

퀴움

KT노동조합 소식지
Vol.9



당신의 멘토는 누구이며,
당신은 누구의 멘토인가?

Special Theme 성장의 동반자 멘토와 멘티

- RESEARCH | 글로벌 ICT 컨버전스 리더, olleh KT
- PEOPLE | 사진작가 김형욱
- 클로즈업 | 강북지방본부
- 프로포즈 | 전남지방본부 완도지부



[퀸]의 옛말

두 발을 모아 몸을 솟구쳐 앞으로 나아가는 몸짓을 뜻하는 말로
높은 곳으로 오르거나 넘어서는 KT노동조합의 위상을 상징



(463-711)경기도 성남시 분당구 정자동 206
T | 031)727-2820 F | 031)727-4815



www.KTTU.or.kr

자전거 이용으로 건강과 환경, 경제까지 챙기기

1인당 석유소비량 세계 5위인 우리나라.
날로 기름 값은 치솟고,
한번 오른 가격은 쉽게 내려갈 기미를 보이지 않습니다.
때문에 환경과 경제, 두 마리 토끼를 잡은
하이브리드 자동차가 인기인데요,
여기 하이브리드 자동차도 못 따라 올 진정한 하이브리드가 있습니다.
이것은 화석 연료를 사용하지 않습니다.
따라서 온실 가스를 배출하지 않죠.
넓은 주차 공간도 필요하지 않습니다.
이것을 이용하는 사이 저절로 운동도 됩니다.
이것을 제대로 즐겨 본 사람이라면,
자전거가 '합리적인 이동수단'이라는 데에 이견이 없죠.

이것은 무엇일까요?
네, 자전거입니다.

높고 푸른 하늘, 신선한 가을바람이 솔솔 부는 요즘,
자전거로 가로수길이나 공원, 강변을 달려 보신 적 있나요?
상쾌한 기분에 몸도 마음도 한결 가벼워지는 걸 느낄 수 있습니다.
속도에 몸을 맡기다 보면 날아갈 듯 가벼운 기분마저 들죠.
요즘은 자전거로 출퇴근 하는 분들도 하나 둘 늘어나는 추세라고
하는데요, 가까운 거리는 자전거를 이용해 보는 거 어떠세요?
꽉 막힌 도로에서 스트레스 받을 일 없고
주차 공간 찾느라 애먹을 일도 없죠.
탄력 있는 몸매와 건강까지 덤으로 챙길 수 있으니,
이보다 더 좋은 로하스 생활도 없겠죠?



Contents Vol.9

04 INTERVIEW
06 KTTU News

+ SPECIAL THEME

10 COVER STORY
멘토(Mentor)
14 TALK TALK TALK
18 PEOPLE
사진작가 김형욱

+ KTTU NETWORK

22 RESEARCH
글로벌 ICT 컨버전스 리더, oleh KT
26 ISSUE
노후생활 발목 잡는 사교육
30 TREND
꿈을 현실로, 이제는 '4G LTE'의 시대
34 FOCUS
KT H2O 청소년 IT 여름캠프

+ KTTU FAMILY

36 클로즈업
강북지방본부
40 프로포즈
전남지방본부 완도지부
46 KTTU 현장
완도지부 도서통신팀 김승현 조합원
48 KTTU 클릭
다운플랜 고객 이용 후기
50 KTTU 동행
팜스클럽 대표 박완순(퇴직사우)
52 해피투게더
KT축구연합회
56 행복한 오후
가을 문턱에서 만난 은빛 물결 민동산 역사발
60 독자엽서/틀린그림 찾기



반목 일변도의 해묵은 명분주의에서 탈피, KT노동조합만의 변화 모색 상생과 화합을 기조로 조합원들을 위한 실익과 사회공헌활동에 주력

KT노동조합(위원장:김구현) 10대 집행부는 지난 3년간 전투적 이분법의 갑옷을 벗어던지고 KT 2만5천 조합원들을 위한 실익을 택했다. 조합원 가정의 사교육비를 줄이기 위해 중고생 자녀를 대상으로 한 무료인터넷교육을 제공하고, 노보를 통해 다양한 전국 현장의 소식을 발로 전하며, 노사정책협의회 등을 통해 적극적인 협상에 나서기도 했다. 10대 집행부는 새로운 노동운동을 표방하여 '현장과 함께하는 노동조합 건설'이라는 기치로 출범하여 지금까지 일방적인 의사전달이나 가르침이 아닌, 조합원과 함께하는 쌍방향적 의사소통 구조를 만들어 냈다. 열심히 일하는 사람들의 멘티 뿐만 아니라 멘토에게도 자기 발전의 기회를 만들어 주고, 조합원과 조합간부들에게도 충분한 잠재 능력과 개발 가능성을 일깨워 준 김구현 위원장에게 그간의 소회를 들어보았다.

10대 집행부가 출범한 것이 바로 엇그제 같은데, 벌써 임기 마지막 해를 보내고 있습니다. KT노동조합이 많은 변화의 중심에 있었던 만큼 감회 또한 남다릅니다. 지난 3년간 KT노동조합은 강성 이미지와 대립적 노사관계로 대표되는 전형적인 노동조합의 모습에서 탈피하고자 노력했습니다. 누군가는 정치적 구호를 내세우고 투쟁을 일삼지 않는다고 해서 노동조합의 정체성을 훼손했다고 생각할지도 모르겠습니다. 하지만 저와 10대 집행부는 시대가 바뀐 만큼 노동운동도 반목과 갈등만이 아닌, 조합원들에게 가까이 다가서서 실익을 줄 수 있는 조직으로 변모해야 한다고 생각했습니다. 상급단체 탈퇴는 그러한 고심 끝에 내린 결정이었고, 그 덕에 매년 납입하던 엄청난 연맹비를 비정규직 등 사회 소외계층을 위해 쓸 수 있었습니다. 다만, 앞치마를 두르고 봉사활동에 나선 노동조합의 모습이 낯선 분들에게는 다른 평가도 받을 수 있다는 점은 인정합니다. 조합원들이 고루 혜택을 받고 무엇보다 행복해지기를 바라는 마음에, 지난 3년간 전력질주 했지만 아쉬운 점이 왜 없겠습니까? 모든 조합원들을 다 만족시킬 수 있었다면 더할 나위 없이 좋았겠지만, 현실적으로 불가능한 일이겠지요. 그러나 획일적이고 일방적이었던 소통 방식에서 벗어나, 현장을 이해하고 조합원들과 상호 교류를 확대하는 것, 또한 KT조합원의 이름으로 사회적 책임과 소명을 실천하는 것이 KT만의 독창적 노동운동이 되어야 한다는 철학 아래 나름 최선을 다했다고 자부합니다.

