

아메리칸 드림을 넘어

이용기 자전적 에세이



파월 기술자에서 미국 넘버원 브랜드 TRUaire까지
한 경영인의 진솔한 인생 고백서

처절한 비즈니스 현장에서 찾는 행복철학 강의로
아메리칸 드림을 넘어 꿈꾸는 소중한 약속



아메리칸 드림을 넘어

Beyond The American Dream

-이용기 자전적 에세이-

아메리칸 드림을 넘어

Beyond The American Dream

아메리칸 드림을 넘어

저자 | 이용기

초판 1쇄 | 인쇄일 2018년 11월 15일

초판 1쇄 | 발행일 2018년 11월 15일

2쇄 | 발행일 2022년 7월 15일

그린이 | Josie Chong, Elias Chong, Elise Yi

표지디자인 | AD SENSE

디자인 | 김수정

발행처 |  M 드림
미디어

경기도 성남시 분당구 판교역로 192번길 14-2

전화 | 070-7719-6245, 031-705-3812

출판등록 | 제 6-0465호

ISBN | 978-89-91051-55-3

정가 | 15,000원

*잘못된 책은 바꾸어 드립니다.

이 자서전은 좌절과 슬픔, 희망과 성공으로 수놓아진
아메리칸 드림이란 목표를 넘어 나머지 삶을 사랑과 봉사
헌신하고자 하는 소중한 꿈에 대한 나의 약속이다.

차례

■ 프롤로그

■ 챗터 1 변화와 도전

폭풍의 시대 월남으로 25 | 40대 1의 경쟁을 뚫고 33
| 또 불합격, 2차 인생 37 | 월남, 고달픈 추억 40 |
전쟁터에서 맺은 인연 47 | 추억의 여인 실라 50 |
미국 비자를 받다 54 | 태평양 상공에서 58 | 아메리칸
드림을 안고 61 | 생사의 기로에서 68

■ 챗터 2 불가능은 없다

어머니의 편지 79 | 인연, 그리고 아름다운 만남 82 |
용기 엔지니어 사 설립 86 | 캐리어(Carrier) 딜러십
획득 89 | USA 투데이 커버스토리 93 | LA
한인상공회의소 회장 98 | 심장병 어린이를 도우며 103
| SBS 그것이 알고 싶다 106 | 영원한 파트너 이응목
사장 109 | 골프연습장 이야기 113

차례

■ 챗터3 시련 또 시련

페퍼다인 대학 MBA 123 | 쇼핑센터 등 대형 부동산
소유 128 | 리오 브라보 골프 리조트 매입 133 | 4·29
폭동, 그 잔인한 나날 136 | 절망의 나락으로 139 |
파산보다 차압을 택한 희생 141 | 이 또한 지나가리라 144
| 1995년 1월 4일 146 | 시련은 있어도 실패는 없다 149
| 은행으로부터 받은 신뢰 151 | 비즈니스와 자금 155

■ 챗터4 TRUaire(트루에어), 넘버원 브랜드로

TRUaire 탄생, 그 소중한 시작 165 | 원칙 제일주의 170
| 베트남 공장 설립 174 | 전국 지사망 구축 177 | Ken
Grubbs, 우연으로 만난 인연 179 | 홈디포(Home Depot)
납품 전략 184 | 면담시간 45분 188 | 홈디포, 올해의
파트너(Partner of the Year) 192 | I am not selling my products,
I am selling my heart. 196 | TRUaire, 넘버원 브랜드로 199

■ **챕터5** 인생 성공의 조건

나눔, 그 어려운 원칙 209 | 신용, 위대한 자본 212 |
신뢰, 태산도 움직인다 215 | 행복의 조건 218 | 서비스,
그 어려운 이름 221 | Life is too short 224 | 부부간에도
예의를 중시하라 227 | 바이어의 마음을 움직이는 법
230 | 고객을 감동시켜라 232 | 인연을 중시하라 235 |
A & E 재단(Andrew & Elizabeth Foundation) 237 | 기업인과
은퇴 240 | 비즈니스란 무엇인가 242

■ **챕터6** 아메리칸 드림을 넘어

아메리칸 드림을 넘어 253

■ **챕터7** 추억, 희망 그리고 감사

사진과 함께 261

프롤로그

부끄러운 글을 책으로 엮은 것은 내가 대단한 일을 일구어냈다는 것이 결코 아니다.

누군가 ‘삶이란 주머니 속의 유리잔’이라고 했던가. 주머니 속 유리잔 같은 아슬아슬한 롤리코스터 삶을 살면서 술한 시련을 극복하고 아메리칸 드림을 이룬 한 남자의 이야기를 나누고 싶은 마음 때문이다.

2개월짜리 청계천 야간학원에서 배운 냉동기술로 우여곡절 끝에 파월 기술자로 월남으로 가고 혈혈단신 미국으로 건너와 에어컨 부품업체인 트루에어사(TRUaire Inc.)를 설립, 35년 만에 연간 매출이 1억 달러를 넘어 이 업계 미국 최고 브랜드로 오르기까지 50여 년의 애환을 진솔하게 담았다.

I am not selling my products, I am selling my heart.

나는 그들에게 물건보다는 내 마음을 팔았고 나의 정직과 신의를 팔았다. 백인들 위주의 이 업계에 보이지 않는 높은 유리천장은 오히려 내 인생에 도전이라는 과제를 던져 주었고 미국인들의 생활 동반자라고 할 수 있는 홈디포를 비롯한 여러 기업의 주요 파트너가 된 것은 아메리칸 드림을 넘어 삶의 철학을 일깨워주는 계기가 되었다.

한때 LA 한인타운 올림픽가의 명물이 된 구 서울신탁은행 건물(현 신한은행 건물)을 직접 건설하고 로렌하이츠(Rowland Heights)의 구 한국마켓 쇼핑센터와 베이커스필드(Bakersfield)의 유명 프라이빗 골프코스 리오 브라보(Rio Bravo)를 사들이는 등 다수의 크고 작은 상업용 빌딩과 쇼핑센터를 소유해 LA한인사회에서 몇 안 되는 부동산 재벌 대열에 올랐던 일, 그리고 4·29 폭동과 함께 불어 닥친 불경기로 모든 부동산을 잃어버리고 보금자리까지 차압될 위기에 처했던 애환도 실었다.

그동안 굴곡진 사업의 길을 걸어오면서 배우고 느낀 삶과 경영에 관한 이야기도 적었다.

이제 막 도전의 길을 나서는 젊은 청년들, 실패의 늪에서 희망을 잃고 방황하는 중년들, 그리고 인생 3막에 들어선 동료 선후배들과 나누고 싶다.

하루가 다르게 부쩍부쩍 커가는 손주들에게 할아버지의 이야기를 들려주고 싶었지만 세대차이로 갈수록 어려워진다.

이제 이 책을 통해 그들이 코리안 아메리칸의 후손으로서의 정체성을 확립하고 자긍심을 갖는 계기가 됐으면 하는 바람이다.

오늘 이 모든 기쁨을 나의 영원한 파트너 이응목 사장과 같이하고 싶다. 그는 내 인생에 있어서 가장 좋은 친구이다. 지금도 미 전국을 누비며 세일즈에 여념이 없는 자랑스러운 TRUaire 세일즈맨들, 그리고 베트남 공장에서 불철주야 땀 흘리고 있는 1,500여 명의 임직원들과 함께 한다. 그리고 순간순간마다 지켜주신 하나님께 감사기도를 올린다.

끝으로 그리 순탄하지만 많은 삶을 한결같이 동행하면서 격려를 아끼지 않았던 50년 동반자 아내의 내조가 없었다면 나의 오늘도 없었을 것이다.

그리고 항상 바쁜 아버지를 이해하면서 곱고 맑게 자라준 내 딸
엘리자베스와 사위 마이클, 언제나 믿음직한 나의 아들 앤드류와
며느리 정미에게 깊은 사랑을 전한다.

나의 귀여운 손주들 Josie(12), Elias(7), Elise(4), 고사리 손으로
그린 그림과 작품으로 이 자서전에 동참했다.

나의 희망이며 사랑이며 소망이다.

- 치노힐스에서

TRUaire 대표 이 용 기

CHAPTER 1

변화와 도전

“ 누구나 변화를 좋아하는 사람은 없다.

미래는 불확실하기 때문이다.

그러나 변화가 없다면 발전도 없다.

변화를 통해 성공할 확률이 실패할 확률보다 더 높다.

변화는 도전이다.

”



by Josie Chong

폭풍의 시대, 월남으로

1960년대 한국은 가난으로부터 탈출하기 위해 몸부림치던 시대였다.

경제 건설과 월남전 파병으로 온 나라가 폭풍의 소용돌이에 놓여 있었다. 정부는 경제 건설을 위해 외화를 벌어들이는 정책을 실시했고 이를 위해 독일에는 광부와 간호사를, 전쟁터였던 월남에는 기술자들을 파견해 외화를 벌어들였다.

모두가 가난했던 시절, 개인적으로는 돈을 벌고, 조국의 경제 발전에도 이바지한다는 생각에 지원자가 줄을 이었다. 파독(派獨) 광부의 경우, 500명 모집에 4만여 명의 지원자가 몰렸다.

지원자 중에는 대학 졸업생도 많았다.

‘군번 없는 군인’으로 불렸던 파월(派越) 기술자들도 마찬가지로 지원자가 넘쳤다.

100명 모집에 1천여 명이 모여 들었다. 전기, 냉동, 목공 등 기술

분야는 불과 10명도 채 뽑지 않았다. 선발되기가 소문대로 하늘의 별따기만큼 어려웠다.

과월 기술자들의 봉급은 업종이나 기술에 따라 다소 다르긴 했지만 월 7만~10만원을 벌었는데 이 액수는 그 당시 정규 사범대학을 졸업한 중고등학교 교사가 받는 월급의 2배에 해당하는 큰돈이었다.

과독 광부들은 이보다 훨씬 더 많아 한 달 월급이 몇 십 만원에 달해 장관급 월급과 맞먹는다는 얘기도 들렸다.

과월 기술자는 월남이 전쟁통이었기 때문에 목숨까지 담보해야 하는 위험지역이었다. 그래서 합격한 사람 중에 중도에 포기하는 사람도 나왔다.

나는 그때 낮에는 미 8군 식당에서 접시를 나르는 웨이터와 하우스보이로 아르바이트를 하고 밤에는 야간대학에 다니고 있었다.

그 당시 많은 학생들이 고학으로 공부를 했지만 하루 종일 식당 일과 하우스보이 일을 하고 녹초가 된 몸으로 학교를 다닌다는 것은 쉬운 일이 아니었다.

용산 미 8군 기지에서 일을 마치고 이태원까지 걸어오면 천막으로 앞을 가린 리어카 국수장사들이 도로변에 즐지어 서 있는데 그 천막 속에서 풍겨 나오는 구수한 국수 냄새는 언제나 나의 코를

자극하곤 했다. 더구나 오후 5시가 넘으면 배가 고팠지만 매번 사 먹기에는 돈의 여유가 없었다.

참고 있다가 월급날이 되면 천막 속으로 들어가 국수 한 그릇을 말아 먹었는데 그 시원한 맛은 지금도 잊을 수 없다.

“아저씨 국수 한 그릇 주세요.”

“그려, 오늘 힘 안 들었냐?”

“힘들긴요. 재미있어요.”

“에끼, 이 녀석! 재미있긴 뭐가 재미있어. 힘든 줄 다 알아.”

“밤에 학교 다닌다고 했지?”

“공부 열심히 혀! 나도 자네 같은 아들이 있는데 지금 군대에 갔어.”

아저씨는 나에게 옆에 앉은 사람보다 두 배나 더 많은 국수를 듬뿍 담아주셨다.

이마에 굵은 잔주름이 많으셨던 리어가 국수 아저씨의 정겨운 모습에 아직도 눈에 선하다.

식당에서 아르바이트를 하면서 혹시 다른 일자리가 없을까 하고 매일 신문광고를 보곤 했는데 하루는 내 눈을 사로잡는 광고가 났다.

해외인력 송출업체인 한국해외개발공사에서 월남에 파견할 냉동

기술자를 뽑는다는 것이었다.

눈이 번쩍 뛰었다. 나로서는 천재일우의 기회였다. 미 8군에서 아르바이트를 하는 동안 그 곳에서 일하는 기술자들이 고액의 봉급을 받는 것을 알고 부러워한 적이 있었다.

그 중에서도 냉난방 기술자들의 대우가 매우 좋다는 말을 들어 겨울 방학 동안 청계천에 있는 냉동학원 3개월 속성 야간반에 등록해 방학 동안 2개월을 다녔던 적이 있었다.

그때 한국은 개인이 집에 냉난방 시설을 갖추기 힘들었고 고층빌딩에만 냉난방 시설이 있었다. 학원에서도 냉난방 기계는 직접 보지 못하고 프린트한 책과 사진으로만 배웠다.

우리가 배운 교과서는 미국에서 온 영어로 된 ‘현대 냉동’(Modern Refrigeration)이란 번역문이었다.

그 후 미군에게 부탁하여 <Modern Refrigeration> 원본을 구입해 틈틈이 읽고 있었다. 이 책으로 공부하게 된 것은 나중에 취업 인터뷰 때 냉난방 부품을 영어로 말할 수 있었기 때문에 큰 도움이 됐다.

아르바이트를 하면서 공부를 해야 했던 나에게는 월급이 많은 파월 기술자 지원은 지금의 상황을 탈피할 수 있는 절호의 기회였다. 무조건 지원하기로 결심했다.

파월 기술자에 지원을 할 때 가족들에게는 알리지 않고 비밀리에 접수를 했는데 얼마 후에 어머니와 가족들이 알고 야단이 났다. 월남이 전쟁통이라 위험하다며 만류하기 시작했다. 그러나 월남을 향한 나의 열망은 폭풍처럼 밀려왔다.

그런데 지원 자격이 문제였다.

파월 기술자 지원 자격이 냉동기술 7년 이상의 경력자였다. 그때 21살이었던 내가 7년의 경력을 쌓으려면 14살부터 일을 했어야 하는 것이었다.

해외인력파견에 지원자가 몰리자 지원 자격을 강화했는데 과독 광부는 광산에서 광부를 한 경력이 1년, 간호사는 3년, 파월 기술자는 각 분야별로 다르긴 하지만 냉동기술자의 경우 7년의 경력이 필요했다.

청계천 냉동기술학원 속성반 2개월 수강이 경력의 전부인 나로서는 지원 자격이 미달이었다.

지원자는 몰리고 자격이 강화되다 보니 주변에 경력증명서를 위조해주는 브로커들이 판을 쳤다. 브로커들이 위조 경력증명서를 만들어주는데 당시로서는 어마어마한 돈인 소 한 마리 값에 달했다. 월남을 포기할 수 없었지만 그렇다고 소 한 마리 값을 주고 브로커에 맡길 수도 없었다.

경력증명서를 만들어 준다고 해놓고 돈만 받아 챙기고 도망가는

사기 피해 뉴스도 연일 터져 나오던 때였다.

며칠을 고민하다가 청계천 냉동학원 주변에 있는 기술정비업소를 찾아갔다. 업소를 돌며 절박한 사정을 이야기하고 경력증명서를 부탁했다.

생면부지 젊은 청년의 하소연이 딱하기는 했으나 경력증명서를 선뜻 만들어주기란 쉬운 일이 아니었다. 그러나 나에게서는 이 길밖에는 다른 방법이 없었다.

그렇게 청계천을 헤맨 지 일주일이 되는 날이었다.

한 구멍가게 수리업체를 지나고 있는데 적어도 예순이 넘어 보이는 아저씨가 끙끙거리며 무거운 장비를 옮기고 있었다.

나도 모르게 달려가 번쩍 들어 옮겨주었다. 아저씨가 고맙다며 인사를 하려는데 인사를 받기도 전에 바쁜 발걸음을 옮겨 가게를 나왔다.

막 나가려는데 “학생 고마우이. 어디서 일하는고?”하고 물었다. 그제서야 나는 정신이 번쩍 들었고 내가 왜 청계천을 헤매고 있는지 생각이 났다.

“그냥 뭐...”하면서 말을 얼버무렸는데 “말해 봐, 일자리를 찾고 있나?”하고 물으셨다.

경력증명서 생각은 났지만 너무나 작은 구멍가게이기 때문에 부탁을 해도 해줄 수 없을 것 같은 생각이 들었다.

사실은 경력증명서가 필요해서요.”

“경력증명서는 왜?”

“파월 기술자로 지원하고 싶어서요.”

“파월 기술자 지원에 경력증명서가 다 필요하나?”

“예.”

“내가 해줄까?”

“예? 아저씨가요?”

“그러, 그럼 내일 아침부터 나와서 일해!”

“일주일 안으로 지원서를 접수해야 해요.”

“그래, 알았다니까. 내일 아침부터 나와서 일하면 내가 만들어 줄게.”

“고맙습니다!아저씨...”

나는 아저씨의 말씀대로 그 다음날부터 일찍 출근해 가게 앞 청소도 하고 잔심부름을 했다.

그 아저씨는 사흘째 되던 날 직접 손으로 작성한 경력증명서를 만들어 주셨다. 불가능한 것으로 생각했던 일이 이루어졌다.

“열심히 살아라”라는 말씀도 잊지 않으셨다.

그때의 감사함은 잊을 수가 없다.

지금은 돌아가셨겠지만 내 생애 무한 신세를 진 몇 안 되는 분 중 한 분이다. 고마움을 전한다.

젊음은 용기다.

용기가 없다면 젊다고 할 수 없다. 젊음은 태산도 옮길 수 있다. 주위의 만류에도 파월 기술자에 도전한 것은 젊기 때문이었다. 용기를 가지고 ‘꼭 해야겠다’는 의지만 있으면 무슨 일이든 할 수 있다. 목표를 세우고 의지를 갖고 나아가야 한다. “구하라 그러면 너희에게 주실 것이요, 찾으라 그러면 찾을 것이요, 문을 두드리라 그리하면 너희에게 열릴 것이니”

〈마태복음 7장7절〉

청춘들이여 인생은 도전이다. 도전이 없으면 아무것도 아니다. 용기를 가지고 변화에 도전하라.

40대 1의 경쟁을 뚫고

경력증명서를 들고 면접장소인 학교 운동장으로 갔더니 지원자들의 줄이 끝이 없었다.

긴 줄에 서서 면접 차례를 기다리고 있는데 한 직원이 오더니 갑자기 등을 내리치면서 ‘어린 녀석이 왜 여기에 얼씬거리느냐!’고, ‘너 같은 녀석들 때문에 시간이 걸린다!’고 소리쳤다. 집에서 공부나 하지 뭣 하러 여기 왔느냐는 것이었다.

지원자들 대부분이 적어도 나이가 40대로 보이는 지긋한 어른들이어서 대학생이었던 나로서는 그런 소리를 들을 만했다.

나의 면접 차례가 되었다. 면접관이 미국인이었는데 통역이 필요하냐고 물어 필요 없다고 했다.

대학교 1학년 때 미군 나이트클럽에서 DJ로 일한 적이 있고 그 클럽 주인 아들의 가정교사를 해 영어에 대한 두려움은 적었지만 면접을 보는 순간에 통역이 필요 없다고 했으니 덜컥 겁이 났다.

그러나 순간적으로 어차피 저 많은 사람들 중에 선택되기 위해서는 무엇인가 다르지 않고는 힘들다고 생각했다.

기술자를 뽑는 한국해외개발공사는 해외인력을 선발해 송출하는 한국 내 에이전트 역할을 할 뿐 실질적으로는 미국기업인 필코 포드(Philco Ford)라는 회사가 인력을 뽑는 것이기 때문에 미국인들이 면접을 했다.

모두가 통역을 했는데 통역이 필요 없다고 하니 면접관의 표정이 살짝 달라지는 것을 느꼈다.

이력서를 한참 보더니 “냉장고 컴프레서의 피스톤이 어떻게 작동하느냐? (손을 좌우와 상하 V자로 움직이면서) 이렇게 작동하느냐, 아니면 이렇게 작동하느냐?”고 물었다.

무슨 말인지 알아들을 수가 없었다. 냉장고 컴프레서를 본 적이 없으니 알 리가 없었다. 순간적으로 얼굴 표정을 봐야겠다고 생각했다.

그래서 잘못 들었으니 다시 한 번 말해 달라는 표정을 지었더니 이번에는 천천히 손을 V자로 움직이면서 “피스톤이 이렇게 작동하느냐?”고 물었다.

등에 식은땀이 주루룩 흐름을 느꼈다. 그러나 더 이상 지체할 수도 없었다. 당당하게 두 손을 V자로 움직이면서 “이렇게 작동한다”고 했더니 맞다는 듯 면접관이 고개를 끄덕였다.

지금 생각해도 어떻게 그런 당당한 배짱이 나왔는지 모르겠다.
그 후에도 몇 가지 질문이 더 있었다. 주로 부품에 관한 것이었는데 틈틈이 읽었던 영어 책 <Modern Refrigeration> 덕분에 대답할 수 있었다.

면접관의 표정이 밝아 실낱같은 희망을 걸어 보았다.

‘궁 하면 통 한다’는 말이 맞는 것 같다. 불과 3~4분여도 안 된 면접 시간이었는데 몇 시간이 된 것처럼 옷이 땀에 흠뻑 젖어 있었다. 이틀 만에 합격자를 발표했는데 내 이름이 합격자 명단에 들어 있었다. 나중에 알았지만 그 당시 냉동 분야에는 4명을 선발했는데 지원자는 160명에 달해 무려 40대 1의 경쟁을 뚫고 파월 냉동기 술자가 된 것이었다.

경쟁은 둘 이상의 사람들이 어떤 목적을 놓고 대결하는 것이라고 정의할 수 있다.

나는 성격상 누구와의 대결을 좋아하지 않으나 40대 1이 되든 100대 1이 되든 경쟁률에는 개의치 않는다.

내가 최선을 다하면 그만이다.

2대 1의 경쟁률이라도 그 한 사람이 나보다 잘하면 나는 패한

다. 그러나 100대 1이라 하더라도 99명이 나보다 못하면 내가 이기는 것이다.

상대방을 생각하지 말고 최선을 다하면 그만이다.

또 불합격, 2차 인생

무려 40대 1의 경쟁을 뚫고 파워 기술자에 뽑힌 것은 시험이든 면접이든 지금까지 내가 치른 테스트 중 단 한 번 만에 합격한 첫 시험이었다.

내 고향 전라북도 익산군 여산면에 있는 여산국민학교를 다니는 동안 나는 줄곧 우등을 도맡아 했다. 6학년에는 2개 반이 있었는데 내가 전교에서 계속 우등을 했으니 어릴 때 공부를 못한 편은 아니었다.

그런데 서울에 있는 중앙중학교에 지원했다가 입학시험에 보기 좋게 낙방했다. 주위에서는 운이 역세게 없었다고 위로했으나 한 동안 고개들 들고 다니지 못했다. 그러나 결국 내 실력 때문이었으리라. 전교 120명 동기들 중에 타지에 있는 중학교에 시험을 친 사람은 나와 한 친구, 불과 두 명이었는데 그 친구는 대전으로 가서 합격했고 나는 서울에 있는 중학교에 시험을 쳤다가 떨어진 것이다.

사실 그때는 시골에서 중학교를 서울로 유학한다는 것은 거의 꿈을 꾸지 못하던 시절이었다.

그러나 아버지가 논산 훈련소와 군부대에 육가공 식품을 납품하는 사업을 해 비교적 부유하게 살았던 터라 나는 유학은 당연한 것으로 생각했다.

그런데 중학교뿐만 아니라 고등학교, 대학교 시험까지 모두 1차에 떨어지는 아픔을 겪었다. 이후 시험 때만 되면 시험 노이로제가 생겼는데 이번에 40대 1의 면접시험에 합격했으니 기쁨이 이루 말할 수가 없었다.

돌이켜보면 시골에서 공부를 아무리 잘 한다 하더라도 서울에 있는 중학교에 합격한다는 것은 쉬운 일이 아니었다. 나중에 안 일이지만 입시정보도 부족했고 수험공부의 내용도 달랐다.

시골에서는 문제를 달달 외었고 많은 문제를 풀어봤다고 생각했는데 막상 시험을 보니 처음 보는 문제가 수두룩했던 기억이 지금도 생생하다.

이후 언제 어디에서도 나보다 더 잘하는 사람이 있을 거라는 생각으로 자만을 경계하며 살아왔다. 실패가 겸손을 가르쳐준 좋은 스승이었다. 젊은 시절의 잇따른 시험 실패는 내 인생에 겸손을 가르쳐 준 계기가 됐던 것 같다.

시험에 실패한다고 인생에 실패하는 것은 결코 아니다.

사람은 실패를 통해 더 성숙해지고 더 단단해진다. 어릴 때 잇달아 시험에 실패한 탓인지 어떤 일을 하더라도 교만하지 않는 법을 배웠다.

다소 느긋하게 타고난 성격도 있지만 평소에 교만하다는 말을 듣지 않은 것 같다.

부부간이나 사업을 하면서도 크게 다툰 적이 없다.

한 번 더 생각하고 상대방의 입장에서 생각한 덕분이 아닌가 싶다.

소나기가 올 때는 소나기를 맞고 바람이 불 때는 바람을 맞는다는 생각으로 살아왔다.

언제까지나 소나기가 퍼붓고 바람이 부는 것은 아니다. 언젠가는 그치는 법이다. 사람들이 급해서 문제다.

돌이켜보면 학창 시절의 실패가 나에게서 겸손을 가르쳐준 좋은 스승이었다.

월남, 고달픈 추억

1968년 5월. 김포공항은 그 어느 때보다 붐볐다.

국제선과 국내선 비행기가 같은 터미널을 쓰고 있었는데 여행객들보다는 배웅하기 위해 나온 사람들이 더 많았다. 해외여행이 드문 시절이라 여기저기서 눈물로 배웅하는 사람들의 모습이 눈에 띄었다. 나도 어머니와 누님, 형님들이 나왔는데 ‘몸조심하고 돌아오라’며 울면서 손을 흔들던 모습이 꼭 50년이 지난 지금도 생생하다.

케세이퍼시픽(Cathay Pacific) 항공에 몸을 실었다. 처음 타보는 비행기라 설렘도 있었지만 월남이란 곳이 아직 전쟁 중이라 두려움이 짓누르고 있었다. 중간 기착지 홍콩에 도착했다. 한국에서 나올 때 당시 가지고 나올 수 있었던 최고 금액인 100달러를 가지고 나왔는데 10달러를 주고 레이밴(Ray-Ban, 옛날 ‘라이방’이라고 불렸던 선글라스 브랜드) 선글라스를 샀다.

미군 부대 근무할 때 미군들이 쓰던 레이밴을 그렇게 갖고 싶었는

데 레이밴을 구입하고 나니 세상을 다 얻은 것 같은 기분이 들었다.

월남 사이공(현 호치민 시)에 도착했다.

호텔 도착 후 밖을 나갔는데 바나나를 파는 노점상이 있었다. 그 당시 한국에서는 병원에 입원했을 때나 부잣집에서만 먹을 수 있는 바나나였는데 길가 노점상에서 바나나를 수북하게 쌓아놓고 파는 것을 보니 신기했다.

한 다발에 20여 개가 달린 바나나를 보니 먹음직스러워 그냥 지나칠 수가 없었다. 바나나를 사려고 물어보니 한 다발에 1달러라고 손가락을 폈다. 두 다발을 잡고 2달러를 주니 손가락 세 개를 펴며 3달러를 달라고 했다.

바나나를 많이 사니 돈을 더 달라고 하는 것 같았다. 그래서 이해를 시키기 위해 바나나를 땅에 놓고 한 다발을 잡고 1달러를 지불하고, 또 다시 한 다발을 잡고 1달러를 지불하니 그때서야 좋아했다.

생각해보니 정글 속에서만 살다보니 경제적 개념이 없어서 무조건 많이 사면 많이 받는다는 개념을 갖고 있는 것 같아서 웃었다.

너무나 귀한 바나나를 산 탓에 한꺼번에 10개를 다 먹었는데 그만 배탈이 나서 고생을 했다. 그 후 월남에서 바나나를 다시는 먹

지 않았다.

사이공에서 하루를 보내고 이튿날 다낭에 도착했다.

열대 날씨의 후끈함이 코끝을 찔렀다. 숨이 턱 막히는가 싶더니 이마에 땀이 주룩룩 흘러내렸다. 인솔자가 나와 우리를 안내했는데 혹시 인솔자를 농치기라고 하면 국제 미아가 될지도 모른다는 두려움에 주위를 둘러 볼 틈도 없이 뒤만 졸졸 따랐다.

캠프에 도착해보니 한국 사람 수십여 명이 이곳저곳에서 일하고 있는 모습이 눈에 들어왔다. 이국땅에서 한국 사람을 보니 일단 마음이 놓였다. 차이나 비치에 있는 미군 부대로 배치됐다. 전쟁이 한창이었는데 생각보다 차분한 분위기였다.

캠프 내 방을 배치 받았다. 그런데 그 이튿날 갑자기 나만 다른 캠프로 전출한다는 통보가 왔다. 새로 가는 곳은 전투가 가장 치열한 제3캠프 전선지역이었다.

그 당시에는 말도 못하고 명령대로 이전했는데 나중에 주위 사람들의 말을 들어보니 누군가가 로비를 해 다른 사람이 안전하고 편한 지역인 내 자리에 배치되고 나는 험한 지역으로 밀렸다는 것이었다.

‘먼 이국땅까지 와서도 이렇게 로비를 하는구나’라는 생각이 들었다. 어디서나 반칙이 있는 것 같아 마음이 아팠다.

월남의 날씨는 듣던 대로 대단했다. 열기와 습도가 뭉쳐진 후덥지근한 날씨로 조금만 움직여도 지치게 만들었다. 어떤 때는 하루 종일 비가 내리기도 하고 후덥지근하다가 갑자기 소나기가 퍼붓는 종잡을 수 없는 날씨였다.

아름다운 금수강산 한국의 날씨는 외국에 나가봐야 알 수 있다. 날씨가 뜨거워 홍콩에서 산 선글라스를 항상 끼고 다녔다.

파월 기술자 첫 1년간은 그야말로 힘든 생활이었다.

냉방기술자 10명이 매일 처리할 할당량을 받았는데 나는 경험이 없어 한 두 개도 처리하지 못하고 끙끙대고 있었으니 같은 조사원들의 불평이 이만저만이 아니었다.

‘월급은 똑같이 받으면서 일은 못하느냐’는 비난이 들리는 듯했다.

나이가 어린 탓에 군대 졸병처럼 굶은 심부름을 도맡아 했으며 어떤 사람은 오가며 머리를 툭툭 치면서 지나가기도 했다. 한번은 같은 조의 기술자와 구리 파이프 용접 일을 나갔다. 기술자가 용접을 하는 동안 파이프를 잡고 있었는데 오래 용접을 하다 보니 파이프가 뜨거워져 더 이상 잡고 있을 수가 없었다.

