 코칭을 하더라도 인지부절의 코칭을 하는 코치들이 있고 코칭포도 있고 코치들을 양성하는 포도 있고 여러 가지 생태계가 이미 형성이 돼 있는 거거든요.
 저희 같은 경우에는 코치도 한 1만 여명 된다고 그랬으니까 더 많은 것들을 10년 동안 코치 형태보다 훨씬 더 많은 일들을 하신 걸로
- 주변환경 정리전문가 저는 저의 관련된 일만 열심히..
 오디오 내레이션이신 분들은 좀 잡히나요?
- 최 지금 일하시면서 보니까 어떤 것 같으세요?
- 오디오북 내레이터 아직은, 아직은 그게 지금 그렇게 활성화되지 않은 것 같아요.
 그래서 출판사나 이런 데에서 자료 보내달라고 음성 보내달라고는 수없이 와요. 근데 컨택을 못 받아요.
- 최 이게 연예인들이겠죠? 제가 연예인들..
 하는데, 그것도 지금 현재 어떤 자원봉사 차원에서 하기 때문에 초기에는 왕성하게 활발하게 돼 있었어요.
 근데 전속들이라는 개념이 이제 좀 월급받는 애들이 배우는 이런 거가

있었는데 그 개념이 없어진 상태가 되어가지고 참여하는 사람이 점점 자꾸 자꾸 자꾸 자꾸 줄어들어요.

줄어들어 가지고 어쨌든 무료니까 뭐 거마비 같은 것도 전혀 없고 그 개념이 좀 바뀌어야만 되지 않겠느냐 서로 상생할 수 있으려면 그렇게 해야 될 것 같은 생각이 들어요.

최

최근에 반려동물이 워낙 시장이 커지고 산업화가 되고 하려고 관심 있는 사람도 되게 많고 제가 알기로 이제 농림부에서 이 반려 동물 관련 해서 국가 자격화를 하려고 지금 준비 중에 있어요. 그래서 굉장히 이제 업계에서도 노력을 많이 하셨는데 한편으로는 이게 경쟁이 점점 심화되고 있다고 보여지기도 하거든요.

애완동물
행동상담원

이게 추상적으로 보여지는 거랑은 다르게요. 현 시장에서는 경쟁의 구도가 사실은 없다고 봐야 되죠. 그러니까 아까 말씀하신 것처럼 제가 시작했을 때 그냥 대충 잡아서 15년을 했다면 한 명도 없어요.

그러니까 이 정도고 현재적으로도 지금 워낙 자격증으로 따지면 거의 이쪽 동물 좋아하는 사람들 이 자격증 안 갖고 있는 사람들 없을 걸 정도로 자격화로 되는 거는 굉장히 그전부터 좀 활발하게 민간 자격이긴 하겠지만 중요한 건 뭐냐면 지금도 현재 월별로 200명을 배출하니 100명을 배출을 해도 실제 업으로 일하시는 분들은 한 명도 없어요.

못해요. 일단 실질적으로 할 수가 없어요.

현업에서 써줄 수 있는 사람도 없고 이 친구들은 이제 딱 자격증만 들고 있는데 어디 유치원에 요즘 유치원들이 조금 성행해서 유치원들이 좀 많이 생겼는데 그 유치원 원장조차도 사실은 전문가가 아니라 그냥 돈 있으면 차리는 거거든요.

되게 쉽게 생각하다 보니까 이 친구들이 거기 가서 현실적으로 알바를 하고 일은 할 수 있겠지만 모르잖아요.

배운 게 없잖아요. 실전적으로 배운 게 전혀 없기 때문에 이게 동물이예요.

사실은 그러니까 아까 막 되게 저도 말씀 들었을 때 딱 와닿는게 그거예요.

그냥 단순하게 근데 대신에 다른 것들은 물건이거나 제품이거나 이제 이렇지만 저희한테 진짜 힘든 건 뭐냐면 이 동물이거든요.

근데 동물만 상대하는 게 아니라 보호자까지 상대를 해야 되고 그러니까 처음에 행동학으로 시작을 해서 말씀하신 대로 했는데 실제로 못 써먹어, 써먹을 데가 없어요.

아 진짜 그래요. 지금도 그렇고 그러다 보니까.

사실 지금 막 많이들 보면 막 방송에도 조금 나오고 막 이렇게 다들 개 안 키우시는 분들이 거의 없거든요.