또한 현재, KT노동조합은 '전 임직원 중고생 자녀 무료인터넷교육' '소외계층 고교생 학비 지원' '계열사 비정규직 지원' '소년소녀가장돕기' 등 여러 사회공헌 활동을 진행 중이고, 또 호응을 얻고 있습니다. 이렇듯 조합원들의 고용안정과 미래를 위해서는 새로운 노사관계를 구축해 나가야 한다는 바람을 안고 지난해 3월 호스트운동을 시작했고, 그 과정에서 상도 받게 되었습니다. 뿐만 아니라 수자원공사노동조합을 시작으로 여러 노동조합과 연달아 MOU를 체결했습니다. 이는 막연한 체결이 아니라 인천국제공항공사의 경우 전 직원 아이폰 지급과 같은 마케팅 능력을 끌어냄으로써 노동조합의 새로운 롤모델을 창조해 낸 것이라 의미가 있습니다. 연대와 상호협력이 중요한 시대이기 때문이지요. 다음 집행부 역시 올해부터 적용된 타임오프, 복수노조 시행과 더불어 단협갱신, 조합원의 고용보장과 조직안정화 등 치러야 할 일들이 많습니다. 노조법의 경우 구체적인 법적 기준과 해설이 없어 노사, 노노간 갈등이 불 보듯 뻔합니다. 그러나 10대 집행부가 조합원을 위한 실익과 소외계층까지 배려한 차별화된 노동운동을 추구해 왔던 것처럼, 다음 집행부 역시 KT 실정에 맞는 제도를 정착시키는 것을 최우선 과제로 꼽았으면 하는 바람입니다. KT가 유무선통합 열풍의 주역으로 자리매김했지만, 그 과정에서 생긴 위기 또한 조합원들의 피나는 노력으로 극복했다는 사실에 이견은 없을 것입니다. 그러므로 조합원들의 권리를 향상시킬 수 있는 힘 있는 노동조합, 전문화된 노동조합을 만들어 노사가 좀 더 동등한 관계에서 토의하고 그 결과를 정책에 반영할 수 있는 선진 노사문화를 개척해 나갔으면 합니다.

마지막으로 조합원들에게 부탁드리고 싶은 말은, 조합원이 관심 갖지 않는 노동조합은 의미가 없다는 것입니다. 2만 5천 조합원이 비전을 품고 미래를 설계 할 수 있도록 KT노동조합이 더욱 정진하려면, 무엇보다 조합원 여러분의 관심이 필요합니다. 앞으로도 KT노동조합이 조합원과 회사는 물론, 사회적 책임을 다할 수 있도록 많은 체적과 지원을 부탁드립니다. 감사합니다.

제9회 동아시아 포럼 개최 정보통신기술 활용을 통한 사회적 기여 등 공동결의문 채택



○ 제9회 동아시아 통신노동조합 포럼이 9월 27일(화)부터 30일(금)까지 일본 삿포로에서 개최됐다. 이번 포럼은 한국 KT노동조합, 일본 NTT노동조합, 대만 중화통신노동조합 뿐 아니라, 홍콩의 CTSA, PCCWSA의 위원장들과 조합간부 등이 참가한 가운데 성황리에 마무리 됐다. 이번 포럼은 ▲정보통신기술의 활용을 통한 국민의 삶, 경제, 사회적 기여 ▲3개국의 정보통신 산업의 지속적 발전을 위한 과제와 극복책이라는 2가지 주제로 토론이 진행됐다. 더불어 재해에 강한 ICT(정보통신기술)에 대해 논의하며 각국의 노동조합이 상호 이해와 지식을 더욱 강화할 것을 합의했다.

노동자 입장에서 본 과제와 극복책 논의 통해 노동조합 세력 확장, 노동자들의 연맹화 촉진 결의

각국의 노동조합은 특히 대지진과 같은 엄청난 자연재해와 도미노처럼 확산되고 있는 세계경제 불안 요소들이 계약직을 포함한 대다수 노동자들의 노동환경과 고용에 많은 영향을 미치는 데 인식을 함께 했다.

정체된 임금과 불안정한 고용이 동아시아 뿐 아니라 전 세계에 점차 확산되고 있으며, 이로 인한 양극화와 빈부격차가 심각한 상황이라는 데 이견이 없었다. 따라서 한국, 일본, 대만 3국의 노동조합은 정보통신기술산업 근로자들의 안정된 고용을 위하여 국제적 연대를 강화하고, 노동자들의 결속을 단단히 하기 위해 UNI와의 연대 역시 더욱 공고히 한다는 공동결의문을 발표했다.

이어 정부, 의료, 교육, 환경을 포함한 다양한 분야의 ICT 활용도를 증진시키고 유무선 브로드 밴드의 환경개선과 건설에 앞장서며, 노동자들의 작업환경을 향상시키기 위해 노동조합의 세력을 확장시킴과 동시에 계약직을 포함한 노동자들의 연맹화를 촉진시키기로 했다. 또한 동일본 지진으로부터의 경험을 바탕으로 자연재해에 강한 정보통신기술을 건설하고 동아시아의 정보통신기술을 한 단계 업그레이드 시킬 수 있도록 더욱 협력할 것을 합의했다. 한편, 동아시아 통신노동조합포럼은 2003년도부터 매년 개최되고 있으며, 내년에 개최될 제10회 동아시아 포럼은 한국에서 열릴 예정이다.

KT노동조합, 베트남우편통신노동조합과 양국 통신산업 및 노동조합간 상호발전을 위한 협약(MOU) 체결



○ KT노동조합(위원장 김구현)은 지난 9월6일 베트남 하노이를 방문해 베트남우편통신노동조합(이하 VNUPTW)의 호앙후이로앗 위원장을 비롯한 조합간부들과 함께 양국 통신산업 발전 및 노동조합간의 상호 발전과 우호적 관계를 만들기 위한 양해각서(MOU)를 체결했다. 이날 협약으로 두 기관은 노동조합 발전을 위한 각종 사업 추진뿐 아니라 통신산업 활성화를 위한 다양한 상호 협력을 지속 추진하기로 약속했다.