그래서 파이프를 떨어뜨렸는데 일을 제대로 못한다며 따귀를 후려치는 것이었다. 형겅이나 장갑을 끼고 파이프를 잡았어야 했는

데 그렇게 쉽게 뜨거워질 줄 몰랐던 것이다.

월남 생활은 기술자로 갔지만 힘든 생활의 연속이었다.

그러나 다행히 감독관이 미국 해군 중사였는데 그 감독관과 영어로 통할 수 있는 사람은 반장과 나뿐이었다. 반장은 영어회화는 잘했으나 영어를 읽거나 쓸 줄을 몰라 내가 도움을 주었다. 내가 도움을 주니 반장은 귀국하면 사위로 삼겠다며 나를 위로하곤 했다. 월남에서 일을 시작한 지 1년이 됐는데 월남전 종전 기운이 돌면서 서서히 군인들의 철군 준비가 시작됐다. 기술자들의 감원설도 나돌았다. 나는 냉동기술자 10명 중 맨 나중에 온 사람이라 감원대상 1호였다. 그러던 중 한국인 반장이 불미스러운 일로 갑자기 다른 캠프로 전출하게 됐는데 나이도 제일 어린 내가 생각지도 못하게 다음 반장으로 지명됐다. 그동안 나한테 일을 못한다며 불평하던 반원들이 내가 영어를 하니까 감독관에 알랑거려 반장이 됐다고 수군댔다. 당시 반원의 수당은 시간당 1달러 30센트였는데 반장은 1달러 80센트로 높았으니 동료들의 질투는 예상된 일이었다.

일부 동료는 본부에 반장인 나에 대한 불만을 접수하기도 했다.

그런데 불만을 접수하는 것은 참을 수 있었으나 나에 대한 불만을 태업으로 연결시켜 내 입장을 곤란하게 만들었다. 반장을 맡은 이

상 나는 책임을 다하고 싶었고 나에게 대한 불만을 일과 연계시키는 것은 부당하다고 생각했다.

더 이상 참을 수가 없다고 판단했다.

반장직을 내놓고 한국으로 돌아가든가, 아니면 반원들의 태업을 상부에 보고해야 하는 기로에 서게 됐다. 그동안 반원들이 태업을 했으나 반장으로서 상부에 보고하는 것이 마음에 부담이 돼 보고를 하지 않고 혼자 해결해보고자 했던 터였다.

반원들 중에는 나보다 나이가 20살이나 더 많은 사람들이 수두룩했다. 그러나 월급을 받으면서 태업을 하는 것은 용납할 수 없다고 생각했다.

하루는 반원들을 모아놓고 단호하게 이야기했다.

“나는 그동안 여러분들이 태업을 했으나 상부에 보고하지 않았다. 그러나 지금부터는 여러분이 일을 제대로 하지 않을 경우 사실대로 본부에 보고할 수밖에 없다”고 말했다. 그리고 “나는 지금 한국으로 돌아가지 않는다. 여러분의 협조를 바란다”고 간곡하면서도 강력하게 말했다.

만약 본부에서 어떤 근로자가 근무태만이나 사고로 인해 더 이상 근무할 수 없다고 판단하면 다른 곳으로 이동시키거나 귀국 조치를 명령할 수 있기 때문에 본부에 보고하면 문제가 될 수 있는 상황이었다.

만약 근로자가 3년의 근무기간을 다 채우지 못하고 귀국 조치를 받을 경우에는 돈도 문제지만 불명예 귀국을 하게 돼 모두가 두려워했다. 내가 반장으로서 더 이상 참지 않겠다는 결연한 의지를 보이자 동료들의 태도가 다소 달라졌다.
그때의 결연한 의지는 지금도 새롭게 다가온다.

나는 스스로 기술이 부족하다고 생각하고 틈날 때마다 공부를 게을리하지 않았다. 열심히 배운 덕분에 얼마가 지나자 기술 때문에 나에게 불평하는 사람은 없었고 나도 불편하지 않았다.
남을 탓하기 전에 자기 자신을 돌아보는 것이 중요하다.

남을 설득하는 것은 솔직함과 겸손이 최대의 무기다.

전쟁터에서 맺은 인연

제3캠프 작업장에서 처음 만난 미국 해군 감독관은 유달리 나를 좋아했다. 독실한 침례교 신자였던 감독관은 주일 오후에는 나를 교회로 인도했다.

사실 그때 교회에 가는 것은 고역이었다. 월요일에서 토요일까지 주중에는 일을 하고 또 밤에는 메릴랜드 대학 익스텐션 코스(University of Maryland Extension Course)를 다니고 있었기 때문에 일요일 하루는 휴식이 필요했다. 그런데 일요일 오후만 되면 어김없이 나를 데리러 왔다. 더구나 영어 설교를 듣고 앉아 있자니 죽을 맛이였다.

교회를 안 간다고 할 수도 없어 억지로 나갔는데 돌이켜보면 하나님이 그때 나의 길을 예비하신 것 같다.

6개월이 지났을 때 한 장로님이 우리 캠프로 오셔서 내가 쓰던 군대용 2층 침대의 바로 밑 침대를 사용하게 됐다. 그 장로님을 형님 처럼 대하면서 나는 월남 생활을 안내해드렸다.

장로님은 주일마다 한국 교회에 나가셨다.

하루는 장로님께 “저는 감독관과 함께 미군 교회에 나가는데 영어 설교를 알아듣지 못해 힘들다”고 말했더니 장로님은 당장 “그러면 나와 같이 한국 교회에 가자”고 제안하면서 감독관에게 한국 교회에 나가고 싶다고 하면 허락해 줄 것이니 얘기하라고 했다.

나는 망설이다가 감독관에게 말했는데 장로님이 예상한 대로 두 말없이 그렇게 하라고 했다. 그 후로 장로님과 주일이면 한국 교회를 나갔다.

월남에 파견된 지 3년이 되던 해 캠프에 다소 변화가 있었다. 월남 전쟁이 서서히 끝나가자 기술자들의 감원이 시작됐고 각지에 흩어져 있던 기술자들을 한 곳에 모았다.

그 때 미국 텍사스 주 델러스가 고향인 유진 로벗슨이라는 필코포드(Philco-Ford) 사의 슈퍼바이저가 새로 부임했다. 성격이 급한 로벗슨은 근로자들에게 군대식의 엄격한 생활과 근무태도를 요구하면서 60명의 한국인과 120여 명의 월남인 등 180여 명의 기술자들을 상당히 거칠게 다뤘다.

슈퍼바이저는 나이도 나와 동갑인데다 경험도 없으면서 상사한테 잘 보이려고 반원들을 몰아붙이는 이중적인 태도를 눈에 보였다.

이로 인해 기술자들의 불만이 높아갔다.

일의 능률은 고사하고 캠프 내 분위기가 말이 아니었다. 결국 각

캠프에서 모인 6명의 반장들이 인사과에 찾아가 슈퍼바이저에 대한 불만을 접수시키고 면담을 요청했다.

그런데 우리는 인사과장과의 인터뷰에서 상황을 제대로 설명하지 못해 오히려 일을 잘하는 슈퍼바이저로 만들어주는 엉뚱한 결과를 낳고 돌아왔다.

의기양양해진 그는 우리를 더욱 힘들게 했다. 작업장마다 돌아다니며 휴식시간과 담배 피는 것까지 간섭했다.

나는 더 이상 참을 수 없어 답판을 짓기로 하고 혼자 직접 그를 만났다. “슈퍼바이저와 반원들이 언어와 문화 차이로 어려움을 겪고 있다. 일의 능률도 오르지 않고 모든 반원들이 힘들어 한다. 앞으로 나에게 지시를 하면 내가 반원들에게 슈퍼바이저의 뜻을 전달하겠다”고 말했다.

기술자들의 반발을 눈치채고 있었던 로벳슨 슈퍼바이저는 내 제안에 찬성을 표시하면서 나를 총괄반장(Foreman)으로 임명하고 작업장을 함께 다녔다.

이후 나는 기술자들의 어려움도 덜어주고 슈퍼바이저의 지시도 전달해 마지막 1년간은 평온한 분위기 속에서 일할 수 있었다.

슈퍼바이저와 나는 그 후 절친한 친구가 되었고 그 후 미국에서 다시 만난 그는 내가 미국에 정착하는데 큰 도움을 주는 은인이 됐다.

추억의 여인 실라

월남에서의 유일한 즐거움은 일요일 교회에 갔다가 다낭 시내에 있는 한국 식당에 가서 한국 음식을 먹는 것이었다.

그리고 가끔씩 귀국하는 군인 편에 선물을 사서 보내는 것이었다.

어느 날 선물을 사기 위해 한 양품점을 들렀는데 주인인 듯한 50대로 보이는 아주머니가 유창한 영어로 나를 맞아 주었다.

영락없는 귀부인의 모습이었다. 가게는 프랑스제 옷과 화장품, 액세서리를 판매하는 귀국용 선물판매점이었는데 그 부인의 상냥하고 친절하 서비스 정말 마음에 다가왔다.

얼마 지난 후 다시 그 양품점을 찾았다. 티셔츠를 고르는데 이번에는 젊은 아가씨가 도움을 주었다. 20대 초반으로 보이는 아가씨는 가무잡잡한 피부에 이슬을 머금은 듯 동그랗고 촉촉한 눈망울, 그리고 오흘 선 콧날까지 월남 사람 같지 않은 이국적인 미모였다. 말하는 모습도 너무나 다정하고 예뻐다.

나는 한눈에 반했으나 아무 말 한마디 못 하고 돌아왔다.

돌아오는 길에도 괜히 가슴이 두근거렸고 캠프에 돌아와서도 그 아가씨의 얼굴이 아른거렸다. 다시 일주일의 기다려야 하니 일주일도 길고도 길었다.

일요일 다시 그 가게를 찾았다. 가면서 그 아가씨가 없으면 어쩌하나 걱정했는데 다행히 나와 있었고 나를 기억하고 반갑게 맞아주었다. 이제 구면이라 용기를 내서 이름을 주고받았는데 그 아가씨는 이름이 '실라(Silla)' 라며 자신을 소개했다. 전에 만난 아주머니는 실라의 어머니였다.

같이 더 오래 머물고 싶은 마음에 이런저런 월남생활 이야기를 주고받으면서 시간을 보냈다. 당장 필요 없는 물건까지 샀다. 이국생활의 외로움 때문인지 실라에 대한 그리움은 더해갔다.

그 후 나는 주말마다 그 가게를 찾았고 화장품과 옷가지를 사면서 시간을 보냈다. 자주 방문하게 되니 아주머니도 나에게 잘해주었고 이국생활을 위로했다.

실라의 어머니는 명문가의 딸이었는데 프랑스 유학 중에 인도인 유학생을 만나 결혼을 해 실라를 낳았던 것이다. 이로 인해 실라는 월남어뿐만 아니라 영어와 불어를 유창하게 구사했다. 날이 갈수록 실라에 대한 감정이 좋아져 갔다.

하루도 안 보면 못 견딜 정도로 보고 싶었다. 둘이서 다낭 시내도

구경하고 다낭의 아름다운 해변에서 데이트를 즐겼다.

다낭 해변의 파란 파라솔 밑에서 손을 잡고 앉아 석양을 바라보던 순간들은 오랜 세월이 지난 지금도 생생하다.

우리는 서로 사랑한다는 말은 안했지만 애정의 감정은 교차했다. 월남에서의 외롭고 힘들었던 감정들이 실라로 인해 사라졌다. 이제는 어떻게든 실라를 내 곁에 있도록 해야 했다.

귀국 날짜가 다가오면서 초조한 나날이 계속됐다. 실라와 데이트를 하면서도 차마 귀국한다는 말을 꺼내지 못하고 있었다.

그런데 귀국 날짜를 며칠 앞두고 실라의 어머니로부터 한번 만나자는 연락이 왔다. 그렇지 않아도 어머니를 만나 실라와 결혼을 허락해달라고 말썽을 드릴 생각을 하고 있었는데 잘됐다고 생각했다. 실라의 어머니는 나와 실라가 서로 좋아하고 있음을 이미 눈치 채고 있었다. 실라의 어머니는 서로 좋아하는 것은 이해하겠으나 내가 월남에 살면 모르겠지만 한국으로 간다면 실라를 낯선 이국 땅으로 보낼 수 없다는 것이었다. 그러면서 자신이 프랑스 유학 중에 외국인이었던 인도 사람과 결혼해 문화의 차이를 극복하지 못하고 이혼을 해야 했던 아픈 사연을 이야기했다.

젊은이들의 사랑은 이해하지만 결혼만은 안 된다고 단호히 말했다. 나를 위해서라도 결혼을 허락할 수 없다고 했다.

그리고 그 당시 타인종간의 결혼이 얼마나 어려운지를 몇 시간에 걸쳐 설명했다.

너무나 간곡하고 논리적인 설명에 더 이상 어떻게 말을 할 수가 없었다. 그렇다고 내가 실라와 결혼해 월남에서 살 수도 없는 일이었다.

이국땅에서의 짧았던 사랑은 그렇게 소중한 추억의 한 페이지로 장식됐다.

미국 비자를 받다

귀국 날짜가 다가오면서 막상 한국으로 돌아가려니 눈앞이 캄캄했다. 앞으로의 나를 상상해보니 지연, 학연, 그리고 내 가족의 배경으로는 한국에서의 삶이 순조롭지 못할 것 같았다. 잠자리에 누우니 지난 몇 년 동안 정신없이 흘러온 세월이 주마등처럼 지나갔다.

대학교 1학년 때 낮에는 중학생을 가르치고 밤에는 평택 미군기지 인근에 있는 나이트클럽에서 아르바이트로 DJ를 하던 일, 기술을 배워야 한다는 생각에 청계천 냉동학원을 다니던 일, 파월 기술자를 지원해 놓고 경력증명서를 받기 위해 이리 저리 뛰어 다니던 일... 지난 몇 년간의 생활이 활동사진처럼 스쳐갔다.

일이 손에 잡히지 않았다. 귀국 날짜를 받은 사람들은 한국에서의 사연을 나누며 서로 위로했다. 어떤 사람은 월남에 눌러 앉기도 하고 어떤 사람은 미국, 필리핀 등지로 갔다.

나는 미국으로 가기로 결심했다

다니던 교회의 한인 목사님께 미국으로 가고 싶다고 말씀드렸더니 LA동양선교교회로부터 미국 방문 초청장을 받아주셨다.

동양선교교회의 방문 초청장은 나의 인생 2막을 여는 계기가 됐다. 파월 3년이 되면서 서서히 귀국 날짜가 다가왔다. 동료들끼리 장래에 대해 이런저런 이야기를 나누었다. 대부분의 사람들이 결혼을 했기 때문에 가족이 있는 한국으로 돌아갈 준비를 하고 있었다. 그러나 나는 미국으로 갈 준비를 했다. 손에는 3년 동안 알뜰히 모은 돈 6천 달러와 미국 방문초청장이 있었다. 6천 달러는 당시로는 적은 돈이 아니었고 또 기술만 있으면 미국에서 취직하기가 쉽다고 하니 일단 마음은 든든했다.

그러나 미국 비자를 받는 것이 문제였다. 이리저리 알아보니 월남에서 미국 입국비자를 받기는 어렵지만 다른 나라에 가면 받을 수 있다는 말이 근로자들 사이에 나돌았다.

외국 근로자들은 귀국을 앞두고 서로서로 정보를 주고받았는데 근로자들 사이에 나도는 소문이나 정보가 거의 맞았다. 나는 이 소문을 믿고 다른 나라에 가서 비자를 받기로 하고 2천 달러를 주고 팬암항공 세계일주 비행기표를 구입했다.

여행도 생각했으나 여행보다는 가는 곳마다 미국 영사관을 찾아 미국 비자를 받아보자는 생각이었다.

먼저 태국의 방콕으로 갔다. 방콕은 그 당시에도 세계 여행객들로

붙였다. 미국 대사관과 그리 멀지 않은 호텔에 투숙했다. 호텔에 투숙하자마자 월남에서 들었던 대로 호텔 매니저를 찾았다.

매니저는 나를 보자마자 “코레아?”하고 물었다.

그렇다고 했더니 관광가이드를 소개해달라는 것으로 알고 잠시 기다리라는 표정이었다.

그래서 가이드가 아니고 미국으로 가려고 하는데 비자가 필요하니 도와달라고 했더니 처음에는 고개를 설레설레 흔들었다. 커피를 대접하면서 “꼭 미국으로 가야한다”고 말하고 미국 비자를 받을 수 있는 방법이 없겠느냐며 매달렸다.

그 매니저는 씨-익 웃더니 “아는 친구가 미 영사관에 근무하고 있다”며 알아보겠노라고 했다. 며칠이 지나자 매니저로부터 인터뷰 약속이 잡혔다는 연락이 왔다.

인터뷰 전날 밤 한 잠도 못 자고 인터뷰를 했다.

영사는 미국에 가는 목적이 뭐냐고 물었다. 그래서 월남에서 3년 근무를 마치고 휴가를 얻었는데 미국을 관광하고 교회를 방문하고 싶다고 말하고 교회 방문 초청장을 보여주었다.

영사는 더 이상 묻지 않고 5년 비자를 발급해 주었다. 수개월은 걸릴 것으로 생각했던 미 입국 비자가 불과 10일 만에 해결됐다. 2천 달러를 주고 산 세계여행 비행기표가 아까웠지만 미국 비자를 받고나니 조마조마했던 마음이 가벼워졌다.

호텔 매니저에게는 사례를 하겠다고 했으나 고개를 흔들며 사양했다. 그래도 고마운 마음에 100달러를 주었더니 어깨를 툭 치며 감사해했다.

1960년대와 1970년대에 한국인으로서 미국에 가는 사람은 주로 고위층 자녀들과 소수의 유학생, 그리고 미국 군인과 결혼한 후 가족을 초청한 케이스가 대부분이었다. 그러나 미국 시민권자의 친척이나 특정한 직업의 기술을 가진 사람에게는 미국 초청의 우선권이 주어졌다.

해외송금도 엄격하게 제한됐다. 유학생들도 100달러밖에 가지고 나오지 못했다. 은행을 통한 송금도 수출입자금을 제외한 개인송금은 거의 불가능했다.

누구나 변화를 좋아하는 사람은 없다. 미래는 불확실하기 때문이다. 그러나 변화가 없다면 발전도 없다. 변화를 통해 성공할 확률이 실패할 확률보다 더 높다. 변화는 도전이다.

태평양 상공에서

팬암(Pan-Am)항공기에 지친 몸을 기댔다.

얼마가 지났을까. 잠시 눈을 붙인 듯 마는 듯했는데 지금 태평양 상공을 지나고 있다는 안내방송이 나왔다. 창에 기댄 몸이 천근 만근 무거움을 느꼈는데도 잠이 오지 않았다.

지난 3년 동안 생각나지 않았던 아버지 얼굴이 떠올랐다. 아버지는 매사에 엄격하셨던 분이였다.

익산군 여산면에 자리 잡은 고향 집은 면소재지이긴 했지만 전기가 없었던 시골이었다. 아버지가 사업을 하시고 도의원까지 지내셔서 우리집은 언제나 사람들의 발길이 끊이지 않았다.

집은 높은 기둥에 주춧돌이 있는 큰 기와집이었고 일하는 머슴이 두 명 있었다. 나보다 나이가 훨씬 많은 머슴한테 “오채야!”하고 부르면 한 걸음에 달려오곤 했다.

논밭갈이를 하는 소와 돼지를 기르는 양돈장도 있었는데 여름 방

학 때 소를 몰고 뒷산에 올라가 꼴을 메기고 해가 누엿누엿 질 때 집으로 돌아오곤 했다. 해질녘 밥 지을 때 피어오르는 연기에 갇힌 동네 모습이 참 정겨웠다.

아버지는 2남2녀 중 막내인 내가 어릴 때부터 공부를 잘해 중학교 때 서울로 유학을 보내고 싶어 하셨다.

그런데 내가 중학교, 고등학교 모두 1차에 떨어지면서 고향의 여산중학교, 대전 보문고등학교에 입학하게 됐으니 실망이 크셨다. 고등학교 2학년 때 서울 영등포고등학교로 전학해 작은 누나 집에서 학교를 다녔다.

고등학교 2학년 때 아버지의 부음 소식은 우리집 어려움의 서막이었다. 아버지가 운영하시던 회사에 육가공 식품을 공급하던 원청업체가 돈을 갚지 않고 부도를 내고 도망가는 바람에 아버지가 화병으로 젊은 연세인 60세에 돌아가셨다.

비행기 안에서 이런저런 지난날의 추억에 잠겨있는데 갑자기 월남을 떠나면서 미국으로 간다는 소식만 편지로 전한 어머니가 간절히 보고 싶었다.

어머니는 엄한 아버지 밑에서 자란 나를 항상 감싸주셨고 애처롭게 사랑하셨다.

어릴 때부터 별로 말이 많지 않았던 나는 아버지로부터 꾸중을

들을 때 한마디 대꾸도 하지 않았는데 어머니는 그런 나를 애처롭게 생각하면서 항상 나를 대변해 주셨다.

미국에 정착한 후 오랫동안 어머니를 모셨는데 아무리 노력해도 어머니의 사랑에 미치지 못한다.

누구나 부모님에 대한 아련한 추억이 있다.

부모가 돌아가신 후에야 부모의 사랑을 안다고 한다.

그리고 자식을 키워봐야 부모의 심정을 안다고도 한다.

자식에 대한 부모의 사랑은 겉으로 나타나는 것이 아니다.

부모의 자식 사랑은 높고 깊다.

부모가 살아계신다면 지금 당장 부모님께 연락해 사랑한다고 말하기를 바란다.

누구나 일생에 한 번쯤 후회하는 것은 부모님께 효도하지 못한 것이다.

아메리칸 드림을 안고

1971년 5월30일 LA 국제공항.

아메리칸 드림을 향한 첫발을 내디뎠다.

파란 하늘, 상큼한 공기, 높이 솟아오른 팜 트리, 여유로운 풍경은 듣던 대로 천사의 도시였다. 3년 전 홍콩에서 샀던 레이밴을 꺼내 쓰고 택시를 탔다.

택시 기사에게 종이에 적은 주소를 내밀었다. 월남에 있을 때 미국에 가면 찾아가 보라며 지인이 써 준 주소였다.

택시 기사는 아무 말도 안 하고 안 간다며 고개를 저었다. 돈을 보여주며 돈이 있으니 가자고 했더니 너무 멀어서 갈 수 없다고 했다. 나중에 알고 보니 새크라멘토 주소였다.

아무 연고도 없이 발을 디딘 미국 생활은 암담했다. 아는 사람이 없었고 반기는 사람도 없었다. 한인타운 8가에 있는 하룻밤 6달러 짜리 모텔에 투숙했다. 뜬눈으로 밤을 새우고 이튿날 동양선교교회 회를 찾아갔다.

목사님을 만나 사정 얘기를 했더니 어떤 분을 소개해 주셨다. 그 분과 같이 8가와 페도라 인근의 한 아파트에 들어갔다. 아파트 원룸에 여섯명이 생활하고 있었는데 월남에 있을 때보다 더 못한 그야말로 두더지 생활이었다. 방값과 식료품비로 한 사람당 일주일에 10달러를 냈다.

동양선교교회를 나가면서 나중에 알았는데 초청장은 임동선 목사님의 처남이신 황재열 목사님이 보내주셨다. 고마움을 전한다.

당장 일자리를 찾았다. 처음에 미국에 온 한인들은 주로 청소나 봉제일을 많이 했는데 나는 냉동기술이 있었기 때문에 냉동기술직을 찾았다.

LA 타임스에 난 구인광고를 보고 웨스턴과 베니스에 있는 한 미국업소를 찾아갔다. 슈퍼바이저와 인터뷰를 했는데 바로 다음날 출근하라고 했다. 시간당 5달러를 받기로 했는데 꽤 괜찮은 액수였다.

첫날 출근하자마자 트럭에 나를 태우더니 한 주택 앞에 큰 박스와 나를 내려놓고 새것으로 바꾸라는 말만 하고 가버렸다. 그런데 박스를 뜯어보니 처음 보는 에어컨이었다. 전화나 뽀뽀가 없어 연락도 못하고 처음 보는 제품을 어떻게 할 수도 없어 하루 종일 아무

것도 못하고 마냥 앉아있었다.

첫날인데 아무 일도 못하고 앉아있는 내가 한심스러웠다. 그 하루가 얼마가 길었는지 지금 생각해도 진땀이 난다.

저녁 때 나를 픽업하러 온 슈퍼바이저는 일도 안하고 가만히 앉아 있는 나를 보더니 말문이 막혔는지 아무 말도 하지 않았다. 나중에 알고 보니 에어컨과 히터 겸용 제품이었는데 월남에서는 히터가 없는 제품만 봤기 때문에 처음 보는 것이 당연했다.

슈퍼바이저는 50달러를 주면서 온갖 욕을 하더니 더 이상 출근하지 말라고 했다. 일을 해보지도 못하고 하루 만에 해고됐다. 일도 안 했는데 돈을 받게 돼 미안한 마음이 들었다.

첫 직장에서 첫날에 해고됐으니 그 심정은 이루 말로 표현할 수가 없다. 무엇보다 미국에 대한 꿈이 산산조각 나는 것 같았다. 앞으로 내가 미국 생활을 잘 할 수 있을까 하는 걱정도 됐고 내가 가진 이 기술로 일자리를 구할 수 있을까 하는 생각도 들었다.

며칠을 지내다 보니 미국 생활을 하기 위해서는 자동차 구입이 필수적이었다. 1964년 형 포드 갤럭시 500을 500달러에 구입했다. 난생 처음 내 차를 소유하게 됐다. 중고차라 깨끗하게 닦고 왁스도 칠했다. 하룻밤에 몇 번씩 자다 말고 밖으로 나가 자동차가 잘 있

는지 확인하고 들어왔다.

그 때 나는 방문 비자로 미국에 들어왔기 때문에 체류 신분을 해결하는 것이 급선무였다. 체류 신분을 해결하는 방법은 시민권이 나 영주권을 가진 여자와 결혼하는 것이 제일 쉬웠으나 그렇다고 아무나 하고 결혼할 수도 없는 일이었다.

하루는 교회 사모님이 만나자고 해 교회를 갔더니 나의 이 같은 사정을 아셨는지 중매를 서신다고 말씀하셨다. 여자 집안은 일찍 이민 와서 자리를 잡은 집이고 나에 대해서는 사모님이 보증을 해서 여자 집으로부터 승낙을 받았으니 결혼을 생각해 보라고 하셨다.

난감한 일이었다.

그래서 나는 나이가 25살이라 아직 결혼하기에는 너무 이르고 그 여자에 대해서도 잘 모르는 데다 직장도 없는 상태라 당장 결혼할 수 없다고 말씀드렸다.

그랬더니 사모님은 체류 신분이 확실하지 않고 직장도 없는 나를 보증까지 하면서 결혼 허락을 받았는데 입장을 곤란하게 만든다며 화를 내셨다. 그 후 그 사모님은 오랫동안 나에게 화를 풀지 않으셨다. 나를 불쌍히 여기시고 어렵게 중매를 주신 해주신 사모님께 지금이나마 죄송하다는 말씀을 드린다.

나는 체류 신분을 해결해야 하기 때문에 노동허가를 스폰서해주

는 업체를 수소문했다. 기술자들은 노동허가를 잘 내주던 때였다. 냉난방 기술자 모집광고를 보고 모하비 사막의 한 냉동업체를 찾아갔다. 노동허가를 스폰서해주는 조건으로 일을 하기 시작했다. 모하비 사막의 열기는 월남의 열기와는 달랐다. 월남이 끈적끈적한 열기라면 모하비의 열기는 가마솥 열기였다. 여름에는 매일 110°F까지 올라갔는데 숨쉬기가 힘들 정도였다.

서부영화에서나 보았던 말 그대로 황량한 사막이었다. 오후에는 바람과 함께 모래먼지가 날렸고 숙소는 에어컨도 없는 아파트였다. 당장 먹는 것이 문제였다. 매일 양식만 만들어 먹었는데 시간이 지나니 김치와 라면이 먹고 싶어 미칠 지경이었다. 낮에는 땀벌에서 냉장고나 에어컨 수리하는 일을 했고 밤에는 열기에 쌓인 아파트에서 더위와 싸워야 했다. 말 그대로 비참한 생활이었다.

이 회사가 왜 노동허가를 쉽게 스폰서해주며 기술자를 구하는지 이해가 갔다. 회사에서 내 준 트럭은 거의 30년이 된 내 나이보다 더 오래된 차였다.

이것이 내가 그렇게도 원하던 미국인가 생각하니 한심하기 그지 없었다. 밤이면 외로움과 함께 힘든 나날이었다.

얼마 안 되는 주변 이웃들과 친하게 지내며 여름이 지나가고 겨울

을 맞이했다. 더위가 물러가고 찬바람이 부니 다소 견딜 만했으나 쓸쓸함이 밀려왔다. 고된 나날이 나도 모르게 익숙해진 것 같았다. 세월이 약이라고 생각했다.

그러는 와중에 신청했던 노동허가가 발급돼 체류문제가 해결되었다. 참고 견디며 생활해온 결과였다.

나의 아메리칸 드림은 이렇게 시작됐다.

오로지 먹고살기 위한 방편으로 일자리를 찾았고 미국적 이상 사회인 아메리칸 드림을 생각하기엔 너무나 처절한 환경이었다. 미국으로 오면서 꿈꾸었던 멋진 자동차, 푸른 초원의 저택은 그저 꿈에 불과한 것 같았다.

이런 처절한 환경 속에서도 나는 아메리칸 드림에 대한 끈을 놓치는 않았다. 미국인과 만날 때마다 인사를 하면서 영어를 익혔고 시간이 날 때마다 이런저런 기술도 배웠다. 돈을 받지도 못하고 일을 했지만 게으르게 일을 한 적은 없었다.

노력과 성실은 누구든 자신의 꿈을 이루기 최소한의 자본이다. 이 세상에 노력도 하지 않고 이루어지는 꿈은 없다. 아메리칸 드림은 노력과 성실을 바탕으로 스스로 만드는 것이다.

수년 전 한 신문에 ‘아메리칸 드림이 무엇을 의미하는가’ 라는 질문에 한인들의 33%가 ‘자유로운 삶’ 이라고 대답을 했다는 기사를 읽었다. 그다음 17.3%가 ‘자녀의 성공’, 15.6%가 ‘경제적 성공’ 을 아메리칸 드림으로 꼽았다.

이 기사를 보고 세상이 변했음을 실감했다. 내가 미국에 처음 왔을 때는 ‘경제적 성공’ 외에는 다른 것은 생각하지도 못했다. 그러나 요즘 한국에서 오는 이민자들을 보면 경제적 성공보다는 차별을 느끼지 않는 인간적이고 공정한 사회에 대한 갈망 때문이 아닌가 싶다.

세상도 변하고 의식도 변한 것 같다.

생사의 기로에서

모하비 사막을 떠나 다시 LA로 온지 한 달 만에 ‘켈비네이터 (Kelvinator)’ 라는 가전제품 회사의 서비스맨으로 취직했다.