그 정도인데 실제 전문가가 굉장히 부족해서 없어요.
 제가 아는 전문가가 별로 없습니다.
 없어요. 실질적으로 방문 교육을 갈 수 있는 전문가들도 없어요.
 근데 모르고 갈 수는 없잖아요.
 사실은 이게 지금 국가 2023년도에 우리 훈련사 자격증도 국가 자격화 되고 동물 보건서도 나오고 한다는데 국가 자격의 의미도 사실 몰라요.
 저는 기대는 반응합니다.
 저도 출제위원으로 나가야 되기 때문에 이제 국가 자격화 되면 저도 그런 거지
 제의는 받았는데 의미가 없는 게 자격증이 국가자격화가 되면 만약에 저는 잘 모르겠어요.
 정보 시스템이 지금도 오래됐다고 저는 생각을 하는데 이 반려동물이 그렇게 해서 국가 자격화가 되면 나라에서 직업 일할 때를 줘야 될 거 아니야?
 그걸 만들어줘야 되고 누구한테 줄 건데?
 그 저는 그것조차도 일단은 준비가 안 됐다. 라는 거죠 아까 말씀하신 것처럼 저도 처음에 훈련소에서 이쪽을 처음에 시작할 때요.
 상담사로 일을 하던 행동교정을 하던 저희 노인정부부터 시작해서 요양원 진짜 돈 벌 수 있는 곳이 없으니까요.
 진짜 누구 말대로 3만 원이라도 받고 가야 돼.
 동물 매개 치료 그냥 강아지 교육된 강아지랑 동물매개 치료 하면 막 봉사하고 그래야지 이제 핸드폰세라도 낼 수가 있었죠.
 그런데 그것도 문화적으로 오다 보니까 결국은 동물을 가지고 과학적으로 근거가 없는데 혈압이 좀 낮아지고 이런데 근데 그런 요양원 측에서는 이제 의사들이 “에이 우리 약 먹고 낫는 거지” 이렇게 되다 보니까 동물 매개 치료도 사실 지금 그러니까 누구 말대로 진짜 돈 좀 그냥 사업적으로 돈 좀 빼먹어야 되겠다. 그러면 장애인 단체나 이런 분들 협회 돈들 많잖아요.
 재단들 그런 데 가서 “이거 할게요.” 해가지고 돈만 받는 거지 실상적으로는 그럴 수 있는 전문가도 많이 부족한 상황이라는 거예요.

최 한편으로는 반려동물 키우시는 분들은 굉장히 많지만 우리집 강아지가 이제 문제가 있다고 해서 그거를 굳이 기꺼이 돈을 주고 전문가한테 의뢰하시는 분들이 아직은 없다. 라고 또 봐도 될까요? 서비스 수요가?

애완동물 행동상담원 수요는 좀 많이 있습니다만 그러니까 예를 들면 지금 아까 강훈련사 같은 경우도 한 달에 방문 교육을 만약에 서비스를 간다. 그럼 직접 본인이 가면 한 350에서 400만 원 정도 되죠.
 한 시간에, 저도 한 350만원 정도는 받았거든요. 한참 방송할 때는..

최 한 번 받고는 안 되잖아요.

애완동물 그냥 하는 거예요. 어쩔 수 없으니까.

행동상담원 이제 그런 분들이 이제 판단인 거죠.

난 죽어도 애랑 같이 살기는 해야 되는데 민원은 한정돼 있고 훈련소가서도 안 보내죠.

안 되니까 그 진짜 좋은 전문가를 훌륭한 전문가를 써야 되는데 없잖아요.

기존에 나와 있는 전문가들이 없는 거야.

그럼 방송했던 사람들이 딱 주요 타겟이고 마치 저 사람들이 하면 한 번 받아도 값어치를 할 거라고 생각을 하는 거예요.

그리고 현재 실상적으로도 저희 직원들이나 이제 강사들 방문 교육을 하면 저는 사실 책정을 해주긴 합니다.

너는 연차가 1년밖에 안 됐으니까 방문교육 1회 차에 많은 경험이 없으니까 너는 시간당 5만 원 정도 10만 원 정도를 받아라.

너는 한 3년 차니까 시간당 20만 원만 받아라.

너는 그래도 한 5~6년 했으니까 내가 봤을 때 너는 그냥 한 시간당 50만 원만 받아.

지금도 이렇게 이제 저희가 단계별로 하고 또 거리도 있지 않습니까? 그러니까 부산 같은 경우에는 만약에 제가 여기서 부산을 간다? 그러면 1박 2일을 소모해야 되는데 저희가 강사 기준율과 1급이 1등급이니까 이것만 간단하게 따져도 갔다 오는 24시간 계산하면은 차비 기름값에 그러면은 못 가는 거예요. 결국은 이게 그래갖고 저는 지금 현재 아까 말씀하신 거랑 조금 다르게 정부에서는 국가에서는 이런 것들을 국가 자격하겠다. 라고 하지만 실질적으로 정말 필요한 예산은 절대 쓸 데가 없어요.

저희가 지자체에서나 뭔가 쓸 수 있는 예산을 그러니까 예를 들면 보호소를 줄이고 예를 들면, 지금 아까 말씀하신 사단법인 아까 말씀하신 것 같은데 저희 시흥 지역으로 제가 간 지 2년, 시흥으로 이전한 지 2년 됐는데 사단법인이 굉장히 많은데 저도 그거 해보려고 했는데 다 자문하면 그런 비영리 목적으로 한다. 라는 무슨 유기견, 유기묘 이런 단체가 수십 개가 있어요.

근데 실질적으로 활동도 안 하고 예산 받아서 자기네 쓰는 거거든요.

그거 근데 현재 그런 데에는 예산을 막대하게 주는데 그런 실상적으로 정말 문제가 있고 이런 사람들도 좋고 이런 전문가들 일할 곳을 차라리 만들어서 전문가를 양성해야 하는데 실질적인 전문가는 지금 저희도 하늘에 별따기입니다.

경쟁 구도라고 할 수는 없어요.

이 그러면 죄송한데요. 김00 선생님 같은 경우는 이런 직종에 어떤 사업체를 만들기 위해서 규정이 아직은 없는 단계인 거죠?