특히, VNUPTW는 과거 KT가 체신부에서 분리되어 민영화로 전환된 경험과 유무선 통합으로 대한민국 최대 통신사업자에서 글로벌 ICT 컨버전스 기업으로 발전해 나가는 모습을 보고 배울 점이 많으며 동일업종의 선두주자로서의 많은 기술과 노하우를 알려줄 것으로 기대한다며 상호 발전을 위한 각종 정보공유를 지원해 달라고 요청했다. KT노동조합 김구현 위원장도 "상호 이해와 협력, 연대와 단결을 기조로 양측 조합원들에게 실질적인 혜택을 전할 수 있는 동반자적 관계가 오래도록 지속되길 희망해 본다."라며 "아시아 통신노동자들이 행복하게 일할 수 있는 즐거운 일터를 만드는 데 일조하여 글로벌 통신노조

연대에 희망의 이정표가 되자."고 강조했다. 이에 KT노동조합은 이번 MOU를 통해 양측 노동조합의 우호관계가 성공적으로 지속될 수 있도록 긴밀한 정책협력을 도모하고 적극 협조하기로 했다. 이날 협약식에 앞서 양국 노동조합에 대한 전반적인 개황 설명을 주고 받았으며 양국간의 노동정세를 소개하고, VNUPTW 내에 마련된 통신박물관에 들러 베트남 우편통신 사업의 발전역사와 통신기술의 비전을 체험했다.

한편 KT는 1994년부터 베트남의 제1통신사업자인 VNPT와 경영합작사업 방식으로 기본통신망 확장사업과 교환시설 구축 및 초고속인터넷망(ADSL) 구축사업에 참여해 큰 성과를 거두고 있다.



김구현 위원장, 경기북부 포천·동두천 등 수해피해복구지역 순회



○ 김구현 위원장은 8월 1일(월), 계속된 수해로 큰 피해를 입은 경기북부지역 동두천·포천·양평·가평 일대를 순회하고 해당 조합원들을 위로했다. 경기북부지역에서는 지난 7월 26일(화)부터 28일(목)까지 내린 호우경보로 선로 시설 피해와 가입자 고장 현상이 무더기로 접수됐다. 이에 강북지방본부는 인력을 총동원해 기지국 및 통신두절 고립구간 가복구를 추진했고, 중요회선의 수리를 서둘렀다. 1일 현장을 찾은 김구현 위원장은 수해 복구현장에서 무더위에 구슬땀을 흘리고 있는 강북지방본부 조합간부들과 함께, 고통 받고 있는 조합원과 주민들을 돕기 위해 힘썼다. 김 위원장은 “예상치 못한 폭우로 현장이 초토화되고 주민들의 피해가 극심한 상황이지만 묵묵히 복구에 힘써, 희망과 용기를 나눌 수 있는 계기로 삼자”며 안타까워 했다. 또한 “빠른 복구도 중요하지만 안전 사고예방에 만전을 기해, 2차 피해로 이어 지지 않도록 각별히 주의해 줄 것”을 당부 했다. 이어 김구현 위원장은 강북지방본부 김태호 위원장, 김석희 조직국장 등과 함께 피해 지역에 무료전화를 설치하고 식수와 격려금을 전달했다. 한편, 기상청에 따르면 동 기간동안 동두천 755mm, 문산 588mm, 양평 382mm 등 기록 적인 폭우가 쏟아진 것으로 알려졌다.

aT농수산물유통공사노동조합과 MOU 체결 조합원들에게 혜택 줄 수 있는 동반자적 관계 약속



○ 노동조합은 8월 29일(월) 오전 11시 30분 분당 본사 11층 회의실에서 aT농수산물유통공사노동조합(위원장 이윤영)과 양 노동조합 조합원들의 복지증진 및 상호 발전을 위한 양해각서를 체결했다. 이날 행사에는 양 노동조합 위원장을 비롯해 조합간부와 회사 임원들이 참석한 가운데, 조합원의 복지향상은 물론 노동조합의 상호발전을 위한 노력을 성실히 이행하고 실질적인 협력사업을 발굴기로 약속했다. 김구현 위원장은 “노동환경의 변화로 연대와 교류는 절실한 시대적 요청이 됐다”고 전제한 뒤 “양 노동조합이 이해와 협력, 연대와 단결을 기조로 전체 노동운동의 발전은 물론, 상대기업에 대한 지대한 관심 속에 조합원들에게 실질적인 혜택을 줄 수 있는 동반자적 관계가 지속되길 바란다”고 인사했다. aT농수산물유통공사노동조합 이윤영 위원장도 “오랜 역사와 전통, 규모를 자랑 하는 KT노동조합과 연대하게 되어 기쁘다”며 “조합원들에게 실익이 되는 방안과 함께 양 노동조합의 발전을 위해 최선을 다할 것”을 약속했다. 앞으로 양 노동조합은 다양한 인적·정보 교류를 추진할 계획이다. 한편, KT노동조합은 연대의 힘을 중시 여겨 이미 수원원공사·서울대분당병원·한국토지주택공사·인천국제공항공사 노동조합 등과 MOU를 체결하고 상호협력을 체결한 바 있다.

2011년 상반기 노동조합 회계감사, 조합비 끝까지 알뜰하고 투명하게 집행할 것



○ 노동조합 회계감사위원회(대표위원 김재희 외 6인)는 2011년 8월 29일(월)부터 9월 1일(목)까지 '2011 회계연도 상반기 노동조합 회계감사'를 실시하고, 1일(목) 오전 10시 총평 및 회계보고서를 발표했다. 김재희 대표위원은 총평을 통해 “수감기간 동안 김구현 위원장님을 비롯한 중앙상집간부들께서 적극적으로 협조해 주셔서 감사하다”고 인사한 뒤, “지출결의서, 각종대장, 통장 등을 면밀히 검토한 결과, 예산범위 내에서 꼼꼼하고 투명하게 잘 집행되었다”고 평가했다. 김 대표위원은 덧붙여 “차량관리에만 조금 더 신경을 써 줄 것”을 당부한 뒤 “10대 집행부 임기동안 회감위원으로 활동할 수 있었던 것에 자부심을 느낀다”며, “마지막까지 최선을 다 해 조합비를 운영해 줄 것”을 주문했다. 이에 김구현 위원장은 “지난 1주일 동안 철저히 수감해 주신 회감위원님들께 진심으로 감사드립니다”며 “하반기에는 전임자임금지금지 시행이 맞물려 지출이 많은 것이 사실이나, 임기말까지 변함없이 조합비를 알뜰하고 투명하게 집행할 것”이라고 약속했다.