주로 냉장고와 세탁기를 고치는 일이었고 세탁기를 배달하는 서비스도 했다.

일을 시작한 지 한 달 만에 프레즈노에 있는 중가주 지역 서비스 본부의 매니저로 발령이 났다. 일은 딜러들이 고치지 못한 제품을 회사 차원에서 고칠 수 있는 것은 고쳐주고 수리가 불가능하면 환불을 해주거나 새 제품으로 교체해주는 최종 책임을 맡는 일이었다.

고객을 방문해보니 그동안 딜러들이 여러 번 왔지만 제대로 수리를 하지 못한 터라 나에게 화를 내곤 했다. 어떤 경우에는 냉장고를 지금 당장 가져가고 돈으로 환불해 달라고 소리까지 질렀다. 그동안의 참아왔던 화를 모두 나에게 풀었다. 영어도 짧아 그 고객들을 일일이 이해시킬 수도 없었다.

매일 똑같은 일을 당하고 보니 나 역시 견디기 힘들었다. 할 수 없이 몇 개월 만에 회사를 떠났다.

그런데 한 곳에 오래 적응하지 못하고 직장을 옮기는 것이 옳은가에 대한 생각이 들어 나 자신이 실망스러웠다.

다시 신문을 뒤졌고 프레즈노 커뮤니티 병원의 냉난방 기술자로 취직했다. 병원 기계실의 전기, 냉난방 일이었다. 그동안 내가 해왔던 일이라 마음에 들었다.

직원들도 친절했고 월급도 꼬박꼬박 지급됐다. 미국에 온 후 처음으로 가진 안정된 일자리였다. 무엇보다 직원들이 모두 친절했다. 안정된 일자리 덕분에 주말이면 4시간 정도 걸리는 LA로 내려와 교회 친구들을 만나며 처음으로 미국 생활을 만끽했다.

그 친구들은 나의 직장을 부러워했다. 자동차도 포드 머큐리 쿠거(Mercury Cougar)로 새 차를 샀다. 그때의 기분은 말로 표현할 수 없이 기뻐다.

그런데 인생은 호사다마라 했던가. 금요일 저녁에 LA에 와 주말에 실컷 놓고 일요일 밤에 프레즈노로 올라가다가 사고가 났다. 5번 프리웨이에서 프레즈노로 올라가는 99번 프리웨이로 갈아타고 얼마를 달리다가 깜빡 졸았는데 어느새 차는 공중을 들고 있었다. 순식간에 자동차는 프리웨이 도로 분리대를 들이받고 공중

에서 몇 번을 돌더니 반대편 하행선 차선을 넘어 논두렁에 처박혔던 것이다.

그런데 정신을 잃지는 않았던 모양이다. 자동차가 폭발할지 모른다는 생각에 필사적으로 차에서 기어 나왔다. 그리고 더 이상 움직이지 못하고 쓰러졌다.

마침 반대편에서 지나가던 백인 부부가 사고를 목격하고 지나가던 트럭 운전사에 부탁해 경찰에 신고했다. 앰블런스가 출동해 프레즈노 카운티 병원으로 실려 갔다. 새벽 4시경이었다. 취임 기념으로 새로 산 자동차 머큐리 쿠거는 형체를 알아볼 수 없을 정도로 박살이 났다. 살아난 것만도 기적이었다.

병원 의사의 진단결과 앞으로 영원히 휠체어를 탈지도 모를 확률이 50대 50이라고 했다. 청천벽력 같은 소리였다. 그러나 젊기 때문에 치료만 잘하면 희망은 있다고도 말했다.

죽음의 문턱에서 목숨은 건졌지만 몇 개월을 휠체어를 타야 하는 신세로 전락했다. 허리를 움직이지 못한 채 대소변까지 받아내야 했으니 중상이었다. 당시 기술실에는 15명의 동료들이 있었는데 그때 동료들이 베풀어준 도움은 잊을 수 없다.

나의 입원실을 찾아와 위로해준 유일한 방문객도 모두 직원들이었다. 병원 침대에 누워있으니 한심한 생각이 들었다.

아메리칸 드림을 이루리라고 마음먹었는데 이렇게 병원에 누워 있는 신세로 전락했다. 더구나 영영 휠체어를 탈지도 모르는 운명에 놓였으니 말이 아니었다.

병원에서 같이 일하던 동료들이 번갈아 병문안을 와주었다.

혈혈단신 미국으로 왔는데 보호자가 있을 리 없었고 미국에 와서 사귄 LA 친구들도 매일 밤낮으로 일을 하는데다 자동차로 4시간이나 걸리는 먼 곳이라 병문안을 오지 못했다.

세상에 독불장군은 없다.

혼자 다 할 수 있는 것 같지만 실제로 혼자 할 수 있는 일은 아무것도 없다. 사고 이후 사람의 관계를 소홀히 해서는 안 된다는 교훈을 얻었다.

이후 사업을 하면서 물건을 팔지 못 하고 돌아올 때도, 은행으로부터 부동산을 빼앗길 때도, 언젠가 다시 만나리라며 좋은 관계를 유지했다. 좋은 관계는 뜻하지 않는 곳에서 내 인생의 자산으로 되돌아 왔다.

인연을 소중히 생각하라.

챕터 2

불가능은 없다

“ 나의 조국 한국을 떠난 지 50년이 넘었지만
조국에 대한 그리움과 관심은 저버릴 수가 없다.
그러나 미국에 살면서 지나치게 조국에 의지하고
조국만을 바라보는 것은 바람직하지 않다고 생각한다.

”



by Elise Yi

어머니의 편지

입원한 지 4주 만에 휠체어를 타고 깁스를 한 채 퇴원했다. 라면으로 끼니를 때우며 하루 종일 집에만 있는 나날이었다. 찾아오는 사람도 없이 홀로 내버려진 기분이었다.

한국에 계신 어머니한테서 편지가 왔다.

LA 어느 곳에 참한 색시가 있으니 만나 보라는 것이다. 밤이나 낮이나 어머니의 자식 걱정은 끝이 없다. 이역만리 먼 땅에 있는 자식의 결혼 걱정을 하고 계시니 말이다.

걱정하실까봐 교통사고 얘기는 못 하고 ‘지금은 바쁘니 나중에 만나 보겠노라’고 답장을 썼다. 오랫동안 일을 못 해 돈이 떨어져 아파트 세도 못 낼 지경인데 여자 생각은 할 수도 없었다. 약간의 실업수당이 나왔으나 생활하는 데는 턱없이 부족했다.

병원에 벅스터 왓킨스(Baxter Wakins) 씨라는 백인 슈퍼바이저가 있었는데 나에게 정말로 친절하게 잘해주었다.

내 사정을 아는 왓킨스 씨는 나에게 재정적인 도움을 주기 위해

월급을 받을 수 있는 방법을 모색해주는 등 도움을 주었다.

내가 월급을 받으려면 출근을 해야 하고 출근을 하려면 의사의 허락이 필요했다.

왓킨스 슈퍼바이저는 의사에게 부탁해 내가 물건을 들거나 내리지 않고 허리를 구부리는 일을 시키지 않는 조건으로 일을 할 수 있도록 허락을 받아주었다.

그러나 실제로 내가 할 수 있는 일은 아무것도 없었다.

슈퍼바이저도 일을 시키지 않았다. 그냥 하루 종일 의자에 앉아 있다가 집으로 돌아오곤 했다. 슈퍼바이저와 동료들이 나의 어려움을 알고 월급을 받도록 하기 위해 의사의 허락을 받아 준 것이었다. 그들이 나에게 보여준 배려와 약자를 보살피주는 진정한 동료애는 이후 나의 삶을 뒤돌아보고 인생의 목표를 바꾸는 계기가 됐다. 그러나 많은 도움과 온정을 받았지만 몸도 불편하고 정신적으로 외로워 더이상 머무를 수가 없었다. 모든 형편을 이야기하고 LA로 주거지를 옮기기로 했다. 직장 동료들과 눈시울을 적시며 이별을 하고 아쉬움을 달래며 LA로 향하는 나의 발길은 빛진 자의 마음처럼 무거웠다. 그리고 베품의 사랑을 배웠다.

이역만리 타향 땅에서 많은 베풀과 사랑을 받았다.
나는 그동안 얼마나 남을 배려하며 살았는가?
그들이 베푼 온정이야말로 진정한 사랑이었다.
그 사랑이 바로 이민으로 세워진 미합중국의 건국이념이라는
생각이다.

인연, 그리고 아름다운 만남

어느 정도 세월이 지나면서 걷는 데는 불편함이 없었으나 아직도 깃스를 했기 때문에 앉으면 깃스가 어깨 위로 올라와 보기 흉했다. 얼마 지나자 어머니가 말씀하신 ‘참한 색시’ 생각이 떠올랐다. 지금 나로서는 여자를 만날 형편이 못 되지만 그래도 한 번 만나보자는 생각이 들었다.

어머니가 보내주신 주소로 찾아갔다. LA 한인타운 인근의 작은 단독주택이었다.

‘한국에 계신 어머니의 말씀을 듣고 누구를 찾아 왔다’ 고 했더니 한국으로부터 얘기를 들었다며 반갑게 맞아 주셨다.

집안으로 들어섰는데 놀랍게도 언젠가 만난 적이 있는 얼굴이었다. 한참 대화 후에 안 일이지만 2년 전 처음에 미국에 왔을 때 친구와 함께 목사님 집을 방문했는데 그때 정성스럽게 식사를 대접해 주셨던 사모님이었다.

그때 내가 방문한 후에 사모님이 이 집으로 이사를 했던 것이다.

사모님은 내가 찾아온 색시는 조카이며 유학을 위해 미국에 왔다고 했다. 그러니까 2년 전 내가 방문했던 차남진 목사님은 내가 찾아온 여학생의 이모부였다. 세상에 이런 인연이 있을까 싶었다.

2년 전의 일이다.

아파트에 같이 살던 교회 친구가 여자를 소개시켜 준다면 어느 목사님 댁을 같이 방문해 저녁을 대접받은 적이 있다. 그때 식사시간에 반찬을 나르고 가볍게 집일을 도와주던 여학생을 본 적이 있는데 너무 어린 학생이었다. 우리는 목사님 댁을 나오며 너무 어린 학생이라 안 되겠다며 서로 웃은 일이 있었다.

그런데 2년 전에 어리다고만 생각했던 여학생이 의젓한 숙녀가 되어 있었다. 그 숙녀를 처음 보는 순간 정말 눈이 부시게 아름다웠다. 그 당시 어린 여학생이 바로 어머니가 소개해준 사람이라니...

아, 운명인가!

방년 20세. 이름은 이정옥, 45년 동안 살을 맞대고 살아온 지금의 아내다. 주말이면 데이트를 했다.

외로움에 힘들었던 나는 그 숙녀를 만나고부터 설렘과 즐거움으로 가득했다.

데이트를 하면서 이모님 집을 자주 들락거렸는데 눈치를 보니 이모님은 나를 마음에 들어 하셨으나 다른 가족들은 번듯한 직장도 없고 교통사고로 깁스까지 하고 있는 나를 그리 탐탁해 하지 않는 듯했다.

그런데 데이트를 하면서 서로 마음이 통했고 무엇보다 날이 갈수록 천생연분이라는 생각이 들었다. 오랫동안 혼자 생활을 해 온 터라 결혼 생각도 간절했다.

그러나 막상 결혼을 하려고 하니 빈털터리 신세였다. 주위에서 도움을 줄 테니 결혼을 하라고 종용하기도 했으나 결혼은 내 힘으로 하고 싶었다. 그 해 세금 보고를 하면 400달러 정도 환불받기로 돼 있었는데 그 400달러가 나오면 결혼하겠다고 마음먹었다.

결국 세금 환불 400달러를 받은 후, 절친한 친구가 선물한 100달러짜리 반지 2개를 예물로 교환하고 결혼식을 올렸다. 그럴듯한 예물도 받지 않고 선뜻 나를 따라준 아내가 지금도 한없이 고맙다. 잉글우드에 있는 아파트에 첫 신혼살림을 차렸다. 천성이 고왔던 아내는 한마디 불평 없이 내조했다.

아내는 그 후 한국에서 온 어머니를 20년간 한 집에서 모셨다. 또 내가 대학교 다닐 때 보살펴준 큰 누님과 고등학교 다닐 때 나를 한 집에서 보살펴준 작은 누님의 가족을 한 식구처럼 대하면서 한

마디 불평이나 어떤 내색도 하지 않고 잘해주었다.
그런 아내가 정말 고맙다.

인연은 따로 있다.

용기 엔지니어 사 설립

결혼은 남자를 성숙하게 만드는 것 같다.

결혼을 하고 나니 식구를 부양해야 한다는 절박함이 밀려왔다. 혼자 있을 때는 그저 먹고 살기 위해 일자리를 찾아다녔으나 지금은 가족을 부양해야 한다는 책임감이 짓눌렸다.

미국에 도착한 후 월남에서 같이 일했던, 텍사스 주에 있는 유진 (Eugene) 씨에게 편지를 보낸 적이 있었다. 월남에 있는 동안 잘 보살펴준 것에 감사하고 미국에 잘 도착했다는 내용의 감사편지였다. 그런데 유진 씨로부터 연락이 왔다.

지금 LA 근교인 애나하임에 살고 있으며 LA에서 일하고 있다는 것이다. 오랜만에 만나 반갑게 옛 이야기를 나누었다. 내가 아직 정식 일자리를 찾지 못해 일자리를 구하고 있다고 했더니 일자리를 알선해 보겠다고 했다.

그리고 일주일 후 면접 통보가 와 면접을 했는데 바로 취직이 되

었다. 유진 씨의 추천 덕분이었다.

일은 한인타운에서 가까운 다운타운 8가와 호프(Hope St.)에 있는 33층짜리 브로드웨이 플라자의 기계실에서 냉난방 기술을 담당하는 것이었다.

이곳은 노조에 가입된 직장으로 시간당 15달러를 받는 대단히 좋은 직장이었다. 까마득히 잊고 있었던 월남에서 만났던 감독관으로부터 연락이 올 줄은 꿈에도 생각 못 했고 일자리카지 구해줄 줄은 몰랐다. 좋은 인연은 인생을 바꾼다고 다시 한 번 생각했다.

나는 신입사원이었기 때문에 자정부터 아침 8시까지 새벽일을 맡아서 했다. 주로 기계실을 지키는 일이었는데 특별한 일이 없을 때는 시간이 많았다. 시간이 날 때는 주로 기계설비에 관한 책을 읽었다.

에어컨 기술에 전기 라이선스가 있으면 시간당 59센트를 더 받는 것을 알고 전기 라이선스 공부를 시작해 6개월 만에 획득했다. 그리고 보일러 라이선스도 획득했다.

LA시의 전기코드 규정집은 성경책보다 더 두꺼웠다. 또 오래간만에 공부를 하니 정말 힘들었다. 그러나 전기 라이선스에다 보일러 라이선스까지 따고 나니 점점 세상이 보이기 시작했다.

라이선스를 획득한 후 기계실 부책임자(Assistant Chief

Engineer)가 되었다. 근무시간도 좋아지고 보수도 부쩍 늘어나는 등 대우가 달라졌다.

그러던 중 1976년 초에 나의 실수로 전기 컨트롤 박스가 폭발해 전신 화상을 입는 사고가 발생했다. 자칫하면 정말 끔직한 큰 사고로 연결될 뻔한 일이었다. 그러나 큰 부상은 아니어서 다행이었다.

브로드웨이 플라자 기술자로 일하면서 내 이름을 딴 용기 에어컨 디션닝 사(Yongki's Air Conditioning Co.)를 설립했다.

상호만 있고 가게는 없었지만 내 인생 처음으로 내 회사가 탄생한 것이다.

밤낮으로 일했다. 두 가지 일을 하느라 몸은 피곤했지만 내 일생 동안 가장 희망이 부풀었던 때였다. 내 이름을 따서 지은 회사 이름이 발음하기도 어렵고 외국 사람들은 무슨 뜻이냐고 묻기까지 해 설명하는데 애를 먹기도 했다. 회사 이름에 이름을 넣는 바람에 결국 나는 영어 이름을 갖지 못했다.

첫 딸 엘리자베스가 2살이 되고 아들 앤드류가 태어나 식구가 늘어났다.

캐리어(Carrier) 딜러십 획득

아메리칸 드림을 안고 미국에 온 후 처음으로 내 사업을 시작하면서 주 정부에 발행하는 전기, 냉난방, 냉동, 컨트랙터 라이선스까지 모두 획득했다.

이를 바탕으로 건축업자들을 상대로 에어컨 설비를 판매하고 설치해주었는데 한인타운에 건설 붐이 불던 때라 주문이 밀려들었다. 그런데 건축업자들과 고객들이 모두 캐리어(Carrier) 제품만을 찾았다. 그 때는 캐리어 브랜드가 최고 브랜드였다.

그러나 캐리어 딜러십이 없었던 나는 캐리어 제품을 팔고 싶어도 팔 수 없었다. 캐리어 딜러십을 획득해야겠다고 생각했다.

딜러십 신청을 위해 시티 오브 인더스트리(City of Industry)에 있는 서부지역 캐리어 딜러를 찾아갔더니 전화번호와 주소를 남기고 돌아가라고 했다.

얼마 후에 세일즈 매니저로부터 전화가 왔다. 내가 적어준 주소를 찾아갔는데 아파트였다고 주소로 다시 달라고 했다.

주소는 맞는데 아파트 주소라고 말했더니 사무실과 창고도 없이 무슨 딜러를 하느냐며 준비가 되면 다시 전화하라고 말하고선 전화를 뚝 끊어 버렸다.

나는 다시 딜러를 찾아갔다.

“딜러십을 주어야지 사무실과 창고를 구하지 딜러십도 없는데 어떻게 사무실과 창고가 필요하냐?”며 항의했다. 지금 생각하면 말도 안 되는 소리였는데 내가 더 큰소리를 쳤다.

거의 1시간을 큰 소리로 매니저와 실랑이하고 있는데 누군가 지나가면서 자기 사무실로 들어오라는 것이었다. Carrier의 서부 지역 사장이었다.

자초지종을 설명하고 “한인 건축업자들이 많은데 건축업자들이 꼭 캐리어만 찾는다. 그러니 딜러십을 주면 많은 양의 제품을 판매할 것”이라고 했다.

그 사장은 그러면 재정서류(Financial Statement)를 보내 달라고 했다. 아직 사업을 시작하지 않아 재정서류라는 것이 없다고 했더니 한심한 듯 말을 잊지 못했다. 막무가내로 사정을 얘기했더니 나중에는 정식 딜러십은 주지 못하지만 캐리어 제품을 줄 테니 팔아 보라는 것이었다.

절반의 성공이었다. 결국 한인사회에서 유일하게 캐리어 제품을 판매하게 됐다. 캐리어 딜러 간판을 내걸지는 못했지만 캐리어 제

품을 판매한다고 소문을 냈다. 이제 당당히 캐리어 제품을 설치할 수 있는 설비업자가 되었다.

캐리어 브랜드를 취급한다는 소문이 나자 건축업자뿐만 아니라 식당, 상업용 빌딩 등에서 에어컨 설비 주문이 쏟아져 들어왔다.

하루 24시간이 모자랐다. 며칠 동안 아들 딸 얼굴을 보지도 못해 아빠 얼굴을 잊어버리지 않을까 걱정하기도 했다.

직원을 더 고용했다. 마케팅을 위해 건축업자들과의 저녁 식사 자리도 늘어났다.

한인타운 내 은행, 쇼핑센터, 빌딩, 음식점 등 거의 모든 건물에 에어컨을 설치했다. 사업을 시작한 지 2년 만인 1977년, 연간 2백만 달러의 매출을 올렸다.

사업에 자신감이 생겼다. 한인 언론에서 인터뷰 요청이 들어왔고 모든 기자들이 빠르게 성장하는 비결을 물었다. 나는 성실함과 가족 같은 직원관계가 비결이라면 비결이라고 말했다. 몇 명 안 되는 직원이지만 직원들을 가족처럼 대해주니 직원들이 나보다 더 열심히 일을 해 직원으로부터 생기는 스트레스가 없다고 말했다.

많은 사업주들이 직원과의 관계로 스트레스를 많이 받는데 결국 주인이 어떻게 하느냐에 달렸다고 생각한다.

일은 주로 내가 직접 밴을 운전하고 다니며 했다. 한인타운에 내

손때가 안 묻은 에어컨이 없을 정도로 이곳저곳을 돌아다녔다.
캐리어 제품을 많이 판매하자 딜러십을 주지 않았던 캐리어 사에서 캐리어 딜러십을 주겠다고 먼저 연락이 왔다.
보잘것없는 작은 사무실에서 시작한 업소가 캐리어 정식 딜러보다 더 많이 판매하니 캐리어 지역본부에서도 놀랐다.
이후 정식으로 캐리어 딜러십을 획득했다. 간판 옆에 캐리어 마크도 부착했다.

현장에 나가 보면 고객들이 상식 밖의 요구를 해 힘들 때가 많다.
이때 고객들과 언성을 높이거나 화를 내면 안 된다. 나는 끝까지 이해하도록 설득시키려고 노력한다. 그래도 안 되면 손해를 보더라도 불편한 관계로 떠나지 않는다.
긴 안목을 보고 고객들의 신뢰를 얻는 것이 중요하다.
어떤 사업이건 다 똑같다. 최선의 마케팅은 고객이 고객을 소개해주는 것이다.
만족해하는 고객이 바로 최고의 광고다.

USA TODAY

커버스토리

1980년대에 접어들자 한인타운이 급성장하기 시작했다.

올림픽과 8가, 웨스턴과 버몬트를 동서남북으로 한인 상권이 급속도로 뻗어 나갔다.

전국적으로 주택과 상업용 빌딩 건설 붐이 일기 시작했다. 1982년 레이건 행정부가 들어서면서 미국이 100년 내 최고의 경제호황이라는 말도 들렸다. 경기가 좋아지자 일손이 바빠졌고 직원도 10여 명으로 늘어났다. 주문을 받으면 한 달 후에나 공사 날짜가 잡힐 정도로 주문이 폭주했다.

좋은 제품을 사용하고 성실하게 일했다. 고객들이 만족하도록 최선을 다했다. 이렇게 일하다보니 소문이 나기 시작했고 한인뿐만 아니라 타인종 고객도 늘어갔다.

1983년 회사 이름을 쿨러 엔지니어(Kooler Engineering Co.)로 변경했다. 일부러 Cooler가 아닌 Kooler로 했다.

고객들이 스펠링이 잘못되었나 생각하고 다시 한 번 더 보고 회사 이름을 기억할 수 있도록 하기 위한 것이었다.

나는 주 정부에서 발행하는 컨트랙터 면허와 냉난방(C-20), 냉동(C-38), 전기면허(C-10)까지 소유하고 있었기 때문에 에어컨 설비와 전기설비 사업을 겸했다.

한국과 일본에서 대형 건설회사들이 앞다투어 미국에 진출했는데 냉난방과 전기 일은 거의 독점적으로 내가 맡아서 했다.

일이 늘어나자 연간 매출이 300만 달러를 훌쩍 넘었다. 사업이 본 궤도에 오르면서 캐리어 딜러십을 주었던 캐리어 남가주 지역 사장과 자주 만나게 됐고 캐리어 딜러의 모범업체가 됐다.

어느 날 USA TODAY 지에서 인터뷰 요청이 들어왔다. USA TODAY가 어느 정도 큰 신문인지 몰랐으나 그 당시 하루 100만 부가 판매되는 미국 최대 신문이었다.

이민자로서 비즈니스 성공의 비결을 물었다.

나는 “우리는 돌아갈 곳이 없다. 여기가 고향이고 여기에 묻혀야 한다”며 모두가 비장한 각오로 이민생활을 하고 있음을 이야기했다. “우리는 아메리칸 드림을 위해 열심히 일한다. 아메리칸 드림이 한인 이민자들이 성공하는 이유”라고 설명했다.

인터뷰를 하고 까마득하게 잊고 있었는데 한 달쯤 지나 한 지인이 USA TODAY 지에 내가 나왔다고 알려왔다. 기사를 보니 이민자들이 어려움을 극복하고 성공적인 삶을 살아가고 있다는 이민자들의 성공 스토리를, 나와의 인터뷰를 토대로 내 사진과 함께 커버 스토리로 다루었다. USA TODAY 1면에 얼굴과 함께 기사가 실리자 이곳 한인 언론까지 그 내용을 보도했다. 많은 지인들로부터 축하 전화를 받았다.

한창 잘 나가던 나에게 제동이 걸렸다.

일본 가지마 건설회사와 60만 달러 규모의 냉난방 설비 계약을 체결한 것이 문제였다.

공사가 시작되고 처음에는 다른 업종과 시간을 맞추며 순조롭게 진행되는 듯했으나 완공시간이 다가오면서 에어컨 설비 공사의 일손이 모자라 점점 공사가 뒤쳐지기 시작했다.

에어컨 설비공사는 천장 일을 하기 전에 마쳐야 하는데 일손 부족과 제품 공급이 제대로 안 돼 마칠 수가 없었다. 에어컨 설비공사가 지연되자 전체 공정이 지연됐다.

약속한 공사기한을 지키지 못하자 일본 건설회사와 현장 책임자가 막대한 손해를 입게 됐다. 나는 결국 더 이상 버틸 수 없어 협의를 한 후 손을 들었다. 직원 10여 명의 작은 회사가 60만 달러의

큰 프로젝트를 감당하는 것도 역부족이었는데 더구나 공사기간도 짧게 잡혔으니 어쩔 수가 없었다. 어떻게 되겠지 하는 막연한 기대를 갖고 무리하게 덤벼든 것이 화근이었다.

가지마 건설회사에 대한 손해배상은 계약할 때 체결했던 본드회사에서 지불하고 내가 맡았던 잔여공사는 미국 회사로 넘어갔다. 이 일로 나는 회사가 휘청거릴 정도로 손해를 보았으나 그 일을 계기로 많은 경험과 교훈도 얻었다.

나는 그 이후 어떤 공사도 함부로 덤비지 않고 철저하게 준비하는 버릇이 생겼다.

그러나 가지마 건설회사는 그 후에도 나에게 계속 일을 주었다. 그 때 현장 책임자가 일본으로 귀국하면서 자기가 미국에서 근무하는 동안 협조를 잘 해주어서 무사히 돌아간다고 고맙다는 감사 편지까지 보내왔다.

비록 내가 무리하게 공사를 땀지만 공사를 하면서 성실하게 일한 태도를 높이 평가한 때문이 아닌가 싶다.

나는 1971년부터 미국에서 살아오면서 한 번도 한국으로 돌아가리라고 생각해 본 적이 없다.

미국에 이민을 왔으니 미국 속 한국인으로 살아가야겠다고 생각했다.

아직도 조국 한국에 대한 그리움과 관심은 버릴 수가 없으나 미국에 살면서 지나치게 조국에 의지하고 조국만을 바라보는 것은 바람직하지 않다는 생각이다.

고 김대중 선생이 LA에서 있었던 동포 간담회에서 “한인들은 빨리 시민권을 획득해 미 주류 사회 속으로 들어가는 것이 애국하는 길”이라고 말한 적이 있다. 전적으로 동감한다.

나는 더 이상 돌아 갈 곳이 없다는 각오로 열심히 일하며 이민 생활을 하고 있다.

미국에서 성공하는 길이 애국하는 길이다.

유대인을 보라.

LA 한인상공회의소 회장

비즈니스를 하면서 커뮤니티 활동에도 적극 참여했다. 남가주 한인건설협회장, 올림픽 라이온스클럽 회장, 한인회 부회장, LA 평통 부회장 등을 역임했다.

45세에 LA 한인 상공회의소회장을 맡아 1년 동안 내 비즈니스는 뒷전으로 미루고 상공회의소 활동에만 전념했다.

LA 마라톤 한인타운 통과 추진, LA와 부산시의 자매도시 결연, LA 시정부의 한인타운 간판 정비 지원 등 민간단체로서 바쁜 일정을 보냈다.

LA 마라톤을 앞두고 마라톤 코스에 한인타운을 넣느냐 마느냐 하는 회의가 시정부 및 LA마라톤위원회 관계자들과 수차례 개최됐다. 나는 한인타운을 통과시켜야 한다고 주장했다. 왜냐하면 신문과 TV 등 언론사들이 마라톤을 중계하면 한인타운이 자연스럽게 미 주류 사회에 홍보가 될 것이라고 생각했다.

한인타운이 소개되면 많은 외국인들이 한인타운을 방문하고 결국

한인업소의 매출 증대로 이어질 수 있다고 믿었기 때문이다.

당시 나와 친분이 있는 이본 버크 슈퍼바이저의 남편 윌리엄 버크가 위원장으로 있는 LA마라톤위원회에서 코스를 선정했는데 내가 계획한 대로 한인타운을 통과하게 됐다.

마라톤이 열리는 날 한인타운 도로변에 많은 한인들이 나와 열렬히 응원했다. 일부 단체에서는 북과 팽과리를 들고 나와 응원을 했는데 이 장면들이 TV는 물론 LA타임스에도 소개돼 타운 홍보에 많은 도움이 됐다.

그러나 일각에서는 마라톤을 일요일에 개최해 교회를 가는데 불편하고 일요일에 문을 여는 업소는 장사에 피해가 된다고 불평하기 시작했다.

내가 아무리 좋다고 생각해도 누군가는 싫을 수 있다는 것을 실감했다. 사람마다 생각이 다르고 환경이 다르기 때문이다.

모두를 만족시킬 수 없다.

같은 일이라도 어떤 사람은 좋아하고 어떤 사람은 싫어할 수 있다.

그 이후로 어떤 모임에서도 내 주장을 관철하려 하지 않는다. 내가 싫어하는 일이라도 누군가는 좋아하겠지, 또는 내가 좋아

하는 일이라도 누군가는 싫어하겠지 하는 마음을 갖게 됐다.

LA한인상공회의소와 부산상공회의소간에 자매결연을 맺기 위해 부산상공회의소를 방문했다. 당시 부산상공회의소 회장은 부산의 코카콜라 사장이었다.

부산상공회의소와 자매결연 조인식에는 LA한인상공회의소에서 15명이 참석하고 부산에서는 30여 명이 참석했다. 조인식이 끝나고 회식을 하는데 문제가 발생했다.

부산상공회의소 회장이 폭탄주를 돌리는 것이었다. 술을 한 모금도 못하는 나로서는 정말 난감한 일이었다. 부산상공회의소 회장이 갑자기 자리에서 일어나더니 폭탄주를 들고 나와 팔짱을 낀 채 마시는 러브샷을 제안했다.

그 자리에서 나는 술을 못 한다고 말할 수 있는 분위기가 아니었다. 일단 팔짱을 끼고 돌아서 나중에 어떻게 되든지 폭탄주를 마시기로 생각하고 입에 폭탄주를 대는 순간, 옆에 앉아있던 LA의 강득휘 부회장이 얼른 내 폭탄주를 빼앗아 순식간에 마시고 빈 술잔을 나에게 주었다.

당시 홀에는 100여 명이 앉아있었는데 정말 순식간에 벌어진 일이었다.