애완동물 전혀 없습니다.
 행동상담원 똑같습니다. 부르는 게 값이고 내가 하기 나름이고 저도 지금 그거를 이제 개척하고 보편화시키는 건데

이 이게 국가 자격증이 생기면 이런 기업을 만들 때 규정이 들어가게 되는 거죠. 근데 그게 필요한 사항인 거예요

애완동물 저는 그러니까 저도 그게 좀 궁금해요.
 행동상담원 우리나라에는 이제 이게 국가 자격증이 저는 상관이 없지만 과연 이런 국가 자격증이라 뭐가 이게 일단 자격증 자체가 민간이 좀 고파서, 괜히 이걸 만들어서 대학교 진짜 지금 젊은 친구들이나 이제 대학 가서 정규 과정 밟으면 국가 자격을 딸 텐데 그 국가 자격증을 따서 결국에는 써먹을 수 있느냐?가 굉장히 문제인 거거든요

이 그렇죠. 그러니까 이게 반려동물 시장이 되게 근데 이게 결국 민간으로도 사실은 저희 학생들도 사실은 민간 자격증을 취득을 하더라고요. 신직업이나 천직 프로그램을 돌리면 애견 관련된 사업은 꼭 한 명씩 한 팀씩 해요.
 그러면 민간 자격증을 따는데 이 친구들이 과연 돈을 벌면서 일을 할 수 있을까? 그러면 사실은 그게 되게 애매하거든요.

애완동물 이게 이쪽이 그러니까 창업 자체부터 요건부터가 굉장히 아직 그냥 시스템이 안 되어 있는데 세무를 어떻게 어떤 세금을 매길 건지도 전혀 틀이 없어요.
 행동상담원 사실 제가 그냥 아까 잔인하게 말씀드렸잖아요.
 아카데미를 운영을 하려고 사업자를 교육청에 가서 했는데 몰라요 본인들이 일단 몰라 본인들이..
 책을 막 이만큼을 갖다 놓고도 몰라.
 그래갖고 일산에서 첫 그거 할 때 국내에서 최초로 제가 이제 그거를 허가를 받았는데 시흥에 왔었을 때도 똑같아요.
 없어요.. 몰라요..
 이게 뭐예요. 그럼 우리가 어떻게 해요.. 모르면..
 그러니까 이런 시스템이 되게 아직 없을 정도로..

최 자격이 만들어진 게 문제가 아니라 그 자격이 만들어지면 그 따신 분들

이 이제 고용이나 일자리하고 좀 연계되는 그런 지원이 이제 정부 차원에서 필요한 거지요.

애완동물 행동상담원 그게 저는 오히려 다른 쪽의 정부 차원에서는 다른 걸 줄이고 그렇게 하면 제 얘기만 같지만 실상적으로는 지금 대학교도 많고 학교가 많잖아요.

저는 안 다니는 데가 없을 정도로 다 들어갔는데 이게 하나에 그냥 사람만 불편한 게 아니라 이 동물도 버려야 되고, 죽여야 되고 이런것도 두 가지가 문제가 되는 거라 저는 좀 중요하다고 생각하거든요.

그래서 저도 한 3년 전까지는 이런 노인분들 방문해서 이런 것들 왜냐 하면 제자들이나 이런 사람들에게 별이를 만들어줘야 되니까 보내려고 정부 예산을 받아서 했는데 제가 3년 전에 후회를 했어요.

이분들은 노인분들이 왜 개를 본인도 불편하신데 왜 개를 키우지? 그럼 우리가 가서 봉사를 해! 목욕도 시켜줘! 근데 이분들은 또 기다려! 그래서 와서 해주면 이거는 책임감의 문제인거예요.

그러니까 공사 자체가 되게 격이 다른 거예요.

처음에는 좋은 거라고 생각했는데, 그래서 다 빼버렸어요.

이건 어려운 사람이 아니다. 잘못된 거다.

우리가 사람들은 강아지라 반려견이잖아. 반려동물인데 반려동물을 이제는 별레 취급도 안 하니까 그거예요, 그냥 세워놓고 나는 몸이 불편하니 이제 와서 산책도 해주고 목욕도 시키고 두 가지를 해택 다 받는 거예요.

이런 분들이..

그러니까 제가 이제 딱 두 개를 말씀드리는 건 아니지만 이게 자꾸 조성이 엉뚱하게 돼버리는 거죠. 그러니까 이걸 조금 바꿔야 되지 않겠느냐? 라는 생각입니다.

사실은 어느 직종이나 앞으로 문제들도 되게 저도 똑같이 지금 개척을 하는 거거든요. 다만 이제 제가 저 먹고 살기 위해서는 할 수 있는 건 너무 많은데 네 그렇죠.

이제 이 양성된 사람들은 어디서 일단은 근무를 해야 되는 것조차 아예 없어요.

근데 지금 똑같이 공통적인

문화후원 코디네이터 공통적인..

애완동물 행동상담원 예에!