2011년 하반기 신입사원 대상 특강, 노동조합 조직체계 및 역할과 운동방향, 복지제도 등 안내



○ 노동조합은 9월 15일(목) 원주리더십아카데미에서 2011년 하반기 신입사원을 대상으로 노동조합에 대한 특강을 개최했다. 김구현 위원장은 강연을 시작하며 신입사원들에게 “입사와 동시에 조합원 자격이 주어짐으로써 노동조합의 울타리 속에서 보호받는다”며 KT노동조합의 역사와 조직현황, 운영방식, 그리고 10대 집행부의 호스트운동, KT그룹노동조합의회 등에 대해 설명했다. 이어서 허진 교육선전실장은 “KT노동조합은 국내 노동운동의 변화추구는 물론, 글로벌 시대에 걸맞게 해외 통신노조와도 적극적인 연대활동을 전개하고 있다”고 소개하고, “노동조합이 추구하는 신 노동운동에 대해 조합원으로서 적극적인 관심을 가져달라”고 주문했다. 또한 홍정성 정책1국장, 한호섭 복지국장이 차례로 나서 ▲KT조합원을 위한 상조서비스 ▲KT복지제도 현황에 대해 자세히 설명했다. 한편, 노동조합의 신입사원특강은 단체협약 제37조에 신입사원 교육시 2시간을 할애하도록 규정되어 있다.

성장의 동반자, 멘토와 멘티



10
11

우리 사회의 멘토 신드롬

“난 개인적으로 ‘위대한 탄생’이 끝난 뒤에 너희들의 삶이 더 중요하다고 생각한다. 영원히 음악 하면서 사는 그런 걸 원하는 거지. 그래서 멘토지만 나는 가르치려 들지 않는 거야. 단지 너희들 안에 있는 것을 끄집어 내도록 도와주는 거지. 음악은 발명이 아니야. 발견이야.”

최근 인기를 모았던 한 음악 오디션 방송프로그램에서 도전자들의 멘토로 출연했던 김태원이 제자들에게 한 말이다. 차가운 독설이 아닌 인생 경험에서 우러난 그의 따뜻한 한마디는 TV 속 도전자들은 물론 시청자들의 마음까지 움직였다. 지난 해 합창대회 출전을 목표로 한 다른 예능 프로그램에서는 뮤지컬 음악감독 박칼린의 카리스마 있는 모습이 화제를 모았다. 오합지졸 합창단을 아름다운 화음으로 이끈 ‘무서운’ 선생님에게 사람들은 열광했다. 이 같은 방송 프로그램을 시작으로 사회 전반에 걸쳐 이른바 ‘멘토 열풍’이 불고 있다. 서점가에서는 인생 선배들의 조언을 담은 ‘멘토링 서적’이 베스트셀러를 기록 중이며 많은 기업에서는 멘토링 프로그램을 운영 하고 있다. 이처럼 생활전반에 걸쳐 멘토링에 대한 다양한 관심이 확산되고 있다. 멘토를 찾는 현상은 무한경쟁의 현실에서 이상적인 조력자에 대한 갈망에서 비롯되었다고 볼 수 있다.

배움을 얻도록 돕는 사람, 멘토

영어로 ‘스승’을 뜻하는 말인 멘토(mentor)는 그리스 신화에서 유래하였다. 오디세우스가 트로이전쟁을 치르고자 고향을 떠날 때 그는 외아들을 돌봐줄 후견인으로서 자신의 오랜 친구인 멘토르를 지명했다. 현명하고 세심한 멘토르는 좋은 스승이 되어주었고, 이후 그의 이름을 따 ‘멘토’는 다른 사람의 성장을 돕는 조언자 또는 스승이라는 의미를 지니게 되었다. 멘토링은 이처럼 경험이 풍부한 사람이 다른 사람의 성장과 발전을 돕는 것을 뜻한다.

따지고 보면 명칭만 바뀌었지 멘토는 오래 전부터 우리에게 존재했다. 동양의 ‘사부 師傅’가 그것이다. 태조 이성계를 도와 조선 건국을 이끌었던 무학대사와 백제의 전성기를 이루었던 무왕의 지명법사 등은 오늘날의 멘토와 다르지 않다. 소크라테스와 노자, 장자의 어록을 모은 고전의 가르침 역시 멘토링으로 볼 수 있다. 오늘날 유행하고 있는 멘토링과 다른 점을 찾자면 전통적 사제 기간이 “스승의 그림자도 밟지 않는다”는 말처럼 수직적 관계인데 반해 현대의 멘토링은 수평적인 의사소통 구조를 지닌 관계라는 점이다. 멘토와 멘티는 가르침을 전하는 사이지만 때로는 솔직하게 고민을 들어주며 이해하는 다정한 친구가 되기도 한다.

mentor
mentee

멘토링 네트워크

식물학자의 연구에 의하면 숲에 심은 나무가 넓은 벌판에 심은 나무보다 더 잘 자란다고 한다. 나무의 뿌리는 새로운 땅 보다는 전에 살던 나무가 땅 속에 만들어 놓은 복잡한 길에서 깊게 안정적으로 자리를 잡기 때문이다. 새로 자라나는 나무들이 오래된 나무들과 서로 자원을 공유하면서 숲 전체는 더 풍성해지고 건강해진다. 사람 역시 마찬가지로 선배의 존재 속에서 더 큰 성장을 할 수 있다. 사람은 선천적으로 발전하려는 욕구를 지닌 존재다. 인간에게는 일종의 ‘지혜 유전자(wisdom gene)’가 있다는 연구결과가 있다. 지혜를 전수하고 배우는 행위는 개인은 물론 조직과 사회 전반에 걸쳐 이루어진다. 공식적인 멘토링은 대개 조직 등에서 이루어진다. 기업이나 교육기관 등에서 운영하는 체계적인 프로그램이 그렇다. 이와 달리 비공식적인 멘토링은 멘토와 멘티 관계가 자유롭고 체계적이지 않다. 이런 멘토링은 자발적으로 자연스럽게 관계를 맺는 것이 특징이다.

멘토링, 성장이라는 선물

멘토를 잘 만난다는 것은 큰 행운이다. 때론 인생의 어느 길에서 내비게이션 역할을 해주며 뼈아픈 조언을 아끼지 않는 동반자 같은 존재다. 멘토는 단순히 기술과 지식의 전수자가 아니라 멘티가 스스로 목표에 도달할 수 있도록 자신을 돌아볼 수 있는 기회를 제공하는 사람이다. 그래서 멘토는 사회적으로 소외된 그룹이나, 새로운 도전과 장애물을 만난 사람에게 더 큰 역할을 한다. 해당 분야의 경험이 많고, 다른 사람이 목표를 달성하도록 기꺼이 나서서 직접 도울 수 있는 사람이면 누구나 멘토가 될 수 있다.