강 부회장이, 우리 LA상공회의소는 회장을 대신해 부회장이 술을 마신다고 해서 한바탕 웃음바다가 되었고 그때의 순발력으로 어려운 순간을 잘 넘겨준 강득휘 부회장께 감사의 말을 전한다.

그 후 한국 정부에서 LA 시정부 관계자들을 초청했는데 한인상공회의소 주관으로 행사가 진행됐다.

한국방문단에는 한인타운 지역의 시의원이었던 데이빗 커닝햄과 시청 보좌관들 그리고 윌리엄 버크 LA마라톤위원장이 동행했다. 당초 LA 시장도 같이 가기로 되어 있었으나 갑작스러운 사정으로 같이 가지 못했다. 일정 중에는 경주 고적지 방문, 부산 신발공장 방문 등 산업시찰도 있었다.

7피트에 가까운 큰 키의 흑인인 커닝햄 시의원은 가는 곳마다 화제가 됐다. 경주를 방문했을 때는 마침 수학여행 온 학생들이 커닝햄 시의원을 졸졸 따라 다니며 신기한 듯 큰 구두를 만져보고 위아래를 쳐다보는 광경을 연출하기도 했다.

부산 신발공장을 방문했다.

공장 측에서 방문단에 신발 한 켤레씩을 선물했는데 커닝햄 의원은 발이 너무 커 맞는 신발이 없다며 나중에 보내주기로 해 웃음을 자아냈다.

그런데 신발공장 안의 코를 찌르는 지독한 화학약품 냄새와 후덥

지근한 실내 온도 등 열악한 근무 환경에 놀랐다.

수천 명의 여공들이 마스크를 쓰고 일하는 모습이 안타까웠다.

그런 환경에서도 열심히 일한 산업의 전사들이 있었기에 오늘의 대한민국이 있지 않았나 하는 생각이 든다.

한국을 방문한 후 LA 시의원들과 시청 공무원들이 LA 한인사회를 보는 시각이 크게 달라졌음을 느꼈다.

심장병 어린이를 도우며

사업으로 바쁘다 보니 평소 봉사에 대한 생각은 하고 있었으나 개인적으로 시간을 내서 봉사활동을 하지 못하고 있을 때였다. 그때 한국의 심장병 어린이들을 초청해 무료로 수술을 받도록 하는 프로젝트에 올림픽 라이온스가 조인함으로써 자원봉사로 참여할 수 있었던 것은 잊을 수 없는 추억이며 보람이었다.

1986년 나는 올림픽 라이온스 멤버로서 선천적 심장판막증을 앓았던 전계형(5) 양과 심장 내 혈관폐쇄증을 앓고 있었던 김혜미(8) 양을 초청해 세인트 빈센트 병원에서 무료로 치료를 받을 수 있도록 도왔다.

이 심장수술 프로젝트는 1983년 낸시 레이건 여사가 한국에서 2명의 심장병 어린이를 뉴욕으로 데려와 수술을 주선한 것을 계기로 시작됐는데 미국은 물론 한국에서도 대단한 화제가 됐다. 이후 LA심장학회에서도 세인트 빈센트 병원과 함께 ‘Miracle

Across Miles' 로 명명된 심장수술 프로그램을 가동해 한국을 비롯한 외국 어린이를 데려와 심장수술을 해주었다.

전 세계를 연결시켜 기적을 수행한다는 뜻의 'Miracle Across Miles' 프로그램은 심장병으로 죽어가는 어린이들을 살리는 생명 프로그램이었다.

나는 이 프로그램의 일환으로 미국에 온 전계형 양의 호스트 패밀리가 되어 공항 픽업에서부터 병원 간호에 이르기까지 한 달 동안 전 양을 보살폈다. 전 양의 부모들은 미국을 방문할 형편이 못 돼 미국에 오지 못했다. 선천성 심장판막증으로 숨쉬기조차 힘든 어린 딸을 먼 미국 땅에 보내 놓고 걱정했을 마음을 생각하면 지금도 가슴이 아려 온다.

공항에서 다섯 살짜리 전 양을 픽업하는 순간 정말 눈물이 났던 기억이 지금도 생생하다. 천진난만하게 뛰어 놀아야 할 다섯 살짜리 어린이가 숨이 차서 걷지를 못했다. 병원에서 코에 호스를 꼽고 수술대에 오르는 것을 보았을 때 생명에 대한 경외감이 솟아났다. 집에서 전 양을 보살피면서 고기를 잘게 썰어 먹이기도 했는데 고기를 먹어보지 못한 탓인지 고기를 먹지 않고 김치만 먹었다. 그런데 일주일이 지나더니 고기 맛을 알아 고기를 달라고 해 신기했다.

수술이 성공적으로 끝나고 “이젠 안 아파요”하면서 방긋 웃으면

서 한국으로 돌아갔다.

그 후 부모로부터 건강하고 고맙다는 편지를 받았는데 편지와 함께 주소를 잃어버려 연락을 하지 못한 것이 지금도 아쉽다. 그 당시 장학금이라도 주었어야 했는데 주지 못한 아쉬움도 남아있다.

1975년 창립된 LA올림픽라이온스클럽은 당시 한인사회에서 대표적인 봉사활동 단체였다.

지금도 각종 의료사업을 하고 있는데 지난 2006년부터 ‘시력 우선 사업’을 펼치고 있는 것은 주목할 만하다. 이 봉사는 한국에 있는 자매 클럽을 통해 형편이 어려운 이웃들에게 각막 이식, 백내장, 녹내장을 치료해 주는 의료사업이다.

SBS

그것이 알고 싶다

한국에서 상당히 유명한 실세 정치인이었던 K 모 의원의 아들이
우리 회사에서 일한 적이 있다.

그런데 어느 날 갑자기 한국에서 제품을 공급해주던 회사의 사장이
이 회사를 파는 것이 어떠냐는 얘기를 건넸다. 정말 어이없는 일이었다.

알고 보니 그 회사의 사장이 K 모 의원과 깊은 친분이 있었는데
우리 회사를 매입해 K 모 의원의 아들에게 사업을 시켜주고 싶어
하는 것 같았다. 한국 공장에서 물건을 대주지 않으면 우리 회사는
제품의 공급선이 끊어지게 되고 그렇게 되면 자연히 문을 닫게 될
것이라는 것을 알고 한 수작이었다.

나는 팔 생각이 없다며 거절했다. 그런데 그 후 이런저런 말도 안
되는 핑계를 대면서 제품을 공급해주지 않았다.

제품이 공급되지 않자 판매에 어려움을 겪기 시작했다. 생각해보
니 그들의 방해공작이 멈출 것 같지 않았다. 할 수 없이 한국 공장

의 의견대로 K 모 의원에게 팔기로 했다. 억울하지만 선택의 여지가 없었다.

그런데 얼마 후 갑자기 K 모 의원의 정치 스캔들이 터지기 시작했다. 스캔들이 터진 틈을 타 나는 다시 회사를 팔 수 없다며 강력히 반발해 결국 그들의 회사 매입 수작은 무산됐다.

이로 인해 나는 크나큰 손실을 감수해야 했고 또 한 번의 소송돌이에 휘말려들었다.

하루는 한국 SBS의 ‘그것이 알고 싶다’라는 프로그램 팀이 취재를 나왔다며 연락이 왔다. 용건이 뭐냐고 묻자 한국의 정치 실세인 K 모 의원의 돈을 내가 관리하고 있다는 소문이 있다는 것이었다.

어이가 없었지만 아무 말도 하지 않으면 수궁하는 것 같아 만나자고 했다. 몇 가지 약속을 받고 인터뷰에 응했다. 질문은 주로 비즈니스가 급성장한 이유가 무엇이나, 어떻게 해서 한국계 은행과 그렇게 큰 거래를 하고 있느냐, 누군가 뒤에서 돌보아 주는 것이 아니냐 등등이었다.

여러 가지 질문 중에 요점은 뒤에서 보이지 않게 도와주는 사람이 K 모 의원이고 내가 그의 돈을 관리하고 있다는 소문이 사실이라는 것이었다.

취재팀은 베이커스 필드 골프장과 살고 있는 집, 쇼핑센터 등 내가 소유한 건물들을 이미 카메라로 다 찍어왔다.

은행과 정치권의 특혜를 받아 기업이 커졌다고 생각하는 것 같았다.

어이가 없었지만 차근차근하게 설명했다. K 모 의원은 한국의 제품 공급처로부터 알게 됐으나 오히려 나에게 손해를 끼쳤고 그 후 한 번도 만난 적이 없다고 설명해주었다.

취재팀은 반신반의했지만 나로서는 진실을 얘기했으니 믿든 말든 더 이상 개의치 않았다.

몇 주가 지난 후 서울에 나가 있었던 지인으로부터 연락이 왔다. 취재했던 내용이 한국의 SBS TV에 보도됐고 얼굴은 모자이크로 처리됐으나 음성은 그대로여서 누군지 바로 알 수 있었다고 했다. 보도는 주로 K 모 의원의 외화유출 의혹에 대한 보도였으며 확실하지는 않으나 미국에 있는 이 모 씨가 돈을 관리하고 있다는 설이 있는 것으로 끝났다고 했다.

그 후 나는 비즈니스를 하면서 정치권과는 한 발자국도 가까이 하지 않았다. 한국에서 정치인들이 오면 행사에 참석할 것을 요청받았지만 거의 가지 않았다. 사업은 정치와 멀수록 좋다는 생각이다.

영원한 파트너 이응목 사장

올해로 35년째 파트너로 일하고 있는 이응목 사장을 만난 것은 나에게 큰 행운이었다.

그와 나는 다른 점이 너무 많다. 성격도 다르고 고향도 다르다. 그는 성격이 급하고 결정도 신속하다. 그러나 나는 성격이 느린 편이고 신중하다. 그는 경상도 거창 출신이고 나는 전라도 익산이고 고향이다. 그는 돈독한 불교 집안이고 나는 기독교 집안이다. 이렇게 다른 이 사장과 동업으로 일하고 있다. 사람들은 서로 다른 성격 때문이라고 말하겠지만 사업을 하는 파트너로서 이렇게 오래 지내온 것은 그리 쉽지 않은 일이다.

이응목 사장을 처음 만난 것은 1983년 올림픽 라이온스에서였다. 그는 봉제업을 하면서 크게 성공한 사람이었다. 나보다 나이가 세 살 적지만 할 말을 마음속에 두지 않고 시원하게 쏟아내는 성격이었다.

이 사장과 내가 비즈니스를 같이 하게 된 것은 1984년 올림픽과 놀만디의 구 서울신탁은행 건물(현 신한은행 입주건물)을 건축할 때 파트너로 만나면서 시작됐다.

그 당시 동업을 한다고 하면 은행에서 대출도 거절할 정도로 동업에 대한 인식이 좋지 않은 때였다. 은행에 따르면 동업자들은 언젠가는 헤어지게 되고 헤어질 때도 좋지 않게 헤어지기 때문에 은행에서 항상 손해를 본다는 것이다.

더구나 우리는 고향이 경상도와 전라도여서 외부에서 보는 인식도 좋지 않았다. 그 당시만 해도 경상도와 전라도 출신 간에 보이지 않는 지역감정이 있었던 때라 은행이나 외부에서 다소 우려 섞인 시각마저 갖고 있었다.

이 같은 환경으로 우리는 할 수 없이 은행과의 거래를 할 때 경상도 출신 담당자가 오면 이 사장이 가고 전라도 출신 담당자가 오면 내가 은행을 담당해야 하는 웃지 못 할 일도 있었다. 사람들은 부자지간에도 하기 힘든 동업을 어떻게 오랜 세월을 할 수 있느냐고 묻는다.

첫째, 서로에 대한 배려다.

우리는 서로 상대방이 나보다 더 많은 일을 한다고 믿는다. 나보다 상대방이 일을 더 많이 한다고 생각하니까 서로에 대해 미안하고

더 감사한 마음을 가지게 된다.

만약 내가 상대방보다 일을 더 많이 한다고 생각한다면 동업은 오래가지 못한다. 이응목 사장과 나는 일에 미친 사람들이다. 소위 워커홀릭(Workaholic)이다.

상대방보다 일을 더 많이 해야 마음이 편한 사람들이다.

둘째, 부인들의 불간섭이다.

우리는 어떤 경우든 부인이 사업에 대해 간섭하는 것을 원하지 않았다. 그것은 서로의 약속이 아니라 둘의 성격이다. 이 같은 성격이 맞아 떨어진 것은 우연이다.

우리는 부부동반으로 일 년에 한두 번 골프여행을 가는 것으로 정기적인 휴가를 갖는다. 이 사장의 부인 이경희 씨와 내 아내는 클럽에서 챔피언을 할 정도로 골프 실력이 대단한 편이다. 우리는 골프여행을 통해 스트레스를 풀고 우의를 다진다.

이응목 사장과 나는 지금까지 돈 때문에 다툰 적이 없다. 부모 형제간에도 돈 때문에 갈등이 있는데 파트너 간에 갈등이 없었던 이유는 돈보다는 삶의 가치가 더 중요하다는 것을 경험했기 때문이다.

부인들의 불간섭도 영향이 있다. 둘 중에 누가 무슨 제안을 하던 돈에 관한 한 반대가 없었다.

돈에 관한 한 먼저 의견을 제시한 사람의 결정을 대부분 따른다.

셋째는 철저한 업무 분담이다.

이 사장은 생산과 운영을 책임지고 나는 판매를 책임진다. 서로 매일 의견을 교환하지만 맡은 일에 대한 결정을 서로 존중한다.

이 사장은 베트남 생산 공장의 운영과 관리를 맡고 있는데 수시로 먼 베트남을 방문하는 대단한 정력가이다. 그의 완벽한 품질관리가 없었다면 아무리 세일즈를 잘 해도 오늘날 TRUaire가 1등 브랜드로 올라가기 힘들었을 것이다.

한국 사람들은 동업은 절대 해서는 안 된다는 오래된 관념을 가지고 있다. 어떤 집안은 유언으로 동업을 하지 말라고도 한다.

그러나 나는 동업 찬양론자다. 할 수만 있다면 동업을 하라고 한다. 혼자서 할 일을 둘이 하면 더 쉽고 성과도 두 배로 난다.

백지장도 맞들면 낫다고 하지 않는가.

골프연습장 이야기

나는 골프와 인연이 있는 것 같다.

베이커스 필드 리오 브라보 골프 코스의 운영이 십수 년째 어려움을 겪고 있었는데 이번에는 골프연습장(드라이빙 레인지) 건설에 대한 제안이 들어왔다.

로렌하이츠의 콜리마(Colima)와 노갈레스(Nogales) 인근의 8 에이커의 부지에 64개의 타석을 설치할 수 있는 꽤 규모가 큰 골프 드라이빙 레인지였다. 당시 골프 붐이 일던 터라 건설될 경우 수익성도 좋을 것으로 판단했다.

나와 이응목 사장 둘이서 건설하기에는 재정적으로 부담이 커 투자자들을 모집했는데 여러 명의 투자자들이 참여했다.

곧바로 설계도와 환경평가서를 작성하고 주민공청회까지 거치는 등 일사천리로 진행해 시청에 건축승인을 요청했다.

그런데 시의 승인이 문제였다.

시의 녹장 행정처리가 말이 아니었다. 시의 요구사항이 몇 개월에

한 건씩 나오는데 정말 미칠 지경이었다.

주변 교통체증 해소방안을 제출하라고 해 오랜 준비 끝에 방안을 제출하면 또 몇 개월이 지나서 용수시설 계획을 제출하라고 요구했다. 더구나 계획을 수정하라고 해서 수정안을 제출하면 또 다른 건을 수정하라고 했다. 이런 시간이 무려 4년이나 소요됐다.

시 행정처리가 그런 줄 알았지만 해도 너무할 정도였다.

시의 승인이 늦어지자 투자에 참여했던 투자자들이 더 이상 못 참겠냐며 투자금을 환불해 줄 것을 요구하고 나섰다. 그간의 진행 상황을 자세히 설명했으나 투자가들은 당초 계획했던 것보다 오래 걸리는데다 건축승인마저 나올지, 안 나올지 불투명하다며 무조건 투자금 반환을 요구했다. 투자가들의 입장에서는 이해가 되는 일이라 더 이상 막을 수도 없었다.

그런데 문제가 발생했다. 투자 계약서 상에 중간에 투자금을 회수할 경우 그간에 발생한 이자까지 계산해서 원금을 지불하도록 되어있었다.

건축을 하기도 전에 투자금을 이자까지 붙여서 지급해야 할 형편이었다. 한 투자가가 빠져나간다는 소문이 나자 나머지 투자자들도 너도나도 나간다고 투자가금을 요구해왔다.

결국 이응목 사장과 나만이 남았으나 그 많은 투자금을 해결할 일

이 난감했다.

하늘은 스스로 돕는 자를 돕는다고 했던가.

이곳저곳에 자금을 구하기 위해 백방으로 노력하고 있는 중에 우연히 식당에서 모 한인은행장을 만났다. 반갑게 인사를 하고 서로 근황을 나누었다. 나는 골프연습장 건립을 추진하고 있는데 시로부터 승인이 늦어지고 있으며 이로 인해 투자자들이 나가려고 하는데 돌려줄 투자금이 필요하다고 했다. 내 이야기를 들은 그 행장은 기다렸다는 듯이 대출을 해주겠다고 했다. 뜻밖의 인연으로 은행으로부터 대출을 받아 투자자들에게 투자금을 처음 계약한 대로 이자와 함께 다 돌려주었다. 그 후 2년이 더 지나서야 시로부터 건축승인이 났다. 지금도 이응목 사장과 내가 이 골프연습장을 운영하고 있다.

동업자나 투자자를 맞이하는 것도 중요하지만 어떤 이유로든 헤어질 때 잘 마무리하는 것이 중요하다.

맞이할 때는 좋은 기대를 안고 시작하지만 헤어질 때는 대개 뜻대로 되지 않아서 헤어지기 때문에 모두 섭섭한 감정을 갖기 마련이다.

만남보다 헤어짐이 더 중요한 것 같다.

시련 또 시련

“ 추락의 끝은 어디인가.

말없이 집을 나섰다.

무작정 걸었다.

하늘은 한없이 청명했다.

처음으로 가을을 느꼈다.

앞만 보고 달려온 지난날을 돌아보았다.

후회는 없지만 아쉬움이 남았다.

”



by Josie Chong

페퍼다인 대학

MBA

비즈니스가 정상궤도에 올라서면서 시야가 넓어지기 시작했다. 외국 건설회사와 접촉이 늘어나면서 미국 주류 시장도 보이기 시작했다. 소규모 회사지만 내가 경영을 잘하고 있는지에 대한 의문도 들었다. 매출이 점점 늘어나면서 덜컥 겁이 났고 때로는 ‘내가 잘해 낼 수 있을까’ 하는 불안감도 몰려왔다. 뭔가 변해야 한다고 생각은 했으나 어디서부터 어떻게 시작해야 할지 몰랐다.

공부를 하자. 어차피 미국에서 비즈니스를 제대로 하기 위해서는 미국을 알아야하고 경영도 알아야한다고 생각했다. 더구나 나 자신이 대기업에서 일해 본 실무경험이 없었기 때문에 배워야 한다고 생각했다.

6개월에 걸쳐 GMAT(Graduate Management Admission Test·경영대학원 입학에 필요한 시험)를 공부하고 주위로부터 추천서

를 받아 페퍼다인 대학교 대학원 MBA과정에 등록했다.

PKE Class 79

첫 강의에 들어가 보니 학생이 18명이었다.

자기소개를 했는데 대부분의 학생들이 대기업 중역들이었다. 생각나는 사람들 중에는 UC 샌디에이고 의대 교수, OAKKNOLL 그룹 사장, 노드롭 사 프로그램 디렉터, 존슨 앤 존슨 내셔널 어카운트 이사 등이 있었다.

나도 명함에는 ‘Kooler Engineering Inc. President’ 라고 적었지만 그들에 비해 아주 작은 규모의 회사였다. 약간 주눅이 들어 더듬거리며 소개를 했는데 그래도 큰 박수가 나왔던 기억이 있다.

동기 가운데 아시안이 한 명 더 있었는데 처음에는 중국 사람인 줄 알았는데 알고 보니 얼마 전까지 한국의 국회의장을 역임했던 정세균 의장이었다. 정 의장은 그때 쌍용 LA 주재원으로 나왔다가 공부를 더 하기 위해 MBA에 등록했다.

모두 백인인 클래스에 정 의장이 동기로 들어온 것은 정말 사막의 오아시스 같은 고마움으로 다가왔다. 정 의장은 항상 미소를 잃지 않은 온화한 분위기의 사람이었으며 빠른 판단과 결단력이 돋보였다.

정 의장은 뉴욕 주재원으로 있을 때도 뉴욕대학 대학원에서 공부

를 했다고 하니 그 분의 학구열은 정말 대단했다.

나는 MBA 2년 동안 정말 열심히 공부했다.

한국에서도 낮에 일하고 밤에 공부했던 습관이 있었던 터라 아무리 피곤해도 수업에 빠지지 않았다. 그러나 문제는 영어와 경영학 이론을 따라가는 것이었다.

다른 사람들은 대부분이 대학에서 경영을 공부한 사람들이고 미국식 경영으로 실무를 하던 사람이라 나와는 근본적으로 달랐다.

MBA 과정의 한 프로그램 중에 각 학생들이 소속한 회사를 방문하는 프로그램이 있었다. 회사를 방문해 생산현장도 직접 둘러보고, 종업원들로부터 애로사항도 듣고, 회사의 대표로부터 경영방침에 대해서도 듣는 프로그램이었다. 물론 내가 경영하고 있었던 쿨러 엔지니어링에도 왔었다. 또 정세균 의장이 근무하던 서울의 쌍용도 단체로 방문했다. 나는 이 프로그램을 통해 미국 대기업들의 경영과 직원관리 등을 경험했는데 그 후 회사를 경영하는데 큰 도움이 됐다.

MBA에 다니는 동안 정세균 의장과 만나 미국생활을 이야기하고 애로사항을 주고받는 등 늦깎이 학생으로서 서로 위로하며 지냈다.

정 의장은 그때도 굉장히 박력이 있었고 정치에 대한 뚜렷한 소신을 갖고 있었다. 나중에 안 일이지만 고려대 총학생회장 출신이라

그때부터 정치에 꿈이 있었지 않았나 하는 생각이 든다.

그는 쌍용 주재원을 마치고 본사로 귀임했다가 얼마 안 있어 정계에 입문, 고향인 전북 진안에서 국회의원에 출마해 당선됐다. 그 후 서로 바쁜 생활로 서로 연락을 못 했다. 지면을 통해 정세균 의장의 활동을 항상 접하고 있었으며 정치인으로서의 성공을 기원했다. 가끔 한국을 방문했을 때도 생각은 했었으나 혹시 부담을 줄까봐 한 번도 연락을 안 했다.

그런데 그와 헤어진 지 25년 만인 지난해 LA를 방문한 정 의장과 연락이 돼 LA 다운타운 인터콘티넨탈 호텔에서 반갑게 만났다. 30년 전 MBA 동기가 한국의 국회의장이 되고 존경받는 정치인으로 활동하고 있는 것을 보니 정말 자랑스럽고 가슴이 뿌듯했다.

소년이로 학난성(少年易老 學難成)

일촌광음 불가경(一寸光陰 不可輕)

주자 권학문에 나오는 말이다.

소년은 늙기 쉽고, 배움은 이루기 어렵다.

한 순간의 세월도 헛되이 보내지 말라는 말이다.

당장 소용이 없다 하더라도 젊은 시절의 공부는 삶에 있어 큰
자산이 된다.

젊은이들은 배움을 게을리해서는 안 된다.

쇼핑센터 등 대형 부동산 소유

쿨러 엔지니어링 사업이 한인타운 개발 붐을 타고 급성장하기 시작했다.

나와 이응목 사장, 그리고 4명의 파트너 등 6명이 부동산 개발 회사를 만들었다. 파트너들은 매달 모여서 무엇을 어디에 어떻게 개발할 것인가를 놓고 1년여의 세월을 보냈다.

파트너들이 많다 보니 각각 의견이 달라 어떤 결정도 내리기가 어려웠다. 긴 토론 끝에 여러 명의 파트너십을 중단하고 이응목 사장과 둘만이 남게 되었다.

1984년 나와 이응목 사장이 올림픽과 놀만디의 구 서울신탁은행 건물(현 신한은행 입주건물)을 건축한 것은 본격적인 부동산 개발의 길로 들어선 서막이었다. 3층 규모로 총 3만 평방 피트의 사무실 빌딩을 건축하기로 하고 1층에는 은행, 2층과 3층에는 메디컬 오피스를 생각하고 설계를 의뢰했다.

일본계 은행으로부터 건축 용자를 받아 순조롭게 건축이 진행됐고 별다른 어려움 없이 2년여 만에 빌딩이 준공됐다.

입주자 유치에 나섰다.

1층과 2층의 반은 당시 서울신탁은행 현지법인이 입주하기로 했으며 나머지 반을 메디컬 오피스로 결정되었다.

2층과 3층 메디컬 오피스의 입주도 지인들의 도움으로 별 어려움 없이 잘 진행됐다. 처음 시작한 부동산 개발이 대성공이었다. 올림픽가에 번듯한 건물이 들어서면서 올림픽가의 명물이 되었다. 첫 상업용 빌딩 건설을 통해 나름대로 부동산 개발에 대한 노하우를 깨닫기 시작했다.

부동산 개발은 첫째로 어떤 테넌트(임차인)가 입주하느냐가 성공의 관건이다. 즉 렌트 페이먼트를 잘 할 수 있는 테넌트여야 한다. 렌트 페이먼트를 잘 할 수 있는 테넌트로는 은행, 마켓, 메디컬 오피스 등이다. 은행이나 마켓의 경우 빌딩을 오고가는 고객들이 많기 때문에 다른 테넌트들에게도 좋은 영향을 미쳐 서로 유치하려고 한다.

두 번째는 장소(Location)다.

대로변 네거리의 한 모퉁이면 좋다.

사방팔방에서 자동차로 진입하기가 쉽기 때문이다. 대부분의 주유소나 맥도널드가 대로변 네거리의 한 모퉁이에 위치해 있는 것과 같은 이치다.

세 번째는 넓은 주차장이다. 아무리 업소들이 많다고 하더라도 고객들이 와서 주차하기 어려우면 그 쇼핑센터로 들어오기를 꺼린다. 상업용 빌딩이나 쇼핑센터를 개발할 때는 주차장 확보를 가장 먼저 생각해야 한다.

첫 건물이 성공을 거두자 은행들이 우리를 보는 시각이 달라졌다. 다음 건물은 어디에 짓느냐, 이 건물을 매입할 생각이 없느냐는 등 은행이 우리를 주목하기 시작했다.

나는 오랫동안 LA 동부지역 중 한인이 비교적 많이 거주하고 있는 다이아몬드 바 인근에 살고 있었다. 다이아몬드 바 지역은 거주하는 한인 수도 많고 주거지역이 넓는데 비해 한인마켓이나 한인 식당이 없었다. 그런데 마침 다이아몬드 바 인근 로렌하이츠에 대형 쇼핑센터가 매물로 나왔다. 콜리마 로드와 플러튼 애비뉴 코너에 있는 쇼핑센터인데 입주가 거의 안 되어 텅텅 비어있는 상태였다. 당장 수입은 없지만 한인상가로 전환하기에는 아주 적합한 위치였다.

이응목 사장과 상의한 결과 매입하기로 결정했다.

이 쇼핑센터는 로렌하이츠, 하시엔다 하이츠, 다이아몬드 바 지역을 커버하는 중심지에 위치해 있고 한인마켓과 은행을 유치한다면 꽤 괜찮은 쇼핑센터였다.

텅 빈 쇼핑센터에 첫 입주자로 비디오 가게가 입주했다. 그런데 비디오 가게는 주로 밤에 영업을 했는데 그 비디오 가게 한 업소 때문에 10만 평방 피트에 달하는 주차장 전체의 라이트를 모두 켜야 했다. 한 달 렌트비보다 전기료가 더 많이 나오는 상태였다

쇼핑센터를 매입한지 얼마 안 돼 한국 마켓이 들어왔다. 마켓이 들어오니 다른 테넌트들의 입주가 줄을 이었다. 텅텅 비어 있었던 가게들이 약 1년 만에 빈자리가 한 군데도 없이 완전히 들어섰다.

쇼핑센터를 매입한 지 얼마 안 돼 은행을 입주시키기 위해 400만 달러를 추가로 더 투자해 극장을 허물고 오피스빌딩 건물을 신축했다. 당시 한인 은행들이 새 지점을 설치하는 등 확장을 하고 있었는데 LA 동부지역 한인은행으로는 처음으로 거주외환은행 로렌하이츠 지점이 우리가 신축한 건물에 입주했다.

2층에는 메디컬 오피스들이 입주했다.

대형 건물을 신축하고 쇼핑센터 매입이 특별한 어려움 없이 진행됐다. 부동산 개발에 나름대로 자신이 붙었다.

가디나에도 쇼핑센터를 신축했다. 2층에 파란 기와지붕으로 단장한 이 쇼핑센터도 역시 가디나 지역의 명물이 됐다. 또 거주외환은행 가디나 지점이 입주하자 다른 입주자들도 잇따랐다.

LA 다운타운에도 건물을 매입, 리모델링해 은행들을 입주시켰다. 그동안 매입한 쇼핑센터의 테넌트들은 모두 마켓이나 은행, 메디컬 오피스 등 A급 테넌트들이었다.

불과 4~5년 만에 크고 작은 부동산이 16개에 달했다. 이로 인해 새로운 부동산 재벌이 탄생했다며 이곳저곳에서 입소문이 나기 시작했다.

리오 브라보 골프 리조트 매입

날이 갈수록 부동산 개발에 대한 열정이 더해갔다.

그 때 베이커스 필드에 있는 프라이빗 골프장인 리오 브라보 컨트리클럽(Rio Bravo Country Club)이 은행에 매물로 나왔다. 600에이커 규모의 18홀 챔피언 골프코스로 베이커스 필드에서는 유명한 리조트 스타일의 프라이빗 골프 코스였다.

이응목 사장과 함께 골프장을 둘러봤는데 코스 주변에 주택개발을 할 경우 상당한 투자가치가 있는 것으로 판단해 매입을 결정했다.

또 그 당시 타이거 우즈가 등장하면서 골프 열풍이 일기 시작했고 골프 코스 주변의 주택개발도 새로운 붐을 일으켰기 때문에 골프장 매입에 대한 기대가 높았다.

그런데 골프 코스를 매입한 후 생각지도 못했던 암초에 부딪혔다. 멤버들 문제였다. 알고 보니 전형적인 백인 멤버 위주의 프라이빗

골프장이었다. 멤버들과 대화를 해보니 아주 배타적이었다. 더구나 멤버의 가입 조건을 까다롭게 해놓아 새 멤버들이 가입을 하고 싶어도 멤버로 가입할 수가 없었다. 신규 멤버를 의도적으로 막는 듯했다.