- 최 새로운 직업에 다 같이 갖고 계시는 게 어디서 일을 하느냐?
그다음에 직업을 바라보는 다른 사람들의 어떤 인식의 변화 이런 게 굉장히 필요 한 거죠.
아까 이제 가사도우미가 다 있는데 뭐가 다르냐? 라는 것처럼
- 애완동물 행동상담원 그 인식도 이제 해야 되고. 그런데 동물 쪽에는 저는 한 가지가 이제 그런 거예요.
전문가를 양성하고 이게 이것도 중요하지만 법이 일단 없어요.
아무나 다 사업자를 낼 수 있고 그냥 내는 과정에도 표기 자체도 그냥 짜장면이면 짜장면인 거예요.
솔직히 그냥 그런 느낌처럼 너무 없다 보니까 그런데 무슨 전문가를 양성하는 의미도 없고 뭐 이런 정부에서 ncs 등록을 아무리 많이 해도요.
사실은 이게 들어오기가 사실 좀 어렵지 않느냐.
- 최 프리랜서로 하신적 있으신가요? 개별적으로 영업 하시거나..
- 애완동물 행동상담원 네 제가 지금까지 방문교육을 제가 한 3천 회 정도 2천 회로 넘어가 3천 회 정도 가까이 해봤는데요.
어.. 이게 답이 나올 수밖에 없는 건 프리랜서밖에 없습니다.
방문교육을 해서 그래야지 월 약 천만원정도 벌어들일 수 있거든요.
지금은 좀 모르겠습니다만 저는 처음 시작할 때 너무 저도 혼자서 제가 10년 가까이를 혼자서만 돈을 못 벌고 하다 보니까 이게 너무 힘들었고 일상적으로 그래서 제가 할 수 있었던 건 우리나라에 이제 방문 교육 행동교정사랑 이제 방문교육이라는 거 시스템을 만들어서 저도 똑같이 책을 내고 지금 그걸로 실전 상황에서 그거를 프로그램을 만들어서 지금 내보내고 있습니다.
그래서 지금 그렇게라도 이용을 하고 요즘에 위치 기반 이런 어플 회사들이 있잖아요.
그런 기업체랑 이제 조인을 시켜주는 거죠 취업을 그런 식으로밖에 못 하는 거예요.
현재로서는 하지만 이제 벌이는 일단은 쉽지가 않다. 라는 게 일단 시작을 할 때가 없다는 거죠.
- 생활코치 제가 같이 말씀 나는 것 중에 한 마디 끼어들어도 될까요?
제가 이제 생태계라는 말씀을 드렸지 않습니까? 우리 김00 선생님도 그런 경험을 하시고 계실 거라고 저는 이제 추측이 되는데 쏠린 현상이라고 통상 이야기를 하죠.
저만 하더라도 제가 코칭 대상자를 찾느라고 애 많이 쓰지 않았어요.
그렇지만 우리 그 박보연 회장님이 말씀하셨듯이 코치를 양성하는 코칭

편드 되게 많아요.

코칭 협회에서도 양성 프로그램을 가지고 있고 학생들도 있고 대학원생도 여럿이 많이 있지만 코칭 자격을 취득하기 위해 교육을 받고 취득하기 위해서는

코칭 아워를 채워야 되지 않습니까?

네 코칭 아워를 어디서 채워? 거기다 유료 코칭 아워를 채워야 하는데 그 코칭은 교육을 받고 코칭 자격을 얻기까지도 나는 욕을 해쳐 나가야 되는 거예요.

그 다음에 코칭도 이렇게 레벨이 막 여러 가지가 있지 않습니까?

그런데 그다음에는 또 더 많은 유료 코칭의 기회를 가져야 되는데 유료 코칭 기회를 가질 수 있는 기회가 모두에게 열려 있지 않다. 라는 거죠. 초등학교 중학교 이럴 때 상담 교사님들은 많이 계시다고 하는데 그게 이제 국가 자격이든 개인 민간 자격이든 그걸 떠나서 하고 싶어도 할 수 있는 인프라가 생태계가 충분히 형성돼 있지 않기 때문에 나름대로 생계를 유지하면서 자기의 사회에 기여하고 보람된 삶을 살 수 있는 사람도 있지만 그렇지 않은 사람들도 너무나 많은 거죠.

주변환경
정리전문가

저는 사회공헌 쪽에 제 경험을 하나 말씀을 드리면 저희는 0000나 이제 0000 그쪽하고 이제 연계를 해서 0000에서 비용을 줘서 이제 저소득층들이나 이렇게 주거환경 개선을 했는데 이제 저희는 아직 기부금 영수증이나 그런 게 되지 않아요.

그리고 협회도 아직 사단 법인이 아니예요.

저도 사단 법인을 만들려고 했으나 아무 부처에서도 “뭔 소리냐 이게? 짐은 자기가 정리해야지” 이렇게 해서 저는 아직도 지금 사단 법인을 지금은 이제 신청하면 혹시 모르겠어요. 제가 그때 고민을 엄청 매년 했는데 노동부로 가야 되는지? 복지부로 가야 되는지? 아직도 저는 못하고 있어요.

최

주거니까 국토부 일수도 있네요.

생활코치

그 동네에 사셔야 할 것 같은데

주변환경
정리전문가

질의도 했어요. 고용노동부에도 질의했고 복지부에도 질의했고 자기네 소속 후반이 아니다.

이게 다녀서 아직 못했는데, 유한양행하고 또 이제 미팅을 했었어요.

사회공헌팀하고 했는데 그때 제가 아이디어를 어떤 걸 냈냐면 유한양행이 이제 제약회사잖아요.

그 환자들이나 이런 병원에 되게 후원을 많이 하더라도요.

환자들, 그래서 연세대의 암 환자들을 자기네들이 치료하거나 뭐 하거

나 이런 걸 하는데 저희가 정리하고 그러면 어떤 거를 해 보면 할 수 있는 있을까? 라고 했을 때 그러니까 이분들이 이제 완치가 되는 분들이 있잖아요.

그러면 이제 완치가 되면 이제 집으로 돌아가야 되잖아요.

집으로 돌아가는데 이분들이 너무 이제 이렇게 소외계층들이다 보니 집이 사람 살 곳이 아닐 거예요.

이게 암은 완치가 돼서 돈을 들여서 완치가 돼서 간다 하더라도 완치가 아니라.