멘토 역시 멘토링 관계에서 많은 것을 얻는다. 경우에 따라 멘티보다 더 큰 발전의 기회를 얻기도 한다. 멘티뿐 아니라 멘토 역시 학습을 하기 때문이다. 멘토는 전문 지식이나 기술 등을 나눔으로써 자신이 지닌 것을 확인하는 기회를 얻는다. 또한 멘티에게 새로운 관점과 독특한 발상을 배울 수도 있다. 그리고 무엇보다 다른 사람이 성장하도록 돕는 일에서 느끼는 만족감과 보람은 멘토가 얻는 가장 큰 혜택이다.

멘토와 멘티의 자세

멘토와 멘티 관계를 맺는다는 것은 매우 소중한지만 어려운 일이다. 그만큼 멘토링의 관계를 잘 지속하기란 쉽지 않다는 것을 염두하고 시작하는 것이 중요하다. 모든 인연이 그렇지만 서로에



대한 신뢰가 바탕이 되어야 한다. 우선 멘토는 멘티의 입장과 마음에서 이해해주는 자세가 필요하다. 사람은 자신이 이해 받는 존재라고 생각이 들 때 자신을 솔직하게 털어놓는다. 그럴 때 비로소 그 사람에게 맞는 조언이 가능하다. 책임감 역시 멘토에게 필요한 덕목이다. 멘토는 남의 인생에 중요한 영향을 미치는 존재인 만큼 책임 있는 말과 행동이 요구된다. 그리고 모든 것을 가르쳐야 한다는 강박관념을 버리는 것이 좋다. 멘토가 스승의 역할을 하는 것은 맞지만 인생의 스승이라는 착각을 경계해야 한다. 이는 자연스러운 교류를 방해하기 때문이다.

멘티에게 무엇보다 필요한 태도는 적극성이다. 현실에서 멘토는 키울 사람을 먼저 구하려 다니지 않는다. 또한 멘토를 찾기 이전에 목표를 분명히 해두어야 한다. 자신의 목표가 명확해야 누가 어떻게 도움을 줄지 쉽게 알 수 있다. 멘티는 멘토에게 배우는 자세로 꾸준히 노력해야 한다. 멘토는 이타심으로만 행하는 사람이 아니다. 멘토 역시 가능성 있는 멘티와 함께 성과를 맛보고 싶어한다. 그리고 마지막으로 멘토에 대한 이상화를 경계해야 한다. 멘토는 그 조직이나 분야에서 성공하거나 그 길을 먼저 가고 있는 사람이 지 신이 아니다.

멘토를 구하는 방법

조직 안에서 멘토를 구하는 가장 쉬운 방법은 열심히 일하는 것이다. 당신의 열정과 노력이 멘토를 부른다. 매일 밤 늦도록 일하라는 것이 아니다. 시간보다는 일의 내용이 중요하다. 멘토는 후배의 재능에 끌리는 법이다. 공식적인 멘토링의 경우 멘토링 프로그램을 활용하는 방법도 있다. 멘토를 쉽게 찾을 수 없는 상황이라면 다양한 코칭 프로그램 모임이나 기관의 도움도 효과적이다.

직접 대면하고 가르침을 받는 멘토링도 있지만 책이나 인터넷 등 다른 미디어를 통해 간접적으로 멘토와 관계를 맺는 경우도 있다. 해당 분야에서 풍부한 경험과 지식을 갖춘 이를 주위에서 찾기 어렵다면 이처럼 간접적인 멘토링을 권한다. 물리적 한계를 뛰어넘어 수많은 사람들의 훌륭한 삶을 마주하며 살 수 있는 세상이다.

삶을 이끌어주는 진정한 멘토

우리는 살아가며 여러 종류의 멘토를 필요로 하고 실제로 다양한 멘토를 만난다. 어떤 멘토를 만나느냐에 따라 그 사람의 삶이 달라질 수도 있다. 삶에서 훌륭한 멘토를 만나는 것은 큰 행운이지만 어쩌면 노력이기도 하다. 논어에 ‘삼인행필유아사(三人行必有我師)’라는 고사가 있다. 세 사람이 길을 같이 걸어가면 그 안에 반드시 내 스승이 있다는 뜻이다. 옛 선비들은 잘못된 글귀 한자만 고쳐줘도 일자(一子) 스승이라 부르며 존경을 표했다고 한다. 내 주위에 누구나 나의 스승이 될 수 있다. 수많은 평범한 사람들, 때론 나보다 어리고 못한 사람들도 어떤 면에서는 나의 멘토가 될 자격이 충분하다.

살아가다 보면 누구나 슬럼프에 빠지거나 절망과 좌절 속에서 괴로워하는 시기가 있다. 그럴 때 나의 가능성을 믿어주며 손을 내밀어 줄 사람이 필요하다. 하지만 꼭 잊지 말아야 할 것은 나 역시 언젠가 다른 사람을 위해 그 손을 내밀 준비가 되어 있어야 한다는 점이다. 인생의 어느 순간에는 내가 멘토가 되어 멘티를 도울 때가 반드시 있다.



당신의 멘토는 누구이며, 당신은 누구의 멘토인가?

삶은 갈림길의 연속이다. 되돌아올 수 없는 시간의 흐름 속에서 우리는 선택을 해야 하고, 그 선택한 길 위에서 때로 절망하거나 무릎을 꿇기도 한다. 그때마다 당신의 등을 가만히 도닥여주거나, 당신에게 손을 내밀어 힘껏 이끌어주었던 그 누군가를 기억하는가? 강북지방본부 조합원 6명에게 인생의 든든한 조력자인 '멘토'에 대해 물었다. 당신의 멘토는 누구이며, 또 당신은 누구의 멘토로 살고 있는가?



'멘토(mentor)'라는 말은 그리스신화에서 유래되었습니다. 오디세우스가 트로이전쟁에 나서며 친구인 멘토르에게 아들의 교육을 맡겼지요. 멘토르는 그가 전쟁에서 돌아오기까지 10여년 동안 아들의 스승, 친구, 상담자가 되어주었고, 때로는 아버지의 역할까지 도맡았습니다. 이후 그의 이름은 '신뢰할 수 있는 조언자' 또는 '현명한 스승'이라는 뜻을 지니게 되었습니다. **여러분이 일상이나 직장생활에서 느끼는 멘토란 어떤 의미인가요?**

박지운 멘토라는 용어를 많이 사용하긴 하지만 아직은 좀 낯설어요. 근대나 직장에서의 사수 같은 사람이 아닐까요? 쓴 소리를 하면서도 그 집단의 일원으로서 성장할 수 있도록 도와주는 역할이지요. 멘토를 정의하자면 '인생의 각 단계에서 롤모델이 되어주는 사람'이라고 생각해요.

오혜경 제가 생각하는 멘토란 제 삶의 변화를 이끌어주는 사람이예요. 그저 그렇게 정해진 대로 평범한 삶을 살아왔던 저의 잠재력을 일깨워주고, 그것으로 새로운 희망과 목표를 찾게 해주는 것이지요.