골프장 주변 동네가 완전히 백인 거주 지역이었는데 그들은 타지역에서 온 아시안이 그들의 자존심으로 생각했던 골프장을 매입한 것에 노골적으로 불만을 드러냈다. 백인 멤버들의 저항이 갈수록 더해갔다.

멤버들이 우리의 결정에 대해 보이콧하는 분위기를 보였고 가끔 인종차별을 하는 느낌을 받을 때도 있었다.

그러나 나는 이 같은 분위기에 아랑곳하지 않고 백인 헤드프로를 전격 교체했다. 오랫동안 멤버들과 친했던 헤드프로를 교체하니 더 술렁대기 시작했다. 헤드프로를 해고할 수 없다는 내용의 연판장을 돌리며 서명을 받기 시작했다.

여기서 밀리면 더 이상 골프장을 운영하지 못할 것이라는 생각이 들어 그대로 밀고 나갔다. 그 대신 새 헤드프로에 다른 백인을 고용했다. 멤버 몇 명이 나의 결정에 불만을 품고 멤버십을 포기했다. 그 이후 사태는 다소 진정되긴 했으나 나와 350여 명의 멤버들 간에 보이지 않는 힘겨루기가 계속됐다.

골프장을 매입하자마자 100여 만 달러를 투자해 골프장 입구에 120여 그루의 팜 트리를 심고 식당 내부와 주방을 완전히 바꾸는 등 골프장의 면모를 일신했다.

골프장 관리가 업그레이드되자 다수의 멤버들은 좋아했으나 일부 멤버들은 계속 저항을 멈추지 않았다. 이들과의 갈등은 지난해 이 골프장을 매각할 때까지 거의 25년 동안 계속됐다.

내가 골프장을 매입한 이후 한인들의 골프장 매입이 줄을 이었다. 사실 골프장 매입은 큰돈이 필요하고 운영도 어렵기 때문에 상당한 주의를 요한다.

골프장은 우선 프라이빗과 퍼블릭이 완전히 다른데 프라이빗 골프장의 경우 멤버들의 구성을 잘 봐야 한다. 예를 들어 멤버들의 연령이 젊은 사람과 시니어들이 골고루 섞여 있는 것이 좋다. 시니어들의 비율이 높을 경우 시간이 지날수록 멤버들이 은퇴 등의 이유로 멤버십이 줄어들 수 있다는 것을 고려해야 한다.

멤버들이 줄어도 관리 직원은 똑같이 고용해야 하기 때문에 경영에 영향을 미치는 요인이 될 수 있다.

4·29 폭동, 그 잔인한 나날

1990년대 들어 전반적인 경기 침체와 함께 부동산 가격이 폭락하기 시작했다. 산이 높으면 골도 깊다고 했던가. 제2차 세계 대전 후 최대 호황기였다는 80년대가 지나자 세계 경제가 서서히 침체의 늪으로 빠지기 시작했다.

그러던 와중에 1992년 발발한 4·29 폭동은 침체한 경제의 불구덩이에 기름을 붓는 격이었다.

백인 경찰이 흑인청년 ‘로드니 킹’을 구타해 발발한 이 사건은 1992년 4월 29일 구타에 참여했던 백인 경찰이 전원 무죄판결을 받자 흑인들이 판결에 불복해 폭동을 일으킨 사건으로 LA시 사상 최악의 폭동으로 기록됐다.

거의 한 달에 걸친 이 폭동은 1만여 명의 주 방위군이 투입돼 겨우 진압됐는데 결국 민간인 55명이 사망하고 수 백 채의 건물과 수 천 개의 업소가 방화로 파손되거나 약탈당하는 피해가 발생했다. 미국 현대 역사상 최악의 폭동으로 기록된 4·29 폭동으로 폭동 진

원지와 인접해 있던 한인타운은 초토화됐으며 LA의 경제는 지난 50년 내 최악으로 곤두박질쳤다.

4·29 폭동은 앞만 보고 달려가던 나에게도 시련과 교훈을 동시에 던져준 일생일대의 대사건이었다. 미국에 온 지 20년 만에 붙어 닦친 시련의 시간이었다.

4·29 폭동은 미국 주류 사회와 한인 사회에도 크나큰 상처를 남겼지만 내 개인적인 삶을 송두리째 바꿔놓았다.

더구나 폭동의 여파가 채 가시지 않은 1994년에 발생한 6.7도 규모의 노스리지 지진은 설상가상으로 어려움을 더했다. 이 지진으로 40여 채의 주택과 상가가 파손되고 사망자도 발생했다.

폭동과 지진으로 매출이 크게 떨어지자 아예 가게 문을 닫고 LA를 떠나는 사람이 속출했다. 건물의 렌트 수입이 절반 이하로 떨어졌다. 90% 이상에 달했던 다운타운 건물의 입주율도 절반으로 뚝 떨어졌다.

정상 영업을 하던 사람들도 장사가 안 된다는 핑계로 렌트비를 내지 않았다. 당장 은행 대출 페이먼트와 만기가 도래하는 대출금 상환에 차질이 생겼다.

은행들도 이곳저곳에서 부실대출이 늘어나자 비상이 걸렸다.

당시 뉴스에 따르면 은행 대출의 절반 이상이 3개월 이상 페이먼트를 못하는 부실대출로 평가되며 경제가 얼마나 심각한지를 반영했다.

사태가 이렇게 되자 은행감독국은 은행에 대출금을 상환할 것을 독촉하기 시작했다. 은행들은 혹시 감독국으로부터 영업정지 명령을 받을지도 모른다는 불안감에 감독국 눈치 보기에 바빴다.

절망의 나락으로

은행이 신규 대출을 완전히 중단하고 기존의 대출을 회수하기 시작했다. 사태가 이렇게 되자 추가 대출은 엄두도 못 냈다.

사업하는 사람이 은행으로부터 대출을 받지 못하면 사업은 더 어려워지는 것이 당연한 이치인데 은행은 대출은 해주지 않고 기존 대출의 상환에만 급급했다.

이 같은 어려움은 내가 사업을 잘못했다기보다는 전반적인 경기 침체에다 4·29폭동과 노스리지 지진 등 외부 요인과 천재지변으로 인해 발생한 불가항력적인 것이라 어떻게 할 수가 없었다.

특히 부동산은 직격탄이었다.

부동산 가치가 절반 이하로 폭락했다. 부동산을 매각해도 은행 대출을 다 상환하지 못하는 상태가 됐다. 은행은 부동산이 더 폭락하기 전에 부동산 대출금을 상환하라고 독촉하기 시작했다. 더구나 은행감독국은 은행에 부동산 부실대출에 대한 대책을 세우라고 강요했다.

나에 대한 은행의 대출상환 독촉도 점점 더 심해졌다. 일부 부동산을 큰 손해를 감수하고 매각했다.

은행의 상환독촉에 못 이겨 이응목 사장이 한국 양산에 있는 자신의 부동산을 팔아 가지고 왔으나 코끼리 코에 비스킷이었다. 남은 부동산에 대한 운영자금도 바닥이 났다. 부동산을 처분하기 위해 혈값에 매물로 내놓았으나 아예 보는 사람이 없었다.

할 수 없이 처남을 비롯해 가족과 친지들까지 동원해서 대출을 받아 페이먼트를 했으나 역시 밑 빠진 독에 물 붓는 격이었다.

조금만 시간적 여유가 있으면 경기 회복이 될 것 같은 희망도 있었으나 더 이상 어떻게 해 볼 도리가 없었다. 은행은 매일 우리의 노력을 지켜보면서 협의를 계속했다.

인생은 우연의 연속인 것 같다

부동산 투자의 기회도 우연히 찾아왔고 부동산 투자의 성공도 우연히 찾아왔다. 내가 많은 부동산을 소유하게 된 것도 내가 부동산 투자에 대한 전문적인 지식이 있거나 실력이 있어서가 아니라 순전히 우연이었다.

내가 지금 부동산을 지키지 못하는 것은 내 그릇에 넘치는 욕심의 결과가 아닌가 생각했다. 성공도 실패도 하나님의 주관 하에서 이루어지는 것이라며 스스로 위로했다.

파산보다 차압을 택한 희생

나는 어떤 생각에 갇히면 걷는 버릇이 있다.

집과 인접한 웨스턴 힐스 골프 코스를 하염없이 걸었다.

지난날의 무모함과 경솔함이 뇌리 속을 짓눌렀다. 처절한 반성과 함께 뜨거운 눈물이 가슴을 적시었다. 이제 내가 할 일은 무엇인가. 허탈함과 절망감이 몰려왔다.

참담한 시간이었다.

이응목 사장과 나는 은행이 내놓은 차압 서류에 말없이 사인을 했다. 주위에서는 파산 신청을 해 재산을 좀 건져보라고 권유했다.

변호사를 고용해 파산을 신청하면 최소 수개월간 페이먼트를 유보할 수 있고 파산 신청이 법원으로부터 받아들여지면 다시 재기할 수 있다며 파산 신청을 권유했다. 사실 건물주로서는 생각해 볼 만한 카드였다.

그러나 나는 차압 서류에 변호사도 없이 전부 서명했다. 은행이 재

산을 처분할 수 있도록 모두 다 내놓았다. 은행의 차압 절차에 적극 협조했다.

양심에 한 점 가책도 없이 있는 그대로 은행의 결정에 따라 차압 수속을 진행했다. 은행과 합의해 최대한 깨끗하고 신속하게 정리했다. 차압을 진행하면서 혹시 거부하면 어떻게 하나 하고 조마조마해 하던 은행 직원들이 내가 순순히 은행 절차에 응하자 오히려 감사를 표하기도 했다. 지금도 그때를 아는 은행직원들은 당시를 회상하며 고마움을 표시하곤 한다.

16개의 대형 부동산을 소유했다가 빈털터리로 돌아서는 마당인데 사람이라면 파산 신청을 해서라도 돈을 챙겨보자는 욕심을 부릴 수 있었는지도 모른다.

그러나 깨끗이 일처리를 한 그때의 결정이 그 후 내가 다시 사업을 할 수 있는 근원이 됐다.

당시 한국에서 진출한 은행 규정에 따르면 은행이 부동산이나 사업에 대출을 했는데 그 부동산이나 사업이 차압 또는 파산을 했을 경우 금융당국이 조사를 해 해당 대출에 은행직원의 실수가 있었거나 부정이 발견될 경우에는 직원이 문책을 당하도록 되어있었다. 특히 은행이 손실을 입었을 경우 손실이 난 액수만큼 해당 직원의 연금에서 삭감하는 규정이 있었다.

이 같은 규정으로 인해 대출된 비즈니스가 파산 또는 차압 상태가 됐을 경우 이를 대출해준 은행직원들은 본인의 잘못과 관계없이 패닉(Panic) 상태에 빠지게 된다.

그러나 나의 경우 많은 부동산 대출을 받았어도 깨끗하게 잘 정리가 됐기 때문에 은행직원들이 오히려 감사해 했다.

이 같은 인연으로 몇 년 뒤 내가 다시 사업을 할 때 한국의 은행으로부터 실질적인 도움을 받는 계기가 되기도 했다.

순간의 결정이 평생을 좌우한 것 같다.

그 때 그 순간의 유혹을 물리치고 깨끗하게 정리를 했던 결정이 지금도 모든 은행과 거래할 수 있는 자산이 되었다.

오랜 세월이 지나고 사업이 망했는데도 이렇게 떳떳하게 말할 수 있는 것은 그 당시 한 점 부끄러움 없이 일을 깨끗하게 처리한 때문이 아닌가 싶다.

이 또한 지나가리라

한때 부동산 재벌이라는 소리를 들었던 나는 당장 내일을 걱정해야 하는 신세로 전락하고 말았다. 앞으로 무엇을 하며 어떻게 살아가야 할 것인가를 고민해야 했다.

추락의 끝은 어디인가.

부동산 대출의 차압 서류에 사인만 해주면 끝날 줄 알았는데 결국 살고 있는 집에 대한 차압 통보가 날아 왔다. 예상하지 못 했던 것은 아니지만 막상 집을 빼앗긴다고 생각하니 눈앞이 캄캄했다.

말없이 집을 나섰다. 무작정 걸었다.

하늘은 한없이 청명했다. 늦가을의 쌀쌀한 기운이 뺏속으로 스며 들었다. 십수 년 만에 처음으로 가을을 느꼈다. 앞만 보고 달려온 지난날을 돌아보았다.

후회는 없지만 아쉬움은 남았다.

이대로 물러설 수는 없다. 그러나 당장 사춘기에 접어든 고등학생

인 큰딸, 중학생인 아들이 눈에 밟혔다.

이 또한 지나가리라.

봉우리가 높으면 골도 깊은 법. 폭우가 살을 때려도 살 속으로 들어 죽지는 않는다. 일단 폭우를 피하고 기다리자고 마음먹었다. 그러나 아이들이 영문도 모른 채 살던 집에서 갑자기 쫓겨난다고 생각하니 기가 막혔다.

크리스마스를 불과 며칠 앞둔 12월말이었다. 식구들을 불러 모았다. 이런저런 이유로 아파트로 이사를 가야 한다. 앞으로 어려운 생활이 될지도 모른다고 했다.

아이들은 영문을 몰라 어리둥절해 했고 남편의 사업에 대해서는 전혀 관여하지 않았던 부인은 오히려 나에게 걱정하지 말라며 위로의 말을 전했다.

그때를 생각하면 지금도 가슴이 저려 온다.

1995년 1월 4일

아침 일찍 집을 나섰다.

머릿속은 하얗게 비어 있었다. 운전대를 잡았지만 앞은 보이지 않았고 어떤 생각도 없었다. 미국에 온 첫날부터 결혼하던 날, 첫아이가 태어나던 날까지 사랑하는 가족들의 얼굴이 스쳐갔다. 눈물이 뺨을 타고 주루룩 흘렀다.

차압된 집의 경매가 열리는 샌버나디노 카운티 법원에 도착했다. 일찍 나온 은행 직원들이 인사를 하며 위로해주었지만 아무 소리도 들리지 않았다.

은행에 차압된 집들의 경매가 법원 야외 법정에서 열렸다. 입찰자가 나타나고 차압 은행이 이를 수용하면 식구들의 오랜 보금자리였던 집이 다른 사람의 손으로 넘어가는 것이다. ‘모든 부동산이 넘어 갔는데 그까짓 집이야’라며 애써 담담해보려고 했는데 가족들의 보금자리를 빼앗긴다는 황망함 때문인지 충격은 쇼핑센터가

차압될 때보다 더 크게 다가왔다.

많은 사람들이 싸늘한 날씨에도 불구하고 입찰장에 모여들었다. 우리집 말고도 공매물이 몇 채 더 있었다. 차압 담당관이 나와서 장황하게 법리 설명을 했다.

첫 번째 공매물로 나온 집이 입찰이 돼 팔려나갔다. 다음은 우리집 차례였다. 집에 대한 설명이 끝나고 응찰이 시작됐다.

그런데 이게 웬일인가.

응찰을 요구하는 목소리가 몇 번을 울렸는데도 응찰하는 사람이 없었다. 1, 2, 3차에 걸쳐 입찰이 진행됐는데도 응찰을 한 사람이 아무도 없었다. 그 당시 시가로 100만 달러가 넘는 집이었으며 경매가는 45만 달러에 불과했는데 아무도 응찰하지 않았다.

결국 담보를 가지고 있던 은행은 경매를 포기하고 경비만 내고 집을 가져가라고 제안했다. 우리는 이사를 가지 않아도 됐고 지금까지 치노힐스에 있는 그 집에 살고 있다.

집은 빼앗기지 않았으나 또 다른 난관에 부딪히게 됐다. 우리에게 대출을 해주었던 은행들이 차압한 부동산을 처리하고 남은 손실된 용자액을 채권으로 가지고 있다가 그 채권을 경매를 통해 다른 사람에게 팔아 넘겼던 것이다.

어느 날 한 채권자로부터 연락이 왔다.

은행으로부터 채권을 매입한 한 채권자가 은행에 다 갚지 못한 남은 채무를 상환하라는 것이었다. 은행으로부터 채권 노트를 째값에 구입한 채권자들이 채권을 행사하는 것이었다.

생각지도 않은 날벼락이었다.

그들은 우리가 재산을 감추어 놓아서 혹시라도 은행이 알아내지 못한 재산이 있는지를 파헤쳤다. 그들의 빔독축은 상상을 초월했다. 더구나 내 비즈니스와는 아무런 관계도 없는 자녀들과 사위의 신상까지 들추어 가면서 즐라댔다.

이런 상황이 되고 보니 사위 보기에 장인인 내 체면이 말이 아니었다. 더 이상 감당할 수가 없어 일정 액수를 돈 벌어 갚기로 약속했다. 결국 합의한 액수를 고생 끝에 5년 만에 상환하고 끝냈다.

기나긴 세월이었고 힘든 나날이었다.

시련은 있어도 실패는 없다

나는 고 현대그룹 정주영 회장의 자서전 <시련은 있어도 실패는 없다>를 즐겨 읽는다.

가난한 농부의 아들로 태어나 혈혈단신 남한으로 내려와 온갖 시련을 극복하고 현대를 세계적인 기업으로 키워낸 정주영 회장을 나는 가끔씩 내 삶에 투영해 보곤 했다.

나는 고등학교 2학년 때 아버지가 돌아가시면서 가세가 기울어 아르바이트로 대학을 다녔다. 2개월짜리 냉동학원 기술을 가지고 전쟁터 월남으로 갔고 기약 없이 미국으로 와 한때 LA 한인사회에서 가장 잘나가던 사업가의 한 사람으로 살아왔다.

그동안 시련은 있었지만 실패는 몰랐다.

나에게도 고 정주영회장의 불도저 정신이 움직이는 듯했다.

인간은 저마다의 역할이 있고 저마다 갈 길이 있는 법.

화려한 부동산개발업자의 길을 뒤로하고 다른 사람에게 맡겨두었

던 에어컨 부품업체 트루에어(TRUaire)로 돌아왔다.
전반적인 경기 침체로 TRUaire 운영도 말이 아니었다.

거친 파도는 강한 벳사람을 만들어 낸다고 했던가?
수천만 달러에 달하는 부동산을 소유한 경험 때문이었을까, 부
동산을 순식간에 날려버린 아픔까지 감수하면서 쌓인 내공 때문
일까.

오랫동안 돌보지 않았던 TRUaire로 돌아오니 운영은 어려웠으나
운영에 대한 부담은 종잇장처럼 가벼웠다.

한 여직원이 복사기 살 돈이 없는 것을 눈치 채고 1,200달러를 빌
려주면서 복사기를 구입하라고 해 복사기를 구입했다. 크레딧이
망가져 은행 거래도 불가능했다. 체크를 발행하고 체크가 은행에
돌아오기 전에 현금을 입금해야 했다.

그러나 차압을 당할 때 은행과의 거래가 너무나 깨끗했던 것을 아
는 은행 직원들이 앞장서 도와주기도 했다.

은행으로부터 받은 신뢰

은행은 12세기 초 베네치아와 제노바에서 해상들의 자금을 안전하게 보관하기 위한 목적에서 출발했다고 한다.

자금의 보관 기능에서 출발했던 은행이 최근에는 자금의 결제 기능까지 갖게 돼 비즈니스를 하는 사람에게 절대적인 역할을 하고 있다.

비즈니스를 해 본 사람들이나 현재 비즈니스를 하고 있는 사람들은 은행이 비즈니스에 차지하는 비중이 얼마나 큰 것인지를 안다. 비즈니스가 커질수록 그 비중은 더 커지고 규모가 어느 수준으로 올라가면 은행이 거의 전부라 해도 과언이 아니다. 그만큼 비즈니스와 은행과의 관계는 중요하다.

은행은 고객으로부터 예금을 받아 자금을 확보하고 그 자금을 다른 고객에게 대출이라는 이름으로 빌려주고 대출이자를 받아 수익을 내는 영업 행위이다.

그러므로 은행은 돈을 예금하는 고객도 중요하지만 높은 이자를

주고 대출해가는 고객들을 중요하게 생각한다.

고객은 약속된 기간에 빌려간 돈을 제 시간에 상환할 때 은행과 원만한 거래가 이루어진다, 그렇기 때문에 은행은 신뢰, 즉 신용이 있는 고객에게는 담보 없이 돈을 빌려주기도 한다.

은행은 크레딧이 좋은 사람이 많아야 수익을 낼 수 있기 때문에 그런 고객에게는 VIP 대접을 한다. 나는 그동안 어려운 일을 당하면서 은행의 중요성을 새삼 느꼈고 신용관계의 중요성도 배웠다.

사업의 대소를 막론하고 누구나 은행과 거래하게 된다, 은행을 동업자라 생각해야 한다. 사실 은행은 가장 적은 배당금을 지급하는 동업자라 해도 과언이 아니다. 은행은 원칙만 지킨다면 인간관계에서 일어날 수 있는 불화도 없다. 은행과 관계를 하다 보면 제출 서류도 많고 복잡하지만 신뢰가 뒷받침되면 이 같은 번거로운 절차도 다소 완화될 수 있다.

나는 많은 부동산을 은행으로부터 차압을 당했지만 그런 힘든 상황에서도 은행과의 관계를 깨끗하게 해서 다시 은행으로부터 도움을 받은 케이스다.

10여 년 전 서브프라임모기지론 사태로 미국이 경기 침체에 빠졌을 때다. 또 부동산 가격이 폭락하고 테넌트들이 줄줄이 도산해 나

갔다. 건설 경기도 완전히 중단됐다. 테넌트들이 도산하니 렌트비가 들어오지 않았고 대출금 상황이 힘들게 돼 걱정을 하고 있었다. 그런데 어느 날 은행으로부터 한 통의 전화가 왔다.

한국에서 온 모 은행의 LA 지점장이라고 하면서 한 번 만나고 싶다고 했다. 만나서 이런저런 대화를 하는 도중에 지점장은 은행 선후배들로부터 나에 대해 많은 얘기를 들었고 LA에 가면 한번 찾아봐라는 얘기를 했다고 했다.

경기 침체로 사업이 어렵다는 것도 알고 있었고 내 사정도 정말 잘 알고 있었다. 지점장 권한으로 줄 수 있는 20만 달러의 라인 오브 크레딧을 주겠다고 제안했다. 여러 가지로 자금이 필요한 때에 20만 달러를 준다고 하니 너무 감사한 일이었다.

과거에 은행과의 관계를 깨끗이 하지 못했다면 이런 일이 있을 수 있을까 하는 생각이 들었다. 더구나 한국으로 돌아간 은행 직원들이 나에 대해 좋은 얘기를 했다니 감사할 뿐이다. 많은 사람들이 사업이 힘들고 대출금 상황이 어렵게 되면 은행은 그동안의 관계를 저버린다고 생각하기 쉽다.

그러나 은행 직원도 인간이다. 가능하면 도와주려고 한다.

비즈니스를 하다 보면 불가항력적으로 대출금 상황이 늦어지는 경우가 생긴다. 숨기지 말고 은행과 대화하라. 은행이 이것을 이해하게 되면 앞장서 도와준다.

그러나 더 이상 버틸 수 없는 상황이라고 판단되면 은행도 규정에 따라 할 수 없이 차압이라는 절차를 밟게 된다.

은행과의 관계는 사업에서 가장 중요하다.

은행 관계를 중시한다고 해서 은행에 모든 시간을 할애하고 인간적인 관계를 잘 하라고 하는 말이 아니다.

원칙을 벗어나지 말고 정직하라는 것이다.

은행과 서로 숨기는 것이 없는 진실한 친구가 되라는 것이다.

내가 은행으로부터 받은 신뢰는 내 인생의 자부심이며 자산이다.

비즈니스와 자금

전국 네트워크가 갖춰지면서 판매가 증가하기 시작했다. 갑자기 판매가 늘어나니 생산에 차질이 생겼다. 설비를 증축해야 하고 운영자금도 두 배로 필요했다.

당시 한국에 본점을 두고 LA에 진출한 현지법인 은행과 거래를 하고 있었는데 대출을 신청했으나 미국 경제가 불확실하다며 대출 신청을 거절했다.

아무리 설명해도 이해를 하지 못 했다. 매출이 쑥쑥 늘어나는데도 마음 놓고 오더를 받지 못 하는 기업가들의 심정은 당해보지 않고는 모를 것이다.

자금 걱정을 하고 있는데 잘 들어보지 못했던 한 은행으로부터 전화가 왔다. 비즈니스 대출을 해준다는 것이었다. 지푸라기라도 잡는 심정으로 만나자고 했다. 직원 두 사람이 나와 모든 기록을 조사하고 창고도 둘러보고 돌아갔다.

일주일쯤 지난 후 그들은 가지고 간 재무제표를 검토한 결과 흥미가 있다며 현재 가지고 있는 대출 외에 200만 달러를 추가로 대출해 줄 수 있을 것이라고 했다.

공장의 생산이 늘어나 자재 대금이 더 늘어난 데다 직원들의 월급 등 운영자금이 더 필요한 때였다.

그런데 다시 일주일이 지난 뒤 연락이 오더니 크레딧 부서에서 과거의 차압 기록을 발견하고 대출이 힘들다는 것이었다.

이 직원은 과거 부동산 차압으로 인해 크레딧이 문제가 돼 대출이 힘들게 됐다며 연신 미안하다는 말만 되풀이했다. 나는 대출을 할 수 있다고 해놓고 이제 와서 무슨 소리냐며 따졌지만 어쩔 수가 없었다. 너무나 자신 있게 대출할 수 있다고 큰소리를 쳐서 믿고 있었기 때문에 더 화가 났다. 그 직원은 내가 화내는 것을 이해한다며 다른 은행을 소개해 줄 테니 필요하면 전화해 보라며 나를 달랬다.

화는 났지만 특별히 돈을 구할 방법이 없었던 상황이라 그 직원에게 전화를 했다. 그때 심정은 이루 말할 수 없이 복잡했으나 인내해야 한다고 생각했다.

그 직원은 코메리카 은행(Comerica Bank)을 소개했는데 전화를 했더니 그 담당자는 기다렸다는 듯이 나를 반갑게 맞았다.

은행 담당자와 처음부터 다시 상담을 해 200만 달러를 추가로 대출하기로 하고 서류 준비를 시작했다.

그 담당자의 이름은 신시아(Cynthia) 씨였는데 굉장히 예리하면서 적극적으로 일을 처리해 주었다. 자금이 급하니 최대한 빨리 처리해 줄 것을 요청했고 신시아 씨는 불과 한 달여 만에 200만 달러를 대출해 주었다.

판매가 잘 돼 몇 개월만 지나면 돈이 들어오는 것을 뻔히 알면서도 당장 자금을 돌리지 못하는 상황이야말로 겪어보지 않은 사람은 이해하지 못한다.

회사를 운영하는 사람은 자금 유동성, 즉 언제든지 찾아서 사용할 수 있는 가용자금이 얼마나 되는지를 항상 파악하고 있어야 한다. 판매할 제품을 생산하기 위해 필요한 원자재 구매비용에서부터 생산비용, 판매비용 등을 계산하고 판매한 제품을 현금화하기까지 소요되는 자금을 잘 계산해야 한다.

아무리 판매가 잘 된다 하더라도 판매한 대금이 들어오지 않아 원자재를 구매할 돈이 없다면 문제다. 또한 원자재를 구입했다 하더라도 생산을 하는 직원들의 월급을 제대로 지급하지 못한다면 문제인 것이다.

모든 비즈니스는 돈과의 전쟁이다.

비즈니스를 하다 보면 언제든지 자금문제에 봉착하게 된다.

일단 자금 유동성이 좋다면 그 비즈니스는 성공한 비즈니스다.

비즈니스를 하는 사람은 불확실한 미래를 향해 돈을 투자해야 하는 감각이 필요하다.

그리고 그 물건을 판매하기 위해 경쟁업체와 한 판 전쟁도 불사해야 하는 용기도 필요하다.

생산과 판매, 투자를 적절히 조절할 줄 아는 지휘자가 돼야 한다.

챕터 4

TRUaire 넘버원 브랜드로

“ 비즈니스를 하는 사람은
망망대해를 항해하는 선장이요, 전쟁을 지휘하는 장군이며
오케스트라의 지휘자가 되어야 한다.

I am not selling my products, I am selling my heart.

”



by Josie Chong

TRUaire 탄생, 그 소중한 시작

1984년, 1970년대 불황의 늪에서 허덕이던 미국은 1980년에서 1983년까지 회복기를 거쳐 1984년을 기점으로 1990년까지 2차 세계대전 이후 최대의 호황시대를 맞았다.

특히 1984년 LA 올림픽과 로널드 레이건 대통령의 재선은 미국의 재건에 불씨를 당겼다. 경기가 본격적으로 활성화되면서 가장 먼저 부동산과 건설 경기가 살아났다.

건설 붐이 일어나자 에어컨 설비 공사 수주도 늘어났다. 이 같은 건설 붐은 내가 상업용 빌딩과 주택 등에 필요한 냉난방 설비업자로 본격 발돋움하는 계기가 됐다.

일반적인 건축공정을 보면 기계 설비를 먼저 설치하고 맨 마지막 마무리 작업으로 에어컨 통풍장치(GRD)를 설치하게 된다. 통풍장치 설치가 완료되면 곧바로 전체 준공검사를 시 정부에 신청하게 된다.

그런데 통풍장치를 사려고 냉난방 설비 도매상에 가면 필요한 사이즈가 없을 때가 많다. 그러면 사이즈에 맞는 통풍장치를 다시 주문해야 하고 물건을 받는데 또 2~4주가 걸리는 것이다. 돈을 더 줄 테니 빨리 공급해달라고 해도 소용이 없다. 이렇게 되면 공사는 다 마쳤는데 에어컨 통풍장치 하나 때문에 준공검사를 받지 못하는 사태가 발생한다. 준공검사가 늦어지면 공사대금의 잔금을 받지 못할 뿐만 아니라 건물 렌트나 집 입주가 늦어지기 때문에 건물주나 집주인은 물론 건설업자, 건축자재 공급업자 등 모두에게 비상이 걸린다.

이곳저곳에서 공사가 많아지자 이 같은 사태가 반복되는 일이 많아졌다.

통풍장치 공급에 대한 의문이 생기기 시작했다. 왜 공장이나 도매상이 공사마다 냉난방 장치의 사이즈가 다른 것이 필요하다는 것을 알면서도 여러 가지 사이즈의 재고를 확보해 놓지 않는 걸까? 비행기나 자동차를 생산하는 것과 같이 오래 걸리는 것도 아닌데 왜 재고가 없는 걸까?

필요는 발명의 어머니라고 했던가.

그러면 내가 이런 물건을 확보하고 판매를 해보자. 누군가 만 들고 내가 그 물건을 받아 재고를 확보해 팔면 될 것 아닌가

하고 생각했다.

TRUaire가 탄생하는 순간이었다.

곧바로 관련 제품을 만드는 곳을 수소문하기 시작했다. 서울에 있는 한 공장을 찾았다. 소규모 영세업체였으나 미국 플로리다에 있는 한 기업에 수출하고 있다고 했다. 한 달에 1~2개 컨테이너를 만들어 보낸다고 했다.