어쨌든 퇴원을 해서 간다고 하더라도 이 집이 사람 살 만한 곳이 아니고 지저분하고 면역력이 또 이제 문제가 되고 이 환자가 살 수 있는 공간이 아니니 그러면 저희가 그런 비용을 주면 우리가 그 집을 환자가 나오기 전에 이미 다 하면 너희는 환자를 지원해주고 이 사람이 살 수 있게 또 회유까지도 이렇게 연계를 하면 어떻겠냐? 라는 이제 제안하고 미팅을 조금 하게 되었고 원래 이제 시행까지 되지는 않았어요.

0000는 저희가 했었는데 그건 안 났는데 이제 저도 그런 사회공헌 쪽이 그러니까 기업은 우리 회사 같은 경우에는 이제 그런 데 연계하고 싶은데 어차피 이제 사람들이 이제 봉사도 하긴 하지만 어쨌든 저는 적어도 이 사람들이 무조건 봉사하기를 원하지는 않거든요.

이 봉사단을 만든 게 실력을 키워서 나중에 이게 직업으로 돼서 어쨌든 그런 비용은 이 사람들이 좀 인건비라도 받고 그거를 하기를 원해요.

저희가 봉사하는 건 봉사하는 거지만 그럼 이제 그럴 때 기업들하고 이렇게 사회 공헌으로 연결해서 이분들이 또 일자리가 창출이 되는 거잖아요.

정리 수납을 저는 일자리 창출과 지역의 주거 복지를 전 복지를 그 지역에 있는 경력단절 여성들이 해결해 줬으면 좋겠다.

그래서 이 두 가지를 동시에 할 수 있는 게 정리 수납이다.

이렇게 이제 컨셉을 가지고 지금까지 왔는데 그런 식으로 이렇게 정말 이렇게 기획자들이 중간에 누군가가 있어서 이런 거를 매칭을 잘해 주면, 이게 미스매칭이잖아요. 항상 하고 싶은 데가 있고 그런 데 찾고 있는 데가 있는데 결국은 이거를 이제 이렇게 하기가..

그런데 이게 사회 공헌이다 보니까 기업들은 자기네 회사 이렇게 하다 보면 이번에 또..또.. 그냥 놀 수 있고 그래서 이런 거 개발하면 되게 좋은 아이টে이나 이런 거 많을 것 같고요.

저희는 지역아동센터에 아이들한테 정리 수납을 가르쳐주고 자기의 책 가방이나 자기 물건 정리하는 걸 교육해주고 그 아동지원센터를 정리해주는 것도 저희가 꽤 많이 했거든요.

그러니까 그 아이টে은 너무 많은 거예요.

- 주변환경
정리전문가
- 연계도 그렇게 할 수 있는 부분이 되게 많고 아까 정리 코칭 제가 잠깐 이제 말씀을 드렸었는데 저희가 올해 장애인들한테 이제 교외에서 시각장애인 청각장애인 지체장애인 제가 이렇게 세 파트로 나눠가지고 했는데 시각장애인들은 완전히 정리는 저희가 할 수는 없고요.
- 한눈만 안 보이거나 조금만 보이는 분들을 정리 수업을 교육을 해서 이분들 집에 저희가 12번을 방문을 해서 코칭을 했어요.
- 이분들이 이제 잘 안 보이고 시간이 오래 걸리고 하니까 그래서 저희가 12번을 방문을 해서 이제 정리하는 옷 개는 방법을 가르쳐주고 어떻게 옷을 개야지만 찾기 편한지 이런 거에 대해서 이제 코칭을 했는데 만족도가 너무 높은 거예요.
- 그냥 가르쳐주고 “너 니가 집에 가서 해!” 이랬을 때는 선생님 안 하면 끝이잖아요.
- 근데 저희가 이제 매주 집에 방문해서 “다음 주까지는 여기까지 해놓으세요.”라고 하고 못하면 우리가 이제 같이 도와주고 이거를 했더니 이분들의 만족도가 너무 높고요.
- 그래서 제가 항상 일자리 창출과 복지를 같이, 그리고 이분들이 계속 그 집에 가서 자기 물건을 가지고 정리하니까 이게 우울증도 해소가 되는데..
- 깨끗해지잖아요.
- 한 번 두 번 세 번 갈 때마다 자기 집은 변하고 그러니까 손님 친구들을 오라고 그러고 차 마시러 오라고 그러고
- 이 말을 하게 되고.
- 주변환경
정리전문가
- 그리고 어떤 집이 불펜이 정말 한 자루가 있었는데 이분이 이거를 받고 나서 그거를 복지관에 다 갖다 주셨대요.
- 이거 쓰라고 이거 이제 우리 집에 필요 없다고 이렇게 이 사람들의 삶의 질 변화하는 거는 코칭이 그리고 더 이렇게 어려우신 소외계층들한테는 그냥 딱 한 번 해 주는 것보다는 이렇게 코칭을 해서 그 사람들의 삶을 아까 그 생활 코칭이라고 그랬잖아요.
- 생활 코칭은 이 사람들의 정신세계를 바꿔주는 게 쉽지가 않는데 우리는 딱 소재가 있는 거야.
- 주제가 있는 거잖아요.
- 오늘 옷장 정리 한번 해 봅시다.
- 냉장고 왜 정리해야 되냐면 유통기한 지나고 상하고 이런 거 먹으면 이분들 잘 안 보이고 노인분들은 잘 안 보이니까 유통기한 지난 거 계속 드시거든요. 그러니까 건강이 안 좋고 위생이 안 좋고 쌓여 있는데 떨어지면 안전에 문제가 돼 있고 이러니까 우리는 아예 그 코칭을 정리코

칭으로 이렇게 가야 한다. 라는 거를 해서 제가 아까 정리코칭에 대한 말씀을 잠깐 드렸는데 미국은 사실 그 정리 코칭 이런 코칭이 더 많아요.