김성수 저는 사회생활을 시작한 지 이제 1년 정도 되었어요. 처음에는 직장에 적응하기가 쉽지 않았죠. 힘들 때마다 종종 연락하는 친구가 있는데, 구체적인 이야기를 나누지 않아도 그 친구는 제 마음을 잘 이해해 줍니다. 이런 친구도 멘토가 아닐까요? 무너지려고 할 때마다 옆에서 버팀목이 되어주는 사람, 정서적으로 기댈 수 있는 사람 말이지요.

김용수 저는 멘토의 전제조건에 대해 생각해봤어요. 물론 멘토는 어려울 때 힘이 되어주고, 몰랐던 것을 일깨우고, 진심어린 조언을 해주는 사람이겠지요. 하지만 제 자신이 받아들일 만한 충분한 매력을 지니고 있어야 해요. 먼저 그 존재만으로 제 마음을 열 수 있어야 하는 거죠. 멘토의 전제조건은 '끌리는 사람'이라고 생각해요.

멘토의 의미는 사람마다 그리고 삶의 각 단계마다 조금씩 달라지는 것 같습니다. 그만큼 다양한 모습의 멘토가 우리들의 삶에 존재하는 것이라고 생각합니다. 그렇다면 여러분의 멘토는 누구인가요?



강북유선네트워크운용단
고양NSC지부
박지운
경북북부법인사업단지부
의정부 법인사업팀
김동권

서울북부마케팅단지부
경영지원팀
김용수

박찬중 최근에 직장에서 훌륭한 멘토를 만났어요. 센터장님이 올해 초에 새로 오셨는데 업무를 추진하는 욕심이 대단하세요. 통신과 관련된 체험학습장을 만드는 사업이 있었는데 어려움이 많았어요. 모두가 안 될 거라고 고개를 저었는데도 "안 해보고 안 된다는 말은 하지 마라"면서 스스로 발로 뛰셨고, 결국은 일을 성사시켰어요. 저도 함께 그 일을 추진하면서 많은 것을 배웠죠. 그럭저럭 무난하게 정년까지 일해야겠다는 생각이 뒤바뀌었고, 새로운 일에 끊임없이 도전할 수 있는 용기를 얻었어요.

김동권 저도 잊을 수 없는 직장 선배가 있어요. 1996년에 입사해 2000년에 그 분을 만났죠. 제가 기술직과 총무직을 거쳐 현재 기업 영업 쪽에서 일하고 있는데, 그렇게 업무를 변경하며 고민할 때마다 항상 정성어린 조언과 격려를 아끼지 않으셨어요. 지금도 하는 업무는 달라도 연락하며 지내고 있어요. 멘토라기보다는 저의 '큰형님'이시죠.

박지운 맞아요. 멘토를 너무 거창하게 생각할 필요는 없을 것 같아요. 저에게는 입사했을 때 함께 일했던 선배님들이 모두 멘토였어요. 일 잘하는 선배, 술 잘 마시는 선배, 대인관계가 좋은 선배 등 모두에게 배울 점이 있으니까요. 멘토가 누구인가도 중요하지만 훌륭한 멘티가 되는 것도 필요하다고 생각해요. 주변 사람들의 장점을 벤치마킹할 수 있는 똑똑한 '학생'이 되어야 하는 거죠. 그리고 인생의 반려자인 저의 아내도 멘토예요. 아내에게 "내 멘토가 누구일까?" 하고 물었더니 "바로 나지!" 하더군요. 하하하.

오혜경 그건 맞는 말씀이에요. 남자는 인생에서 세 명의 여자 말을 잘 들어야 성공한다고 하죠. 바로 어머니, 아내 그리고 네비게이션!

김용수 제게도 멘토링을 해주셨던 선배들이 많이 있지만, 멘토가 꼭 사람에게만 해당되는 것은 아닌 것 같아요. 한 권의 책, 한 줄의 문장도 충분히 멘토가 될 수 있어요. 제가 20대 초반에 항상 책상머리에 써 붙여놓았던 글귀가 있어요. 위편삼절(韋編三絶), 공자가 만년에 역경을 좋아해서 즐겨 읽는 바람에 대나무로 된 책을 묶은 가죽끈이 세 번이나 끊어졌다는 고사에서 나온 말이지요. 이 사자성어는 아무리 어려워도 끊임없이 되풀이하면 자기 것으로 만들 수 있다고 저를 독려했어요. 40대에는 어느 잡지책에서 봤던 문장이 제 마음을 사로잡았어요. '몇 번 운이 좋을 수는 있다. 하지만 그 운이 반복되게 하는 것은 실력이다'라는 내용이었죠. 현재에 만족하며 머무르려 했던 저를 다시금 재직질하게 해준 글이었어요.

오혜경 제게는 한 고교 동창이 멘토예요. 같은 반에서 공부한 적이 없어서 그저 인사만 하고 지내던 사이였는데, 졸업 후에 우연히 만나게 되어 친한 친구가 됐죠. 그런데 이 친구가 어느 날 "내가 성공하면 연락을 하겠다"고 한 뒤 연락이 끊겼어요. 그리고 6년만인 올해 1월 전화가 왔죠. 그간의 사연이 절절했어요. 집안에서 반대하는 결혼을 했고, 캄보디

아로 이민을 가서 갖은 고생을 하다가 자리를 잡았다고 하더군요. 그 이야기를 들으니 친구가 머나먼 타국에서 어려움을 극복하며 새로운 인생을 설계하고 있을 때 나는 무엇을 했던가 하는 생각이 들더군요. 돌아본 제 인생은 너무나 평범하고 순조로웠어요. 학교, 직장, 결혼, 육아로 이어지는 전형적인 여자의 인생이었죠. 그 친구와 다시 만난 이후로도 새로운 인생을 준비하고 있어요. 기회가 된다면 여행자들을 위한 게스트하우스를 만들고 싶어요. 친구로 인해 제 삶의 방향이 새롭게 수정된 셈이죠.

멘토는 직장 선배, 친구, 가족 그리고 한 줄의 문장까지 다양한 모습으로 우리들의 삶에 막대한 영향을 주는 것 같습니다. 그런데 사람은 누군가의 멘티인 동시에 다른 누군가의 멘토일 것입니다. 여러분은 지금 누구의 멘토이신가요?

김동권 지난해 회사에서 멘토링 제도를 운영해서 신입사원과 함께 한 달 정도 다닌 적이 있어요. 고객사에 데려가 소개도 시켜주고, 이런저런 조언들도 많이 해주었죠. 처음엔 귀찮다고 생각했는데, 일단 멘토와 멘티로 만나고보니 강한 책임감이 생기더라고요. 최선을 다해서 그 친구가 홀로 설 수 있도록 도와줬어요.