우리도 많은 물량이 필요하지 않은 터라 가계약을 체결하고 TRUaire 상표를 주고 돌아왔다. 가슴 뿌듯한 수입업자가 됐다는 꿈에 부풀었다.

그런데 웬일일까. 한 달이 지나고 두 달이 지나도 주문한 물건이 오지 않았다. 회사로 연락하면 선적했다고 해서 믿고 기다렸으나 물건이 오지 않았다. 6개월쯤 지나 전화를 해보니 전화도 안 받고 연락이 되지 않았다. 급히 서울로 가보니 공장은 없어지고 사람은 온데간데없이 찾을 길이 없었다.

선금을 날린 것은 물론이다. 마냥 서울에 머무를 수도 없어 미국으로 돌아오는데 정말 세상이 원망스러웠다. 그 당시 나에게 큰돈이었던 선금을 떼인 것은 물론이고 무엇보다 인간에 대한 실망이 너무 컸다.

생각해보니 ‘눈뜨고 코 베간다’는 서울에서 생산업체를 아무런 검증 없이 선정한 것도 너무 미숙했고 사람을 무작정 믿은

것도 잘못이었다. 더구나 자세하게 알아보지도 않고 무턱대고 계약을 체결한 나 자신에 대한 실망이 컸다.

그러나 나는 꿈을 접지 않았다. 만약 실망감에 이 꿈을 접었다면 TRUaire의 탄생도 없었을 것이다.

우여곡절 끝에 제품을 만들어줄 사람을 찾았고 제품이 들어오기 시작했다.

당시 나의 계획은 10만 달러로 L/C를 오픈하고 10만 달러로 인벤토리를 확보해놓고, 10만 달러어치의 부품을 선적해 놓으면 판매와 함께 자금 순환이 원활할 것으로 생각했다.

그러나 이 계획은 처음부터 빗나갔다.

우선 불과 몇 십만 달러로 운영할 수 있을 것이라고 생각했던 것이 잘못이었다. 물건이 다 팔리지도 않았는데 서울 공장에서는 계속 주문해 줄 것을 요구해왔다. 공장을 쉬게 할 수는 없다는 것이었다. 공장의 요구도 이해는 됐으나 그렇다고 물건이 팔리지도 않았는데 무조건 선주문을 할 수도 없는 처지였다.

무조건 판매를 늘려보자고 생각했다. 홀세일러들을 초청해 창고와 재고를 보여주며 판매를 시작했다. 그런데 바이어들의 반응이 싸늘했다. 알고 보니 제품의 종류는 많았으나 각 제

품의 사이즈가 문제였다. 한 제품마다 각기 다른 사이즈를 더 많이 확보해야 하는 것을 처음 알았다. 우리는 약 60가지의 제품과 사이즈를 확보하고 있었는데 최소한 500여 가지의 각기 다른 제품과 사이즈가 필요했다. 재고도 훨씬 더 많이 확보해야 했다.

적극적으로 판매를 시작하니 매출이 부쩍 늘어났다. 그러나 매출이 늘어갈수록 생산 공장에 들어가는 자금도 더 늘어나 자금 압박이 시작됐다.

날마다 자금과의 전쟁이었다. 자금 압박이 상상을 초월했다. 돈 걱정에 잠을 이룰 수가 없었다.

공장에 생산 주문을 해도 물건 값을 주지 않으면 주문을 받을 수 없다고 했다. 제품 공급이 원활히 안 되니 판매를 할 수가 없었다.

할 수 없이 서울 공장에 가 판매와 자금 사정을 설명하고 당분간 외상으로 선적해 달라고 부탁했다. 다행히 나의 제안이 받아들여져 생산이 계속됐다. 자금 사정을 한고비 넘겼다.

원칙 제일주의

판매에 전력하기 시작했다.

장기 판매계획을 세우고 남가주에서 세일즈 경험이 많고 업계의 평판도 좋은 프랭크 와이코프(Frank Wycoff) 씨를 세일즈팀으로 영입했다.

사무실 직원도 보강했다. 미군에 복무한 경험이 있어 한국어와 영어에 능통하고 컴퓨터도 잘하는 한국인 직원을 채용했다. 역시 프랭크 와이코프의 실력은 대단했다. 고객이 늘어나고 판매도 눈에 띄게 증가했다. 고객의 지역 범위도 남가주에서 라스베이가스, 애리조나 주로 확대됐다.

그런데 제품의 품질이 문제가 됐다. 고객들이 높은 품질의 제품을 요구했다. 공장에 품질을 높여달라고 요구했으나 단가를 들먹이면서 무리한 요구라는 대답이 돌아왔다.

그 수준에 맞추려면 생산 단가가 올라가니 단가를 올려달라고 했다.

제품 공급도 문제였다.

재고에 문제가 있어 서둘러 선적해 달라고 했으나 생산계획에 맞춰야 한다며 말을 듣지 않았다. 품질과 선적, 생산과 공급 등 이곳저곳에서 문제가 불거졌다. 좋은 제품을 제때에 고객에게 공급하는 것은 비즈니스의 생명인데 그렇게 할 수가 없었다.

내가 공장을 직접 운영하지 않고는 해결될 수 없는 문제라고 생각했다. 서서히 머릿속에 공장 건설의 그림을 그리기 시작했다.

그러던 어느 날 한국에서 큰 제과점을 운영하는 지인으로부터 만나자는 연락이 왔다. 미국에 대해 좀 알고 싶다는 것이었다. 반가운 마음에 이런저런 사업 얘기를 나누었고 내가 아는 한 내 사업에 대한 정보까지 많이 설명해 주었다.

그런데 얼마가 지났는데 우리 회사의 직원을 빼가 한국에서 같은 제품을 만들기 시작한 것이었다.

이 직원은 우리 제품의 판매가격과 거래처를 다 알고 있는 직원이었는데 모든 제품의 규격과 모양을 똑같이 만들어서 가격을 낮춰 우리 거래처를 돌아다녔다. 옆친 데 덮친 격으로 뜻하지 않은 경쟁업체가 생기고 말았다.

미국을 알고 싶다고 해서 믿고 모든 것을 알려주었는데 뒤통수를 친 것이었다. 배신감이 들었으나 어떻게 할 수도 없는 처지였다.

그렇지 않아도 공장문제 등으로 힘들게 운영을 하고 있었는데 또 하나의 암초를 만나게 됐다. 고객을 놓치지 않는다는 핑계로 할 수 없이 가격을 낮출 수밖에 없었고 손실이 이만저만이 아니었다.

그 회사는 결국 1년도 못 가 가지고 있던 재고를 10분의 1 가격에 처분해 시장만 교란시킨 채 문을 닫고 말았다. 소문에 따르면 그 회사는 100만 달러의 손해를 봤다고 한다.

1997년, 한국 경제가 최악의 상태에 빠졌다. 국가 재정은 바닥이 났고 기업은 도산했으며 사회는 실업자로 넘쳐났다. 은행이 줄줄이 파산했다. 한국 정부는 IMF(국제통화기금)에 긴급구제 금융을 신청했다.

그때 미국에서 근무를 마치고 한국에 돌아가 은행 본점에서 근무하던 한 직원으로부터 전화가 왔다. 내용은 은행이 담보로 대출해주었던 건물이 파산으로 인해 매물로 나왔는데 다운 페이먼트 없이 건물을 인수할 수 있다는 것이었다.

수출기업은 재정 도움까지 받을 수 있다고 했다. 생산문제로

공장 건설을 생각하고 있었던 터라 나에게서는 하늘이 내려준 기회라 생각했다.

은행 입장에서는 물건을 처분할 수 있어서 좋고 우리로서는 다운 페이먼트 없이 건물을 구입할 수 있을 뿐만 아니라 운영 자금까지 보조 받을 수 있으니 누이 좋고 매부 좋은 격이었다. 곧바로 큰 어려움 없이 공장을 인수했다. 이제 품질과 생산, 선적, 납품기일 등 모든 공정과 납품을 우리 계획대로 처리할 수 있게 됐다.

처음에 60명으로 시작된 공장은 월남으로 공장을 옮길 때에는 360명으로 늘어났다. 복지에도 힘을 써 모든 종업원에게 점심을 제공했다.

우리의 삶이나 사업에는 정도(正道)가 있다.

사업은 항상 경쟁을 피할 수 없다. 그러나 상도의까지 저버리며 하는 사업은 결코 오래가지 못한다.

베트남 공장 설립

2002년 한국의 기업 환경이 극도로 악화됐다. 부동산 가격은 하늘 높은 줄 모르게 치솟았고 인건비도 가파르게 상승했다. 물가가 오르면서 다른 운영 경비도 모두 상승했다. 판매가 늘어나면서 제품 공급이 필수적이었는데 한국의 경제 환경을 감안할 때 도저히 감당할 수가 없었다.

공장을 옮기기로 했다.

1차로 중국 청도지역에 공장을 짓기로 하고 50년간 부지 임대계약을 체결했다. 그리고 사업계획서를 작성해 청도 시에 사업허가를 신청했다. 그런데 몇 개월이 지나도록 허가가 나오지 않았다. 알아보니 우리가 임대한 땅에 지역 당국이 채소를 심는다고 했다.

계약을 해놓고 무슨 말이나며 항의했더니 당 차원의 결정이라며 막무가내였다. 변호사를 고용해 손해배상청구를 고려했

으나 주위에서 중국을 잘 모르는 행위라며 빨리 잊어버리고 조용히 물러나는 것이 상책이라고 조언했다.

중국을 포기하고 베트남으로 가기로 했다. 그때 베트남은 한국기업들의 개척지였다. 인건비도 싸고 베트남 정부의 지원도 활발했다.

호치민 시 근교에 13에이커의 땅을 구입해 공장을 건설하기 시작했다. 한국에서 20여 명의 공장 기술자를 초빙하고 현지 직원도 모집했다. 외국자본 유치정책을 썼던 베트남 정부의 지원은 큰 힘이 됐다. 특히 중국과 달리 모든 서류가 베트남어와 영어로 동시에 되어 있어서 이해하기도 쉬웠다.

한국에 있던 이응목 사장의 여동생과 매제를 스카웃해 현지 법인장에 위촉했다. 매제는 당시 한국에서 잘나가는 회사의 중역이었는데 베트남 사정에도 밝아 간곡히 초청했다.

공장 이전을 결정한 후 2년이 지난 2004년에 기계를 옮기기 시작했는데 기계와 장비가 베트남 통관이 안 돼 3개월이나 세관에 묶이는 사태가 발생했다. 당장 공장을 가동해도 제품 공급이 부족한 실정인데 공장을 가동도 못했으니 그때의 초조함이란 지금 생각해도 끔찍하다.

재고가 거의 바닥이 날 즈음에 생산이 시작됐다.

제품이 생산되자마자 항공으로 수송하기 시작했다. 선박으로 수송하기에는 시간이 너무 오래 걸렸다. 신용을 지키기 위해 비싼 항공료를 지불할 수밖에 없었다. 어떤 제품은 항공료가 제품 값의 10배가 넘는 경우도 있었다. 그러나 거래처들은 우리 제품이 항공으로 수송되는 줄 몰랐다.

현재 베트남 공장에는 1,500여 명의 직원이 일하고 있는데 전 직원에게 점심을 제공하고 오토바이 전용 주차장도 마련해 직원들의 편의를 도모하고 있다.

특히 여직원이 임신을 하게 되면 근무시간 단축과 함께 작업이 용이한 부서로 배치해준다. 직원이 대학에 진학하게 되면 전액 장학금을 지불해 대학에서 공부할 수 있도록 지원해준다. 또 회사 차원에서 주위 고아원에 대한 지원사업도 벌이고 있다. 베트남에서는 TRUaire에 근무하는 직원들의 자부심이 대단하다. 직원에 대한 복지는 TRUaire 사의 자긍심이다.

베트남 공장은 이응목 사장이 모든 책임을 맡고 있는데 생산에서부터 배송, 납품까지 컴퓨터 같은 기획력과 분석력을 발휘하고 있다.

전국 지사망 구축

판매망이 미국 전국으로 확대되면서 배달이 문제였다. 베트남에서 LA로 와 다시 뉴욕 등 동부로 제품을 배달했는데 수송비도 상당했지만 수송기간이 문제였다. LA에서 동부지역까지 아무리 트럭으로 빨리 배달한다 해도 10일이 소요됐다. LA 본사에서 전국을 단기간에 커버하는 것은 불가능했다. 더구나 유가 상승으로 운송비가 물건 값보다 더 비싼 경우도 발생했다.

신속한 배달과 운송비 절약을 위해 지사를 설치하기로 했다. 고객이 제품을 주문한 후 2~3일 이내에 물건을 배달하는 것을 목표로 했다.

2007년 조지아주 사반나(Savannah)를 시작으로 2년 후 텍사스 주 휴스턴, 그리고 2년 후에 메릴랜드 주 볼티모어에 지점을 오픈했다. 조지아 주 사반나 지점을 플로리다 주 잭슨빌

로 이전했다.

산타페 스프링스 본사를 중심으로 휴스턴, 볼티모어, 잭슨빌의 지사망을 통해 2~3일 내에 제품의 전국 배달이 가능해졌다. 총 70만 평방 피트의 물류창고를 갖게 됐다.

Ken Grubbs, 우연으로 만난 인연

미 서부에서만 하던 사업이 전국으로 확장되면서 미 전역을 맡아 판매할 사람이 필요했다.

1998년, 애리조나 주 투산(Tucson)에 있는 고객을 방문했을 때다. 그 회사 매니저에게 내가 세일즈 매니저를 찾고 있는데 좋은 사람이 있으면 소개해 달라고 부탁했다.

그 매니저는 좋은 사람이 있다며 바로 비퍼(뽀뽀)를 쳤다. 그때는 셀폰이 일반화되지 않아 연락을 비퍼로 할 때였다. 그러나 기다려도 연락이 없어 혹시 다른 사람이 없냐며 찾아봐 달라고 했다. 왜냐하면 LA로 돌아오는 비행기 시간을 맞춰야 하기 때문에 마냥 기다릴 수가 없었다.

다시 다른 사람에게 비퍼를 넣었는데 바로 연락이 왔다. 피닉스에 사는 사람이었는데 피닉스 공항 커피숍에서 만나기로 하고 나는 투산을 출발했다. 공항 커피숍에 들어서니 아시안 인 나를 쉽게 알아보고 눈인사를 했다.

두 사람이 같이 나왔는데 주로 켄 그럽스라는 사람과 대화를 했다. 훗칠한 키의 백인으로 용모가 영화배우 같았다.

나는 우리 회사가 지금은 매출이 그리 많지 않지만 곧 큰 회사로 성장할 것이라며 나의 계획을 설명하고 같이 일해 보자고 요청했다.

세일즈는 고정 월급이 아닌 판매한 비율로 커미션을 지급하기 때문에 매출이 많지 않을 경우 당장 생활이 곤란해질 수도 있기 때문에 쉽게 결정할 일은 아니었다. 그러나 켄은 잠시 생각하더니 해보겠다고 흔쾌히 승낙했다.

켄은 차분하고 서두르지 않는 성격이었는데 나의 세일즈 방침과 잘 어우러져 날이 갈수록 판매가 늘어났다.

내가 켄과 일을 하면서 한 가지 부탁한 것이 있다면 세일즈는 절대로 부풀려 이야기하지 말고 신용을 지킬 수 있는 약속만 해야 한다는 조언이었다. 모든 고객이 모두 우리 고객이었던 좋겠지만 세상은 그렇지 않다.

서두르지 말고 긴 안목으로 관계의 끈을 놓지 않으면 언젠가 우리 고객이 된다고도 말했다. 그동안 어려운 여건 속에서도 나와 함께해 준 켄에게 고마움을 전한다.

켄과 나는 미 전국을 돌아다니며 고객들에게 감사를 표하고

불편한 사항이 없는지, 더 개선해야 할 문제점이 없는지 등을 파악하고 있다.

그와 나는 지난 10년 동안 매년 10만 마일이 넘는 비행기를 탔고 모두 델타항공의 밀리언 마일러가 됐다.

세일즈를 하다보면 우리 제품이 최고라는 고정관념에 사로잡힐 때가 많다. 만약 우리 제품이 품질도 좋고 서비스도 좋고 또한 가격도 적당하다면 시장 점유율이 100%가 돼야 한다. 그러나 그렇지 않다.

또 그 반대도 마찬가지다. 우리의 경쟁회사 제품을 써왔던 고객들에게 아무리 우리 회사 제품을 설명해도 꿈쩍하지 않는 고객이 많다. 그 회사와의 신뢰관계일 수도 있고 고정관념일 수도 있다.

옛날 한국에서 조미료 미풍이 수많은 광고비를 투입하며 총력을 기울였으나 미원을 따라 잡지 못했다. 미풍을 사러 갔는데도 미원을 사온다. 일본 소니 제품이 한동안 전자제품의 대명사가 된 것과 같은 얘기다.

이제 업계에서 TRUaire가 환풍장치의 대명사 브랜드로 자리매김하고 있다.

나는 세일즈맨들에게 판매 목표를 요구하지 않는다. 무리한 목표를 세워놓고 목표 달성에 집중하다보면 원칙을 지키기가 어렵기 때문이다. 성실하게 일한 결과가 바로 목표라는 생각으로 일하라고 말한다.

세일즈맨들은 우리 회사를 대표하고 그들의 신용이 곧 회사의 신용이다. 그러므로 회사는 세일즈맨들이 고객에게 한 이야기가 사실이 되도록 최대의 지원을 해야 한다.

고객들은 나를 만날 때마다 고맙다고 감사를 표시한다. 내가 감사를 표시해야 하는데 거꾸로 됐다. 그들이 나에게 고맙다고 할 때 진정 보람을 느낀다.

고객들과 대화를 하다보면 자연스럽게 내가 이 사업을 하게 된 배경과 목적을 나누게 된다.

나는 오랫동안 정성을 가지고 온갖 애환을 겪으면서 여기까지 오다보니 이제는 돈을 버는 것보다 제품에 대한 애정과 내 제품을 통해 얻는 고객들의 기쁨이 앞선다고 말한다.

이 제품 하나하나는 지난 35년 동안 함께한 나의 분신이라고 설명한다. 그래서 제품을 판매하는 것이 아니라 나와 내 분신을 파는 것이라고 말한다.

그러니 여러분은 이 제품을 사는 것이 아니라 나와 내 분신을

사는 것이라고 말한다.

그리고 나는 내 제품에 대해 자신이 있다. 만약 문제가 있으면
내가 책임지고 해결할 것이라고 말한다.

고객들은 나를 믿고 우리 제품을 사는 것이다.

홈디포(Home Depot)

납품 전략

홈디포는 미국 소매 체인의 심벌(Symbol)이다.

생활에 필요한 모든 것이 있는 곳이기 때문에 미국인들의 동반자라 할 수 있다.

홈디포는 1978년 버니 마커스(Bernie Marcus), 아서 블랭크(Arthur Blank), 론 브릴(Ron Brill), 팻 파라(Pat Farrgh)가 설립한 건축자재와 인테리어 디자인 관련 제품, 각종 생활 도구를 판매하는 소매 체인이다.

조지아 주 코브 카운티에 본사가 있으며 미국, 캐나다, 멕시코에 2천여 개의 매장을 두고 있다. 지난 2016년 현재 38만5천여 명의 직원이 일하고 있다.

홈디포는 ‘필요한 것은 다 있다’고 할 정도로 미국의 대표적인 생활 철물점이다. 판매하는 가짓수가 수만 개에 달한다. 건축업자가 아니라도 홈디포에서 재료를 사서 집을 지을 수도 있을 정도로 모든 것이 다 있다.

홈디포의 표어도 ‘당신이 한다면 무엇이든 도울 수 있다’이다. 홈디포의 가장 독특한 특징은 완벽한 반품 정책이다. 포장을 이미 뜯었다 하더라도 영수증만 있으면 이유를 묻지 않고 반품해준다.

홈디포가 가장 중요시하는 것이 바로 고객의 만족이기 때문이다. 고객이 싫으면 물건을 바꿔준다. 누구의 잘못을 따지지 않는다. 고객이 원한다면 산 물건을 다른 제품으로 교환해주거나 돈으로 환불해준다. 손해를 감수하더라도 100% 고객 만족을 달성한다는 경영방침 때문이다.

물건을 판매하는 사람들은 누구나 한 번쯤 홈디포에 납품하기를 바란다. 납품하기만 하면 어마어마한 물량을 납품할 수 있기 때문이다.

우리도 홈디포에 진출하고 싶은 생각은 있었으나 어디서 어떻게 시작해야 할지 몰라 망설이고 있었다.

그러나 일단 부딪혀 보자는 생각으로 과거에 홈디포에 납품했던 사람을 찾아 나서기도 하고 홈디포 매장을 방문해 직원들에게 납품하는 방법을 물어보기도 했다. 또 본사에 직접 연락을 해보았지만 실통한 방법이 나오지 않았다.

그때 다트머스 대학 MBA 과정에 다니고 있는 딸 엘리자베스

와 사위 마이클에게 홈디포에 납품할 수 있는 방법을 알아보라고 부탁했다

엘리자베스가 MBA 동기들을 통해 수소문한 끝에 홈디포 구매 담당자와 연락이 닿았다. 오랜 서신교환 후 어렵게 만날 기회도 갖게 됐다.

만나기 전에 제품에 대한 설명은 물론이고 여러 가지 질문에 대비해 답변 연습을 하는 등 프리젠테이션을 완벽하게 준비했다. 구매 담당자를 만나 준비한 대로 TRUaire 제품의 품질을 설명하고 샘플을 보여주었다. 그는 이런저런 질문과 함께 많은 것을 점검한 후 상당히 긍정적인 반응을 보였다.

홈디포에 납품할 수 있다는 기대에 부풀어 답변을 기다리던 중에 연락이 왔는데 본인은 결정권자가 아니고 홈디포 제품을 실질적으로 구매하는 부서인 상품구매(Merchant Division) 부서의 담당직원과 미팅 날짜가 잡혔으니 만나보라는 것이었다.

다소 실망했으나 처음부터 쉽지는 않을 것이라 생각했던 터라 담담하게 받아들였다. 담당자를 만나러 갔다. 주말이라 어렵게 비행기표를 구입했다.

아메리칸항공으로 델러스를 경유해 애틀랜타로 가는 여정이었다.

델러스에 도착해보니 오후부터 내린 폭설로 모든 항공기의 이착륙이 금지됐다.

다음날 아침 9시에 약속이 잡혔는데 만약 비행기를 타지 못하면 큰일이었다. 공항에 수소문을 하고 몇 시간을 기다렸으나 밤에 출발하는 비행기는 없고 다음날 아침에 출발하는 것이었다. 다음날 아침 가장 빠른 시간인 7시에 비행기를 탄다고 해도 오전 9시 약속시간에 도착하기는 불가능했다. 밤이라 홈디포에 연락해 양해를 구할 방법도 없었다.

전세 비행기를 알아보았다.

전세 비행기를 타면 엄청난 돈이 들어가겠지만 돈이 문제가 아니라고 생각했다. 그러나 전세 비행기도 악천후에는 운항을 할 수 없다며 거절했다. 시간을 보니 자정이 다 된 시간이었다. 다시 딸 엘리자베스를 찾았다. 무슨 방법을 동원하더라도 오늘 밤 안으로 애틀랜타로 가는 방법을 찾아 달라고 했다. 엘리자베스는 밤 12시에 출발하는 유나이티드 항공티켓을 구했다. 엘리자베스는 현재 TRUaire의 홈디포 납품 책임을 맡고 있다.

면담시간 45분

새벽에 애틀랜타에 도착했다. 약속시간인 오전 9시까지 5시간이나 남았으나 잠을 이룰 수가 없었다.

호텔 방에서 홈디포 담당자와의 미팅에 대비한 연습을 했다. 예상 질문을 만들고 대답을 해 보았다. 꼭 성공해야 한다는 절박함이 몰려왔다. 하나님께 지혜를 달라고 기도했다.

약속시간 1시간 전에 홈디포 본부에 도착했다. 중압감이 몰려왔다. 그동안 수차례 방문했던 곳인데도 왜 이렇게 거대한지 한눈에 들어오지 않았고 방향도 잘 알지 못했다.

안내를 받고 잠시 기다렸는데 한 중년의 백인 여자가 성큼성큼 다가오더니 자신을 구매 담당자라며 소개하고 나를 회의실로 안내했다.

둘이 마주 앉았다. 나는 그동안 단체나 교회 등 수백 명의 관중 앞에서 연설도 하고 사회도 보면서 한 번도 긴장하거나 떨

어본 적이 없었다. 그런데 나는 떨고 있었다. 그는 앉자마자 면담시간이 45분이라고 말했다.

몇 날 며칠을 설명해도 모자랄 판인데 45분이라니... 45분 만에 어떻게 제품과 회사를 다 설명할 수 있단 말인가.

최선을 다하자. 제품을 앞에 놓고 설명하기 시작했다. 이마와 등에 연신 땀이 흘렀다.

그는 한마디 말도 하지 않고 유심히 내 얼굴을 쳐다보고 있었다. 내 영어를 이해하는 걸까 못하는 걸까, 내 제품에 관심이 있는 걸까? 하는 생각이 들자 갑자기 머리가 혼미해지기 시작했다. 시계를 보니 어느새 30분이 지나가고 있었다. 조금해지기 시작했다. 그러나 이 기회를 놓치면 다시 오지 않는다.

아직 15분이 남았다. 나머지 15분은 나를 소개하는데 쓰기로 했다. ‘나는 정직과 신뢰를 중시한다. 나는 직원을 가족 같이 대한다. 나를 믿고 내 제품을 믿어 달라’ 고 말했다.

순간 그와 눈이 마주쳤다. 내 마음이 전달된 것일까 얽은 미소를 지으며 악수를 청했다. 나는 최선을 다했다. 후회는 없다.

내 인생의 가장 길었던 15분이었다.

그날 이후 수차례 홈디포 본사를 방문해 새로운 포장과 샘플을 보여주고 제품의 진열도 시범 보였다.

현재 담당 부사장의 결재를 남겨 둔 상태라는 소식이 들려왔다. 그동안 고생은 많이 했지만 홈디포에 납품만 된다면 그 고생이 눈 녹듯 사라질 것 같았다.

8월 중순 어느 날 이메일이 왔다. 전화를 해달라는 것이었다. 흥분된 마음을 가라앉히고 전화를 했다. 서로의 안부를 묻는데 느낌이 이상했다. 아니나 다를까 부사장의 결재가 안 나서 부결됐다는 것이었다.

실망감이 이루 말할 수 없었다. 미안하다는 말이 들려왔으나 더 이상 말을 할 수가 없었다. 운전 중이었는데 자동차를 주차해놓고 한참 동안 머리를 뒤로 젖힌 채 심호흡을 했다. 아무 생각도 나지 않았다. 눈앞이 캄캄했다. 앞으로 어떻게 해야 하나? 홈디포 납품에 대비해 생산 시설을 늘리는 등 경비 지출을 대폭 늘려놓았던 터였다.

베트남에 체류 중인 이응목 사장한테 전화를 했다.

그는 담대하게 “할 수 없지 뭐 …, 다음에 또 기회가 올 거요” 하면서 오히려 나를 위로해 주었다. 홈디포 납품 책임은 내가 맡아서 해왔기 때문에 미안한 마음이 그지없었다.

살다 보면 ‘때’가 있는 것 같다.

우리의 욕심으로 만들어진 때가 있고 하나님이 준비하신 때가 있다.

하나님이 준비하신 때는 우리가 모르는 사이에 온다.

매사에 최선을 다하면 그때가 반드시 온다.

나는 그때를 달라고 기도했다.

홈디포, 올해의 파트너

Partner of the Year!

나는 그 후에도 홈디포와의 연락의 끈을 놓지 않았다.

이메일도 보내고 전화도 하면서 담당자에게 안부를 물었다.

그동안 힘든 과정을 거치고 일이 성사되지 않아 실망이 컸으

나 이제 와서 포기할 수 없다고 생각했다.

사실 나는 목표를 한번 세우면 쉽게 포기하지 않는 성격이다.

서두르지 않지만 천천히 이루고 만다.

나중에 안 일이지만 TRUaire 회사 규모가 너무 작고 큰 회사에 납품한 경험이 없어 쉽게 납품을 허가해 줄 수 없다는 것이었다.

그 후 1년여 후에 홈디포 구매 담당자로부터 이메일이 왔다.

매니저가 새로 왔는데 한번 만나자는 것이었다.

곧 바로 애틀랜타로 갔다. 구매 담당자와 매니저가 동석한 가운데 앞으로 TRUaire의 판매 계획과 새로운 포장 등 홈디포 파트너로서의 아이디어를 나누었다.

특히 품질에 대해 설명했다.

준비해간 생산계획과 납품 방법, 포장 디자인 등을 설명했다.

미팅은 화기애애한 분위기 속에서 끝났다. 홈디포 납품이 결정된다면 홈디포 외에 다른 대형 체인에는 납품하지 않겠다고 다짐했다.

예감이 좋았다. 그 후 몇 주가 지났는데 홈디포에 납품을 해달라는 이메일이 왔다. 애틀랜타를 중심으로 70개 홈디포에 TRUaire 제품을 납품해달라는 것이었다.

전국 모든 홈디포는 아니었지만 홈디포에 납품을 시작한 것만으로도 대단한 일이었다. 이 순간을 얼마나 기다렸던가. 그때의 기쁨과 흥분은 지금도 잊을 수 없다.

그러나 기쁨만 느낄 때가 아니었다. 우선 홈디포에 납품하는 전 제품에 대해 품질관리를 시작했다. 약간의 흠도 발생하지 않도록 조치했다. TRUaire 제품이 품질로 인한 반품률이 제로에 달하도록 노력했다.

이 같은 노력으로 2012년 ‘Home Depot Partner of the Year’ (홈디포 올해의 파트너 상)을 수상하는 영광을 안았다. 홈디포에 납품하는 전체 벤더들을 분야별로 나누어 대상을

선정하는 이 상은 홈디포가 엄격한 선정기준을 적용, 선정하는 것이기 때문에 홈디포뿐만 아니라 업계에서 품질을 인정받을 계기가 되었다. TRUaire는 2017년에도 이 상을 수상해 업계 최고 브랜드로 자리매김했다.

우리는 홈디포 납품 이후 홈디포로부터 많은 교훈을 얻었다. 홈디포가 왜 미국인들의 동반자가 됐는지를 알게 됐다.

첫째는 철저한 고객만족이다.

만약 고객이 제품의 사이즈를 잘 못 알고 물건을 구매했다라고 고객에게 사이즈를 잘 이해시키지 못한 회사의 책임이라고 생각한다. 고객에게 사이즈를 정확하게 재는 방법을 고객에게 알려주었어야 한다는 것이다.

만약 고객이 제품 안에 있는 작은 스크루를 분실했다면 고객이 스크루를 분실하지 않도록 조치했어야 한다는 것이다. 홈디포와 벤더(Vendor, 납품업자)는 고객의 만족을 위해 항상 머리를 맞댄다.