우리 같이 그냥 가서 돈 주고 그냥 왕창 다 해주는 것도 있긴 하지만 사실은 이렇게 오래 일본도 마찬가지로 여러 번 방문해서 이 사람들 자체를 조금 바꿔주고 이런 것도 코칭하고도 연결할 수도 있고 저렇게 사회 공헌팀 하고도 연결할 수 있고 요즘은 집에 가면 애완 반려동물들의 짐들이 너무 많아서 그거는 저희가 별도로 또 정리를 또 따로 해주어야 되는 부분들이 그리고 이제 애네들을 정리할 때 이제 어디로 보내 놓을 것이냐? 그 집에 있으면 이제 저희가 사람들이 팀으로 들어가니까 낯선 사람들이 오고 환경이 바뀌니까 애네들이 되게 스트레스 받고 이럴 수 있거든요.

그러면 이제 애네들 정리하는 그 하루는 애네들이 그러면 어디다 맡길 거냐? 이런 것도 연계가 될 수 있는 부분이고

문화후원
코디네이터

다 연결하실 수 있겠다.

생활코치

사실 극단적인 사례일 수도 있는데 코칭이라는 것이 그 사람의 사고방식이나 가치관을 바꿔주는 건 아니에요.
그 사람은 행동 양식을 바꿔줄 수 있다라는 거죠.
그 행동 양식을 되게 하기 위해서는 그 사람에게 적절한 자극을 주고 알아차리게 해주는 거거든요.
그 말씀하셨다시피 가서 그분들이 실제로 정리를 하면서 자기 삶이 바뀌었다는 걸 알게 되면 좋아지니까 자기가 하게 되잖아요.
공부하라고 하면 공부 합니까? 안하잖아요.

주변환경
정리전문가

가장 강점인 비포 애프터가 그냥 바로 그 자리에서 그냥 효과가 가장 만점인 것 같아요.

최

0000선생님. 혹시 오디오 내레이터로 계속 이렇게 많이 일이 들어오시면 계속 더 확장해서 하실 계획이 있으신가요?

오디오북
내레이터

그렇죠. 이제 이게 한 오디오계 초기에 책을 팔기 위해가지고 책 뒤에다가 CD를 붙여가지고 했었어요.
그런데 이제 지금은 많이 진화해가지고
USB를 꽂고 그런 상황이기 때문에 거기다가 또 아..
출판사의 이게. 그거를 생각을 하고 있는 것 같아요.
유튜브를 해가지고 그래서 제가 시각장애인 복지관에서 읽어 주는 책이

요즘 망양왕솔이라고 해가지고 고려때 정중부난 일어난 소설 6권 자리가 있어요.

그래서 괜찮다 싶어가지고 제가 한번 유튜브로 해볼려고 전화를 했더니 그건지금 책이 팔리고 있는 상황이기 때문에 안 된다고 이렇게 얘기를 하고 이제 그 답이 지금 유튜브로 하는 게 정답을 찾을 수가 없는 부분이요.

저작권하고 합의 해야 되니까 출판사하고 연계가 되어야 되니까 출판사에서서는 그거를 별로 그런데 이제 그러면 압축해가지고서 줘라.

내가 하나 올려줄 테니까 그것도 좀 그러니까 이제 구태의연한 그런 마케팅도 있고 그런 것 같아요.

최 밀리의 서재나 아예 이제 이런 오디오북 플랫폼들이 많이 생기고 있잖아요.

그럼에도 불구하고 출판사에서 이거를 회의를 하나요?

내레이션 하시는 분들한테? 아니면 이 밀리의 서재 플랫폼에서?

오디오북 내레이터 출판사에서 지금까지는 다 하고 있는데 이게 무슨 의도인지 이게 활발하게 진행이 아직 안 되고 있는 것 같아요.

그리고 이제 위치가 파주 출판단지 쪽에도 많이 있고 저는 그냥 마포구 쪽이나 있었는데 그게 이제 이 분산되는 바람에 시간이 조금 더 가야 될 것 같아요.

최 이제 도서의 출판에서 이제 우리가 듣는 책으로 넘어가는 그 과도기 인 것 같아요 그렇지요?

오디오북 내레이터 그게 하나의 과도기 역할을 하는 게 유튜브 같아요.

유튜브가 아마 그런 식으로 출판사들이 운영을 하지 않을까? 싶은 생각이 들어요.

최 해결해야 될 거는. 지금 말씀하신 저작권이 문제가 좀 걸려 있겠네요.

오디오북 내레이터 우리는 마음대로 못해요. 저작권자가 있기 때문에 그래서 그런다고 그래요.

근데 10만부 넘고 몇 백만부 넘는 거는 이 광고가 붙어요.

광고가 붙은 거는 한 뷰에 80원이에요. 그게 80원 붙는데 거기서 어느 부분을 출판사에서 떼어간다는 거예요.