는 것 같아요. 이것은 직장에서도 크게 다르지 않겠죠. 점점 연차가 쌓여 갈수록 제가 직장 생활을 하는 모습 그 자체가 멘토링이라는 생각이 들더라고요. 직접적으로 무엇을 가르치는 것이 아니어도 더 노력하는 모습, 성실한 자세를 보여주는 것이 선배의 책무라고 생각해요.

박찬중 한 여직원이 사회복지 대학원에 다니는데 저를 대상으로 논문을 썼다고 해요. 제가 회사와 가정에서 사람들과 원만한 관계를 유지하고, 긍정적으로 살아가는 생활태도에 관한 내용이라고 하더라고요. 그 이야기를 듣고 나한테도 배울 것이 있는가 싶었는데, 기분이 좋으면서도 더 노력해야겠다는 생각이 들더군요.

오늘 여러분의 이야기를 들으니 새로운 6명의 멘토를 만난 느낌입니다. 어쩌면 우리 모두가 서로에게 멘토이며 멘티일지도 모르겠다는 생각이 듭니다. 그렇게 서로를 이끌고 밀어주며 우리는 끊임없이 함께 성장할 수 있는 것이 아닐까요?

박지윤 저도 2009년에 신입사원의 멘토 역할을 했어요. 강제적으로 억인 인연이었지만, 정책적인 멘토링 제도는 꼭 필요하다는 생각이 들더군요. 지금 그 후배는 다 컸다고 제 품을 떠나간 했지만요. 물론 멘토로서 제가 완벽하다고는 생각하지 않아요. 저의 부족한 점은 또 다른 멘토들이 채워줄 것이라고 생각해요.

김용수 맞는 말이에요. 모든 고민과 걱정은 그것을 밖으로 꺼내어 이야기하는 순간 이미 50%는 해결된 것이나 마찬가지입니다. 그런 이야기를 털어놓을 수 있는 사람, 신뢰를 주는 사람이 바로 멘토에 다름 아니죠.

오혜경 저는 일곱 살 난 딸아이의 엄마예요. 아이를 낳아 기르다보니 제 생활의 중심이 아이가 되더군요. 지금 아이가 보고 배우는 대상은 바로 저예요. 저의 행동과 말, 표정 하나하나가 아이에게 큰 영향을 주는 것이죠. 지금은 부모로서 아이에게 훌륭한 멘토가 되기 위해 노력하고 있어요.

김용수 부모가 된다는 것은 멘토가 된다는 것과 같은 말입니다. 아이들에게는 부모가 롤모델인 만큼 모범을 보이기 위해 노력하게 되



경기북부마케팅단부
유통지원부
오혜경



경기북부마케팅단
파주지부
김성수



강북유선네트워크운용단
서울북부NSC지부
박찬중

멘토를 **한 마디로** 정의한다면?



'지름길'
목표에 더 빨리 도달할 수 있도록 돕는 거죠.



'나침반'
나침반처럼 삶의 방향을 알려주는 것.



'감동'
머리가 아닌 가슴을 움직이는 것.



'사랑'
모든것을 포용할 수 있는 사랑.



'복두칠성'
어두운 밤하늘에서 삶의 이정표가 되어주는 것.



'시원한 맥주 한 잔'
내 안의 갈등을 한 방에 해결해 주는 것.

“한 권의 책이 한 개의 꿈을 만듭니다”

오지마을에 어린이 도서관 만드는 사진작가, 김형욱

누군가는 꿈을 허공에 매달아 두고, 누군가는 꿈에 발을 달아 그 꿈이 지상을 거닐도록 한다. 김형욱이라는 사람은 후자에 속한다. 상식적인 프로필로 김형욱을 소개하자면 그는 오지 여행가이자, <손끝에 달은 세상>이라는 여행에세이를 낸 여행작가이며, 인물들을 프레임에 담은 사진작가이다. 하지만, 무엇보다 그는 스스로 자신의 이름 앞에 붙이는 '여행하는 사람'이라는 수식어가 가장 잘 어울리는 이다. 10년 안에 세계 오지 마을에 어린이들을 위한 1000개의 도서관을 세우겠다는 사람, 무모하리만한 이 도전은 그러나 현재 17번째 도서관을 세웠다. 유쾌하고 솔직하며 단호하면서도 신중한, 이 33살 청년의 행보는 차라리 기적에 가깝다.

아이들의 미소에서 희망을

그의 고향은 거제도다. 어린 시절 그는 아버지와 뒷산을 오르며 진달래 화전을 부쳐 먹고, 저수지에서 야영을 하거나 바다낚시를 즐기곤 했다. 유년의 이러한 경험들은 훗날 그의 인생에 많은 영향을 끼쳤다.

낭만이라고는 찾아볼 수 없었다는 대학은 그에게 만족을 주지 못했다. 결국 재수까지 해서 들어간 대학에서 졸업장은 일찌감치 포기해 버렸다. 자신의 성격이 결코 경쟁사회에 어울리지 않는다는 것은 잘 알고 있었던 그는 스스로 '절대 샐러리맨이 되지 말자'는 다짐까지 했다. 다만 대학 시절 산악 동아리 활동만이 유일한 즐거움이었던 터에 2006년에는 중국 천진에서 포르투갈까지 1만8,000km의 유라시아 자전거 횡단을 계획하고 일행들과 길을 떠났다. 그러나 여정은 중도에 많은 힘든 일들을 겪으며 3개월 만에 발걸음을 파키스탄으로 돌려놓았다. "그 때 나를 살려준 게 파키스탄 꼬마들이었어요."

지도도 그 흔한 가이드북도 없이 오롯이 혼자만의 여행을 시작하게 된 그는 그저 수중에 지닌 오래된 카메라로 자신의 마음을 가득 채워준 꼬마들을 향해 무작정 셔터를 누르기 시작했다. 처음에는 아이들의 가난하고 슬픈 일상을 프레임에 담아 세상에 알려야겠다고 생각했다. 그러나, 어디에서도 아이들은 울지 않았다. 모두 환하게 또는 수줍게, 그를 향해 웃고 있었다.

그에게 여행의 꿈을 충족시킨 것은 멋진 풍광도, 화려한 건축물도 아닌 '사람'이었다.