그만큼 고객에게는 관대하다. 철저히 고객을 위해 존재하는 기업이다. 고객이 사이즈를 잘 못 알았어도, 고객이 부품을 분실해도 모두 고객의 잘못이라고 생각하지 않는다. 회사가 이 같은 경우를 예상하고 이에 대비해야 한다는 것이다.

둘째, 철저한 품질관리다.

홈디포에서는 소비자들의 반품률이 1%를 넘으면 안 된다.

또한 재고가 떨어져도 안 된다. 그렇기 때문에 전국 2천 개 홈디포 스토어의 재고를 항상 점검해야 한다.

처음에는 홈디포의 완벽한 품질관리 요구에 힘도 들었지만 지금은 기업의 당연한 의무라는 생각이 든다. 고객의 입장에서 물건을 만들고 판매하다보니 행복을 느끼게 된다.

I am not selling my products, I am selling my heart

현장에 있는 세일즈맨들이 바이어와 연결돼 판매 상담 약속을 잡으면 나와 세일즈 책임자인 켄이 바로 달려간다.

바이어와 직접 얼굴을 맞대고 세일즈를 하기 위해서다. 나는 바이어들에게 나의 자라온 과거를 알려주고 사업 철학을 설명해준다.

내가 만든 제품은 나의 분신이라고 말하며 가슴속 깊은 곳에서 울려나오는 진솔한 감정을 보여준다. 대부분의 경우에는 면담 전에 나와 회사에 대해 이미 잘 알고 있기 때문에 쉽게 대화가 풀려 나가지만 어떤 경우에는 힘들 때도 있다.

나는 그들에게 지나온 과거의 삶이 진실했으며 앞으로도 계속 신뢰를 쌓아 갈 것임을 약속한다.

I am not selling my products, I am selling my heart. 나는 내 가슴이 제품의 보증서라고 말한다.

나를 믿고 한번 써보라고 말한다. 인간적인 신뢰를 심어주도록 노력한다. 그리고 만약 품질에 문제가 있다면 무조건 100% 반품을 해 주겠다고 말한다.

제품에 대한 신뢰와 정직을 강조하면 바이어들의 마음이 움직이기 시작한다. 품질이나 가격, 서비스에 대해서는 자신이 있기 때문이다.

우리 회사가 업계 1위로 올라서기까지 기존의 한 오래된 기업이 독점하고 있었다. 바이어들은 우리 제품이 가격과 품질이 좋고 서비스도 앞서는 것을 알면서도 선뜻 거래선을 바꾸지 못했다. 알고 보니 우리가 브랜드에서 밀리고 있었기 때문이었다.

이 같은 고정관념을 타파하기 위해 브랜드 이미지 제고 전략을 시도했다. 그 일환으로 오랫동안 우리 제품을 사용해오고 있는 유명 기업들의 이름을 이야기했다. 그 크고 작은 고객들이 우리 회사와 거래하고 있고 그들이 우리의 이름을 대신해 준다고 했다.

그리고 우리 회사의 경영철학을 설명하고 가격보다는 우수한 품질과 끊임없는 서비스를 강조했다. 그 이후 우리 회사에 대한 인식이 서서히 달라지기 시작했다.

우리가 판매하는 제품의 가짓수가 4천 종류가 넘는다. 제품 한 개 한 개를 값으로 치면 얼마 되지 않지만 에어컨에서는 꼭 필요한 없어서는 안 되는 제품들이기 때문에 바이어들의 관심도 상당히 높다.

세일즈는 바이어와 마음을 통하는 것이 중요하다.
서로가 상대방을 위해 일한다는 것을 심어주어야 한다.
그런 마음은 정직과 신뢰를 바탕으로 이루어진다.
아무리 서로에게 이익이 되더라도 신뢰가 없으면 오래가지 못한다.

트루에어(TRUaire), 넘버원 브랜드로

TRUaire가 창립 35년 만에 매출 1억 달러를 넘어섰다.

미국 내 이 업계의 최고 브랜드로 자리매김했다.

그동안 우리 회사를 믿고 거래해준 고객들과 불철주야 뛰어
준 세일즈팀, 그리고 뒤에서 수고해준 종업원 모두가 이룩한
보람찬 결실이요 열매다.

간혹 나보고 세일즈를 잘 한다고 말하는 사람이 있다. 그러나
세일즈는 말로 되는 것이 아니다. 과거와 현재의 신용과 실적
이 말해주는 것이다. 나 자신이나 회사가 어려움을 무릅쓰고
원칙을 지켜왔기 때문에 가능했다. 또 세일즈가 잘 되도록 수
많은 사람들이 뒤에서 수고하고 있기 때문이다.

TRUaire가 업계 넘버원 브랜드로 자리 잡게 된 것은 첫째 정
직과 신뢰다. 고객을 속이면 한두 번은 속일 수 있을지 모르지
만 영원히 속일 수는 없다.

한때 베트남 공장 정문에 제품 한 팔레트를 놓아둔 적이 있다. 이것은 품질에 결함이 있어서 미국에서 반품된 것을 직원들에게 품질이 얼마나 중요한지 경각심을 일깨워주기 위해 일부러 전시해 놓았던 것이다.

한 번의 실수는 용서할 수 있지만 두 번 실수해서는 안 된다. 나는 모든 제품에 혼이 들어가야 한다고 생각한다.

애리조나주에 이 지역에서 가장 큰 에어컨 설비업체인 채스 로버트라는 회사가 있다.

이 업체는 우리와 12년째 거래를 하고 있다. 우리와 같은 제품을 판매하는 경쟁업체에서 낮은 가격을 제시하면서 거래선을 바꿔줄 것을 계속 시도하고 있지만 채스 로버트 사는 TRUaire와 행복한 거래관계를 하고 있다며 제안을 거절하고 있다. 우리를 믿고, 우리의 제품을 믿고 있기 때문이라고 생각한다.

두 번째는 사업의 원칙이다.

원칙만 지키면 고객은 떠나지 않는다. 우리 고객은 대부분이 오래된 거래처들이다. 고객들이 어려움에 봉착했을 때 우리가 뒤에서 할 수 있는 최선을 다해준다는 믿음을 심어준다. 물건에 결함이 있어서 반품을 요구할 때는 이유를 묻지 않고 언제든지 반품해 준다.

나는 거래처에 나가면 내가 할 수 있는 한 최선을 다한다고 자주 말한다.

고객들은 TRUaire 제품에 대해 자부심을 가지고 있다. 예를 들어 어떤 전자 부품업체가 삼성전자와 거래하는 것 자체로 자부심을 가지고 있는 것과 같이 우리 업계에서도 TRUaire 제품을 쓰는 것에 자부심을 가지고 있다. TRUaire 제품은 틀림없다는 확신을 갖고 있기 때문이다.

그렇기 때문에 홀세일러(Wholesaler)들에게 공급하는 제품의 품질은 무조건 완벽해야 한다.

홀세일러들은 수많은 컨트렉터들과 거래하고 있는데 그 컨트렉터로부터 불평이 들어오면 홀세일러가 그 제품을 취급하기 어렵기 때문이다. 우리는 철저한 품질관리로 홀세일러들이 컨트렉터들에 공급한 TRUaire 제품에 대해서는 불평이 없다는 평가를 듣고 있다.

모든 것이 임직원들의 헌신 덕분이다.

감사를 전한다.

챕터 5

인생 성공의 조건

“ 눈앞의 이익만을 생각하지 마라.

소탐대실(小貪大失)할 수 있다.

이 세상의 원리는 Give and Take이다.

먼저 주어라.

그러면 상대방도 반드시 보답한다.

단 무엇을 바라지 말고 정성스럽게 주는 것이 중요하다.

”



by Josie Chong

나눔, 그 어려운 원칙

2011년 서브프라임 사태로 시작된 경기 침체가 최악을 치닫고 있을 때였다.

경영이 어려웠지만 직원들의 사기를 생각해 회사가 어렵다는 얘기를 하지 않았다. 그런데 어느 날 직원들이 찾아와 주 근무 시간 40시간을 32시간으로 줄이겠다고 말했다.

일하는 시간이 줄어들면 봉급도 줄어드는데 스스로 봉급을 적게 받겠다고 말하는 것이다. 회사가 어려운 줄 알고 회사에 조금이라도 보탬을 주기 위해 팍팍한 봉급생활자들이 자발적으로 봉급을 덜 받겠다고 나선 것이다.

나는 그 소리를 듣는 순간 눈물이 핑 돌았으나 억지로 참았다. 그리고 ‘기다려라. 회사가 정말 힘들게 되면 그렇게 하겠다’고 말했다. 그 후 직원 모두가 일심동체로 노력한 끝에 주 40시간을 그대로 유지하고 한 사람의 감원도 없이 어려움을 극복한 적이 있다.

나는 사업을 시작할 때부터 직원들과 다 같이 잘 살아보자고 마음을 먹었다. 나의 어려웠던 시절 때문이 아닌가 싶다.

나의 경영철학은 ‘상생(相生)’이다.

직원과 좁쌀 한 톨이라도 나누겠다는 마음이다. 그런 마음이 있다면 굳이 직원들에게 말을 안 해도 직원들이 다 안다.

우리 회사는 매년 7월 1일 봉급을 인상하고 있다. 그래서 직원들은 7월이면 당연히 봉급이 오를 것이라 믿고 살림 계획을 세운다. 올해는 매출이 늘어 4개월 앞당겨 3월 1일에 봉급을 인상했다. 모두들 좋아하던 모습이 눈에 선하다.

최근에 한국의 한 대기업 오너 가족들이 직원들을 함부로 대하는 뉴스를 본 적이 있다. 그것은 직원들을 돈을 벌기 위한 수단으로 생각하고 있기 때문이 아닌가 생각한다.

기업의 목표가 이윤추구라면 그 이윤추구는 기업인과 직원, 나아가 사회와 국가 모두를 위한 이윤추구가 돼야 한다.

오너 혼자만을 위한 이윤추구가 되면 직원과 사회, 국가는 그 오너를 위한 수단으로 전락할 뿐이다. 그러면 모두가 불행해진다.

오너가 직원들에게 진실로 감사한 마음을 가지면 자연스럽게 직

원들의 근무환경과 복지에 신경을 쓰게 되고 그렇게 되면 직원들은 최선을 다해 일한다.

나는 기업인들에게 이 원칙을 꼭 한번 실천해보라고 권한다. 어려울수록 나누면 직원들은 더 열심히 하게 된다.

지도자는 헌신이고 희생이며 배려에서 나온다.

그런데 요즘 많은 사람들이 지도자가 되고 싶어 하면서도 헌신이나 희생을 하지 않는다. 헌신과 희생, 배려가 없는 사람은 지도자 소리를 들을 자격이 없다.

헌신하고 희생하면 지도자 소리를 듣고 싶지 않아도 사람들이 지도자로 생각하고 존경한다.

회사도 마찬가지다. 주인이 직원들을 위해 배려하고 희생하면 직원들은 주인을 소리 없이 따르고 존경한다.

또 스스로 회사를 위해 희생한다.

먼저 주면 배로 받는 것이 진리인 것 같다.

신용, 위대한 자본

서브프라임 사태로 매출은 감소하고 은행들의 대출이 완전히 막혀 있었던 때다.

내가 살고 있는 곳에서 그리 멀지 않은 곳에 한 백인 고객이 있어 가끔 아침 식사를 같이하며 사업 이야기를 나누곤 했다. 그는 경제 지식도 박식해 나에게 경제 강의도 하고 경제동향도 들려주었다.

기독교 집안인 그는 신앙도 돈독해 신앙 이야기도 자주 했다. 그날도 아침 식사를 하면서 계속 오르고 있는 원자재 가격과 향후 동향에 대해 이야기를 했다. 그는 이럴 때에는 제품을 미리 많이 주문해 놓는 것도 한 방법이라고 조언했다.

그러나 원자재 값이 오르다 보니 자재를 주문하면 선금을 요구하는 때라 나의 경우 미리 주문해 놓고 싶어도 자금 사정으로 미리 주문할 수 없는 상황이었다.

그런데 그 고객이 은행에 쓰지 않는 라인 오브 크레딧 50만

달려가 있는데 혹시 원자재 확보를 위해 자금이 필요하면 빌려 줄 테니 갖다 쓰라는 것이었다. 그리고 천천히 여유가 되면 값으라고 했다.

내가 돈을 빌려달라고 한 것도 아닌데 이자도 안 받고 갖다 쓰라고 하니 고맙기도 했지만 놀랍기 그지없었다. 더구나 내가 그 사람으로부터 물건을 사는 고객이라면 물건을 판매할 목적으로 이런 제안을 할 수도 있겠으나 그 사람은 오히려 우리 물건을 구입하는 나의 고객이었다.

또 아무 담보도 요구하지 않았고 물건 값으로 공제하지 않을 것이며 우리가 하고 있는 거래와는 별개의 것이라고 강조하기도 했다.

놀라서 선뜻 대답을 못하고 있었는데 그는 돈에 여유가 있어 기도하는 중에 돈이 꼭 필요한 사람을 찾고 있었다며 나에게 빌려주면 좋겠다고 말했다.

당시 은행대출은 생각도 하지 못했던 시기에 우연한 도움으로 돈을 잘 쓰고 3년 만에 깔끔히 돌려주었다.

나는 이것은 하나님의 기적이라고 생각하고 이 일을 때때로 간증으로 나누기도 했다.

비즈니스를 하면서 신용을 얻는 것만큼 어려운 것은 없다.

신용이 중요한 것은 다 알지만 다른 사람으로부터 신용을 얻기는 정말 힘들다.

신용을 얻기 위해서는 먼저 마음을 비워야 한다.

신용은 자신이 얻고 싶다고 해서 얻어지는 것이 아니라 남이 주는 것이다. 신용이 없는 사람이라고 해서 처음부터 큰 잘못을 저질렀거나 나쁜 짓을 한 것은 아니다.

신용은 욕심을 버리고 마음을 비우는 것에서 시작된다. 욕심이 있는 상태에서는 결코 신용이 생기지 않는다.

신용은 솔직함이다.

이는 정직과도 같은 뜻이겠으나 자기 자신이 먼저 솔직하지 않고는 신용이 생기지 않는다. 어떤 사람은 남의 정보는 열심히 수집하지만 자신에 대해서는 절대 말하지 않는다.

이런 사람들은 남이 다 알고 있는 사실도 숨기려 한다.

이런 사람은 결코 신용을 얻을 수 없다.

신뢰, 태산도 움직인다

찰턴 헤스턴 주연의 영화 ‘벤허’에는 감동적인 장면이 많이 나온다.

벤허와 메살라의 대전차 경주는 본 지 50년이 지난 지금도 그 모습이 생생하다. 벤허에서 내가 느낀 감동적인 장면 중의 하나는 벤허는 말에게 한 번도 채찍을 가하지 않고도 경주에서 승리했다. 메살라가 출발하자마자 말에게 연신 채찍을 가한 것과는 정반대다.

벤허는 경주를 시작하기 전날 밤에 말을 쓰다듬으면서 ‘내일 경기는 나에게 있어 중요한 경기다. 모든 것이 너한테 달려있다. 나는 너를 믿는다’는 마음을 전했다. 그리고 경기에서 한번의 채찍 없이 말을 믿고 달려고 승리했다.

얼마 전에는 화재가 나서 어려움에 처한 장애인인 주인을 개가 911을 돌려 살린 뉴스도 있었다.

동물과의 관계에서도 이런데 하물며 사람간의 관계에서 서로 믿고 신뢰해야 함은 두말할 것도 없다. 직원들이 직장생활을 하면서 가장 고통 받는 것 중의 하나는 회사가 직원을 믿지 못하고 의심하는 것이다.

이것은 세상살이도 마찬가지다.

부부가 서로를 못 믿고, 부모가 자식을 못 믿는다고 생각해보라. 좋은 부부관계나 건전한 부모 자식관계가 될 수가 없다. 친구 사이도 마찬가지다. 서로 믿지 못하면서 친구라 할 수는 없다.

나의 경우 이응목 사장과 35년을 동업을 하고 있는데 서로를 믿지 못한다고 생각해보라. 지금까지 동업을 할 수 있었겠는가. 회사와 직원관계도 마찬가지다. 직원을 믿어야 한다.

비록 약간의 실수가 있다 하더라도 믿어주면 다시는 실수를 반복하지 않는다. 그러나 믿지 못하고 의심하면 분명히 더 큰 실수를 저지르고 만다.

나는 지금 살고 있는 집에 30년을 살았는데 오랫동안 한 집에서 살다보니 이곳저곳 보수공사를 하게 될 일이 많이 생긴다. 일이 많다보니 매번 견적서를 가져 오라고 하기도 미안해 얼마 후부터는 먼저 공사를 하고 공사비는 나중에 청구하도록 했다. 처음에는 불안했지만 서로 믿음의 형성된 후부터는 그

렇게 편할 수가 없다. 공사 중에 집 열쇠를 맡기고 외출할 때도 많다. 믿고 맡기면 오히려 더 조심하게 되고 정성을 다하게 된다.

공사를 맡기며 수리비를 무조건 깎는다면 부실 공사가 될 수밖에 없다. 수리업자도 손해를 보면서 공사를 할 수는 없지 않은가. 적절한 값을 지불하고 그에 상응하는 대가를 기대하면 된다. 돈은 적게 주고 많은 대가를 기대한다면 그것은 욕심이다. 우리 회사에는 20년 이상 근무한 직원들이 많다. 한번 입사하면 스스로 회사를 그만두지 않는다. 가정적인 분위기 때문이 아닌가 생각한다.

나는 직원이 실수를 했더라도 매번 문책하지 않는다. 직원이 실수를 저질러 회사가 손해를 입었음을 이해시키면 그 다음에는 실수를 하지 않는다. 그러나 나는 직원들이 정직하지 못하거나 근무태만에 대해서는 용서하지 않는다. 서로 힘을 합치면 많은 어려움을 극복할 수 있다.

행복의 조건

행복은 결코 돈에서 오는 것이 아니다.

크리스마스 캐럴이 울려 퍼지는 크리스마스 시즌 어느 날이었다. 퇴근길에 산타 페 스프링스(Santa Fe Springs)의 히스패닉 계 주민들이 많이 거주하는 동네를 지나오는데 조그만 단독주택에서 징글벨 노래 소리와 함께 식구들의 웃음소리가 들려왔다.

언뜻 들어도 따뜻하고 행복한 웃음소리임을 직감할 수 있었다. 조출한 파티를 하는 것 같았다. 도로변 한 길가에 있는 허름하고 작은 집에서 저렇게 행복한 웃음소리가 나오다니….

그런 생각이 미치니 내 자신이 한없이 초라하게 느낀 적이 있다.

큰 집에 산다고, 돈이 많다고 행복한 것은 결코 아님을 알 수 있었다. 수십 년이 지난 지금도 그들의 행복한 웃음소리가 귓전을 울린다.

행복은 작은 마음, 작은 만족에 있다.

행복은 우리가 가진 것에 만족하는 마음이다.

행복은 결코 돈에서 오는 것이 아니다.

행복은 감사하는 마음에서 온다.

나는 고등학교 1학년 때 아버지가 돌아가신 후 가세가 기울어 힘든 학창생활을 보냈다. 어려운 일을 당해도 어렵다고 생각하지 않고 나에게 닥친 일이니 내가 해결하리라는 긍정적인 마음으로 대처했다.

그리고 매사에 감사하는 마음을 가졌다. 어려움을 겪었을 때 더 힘들지 않았다는 것에 감사한 마음을 가졌다. 내가 어려운 상황에 처해도 누구를 탓하거나 비난하지 않았다.

행복은 가정에서 온다.

가화만사성(家和萬事成)이라는 말이 있다. 가정이 화목해야 세상일이 잘 된다는 뜻이다. 아무리 성공해도 가정이 화목하지 않으면 행복은 오지 않는다.

내가 어느 날 갑자기 담석수술을 받고 병원에 입원해 있을 때다. 아들과 딸이 번갈아가며 24시간 병실을 지키며 간호를 했다. 괜찮다고 집으로 가라고 하는데도 옆에서 간호를 게을리하지 않았다. 한창 사춘기 때부터 대학을 졸업할 때까지 불경기와 차압의 소용돌이로 마음로나 물질적으로 아이들에게 잘해주지 못해 미안한 마음을 가지고 있었는데 극진히 간호하는 것을 보니 오히려 가슴

이 더욱 저며 왔다.

아무 탈 없이 부모 속 한 번 썩이지 않고 잘 자라준 아이들이 고마웠다. 이것이 바로 행복이 아닌가 싶다.

감사하는 마음은 욕심을 비우는 것이다.

욕심이 들어가면 감사하는 마음은 없다.

감사하는 만큼 행복지수는 올라가며 욕심을 갖는 만큼 불행지수는 올라간다.

이 세상에 욕망을 이기는 부자는 없다는 말이 있다.

욕심이 앞장을 서면 아무리 좋은 차를 타도, 좋은 집에 살아도 행복을 느끼지 못한다.

서비스, 그 어려운 이름

사업을 하는 사람은 누구나 최고의 서비스를 외친다. 그러나 서비스가 무엇인지 제대로 아는 사람은 그리 많지 않다.

그저 고객들에게 친절하고 최선을 다하면 서비스를 잘 하는 것으로 생각한다. 서비스는 최선을 다한다고 좋은 서비스가 아니다.

서비스는 고객의 만족이다.

아무리 서비스를 잘 했다 하더라도 고객이 만족하지 않으면 그 서비스는 좋은 서비스라 할 수 없다. 수리를 할 때 아무리 잘 고쳤다 하더라도 고객이 만족하지 않으면 그 서비스는 잘 된 서비스가 아니다.

모든 서비스는 고객의 눈높이에서 결정된다. 냉방장치를 설치해 찬바람이 나오는데도 고객이 찬바람이 안 나온다고 불평하면 그 서비스는 만족한 서비스가 아니다.

에어컨을 서비스하다보면 이런저런 불평이 수없이 많다.

말도 안 되는 불평이 있지만 손님이 만족할 때까지 서비스하는 것

이 중요하다. 고객이 이해할 때까지 설명하고 고객이 서운하지 않을 때까지 긴장해야 한다.

비즈니스를 하다보면 도저히 말도 안 되는 요구를 하는 고객도 있다. 그러나 그런 고객은 전체의 아주 소수에 불과하다. 그 소수 때문에 전체를 망칠 수는 없다. 그것이 바로 그 어려운 서비스라는 이름이다.

때로는 전혀 예기치 못한 주문을 받을 때가 있다. 한번은 시간적으로 또는 수량으로 볼 때 도저히 우리가 감당하기 힘든 주문을 받은 적이 있다. 주문한 고객의 사정은 이해하지만 우리 쪽에서는 감당하기 어렵기 때문에 주문을 거절할 수도 있다.

그러나 나는 이것저것 따지지 않고 밤을 꼬박 새워 물건을 확보하고, 운송료를 몇 배 더 지불해야 하는 익스프레스(Express)로 받아서 물건을 공급해준다. 그 후로 그 고객과 두터운 신뢰가 쌓이게 된다.

나는 환불이나 반품을 적극적으로 해준다. 우리 회사는 반품기간에 대한 규정이 없다. 반품은 무조건 해주기 때문이다.

고객이 원한다면 가능한 한도 내에서 환불도 해준다.

언뜻 보기에는 주먹구구식 같이 보이지만 그것이 자신감이고 고

객에 대한 신뢰다. 많은 업소들이 반품이나 환불정책이 없어 고객들로부터 외면당하는 경우가 많다.

환불을 악용하는 일부 악덕 고객도 있지만 대부분의 고객들은 양심적이다. 조금 손해를 감수하더라도 고객을 믿기 시작하면 고객들도 배신하지 않는다.

예를 들어 5년, 10년을 사용하고 반품하는 고객은 없다. 5년이나 10년을 사용하면 새로 교체하고 그 사람들이 고객이 되는 것이다.

눈앞의 이익만을 생각하지 마라.

소탐대실(小貪大失)할 수 있다. 이 세상의 원리는 Give and Take이다. 먼저 주어라.

그러면 상대방도 반드시 보답한다. 단 무엇을 바라지 말고 정성스럽게 주는 것이 중요하다.

Life is Too Short

내가 평소에 자주 쓰는 말 중에 하나가 Life is Too Short(인생은 짧다)이다.

짧은 인생인데 너무 아옹다옹하며 살지 말자는 것이다. 고객과의 거래에서도 처음부터 솔직하게 얘기하면 상대방도 솔직하게 나온다. 그러니 눈앞의 이익에만 너무 집중하지 말고 멀리 보고 장사하는 것이 좋다.

먼저 가격을 부풀려 놓고 나중에 깎아주는 형태의 판매 전략은 한 두 번은 성공할 수 있을지 모르나 곧 소문이 나게 되고 결국은 상대방이나 고객으로부터 믿음을 잃게 된다.

솔직하고 정직한 판매 상담은 오히려 쉽게 상대방을 설득시킬 수 있고 믿음도 줄 수 있다.

이번에 판매가 성공하지 못해도 언젠가는 우리 고객이 되리라는 확신을 가지고 긴 안목을 가져야 된다.

외국인과 만났을 때도 능통한 영어가 아니라도 그 대화 안에서 서로 진실을 감지하면 판매는 쉽게 이루어진다.

외국인 고객을 만나면 먼저 농담을 건넨다.

나는 영어가 짧아서 두 얼굴의 포커페이스(Poker Face)가 잘 안 되고 네고(Negotiation)를 잘 못하니 내가 말한 그대로 믿어 달라고 한다.

물론 농담으로 시작하지만 그 안에 내 진실이 있다.

‘영원히 살 것처럼 일하고 내일 죽을 것처럼 살아라’는 말이 있다. 나는 이 말을 ‘계으르지 말되 너무 아프게 살지 말라’는 것으로 해석하고 싶다. 어떤 사람들은 성공이란 목표에 너무 집착한 나머지 자신과 주변을 아프게 하면서 산다. 그것은 바보 같은 삶이다.

출장이 잦은 나는 비행기를 타면 책을 읽는다. 최근 비행기 안에서 헤민 스님이 쓴 <멈추면 비로소 보이는 것들>을 감명 깊게 읽었다. 그 책에 나오는 글 중에 ‘나를 사랑하라’는 말이 있다. 나를 사랑하면 사랑하는 눈이 생기고 사랑하는 눈이 생기면 세상도 사랑으로 보인다는 것이다.

세상을 사랑하게 되면 사는 것이 즐거워진다.

일도 즐거운 마음으로 하면 능률도 오르고 지겹지 않고 휘파람이 나온다.

혜민 스님은 또 그 책에서 ‘너무 잘 하려고 욕심내지 말고 그냥 열심히 하라’고 조언한다. 또 아주 잘 하지는 못해도 열심히만 하면 그 진정성에 감동해 남들이 곁에서 도움을 준다고 한다.

사업도 마찬가지다.

진정성을 가지고 정직하게 최선을 다하면 되는 것이다. 온갖 술수를 써서 비록 성공을 한다 해도 그 성공은 결코 오래가지 못한다.

먼저 상대방을 믿고, 사업의 동반자를 믿어라.

상대방을 믿으면 상대방도 나를 믿는다.

부부간에도 예의를 중시하라

부부를 일심동체(一心同體)라고 한다.

그런데 많은 사람들이 일심은 생각하지 않고 동체만 생각한다. 일심은 자기 자신을 사랑하는 만큼 배우자도 사랑하라는 말이다. 자기 생각만 하는 것은 일심이 아니다.

자기만 생각하고 배우자는 함부로 대하기 때문에 불화가 생긴다. 가장 예의를 지켜야 할 관계가 부부 사이이며 가장 감사해야 할 관계도 바로 부부 사이다.

나는 부인한테 거칠게 말하거나 함부로 욕을 한 적이 없다. 물론 서로 의견이 달라 다툼 적은 있지만 아무리 화가 나도 거친 말을 하거나 이혼이란 말을 꺼내 본 적이 없다.

지금도 서로 예의를 지키며 산다.

남과 남이 합쳐서 부부라는 인연을 맺고 살아가는데 쉬울 수가 있겠는가. 자라온 배경이 다르고 타고난 성격이 다른데 어찌 의견

충돌이 없겠는가.

말은 타이밍(Timing)이 중요하다. 적당한 시간에 적절한 말을 하면 감동이 되지만 심경이 불편할 때 하면 짜증스럽게 들리고 아무리 중요해도 의미가 없이 들린다.

만약 의견 충돌이 있다면 내 말만 고집하지 말고 나중에 기회를 보는 것이 좋다. 의견 충돌로 이미 마음이 상해있는데 내 주장만 하는 것은 불에 기름을 붓는 결과밖에 안 된다. 그럴 때는 한 박자 쉬는 것이 좋다.

언젠가 차분히 말할 수 있는 시간이 오고 화가 풀렸을 때 이야기 하면 다 이해하게 된다.

부부간에도 역할 분담이 필요하다. 그리고 각자의 талан트를 인정해야 한다.

요즘 세상이 바뀌어 부인이 일하고 남편이 가사 일을 돌보는 가정도 많아졌다. 누가 무엇을 하느냐는 중요하지 않다.

부부간에 역할을 분담하는 것이 좋다. 그리고 각자의 역할에 대해서는 서로 간섭하지 않는 것이 좋다. 나의 경우 사업은 내 일, 집안 일은 다 아내 몫이다.

자동차를 운전할 때 운전자 마음대로 가야 운전을 잘 하듯이 부
부도 마찬가지다.

각자의 역할에 충실한 것이 좋다.

남편이 하는 사업에 부인이 간섭한다고 생각해보라. 사업이 제
대로 굴러가겠는가.

반대로 부인이 하는 집안일에 남편이 이래라저래라 사사건건
간섭하다 보면 싸움밖에 남는 것이 없다.

바이어의 마음을 움직이는 법

주변에서는 나에게 순발력 있는 유머 감각과 편안한 표정을 선천적으로 타고났다고 한다. 사실 그것이 세일즈에 큰 도움을 준다. 그런 장점을 주신 부모님께 감사할 뿐이다.

적절한 유머로 시작된 상담은 상대방의 마음의 문을 열게 하고 밝은 표정은 분위기를 편안하게 만든다.

나는 고객을 만나면 판매보다 인간관계를 더 중요시한다고 이야기한다. 그리고 한번 관계를 맺으면 처음부터 끝까지 한결 같은 관계를 유지한다고 이야기한다. 지금까지 우리와 관계를 잘 유지하면서 곁에서 봐온 고객들이 바로 증인이라고 말한다.

우리는 사람의 인연을 아주 중요하게 생각하고, 그 인연을 중시하기 때문에 고객이 어려운 일을 당했을 때 그 어려움까지 같이 공유한다고 말한다.

언제라도 갑자기 물건이 필요할 때 연락해라. 그러면 최선을 다해

도와주겠다고 말한다.

고객 중에는 10년이 넘게 걸려 고객이 된 경우도 있다. 우리와 거래를 하지는 않으나 가끔씩 전화를 해 안부를 묻고 우리 회사 소식도 전했다. 그렇게 한 지 10년이 지난 어느 날 우리 제품을 구입하겠다고 연락이 왔다. 인연의 끈을 놓지 않은 결과다. 보람이고 자랑이다.