최 작가에게도 또 지급을 해야 되니까

- 오디오북
내레이터 네 이제 그거는 이제 그쪽으로 주면은 그러니까 이제 보면은 어떤 성우 출신이 아니에요.
한번 제가 책 읽어 주는 남자랑 유튜브를 이제 해가지고 시를 좀 올려 보려고 그랬는데 한번 좀 훑어보려고 그랬더니 현준이라고 하는 친구가 그냥 처음 가지고서 책 보는 식으로 하면서 그냥 쉽게 이제 읽어주는데 유튜브들이 어떤 거냐 하면은 잠 안 올 때 틀어놓고 이렇게 자장가로 삼아 가서 그런 게 많다는 거예요
- 최 정독을 하고 있지 이런 목적보다는..
- 오디오북
내레이터 예. 그런 데가 지금 거기 빠져 들어가서 하는 게 아니고 그런 역할로 해가지고 그래서 생각이 나는 좀 명작 같은 거 폭풍의 언덕
- 주변환경
정리전문가 10분 안에 잘 것 같은데
- 생활코치 제가 호기심이 생겨서 그런데요.
아나운서 분들도 오디오북을 만드는 가능성이 있잖아요.
아나운서하고 성우하고의 차이점이 어떻게 될까요?
그게 이제 내레이션이 이제 문제인데요.
아나운서들의 영역이었는데 성우로 넘어왔어요.
지금은 어디로 넘어가느냐? 유명해진 연예인 쪽으로 그런데 이제 거기에서 아나운서들은 기본으로 읽는 건데 성우들은 그래도 거기다가 감정 같은 걸 넣어주고 그러니까 했는데 그게 이제 또 너무 루즈하다는 거예요.
그것은 그냥 유명한 사람 넣어가지고선 그냥 운영 하면 되는 거니까 심지어는 언제인가 배우 중에 발음도 안 되는 아이가 mbc 무슨 화행가원가? 삼부작인데 뭐 무슨 소리인지 모르겠어요.
그런데 그걸 가지고 쓰는 거예요.
쓰는데 그게 무슨 성우의 문제를 떠나서 썼다. 그러면 그건 이제 선전 효과가 있는 거예요.
“배우 누가 뭐 했다” 그 내용이 어떻게 되는 건 몰라
- 최 “책도 박보검이 읽는 책 하는 책이다.” 이제 이러면서 이제 홍보가 되고 다큐멘터리 tv도 마찬가지로
- 이 실제로 네이버에서도 지금 오디오 플랫폼으로 많이 이제 오디오 북 서비스로 진행을 하는데 마케팅 차원에서 배우들이 접근하는 경우가 좀 많아서 이게 신직업으로 완전히 직업군으로 정착하기가 기존에 있는 경

- 력이 있으신 분들이 접근하기에는 좋은데 사실 좀..
- 오디오북
내레이터 이게 경력자는 거예요.
- 이 예예
- 오디오북
내레이터 경력자도 지금 말씀하신 것 같이 그런 식으로 가기 때문에 성우들한테 기회가..
우리는 그게 우리 직업이라 생각하는데 아니다.
지금 넘어가서는 아무나 할 수 있는 그런 상황인데 하나는 유명 연예인 쪽으로이게 흘러갔다는..
- 생활코치 소비자들이 그걸 원하니까
- 최 이제 일반 전업으로 이제 우리하고 내레이션 하시는 분이 생겨서 이게 더 시장이 커져야 해요.
지금은 이제 연예인 마케팅 이런 게 아직은 먹히는 시장인데 더 커져야 이게 그야말로 콘텐츠만 보고 우리가 소비를 하는..
- 오디오북
내레이터 그러면 저는 이제 시각장애들한테 하면서 제일 힘들었던 게 장길산 12 번을 해줬는데 등장인물이 무지하게 많잖아요.
근데 이게 특징은 우리는 시각장애인들한테는 감정적인 같은 걸 전달해 좋잖아요.
입체 감독이 되니까.
그러면은 몇 백 명 그거를 똑같이 소유로 변형해서 할 수 없어요.
한 3개 정도의 패턴 노인, 젊은이, 나기
- 최 협업 하셔야겠네요? 몇 분의 성우분들이 같이 하셔야 되지 않아요?
- 오디오북
내레이터 아 혼자 해요. 그게 옛날에 이제..
- 생활코치 라디오도 그렇게 했잖아요.
- 오디오북
내레이터 50년대에는 입체낭독해가지고 유명한 사람들이 많았었어요.
송0000 그러면 이00 선생님이라는 분이 이제 돌아가셨는데 저도 입체 낭독 한 건 마지막 세대예요.
제가 이제 이 북한 땅굴 판 내가 판 땅굴이라고 하는 김부성 쓴 거를