나는 지금까지 가격경쟁을 해서 고객을 데려온 적이 없다. 가격을 내려주고 가격경쟁으로 고객을 데려오면 그 고객과의 관계는 오래가지 못한다.

바이어에게 믿음을 주는 것이 중요하다.

좋은 제품을 신속하게 배달해주고 적절한 가격을 지속적으로 유지하는 것이 중요하다. 또 어떤 경우에도 항상 충분한 재고를 확보하고 있음을 보여줘야 한다. 고객이 주문하는 제품을 제때에 공급 해주지 못하거나 품질에 문제가 있으면 고객이 믿고 구입하지 못한다.

그리고 제품에 어떤 문제가 발생하면 신속하게 대처하고 고객의 불편을 최소화하는 노력을 보여주는 것도 중요하다.

고객을 감동시켜라

사업을 하는 사람들은 고객을 감동시키라는 말을 수없이 듣는다. 그러나 고객을 감동시킨다는 것은 말처럼 쉽지가 않다. 본인은 100%의 서비스를 제공했다 하더라도 고객이 만족하지 않으면 그 서비스는 최고의 서비스가 아니다.

고객을 감동시키기 위해서는 우선 품질이 좋고 정직해야 한다. 불량제품을 만들어 놓고 아무리 서비스를 잘한다고 해도 고객들은 감동하지 않는다.

고객들이 저 브랜드 제품은 품질이 틀림없다고 생각해야 한다.

나는 항상 고객의 편에 서서 생각한다. 간혹 제품을 급하게 필요로 하는 사람이 있다. 제품을 미리 제때에 주문하지 못해서 생긴 긴급한 상황이다. 그 때 나는 누구의 잘못을 따지지 않고 먼저 제품을 준비해 공급해 준다.

만일 제품이 우리에게 없을 경우 때로는 베트남에 연락해서 밤을

새워서라도 만들어 다음날 항공편으로 보내도록 한다.

제품을 만드는 경비나 항공수송 비용은 당장 손해 볼 때가 많으나 자주 일어나는 경우가 아니기에 많은 부분을 우리가 부담한다.

감동은 불가능에 가까운 일을 가능하게 만들고 최선을 다하는 모습을 고객이 보았을 때 생기는 것이다. 그 후에는 그 고객과는 더욱 굳건한 유대관계가 형성된다.

내가 제일 중요시하는 것 중의 하나는 고객이 같은 질문을 두 번 다시 전화하지 않도록 우리가 먼저 알려주는 일이다.

예를 들어 주문한 제품이 언제 도착하는지 질문할 경우 알면 바로 대답해 주지만 만약에 모를 경우에는 몇 시에 알려주겠다고 말한다. 그리고 그 약속을 꼭 지킨다.

만약 정확한 시간을 모른다면 약속시간에 전화를 해서 아직까지 모르니 다시 몇 시에 알려 주겠노라고 말한다.

왜냐하면 고객이 같은 일로 두 번씩 전화를 하게 되면 감정이 상할 수 있기 때문이다.

제품의 내용을 잘 알지 못하는 고객을 위해 엔지니어를 두고 항상 대답할 수 있도록 준비해야 한다. 그것이 서비스다.

에어컨 업계도 최근 들어 정부의 에너지 정책이 까다로워지면서 점점 더 복잡해지고 있다.

좀 더 좋은 제품을 만들기 위해 항상 새로운 제품을 구상하는데 최선을 다해야 한다.

직원들의 작은 배려가 고객들에게는 큰 감동을 준다는 것을 명심해야 한다.

고객은 민감하다. 고객에게는 이유를 대지 말라. 이해하는 고객도 있지만 고객의 절반은 변명이라고 생각한다.

변명을 하는 것보다는 잘못했다고 말하는 것이 좋다.

고객을 감동시키는 가장 좋은 방법은 정직이다.

인연을 중시하라

나는 인연이 삶의 방향을 이끌어 간다고 믿는다. 누구를 언제 어떻게 만나는가에 따라 인생이 바뀔 수 있다. 전화 한 통에도, 우연한 만남에도 이유가 있다.

인연은 비즈니스에도 중요하다.

한번 좋은 인연을 맺어 놓으면 언젠가는 좋은 기회로 다시 만날 수 있다. 아무리 품질이 좋고 가격이 싸고 서비스가 좋아도 인연이 닿지 않으면 안 된다.

사소한 일이지만 어떤 보상이나 대가를 생각하지 않고 열심히 해주면 그것이 인연이 될 수 있다.

꼭 나중의 인연을 생각하며 생활하기에는 부담이 많지만 매일매일의 생활을 성실히 살다보면 그 가운데 인연은 자연스럽게 오게 된다. 식당에 가서 음식을 먹을 때도 친절한 종업원을 만나게 되면 우리 직원으로 채용해 같이 일하고 싶을 때가 있다. 인연의 기회는

항상 생각지도 않은 곳에 있다.

가끔 내 잘못이 아닌 거래처의 실수로 일이 잘못될 때가 있다. 고객이 품목이나 수량을 잘못 구매해 반품돼 오는데 우리의 잘못이 아님에도 불구하고 반품을 해줘 많은 경비가 발생한다.

그러나 나는 상대방의 입장에서 생각하고 처리해 준다. 무조건 손해를 다 감당할 수는 없지만 우리가 최대한 배려하고 어려움을 같이 해결하려 한다.

세상에 완벽한 사람은 없다. 남을 탓하지 말고 이해하면 서로가 행복하다.

인연을 소중히 생각하라.

인연은 상대방을 소중히 생각하는 데서 나온다. 상대방을 무시하거나 나 자신이 겸손하지 않으면 인연은 맺어지지 않는다.

인연을 잘 맺는 것과 좋은 인연을 끊는 것은 종이 한 장 차이이다.

어느 구름에 비가 들어있는지 모른다. 만나는 한 사람 한 사람을 어떤 모습으로 다시 만나게 될지 모른다. 인연을 앞에 두고 소홀하게 대하거나 모질게 대하지 말기 바란다.

A & E 재단

Andrew & Elizabeth Foundation

나는 월남에 있을 때 상사의 인도로 교회를 나가기 시작했고 처음 신앙을 갖게 됐다.

사실 나는 착한 사람은 신앙이 필요 없다고 생각했다. 더구나 학창 시절에 교회에 다닌다는 친구들이 오히려 나쁜 짓을 하는 것을 보고 교회를 불신한 적도 있다.

미국에 와서는 계속 교회를 나가긴 했으나 신앙은 모태 신앙인 아내로부터 많은 도움을 받았다.

결혼 후 아내와 같이 교회를 다녔으나 건성으로 다녔고 성경의 많은 부분이 믿어지질 않았다. 교회 행사에 빠짐없이 참석했지만 하나님을 적극적으로 알려고 하지 않았고 진실로 믿으려 하지도 않았다.

그러나 세상과 신앙이 별개라는 것을 안 것은 부동산을 한 순간에 날려버린 때부터였다. 피 말리는 절박한 상황을 극복한 것은 신앙의 힘이었고 아내의 기도 덕분이었다. 신앙의 힘이 아니고서는 극

복하기 힘든 나날이었다. 그 이후 하나님을 만나기 위해 노력했다.

사람마다 신앙의 뿌리가 다르듯이 나는 어렵고 힘든 과정을 통해서 내 능력에 한계가 있음을 알고 하나님을 의지하게 됐다. 하나님을 경험하는 삶 등의 훈련과정을 거치면서 모든 인간은 원죄가 있다는 사실도 알았고 인간적으로 착하다는 사실은 인간이 만들어 놓은 규범에 불과하다는 것도 깨달았다, 그리고 인간이 강한 것 같지만 한없이 나약하다는 것도 알게 됐다.

아무리 발버둥 쳐도 하나님이 역사하시면 한 순간에 물거품이 되며, 아무리 힘든 일이라도 하나님이 역사하시면 쉽게 풀릴 수 있다는 것도 알았다. 이후 나는 오늘의 나를 하나님께서 지켜주셨다고 믿는다. 하나님의 때와 내가 생각하는 때가 다름을 배웠다. 운전을 하면서도 하나님께 범사에 감사하며 기도드린다.

바른 신앙생활을 하고 있는 아들과 딸 이름의 이니셜을 딴 A & E 재단(Andrew & Elizabeth Christian Foundation)을 설립했다.

이 재단을 통해 목회자, 선교기관, 성직자, 선교관련 비영리단체들을 후원하고 있다.

나는 그동안 어려운 일을 겪으면서 때로 다급하고 심장이 뛰고, 화

가 나도 어떤 유혹에 빠지지 않고 살아왔다. 모두 하나님께서 지켜주셨기 때문이라 생각한다.

나의 마지막 봉사는 선교 후원이다.

아메리칸 드림의 목표를 넘어 선교 후원을 통해 하나님 사랑이 온 세상에 퍼지기를 기도한다. 어려운 생활여건 속에서도 하나님의 말씀을 전하고자 지금도 오지에서 수고하시는 선교사님들을 생각해본다.

작은 후원이지만 도움이 됐으면 하는 마음이다. 그리고 베트남 오지에 크리스천 학교를 세워 그들에게 기독교 사랑을 전하고 싶다.

기업인과 은퇴

나는 일흔이 넘으면서 은퇴할 시기에 대해 많은 고민을 했다.

나는 스스로 워커홀릭(Workholic)이라고 생각하기 때문에 일이 힘들거나 지쳐서 은퇴를 고민한 것은 아니다.

사무실에 있으면 집에 있는 것보다 마음이 더 편할 정도다.

내가 은퇴를 고민하게 된 것은 나이 때문만은 아니다. 나이 일흔 둘이면 아직 청춘이라는 사람이 많다.

은퇴하기에 너무 이르다는 것이다. 사실 요즘엔 일흔이 넘어도 육체적으로는 아직 청춘이다. 사람들이 몸 관리를 잘 하기 때문에 요즘 일흔은 옛날 일흔과는 많이 다르다.

그런데 문제는 육체가 아니라 사고다. 나이가 들면 자연스레 고집이 생긴다. 성격상 고집이 있어서가 아니라 오랜 세월을 자기 방식으로 살아오면서 성공을 했기 때문에 그 방식만이 최선인 줄 안다. 고집은 경영의 적이다.

현대는 하루에도 수십 번씩 바뀌는 첨단 시대다.

나이가 들면 새로운 사고의 입력(In-put)이 안 된다. 새로운 문화나 사고가 입력이 안 되니 하루가 다르게 바뀌는 고객들의 문화와 사고를 이해하지 못하는 것이다.

급변하는 문화나 사고에 유연하게 대처하지 못하면 아집이 되는 데 경영에 아집이 들어가면 경영을 잘하고 있는지를 인식하지 못한다.

세상은 바뀌는데 나만 그대로 있다면 문제다. 그러므로 경영자들은 더 이상의 판단력이 흐려지기 전에 진퇴를 심각하게 고민하는 것이 좋다.

그런데 거래처나 지사로 출장을 가보면 직원들이 나를 너무 좋아한다. 일부 세일즈맨들은 대화 도중에 은퇴 얘기가 나오면 이제 시작인데 무슨 소리를 하느냐며 펄쩍 뛴다.

이럴 때는 ‘당장 은퇴할 필요가 있을까’ 하는 생각도 든다.

은퇴는 나와 같은 연령대의 성공한 많은 한인 1세들이 고민하는 문제라고 생각한다.

은퇴는 어려운 결정이다.

대단한 결단이 필요한 것 같다.

비즈니스란 무엇인가

비즈니스는 자전거 페달과 같다.

자전거 페달은 발을 올려놓기만 해서 앞으로 나가지 않는다. 그 자리에서 넘어지고 만다. 페달을 밟아야 자전거가 앞으로 나간다. 어떤 사람은 왜 비즈니스를 자꾸 키우느냐고 묻는데 이는 비즈니스 철학을 이해하지 못 하기 때문이다. ‘이제 됐다’고 생각하는 순간 비즈니스는 퇴보하기 시작한다. 내가 그 상태로 있는 순간 경쟁자는 나의 몫을 빼앗아 간다.

내년 매출 목표를 올해와 같은 액수로 설정했다면 그 목표는 실패한 것과 같다. 항상 목표를 높게 세우고 목표 달성을 위해 노력하는 것이 좋다. 만약 목표를 달성하지 못했다면 그 이유를 분석해서 다음 목표를 설정하는데 반영해야 한다.

자전거를 타다 보면 도로에 움푹 팬 홈이 있어 넘어지기도 하지만 꾸준히 달려가기 위해서는 페달을 밟아야 한다.

페달을 밟는 속도의 문제이다.

사업은 성장속도를 조정할 수는 있지만 그 자리에 머물러 있으면 안 된다.

올드패션이 감동을 준다.

TRUaire는 전화기 자동응답 시스템이 없다. 모든 전화는 교환직원이 받아 연결해준다.

전화를 직접 받는 이유는 대화를 통해 상대방의 진심을 파악하고 나의 진심을 전하기 위해서다. 요즘 자동연결 전화시스템이 일반화돼 있는데 이를 통해 몇 분 동안 기다리는 동안 나의 진심도 고객의 진심도 다 사라져 버린다.

더구나 상대방과 연결하기 위해 금속성 음성을 들으며 몇 번을 돌아 보면 반갑고 좋았던 마음은 사라지고 짜증이 생기기 시작한다. 또 한참을 기다렸는데 찾는 사람은 없고 녹음을 남기라는 메시지가 나오면 손해를 본 듯한 기분마저 든다.

찾는 사람이 자리에 없으면 교환직원이 자리에 없다고 하면 빨리 끝날 일을 오랫동안 기다렸다가 메시지를 남기는 것은 정말 싫다. 전화를 직접 받아서 안부를 묻고 이런저런 서비스를 얘기하다 보면 거래처와 내가 하나가 됨을 느낀다. 서로 불평하고 비난하는 냉랭한 비즈니스 관계가 아니라 친구 관계로 변하게 된다.

교환 직원의 친절은 최고의 세일즈이다. 이론적으로는 직원이 한 사람 더 필요하기 때문에 인건비가 더 늘어나는 것은 사실이다. 그러나 이것이 나의 철학이다.

신의를 지켜라.

미국에는 홈디포 외에 로우스(Lowe's) 등 다른 대형 소매 체인이 많다. 그러나 TRUaire는 다른 대형 소매 체인과는 거래를 하지 않는다. 홈디포에 대한 신의를 지키기 위해서다.

어떤 사업이든 좋은 품질과 철저한 서비스, 그리고 경쟁력 있는 가격이 중요하다. 그러나 이보다 더 중요한 것은 신의다. 아무리 품질과 서비스, 가격이 좋다고 하더라도 신의를 상실하면 그 비즈니스는 오래가지 못한다.

스타벅스가 하루 수백만 달러의 매출을 포기하면서 매장 문을 닫고 직원들 교육을 시키는 것은 스타벅스의 신뢰를 고객에게 심어주기 위한 몸부림이다.

신의는 하루아침에 생기는 것이 아니다. TRUaire도 크고 작은 경쟁업체가 있다. 그들도 나름대로 품질이 좋고 서비스가 좋으며 가격이 좋다고 자랑한다. 그러나 TRUaire와 다른 업체와의 차이는 신의다. 고객과의 신의, 거래처와의 신의다. 고객들은 TRUaire의 제품을 믿고 사며, 홀세일러들은 TRUaire를 믿고 컨트랙터에게

자신 있게 TRUaire 제품을 파는 것이다. 나는 세일즈맨을 교육시킬 때도 무엇보다 신의를 가장 강조한다.

고객이 불평하면 무조건 고객의 입장에서 들어주라고 한다. 만약 고객이 너무나 터무니없는 주장을 한다면 더 이상 싸우지 말고 대표인 나에게 연결시키라고 말한다.

그 고객들과 대화하면서 고객을 먼저 이해해주면 대부분의 고객들이 우리를 이해해 준다.

챕터 6

아메리칸 드림을 넘어

“ 나는 지금 새로운 꿈을 꾀다.

내 나이 일흔 둘.

나는 그 꿈을 위해 오늘도 도전을 멈추지 않는다.

그 꿈은 아메리칸 드림이란 부끄러운 목표를 넘어 나머지 삶을
사랑과 봉사에 헌신하고자 하는 소중한 꿈에 대한 나의 약속이다.

”



by Elias Chong

아메리칸 드림을 넘어

나는 지금 새로운 꿈을 꾀다. 내 나이 일흔 둘. 나는 그 꿈을 위해 오늘도 도전을 멈추지 않는다.

요즘 많은 사람들의 어깨가 축 쳐져 있는 것을 본다. 일자리를 잡지 못해 애타는 젊은이들, 사업에 실패한 사람들, 직장을 잃은 사람들, 그리고 은퇴를 앞둔 사람들 등등. 모든 사람들의 어깨가 축 쳐져 있다. 특히 젊은이들의 어깨가 축 쳐져 있는 것을 볼 때 안타깝기 그지없다.

인생을 살아가면서 시련이 없는 사람은 이 세상에 한 명도 없다. 고 정주영 회장도 수많은 시련을 딛고 현대를 오늘의 세계적 기업으로 일구었다.

누구나 한두 가지의 시련을 안고 살아간다. 그 시련을 딛고 일어서는 사람만이 성공의 열매를 거둘 수 있고 또 성공의 맛을 진정 알 수 있다.

시련 없이 쉽게 성공한 사람은 땀 배인 성공의 맛을 결코 느끼지 못한다.

어떤 젊은이는 조금만 힘들고 어려워지면 아예 포기하고 만다. 시련을 두려워해서는 안 된다. 시련과 맞서 싸워야 한다.

나도 돌이켜보면 숱한 시련이 있었다. 그러나 포기하지 않고 시련을 딛고 일어나 여기까지 왔다. 만약 그런 시련이 없었다면 TRUaire 사가 미국 내 업계 1위 브랜드의 위치에 오르지 못했을 뿐 아니라 내 인생에 아메리칸 드림이라는 소중한 페이지도 기록하지 못했을 것이다.

시련은 성공을 위해 거쳐야 할 필수조건이다.

나의 꿈은 현재 진행형이다.

그 꿈은 아메리칸 드림을 넘어 사랑을 위한 봉사의 꿈이다.

나는 매년 홈디포의 보금자리 봉사활동에 참여한다. 이 봉사는 낡은 집을 리모델링 해주는 것에서부터 집 없는 사람들에게 완전히 새 집을 지어주는 일까지 하는 봉사 프로그램이다.

이 봉사활동은 주로 딸 엘리자베스와 함께 참가하는데 어디서도 맛볼 수 없는 인생의 값진 경험이다.

처음에 이 일을 시작할 때는 걱정이 되고 힘도 들었지만 집 없는

사람들이 이 집에 들어와 행복해하는 모습을 상상하면서 돌아올 때는 TRUaire가 업계 1위로 올라선 기쁨보다 더 깊은 기쁨을 느낀다. 성공의 기쁨도 크지만 봉사의 기쁨은 이루 말할 수 없다.

나는 선교 후원의 꿈을 꾀다. 요즘 기독교 사랑이 실종되고 있는 듯하다. 보도에 따르면 기독교인들의 숫자도 크게 줄어들고 있다고 한다.

기독교 사랑은 희생이며 용서다. 그런데 이 희생과 용서가 사라진 것 같다. 물질만능주의가 세상을 뒤덮고 있기 때문이 아닌가 생각한다. 세상이 물질만능주의에 빠지면 사랑이 사라진다. 물질 때문에 서로 싸우고 배신하고 살인까지 저지른다.

하나님의 사랑이 실종된 이 시기에 선교는 우리의 사명이다.

나는 선교를 통해 하나님의 사랑이 다시 이 세상에 퍼지기를 기대한다. 나는 오랫동안 선교 후원을 해왔다. 이제 아메리칸 드림을 넘어 더 높고 깊은 선교 후원의 꿈을 꾸어본다.

나는 깨달음의 꿈을 꾀다.

내 인생의 보따리는 슬픔과 기쁨, 실망과 희망, 좌절과 성공들로 수놓아졌다. 나는 실망과 좌절의 보따리인 내 인생의 보따리를 부

끄러워하지 않는다.

슬픔이 있었기에 기쁨이 있고 좌절이 있었기에 성공의 기쁨도 더 크다. 그것이 삶이다.

세상에 영원한 것은 없다. 슬픔이 지나면 곧 기쁨이 오고 좌절이 있으면 곧 성공이 온다. 다만 그 슬픔과 좌절을 얼마나 잘 관리하고 극복하느냐에 따라 기쁨과 성공이 빨리 오고 늦게 올 뿐이다.

이제 삶의 마지막 라운드를 앞두고 깨달음을 통해 이웃을 사랑하는 꿈을 꾸어본다.

챕터 7

추억, 희망 그리고 감사

“ 행복은 가정에서 온다.

가화만사성(家和萬事成)이라는 말이 있다.

가정이 화목해야 세상일이 잘된다는 뜻이다.

아무리 성공해도 가정이 화목하지 않으면 행복이 오지 않는다.

”

사랑스런 나의 가족들



앞줄 맨 왼쪽부터 시계 반대 방향으로 외손자 Elias, 아내 이정옥, 나, 손녀 Elise, 외손녀 Josie, 아들 앤드류, 며느리 정미, 큰딸 엘리자베스, 사위 마이클 정.



파월 기술자 시절 맹호부대장으로부터 감사장 수상



결혼하기 전 산타모니카 해변에서 즐거운 데이트



1972년 4월28일 패서디나 교회에서 결혼식



올림픽 라이온스 회장시절 라이온스 지구총재와 함께



코리안 퍼레이드에 참가한 콜러 엔지니어링 꽃차



LA 한인상공회의소 취임식 때



LA한인상공회의소 회장 시절 피터 윌슨 캘리포니아 주지사 부부(왼쪽)와 덴 퀘일 부통령 부부(오른쪽)와 함께



1984년 한인사회 10대 모범 경영인으로 선정되고



USA 투데이 커버스토리 기사



Korea Times 기사

한 국 일 보 L.A. 1987년 2월 13일 (금요일)

제2회 LA마라톤 코스
한인타운 핵심통과

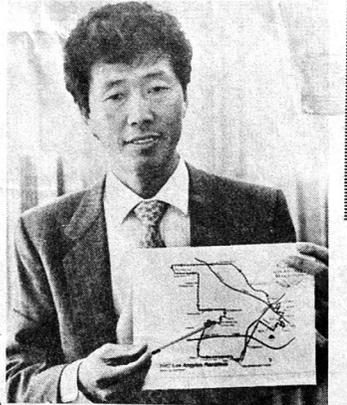
한인상공회의소, 농악무대도 설치

오는 3월 1일에 열리는 제 2회 LA마라톤코스의 일부가 코리아타운 핵심부 관통이 결정됐다. 남가주한인상공회의소(회장·이청광)는 12일 기자회견을 통해 이같이 밝히고, 순기정중을 대회위원으로 요청하는 문체부 위원회와 계속 협의중이라고 밝혔다.

상공회의소부회장이 용기씨는 대회가 진행되는 동안 율리피와 웨스트턴포드에 농악무대를 설치해 참가선수들을 격려함과 동시에 코리아

는 62개구에서 6백 40여 명의 선수들과 관람객 등 총 1만 7백 98명이 참가하는 대성황을 이루어 세계 46개국에 TV로 중계되었고, 한인들도 50여명이 참석했다.

아부회장은 선수들이 코리아타운을 통과하는 동안 TV세널 13에서 농악대의 모습을 비추고, 코리아타운 곳곳을 소개하는 특집순서를 5분간 방영한다며 당일 많은 한인들이 대회에 관심을 가져줄것을 당부했다. 대회당일 선수들이 통과하는 코리아타운 곳곳



▲남가주한인상공회의소 이윤기부회장이 LA마

LA마라톤 한인타운 유치 기사

심장수술 전계형-김혜미양

건강 되찾아 퇴원

한인가정서 3주일간 정양후 귀국

지난 4일 세인트빈센트 병원에서 심장수술을 마친 한귀 심장병어린이 전계형(7)과 김혜미양(7)이 10일 퇴원, 앞으로 3주간 아를을 돌보아줄 한인호스트패밀리로 돌아갔다.

LA심장협회와 세인트빈센트병원은 10일 아이들의 퇴원준비사항을 마련했는데 관계자 및 보호진 3명이 참석, 간단한 교육을 포함한 아를을 축하했다.

수술을 받았던 태보, 호프미양이라는 7살된 한시 두스녀의 상해는 생명이 위협스러울 정도로 심각했으나 수술 후 건강을 회복하고 회복 상태 또한 기쁘게 양호한 면모를 보이고 있다.

아를을 준비미양을 맡아 돌보아줄 호스트패밀리

리는 몬트레이에 거주하는 고은정씨도 이미 작년에 11명의 입주실장병어린이를 돌보아준 경험이 있다. 고은정씨는 "본국의 가난한 가정에서 온 어린이들을 보살펴주고 이들이 밝은 모습으로 돌아갈때 보람과 기쁨을 느낀다.면서 '자신의 세발 또한 여타 차에 병원을 방문, 해리양을 위로해주고 간병해 처럼 다정하게 지내고 있다.'고 말했다.

전계형양을 돌보아줄



호스트패밀리는 다이아몬트라에 거주하는 이용기씨, 둘째 차를 심장병 어린이를 보살펴주게된

이용기씨는 '이같은 뜻 깊은 일에 뛰어들어 주는 사람들이 많아 좋겠다. 앞으로 본국의 심장병어린이들을 위해 노력할 것'이라고 말했다.

'호프미양의 작은 심장이 본국의 불우한 심장병 어린이들의 생명줄이 될 수 있다. 먼저 심장병 어린이들을 위한 후원조성의 협조를 부탁한다'며 다음달에 도착할 어린이를 맡아줄 호스트패밀리를 꾸려달라고 부탁했다.

THE KOREA TIMES LOS ANGELES EDITION (USPS 577-580) IS PUBLISHED DAILY EXCEPT SUNDAY & FEDERAL HOLIDAYS BY THE KOREA TIMES (L.A.) INC. 141 N. VERMONT AVE. LOS ANGELES CA 90004-4806.
SUBSCRIPTION FEE IS \$7.50 PER MONTH SECOND CLASS POSTAGE PAID AT LOS ANGELES, CALIFORNIA.
POSTMASTER: SEND ADDRESS CHANGES TO THE KOREA TIMES LOS ANGELES INC. 141 N. VERMONT AVE. P.O. BOX 74517 LOS ANGELES CA 90004-4806.

이들의 심원기때 남가주심장협회와 '간호사 10명만 자격증보유자를 찾겠다'고 해 이를 돌보아주는 등 특별한 배려를 아끼지 않았다. 남가주간호협회 회장 차화아씨

10명만 자격증보유자를 찾겠다'고 해 이를 돌보아주는 등 특별한 배려를 아끼지 않았다. 남가주간호협회 회장 차화아씨

심장병 어린이 돕기

타운경제 막힌곳은,애곡된 부분은 없는가... 어제, 오늘을보고 내일의 방향을 모색해본다

"양쪽의힘 모으시기"

코포인스플랜싱은 본국진출활발

이영기 LA상의회장

합작투자구체화방안은

이연규 LA무렵장

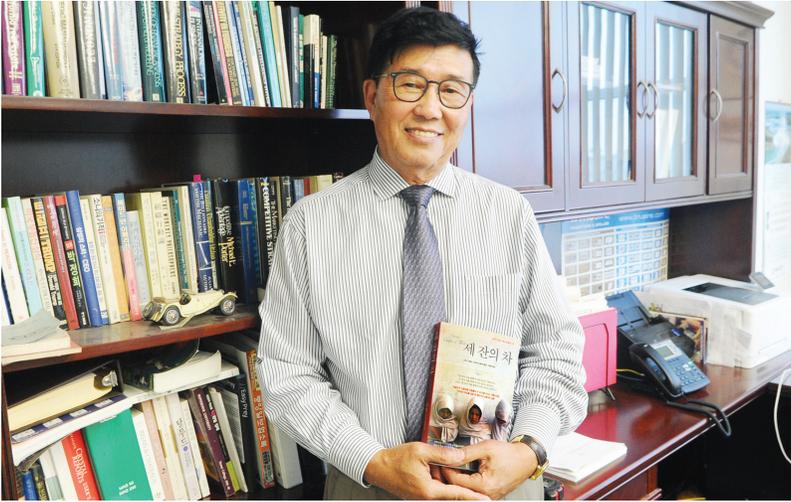
북기업판로개척할 해외시장확

현지정보·본국자본·품목선정 삼위일체이뤄

LA 한인상공회의소회장 시절 불황극복 대담 기사

...코포인스플랜싱은 본국의 수출을 증진시키기 위하여...
...이영기 LA상의회장은...
...이연규 LA무렵장은...

...그런 시기에 세계 경제...
...북기업판로개척할 해외시장확...
...이영기 LA상의회장은...



사무실에 즐겨 읽는 책을 들고



세계를 돌며 수집한 골프 로고볼 앞에서



본사 창고 안에서



사무실에서 제품을 점검하며 ...



35년째 동고동락하고 있는 이응목 사장과 함께



세일즈 매니저 Ken Grubbs와 함께



홈디포가 매년 주최하는 사랑의 집짓기 행사 모습



홈디포 올해의 파트너상 수상 때 홈디포로부터 기념으로 받은 홈디포 가운



홈디포 올해의 파트너 상패를 비롯한
미 주요기관에서 수상한 상패



부인과 함께 집 정원에서



딸 엘리자베스 가족들. 왼쪽부터 손자 Elias, 엘리자베스, 사위 마이클, 손녀 Josie



아들 앤드류 가족들. 왼쪽부터 손녀 Elise, 며느리 정미, 아들 앤드류



TRUaire 산타 페 스프링스 본사 건물 전경

이 자서전은 좌절과 슬픔, 희망과 성공으로 수놓아진
아메리칸 드림이란 목표를 넘어 나머지 삶을 사랑과 봉사에
헌신하고자 하는 소중한 꿈에 대한 나의 약속이다.

세상에 독불장군은 없다.
혼자 다 할 수 있는 것 같지만 실제로 혼자 할 수 있는 일은
아무것도 없었다.
언젠가 다시 만나리라고 생각하고 좋은 관계를 유지하라.
좋은 관계는 뜻하지 않는 곳에서 인생의 자산으로 돌아온다.
인연을 소중히 생각하라.

우리의 삶이나 사업에는 정도(正道)가 있다.
사업은 언제나 경쟁을 할 수 밖에 없다. 그러나 상도의까지
저버리며 하는 사업이야말로 결코 오래 가지 못한다.

지도자는 헌신이고 희생이며 배려이다.
헌신과 희생, 배려가 없는 사람은 지도자가 될 자격이 없다.
헌신하고 희생하면 사람들이 지도자로 생각하고 존경하며
따른다.
회사도 마찬가지다.
주인이 직원들을 위해 배려하고 희생하면 직원들이 모두
주인이 돼 회사를 위해 스스로 희생한다.
먼저 주면 두배로 돌아오는 것은 진리이다.



9 788991 051560

ISBN 978-89-91051-56-0