그거를 이제 입체낭독..
 그걸 이제 새벽 시간에 나가는 거예요.
 이제 그래서 새벽 6시 조금 넘어서는데 그렇게 해봤는데 이제 지금 문
 제는 그것도 어떤 직업적인 개념이 참.. 이 성우라고 하는 직업 자체가
 너무 무너진 상황이에요.
 “성우는 전에는 목소리 연기 이렇게 했는데”
 그게 무너진 상황이기 때문에 이게 지금 오디오북도 우리 영역이 아니
 예요.
 우리 영역이 아닌데 그러나 출판사나 이런 사람들이 “아 그래도 성우가
 하면” 근데 이걸 이제 전문적인 무슨 장단이라든가 띄어 읽기라든가 왜
 냐하면 글쓰기하고 말하기하고는 다르거든요.
 근데 글쓰기 글을 갖다가 말로 착각을 하고 있는 거예요.
 말하고 글하고는 너무 차이가 나요.
 그런데 우리는 이제 소리글이기 때문에 글자 하나에 장단음이 들어가지
 않으면 안 돼요.
 왜냐하면 이 초기에 훈민정음을 만들 때 뜻글은 ‘사’ 그러면 녹사, 죽을
 사 뭐 좀 많잖아요. 근데 우리 사 하나잖아. 사 하나인데 이걸 어떻게 표
 현할 건가 그래서 세종대왕이 집현전 학사 성삼문한테 가서 연구해 봐
 라.
 그래서 그게 태동 한 게 장단음인거예요.
 그래서 그거를 구분할 수 있는 거는 사전 한번 찾아보면은 까만 거 삼
 각형 뒤집어지고 올라가고 하는 겁니다.
 무슨 사람 , 사람 이렇게
 지금 어떤 그런 상황 자체가 어떻게 보면은 창직이라는 데에도 해당될
 수도 있는 부분이에요.
 수용자들의 이제 유형 자체가 생각을 안 하려고 그러잖아요.
 그러면 뭐, 우리가 교육 받아가지고 하는 건데 올바른 언어 습관을 제
 가 말씀드린 내레이션 그러는데 그거는 이제 그게 이제 정형화되어 있
 는 거기 때문에 이걸 탈피해야 되는 거예요.
 사실 뭐가되든 그렇게 해라 그러는데 거기에서 벗어나지 못하는 그런
 한계가 있어

- 최 선생님 말씀 듣다 보니까 은하철도999 목소리가
- 문화후원 코디네이터 그런데 전문 성우분이 해주시니깐, 그 요즘에 워낙 다문화 가정이 많으
 니까 아이들한테 책 읽어주는 역할을 오히려 그렇게 많이 활용하시는
 분도 계시더라고요.
- 최 그래서 굉장히 많이 회자되잖아요. 우리가 많은 미디어를 하면서

- 오디오북
내레이터 그래서 이제 시각장애인 복지관에 한 60권정도 시리즈를 장길산은 12
건이지만 고구려 6건 광해 3권인데 이게 시리즈물로 한 60건을 해줬어
요.
근데 피드백이 와요. 오면서 그게 이제 순위를 또 거기서 이제 얘기를
해요.
많이 대출되는 거에서 “이거 많이 됐다.” 그러면 거기에 이제 제가 상
위 랭킹 된 게 많이 있어 가지고 어.. 상일동 쪽에 가까운 복지관이 있
어요.
전철 타고 가면 가다 보면 이렇게 얘기를 하면 장애인들이 알아보고 소
리 굉장히 민감하잖아요.
선생님 저 고구려 잘 들었어요. 그러면 그러니까 무서운 사람들이예요.
이것만 딱 한 마디 간단하게 시각장애인이 힘든 부류가 하나 있어요.
중도 장애자하고 선천 장애자, 선천 장애자는 색깔을 모르잖아.
모르는데 중도 장애자는 다 알아.
그런 사람이 있었어요. 한국일보 편집국장 출신이라고 그러면서 다 와
서 난동을 부리고 그러는 거예요. 그러니까 자기가 지금 이렇게 국장으
로 알고 있는 거야.
내가 아는 사람 얘기하니까 개 내가 키웠다는 거야.
지보다 선배인데도 그 전 밥 한 끼 얻어먹으러 온다. 라고 이제 이렇게
또..
시간이 많으면 좋을 텐데
- 생활코치 제가 오늘 같이 골프 하는 친구들이랑 우리가 책을 썼어요.
영어에 관련된 ‘바야흐로, 품격영업’ 이라는 책을 썼는데 어떤 회사에서
저자 특강에서 동영상 강의를 하자고 해서 강의 녹화를 떴거든요.
그러면, 그거는 이제 아까 말씀하셨듯이 성우가 하면 훨씬 더 잘할 수
도 있지 않습니까?
- 오디오북
내레이터 그 좀 소개좀 해줘요.
- 생활코치 그 저희는 맞췄어요. 이미 그러니까 저희는..
- 오디오북
내레이터 할 거 아닙니까?
- 생활코치 나름대로 이 시장을 고객이 원했기 때문에 저희는 전문 내레이터는 아
니지만 한 거거든요.

그들이 원하는 게 중간에 약간의 버벅거리거나 발음이 사투리 발음을 해도 괜찮다는 거예요. 그분들은 저자 특강이 더 중요하다. 라는 말씀이예요.

그런 식의 충돌도 있을 것 같다는 생각이 들어서 쉽지 않겠다는 생각이 드네요.

- 최 이제 김00 선생님 직업하고 저기 김00 교수님 직업 두 개는 사실 제가 굉장히 최근의 직업이예요.
작년에 이제 저희가 저거 다 지원 위해서 저희가 이제 운영하고 이후에도 홍보 관련해서 따로 연락드리겠습니다.
- 생활코치 네, 알겠습니다.
- 이 네 사실 바쁘신 와중에도 이렇게 참석해 주셔서 감사하고요.
긴 시간 이렇게 이야기 나눠 주셔서 감사합니다.
- 최 질문지에도 답변을 잘 충실하게 해주셔서 저희만 보기에 너무..
- 이 네, 이걸로 저희가 마무리를 하도록 하고요.
오늘 정말 시간 내주셔서 감사합니다.
수고 많으셨습니다.

연구진 최 영 순 한국고용정보원

이 윤 경 강남대학교

신직업창직확산연구
누가 새로운 직업에 도전하는가



신직업 · 창직 확산 보고서

누가 새로운 직업에 도전하는가



한국고용정보원
Korea Employment Information Service

27740 충청북도 음성군 맹동면 태정로 6
T.1577-7114 www.keis.or.kr