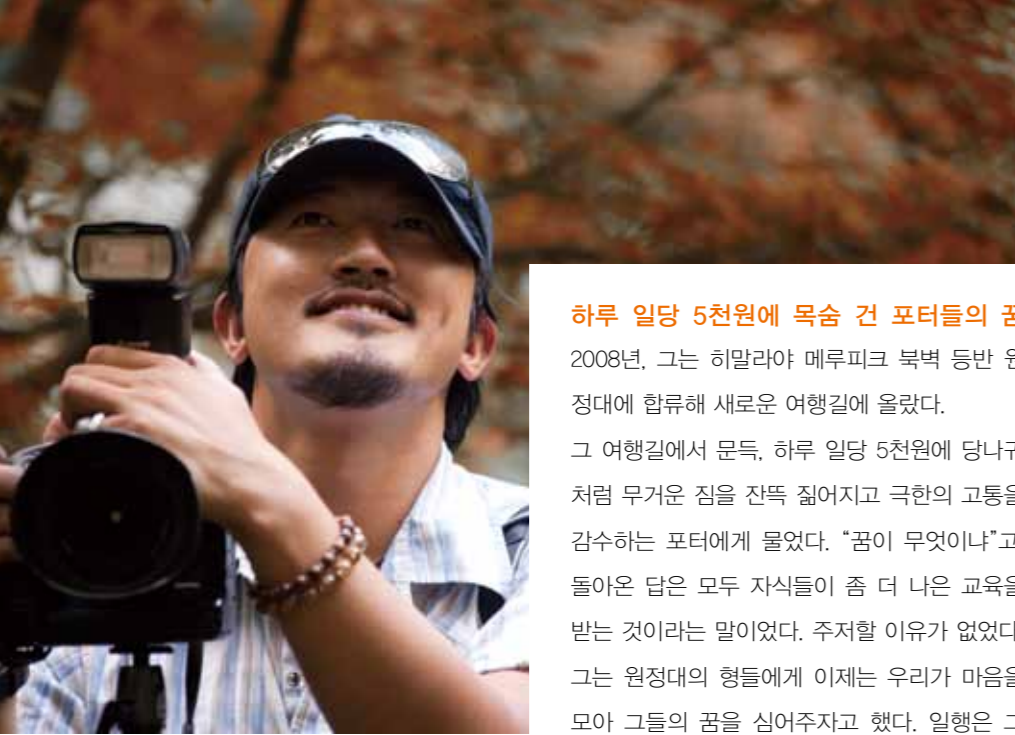
체계적인 사진 교육이라고는 전혀 받은 적 없는 그가 여행길에서 진심을 담아 찍었던 사진들은 2009년 제4회 내셔널지오그래픽 국제사진 공모전 인물사진부문에서 대상을 수상하기도 했다.

소위 사진 좀 찍는다는 사람들이 줄줄 읊어대는 유명 사진가들 이름도 잘 알지 못하고, 테크닉과 그 흔한 후보정도 모르는 이가 어떻게 이런 사진을 찍을 수 있었을까? 그의 대답은 이렇다.

“ '일상생활에도 늘 가상의 프레임이 있다고 생각하라'는 어느 선배의 말이 제가 받은 사진 교육의 전부였습니다. 내가 먼저 상대방을 존중하라는 것. 그리고 잘 찍으려면 잘 찍어야 한다는 것이 제 철칙이에요.”

잘 찍어야 한다는 것은 기계적인 의미가 아니다. 가까이 다가가 아이들의 목에도 카메라를 걸어주고 아이들이 자신의 모습을 찍도록 하며 함께하는 교감을 의미한다.





하루 일당 5천원에 목숨 건 포터들의 꿈

2008년, 그는 히말라야 메루피크 북벽 등반 원정대에 합류해 새로운 여행길에 올랐다.

그 여행길에서 문득, 하루 일당 5천원에 당나귀 처럼 무거운 짐을 잔뜩 짊어지고 극한의 고통을 감수하는 포터에게 물었다. “꿈이 무엇이나”고 돌아온 답은 모두 자식들이 좀 더 나은 교육을 받는 것이라는 말이었다. 주저할 이유가 없었다.

그는 원정대의 형들에게 이제는 우리가 마음을 모아 그들의 꿈을 심어주자고 했다. 일행은 그의 의견에 동의했고, 가진 돈을 털어 델리로 가서 가장 좋은 양질의 책 150권을 반값으로 구입한 후, 나흘에 걸쳐 홀로 기차와 버스에 책을 싣고 가 포터들이 사는 인도의 산간마을 다스다에 첫 번째 도서관을 세웠다. 그의 꿈과 오지 아이들의 꿈이 새롭게 시작되는 순간이었다. 도서관은 새로운 건물을 세우는 것이 아니라, 기존의 비어있는 학교 교실이나 공간에 책을 채워주는 것이다. 귀국 후 그는 두 번째 도서관 건립을 위해 고민하다 대학로 한 책방에서 후원을 위한 공연을 기획했다. 그와 친분이 있는 언더그라운드 가수들이 동참한 공연에는 100여 명이 참석해 약800권의 어린이 영어책과, 후원금 400만원이 모였다. 그렇게 모인 마음들로 2005년 네 팔에서 영어교사를 하던 친구에게 아이들의 영어책을 보내주마고 했던 약속을 지키기 위해 다시 포카라를 찾았다.

“적어도 책 하나가 꿈 하나를 만들어 줄 수 있어요. 네팔처럼 바다가 없는 나라에서는 바다 책을 보며 꿈을 키울 수도 있겠죠. 컬러로 된 책을 보면 컬러로 꿈을 키울 수 있고요.”

웬만하면 현지에 돈을 보내 그들이 직접 책을 구입해도 될 법하지만, 현지에서는 좋은 책을 구할 수 없는 것이 현실이다. 게다가 그가 알아

본 바로는 한국의 어린이 영어책은 세계 최고다. 소위 행운의 편지도 보냈다. 그는 수중에 있는 많은 이들의 명함을 펼쳐놓고 이메일로 자신의 마음과 계획을 알리며 무작정 동참을 호소했다. “메일을 뿌리고는 처음에는 후회했어요. ‘내가 미쳤구나’라고 생각했죠. 그런데 사나흘 뒤부터 택배가 오기 시작했어요. 연필 몇 자루부터 책까지, 정말 깜짝 놀랐어요.”

담배 한 갑의 가격에서부터 100만원까지. 후원금과 600여 권의 어린이 영어책, 학용품, 장난감이 모였다. 그렇게 모인 희망을 싣고 다시 네팔 마셜의 학교에 또 다른 도서관을 만들었다. 그렇게 걸어진 길 위에 그는 벌써 17개의 기적을 만들어냈다.

“사람들이 물어봐요. 도서관이 왜 하필 1000개냐고, 100개라고 하면 딱 100개 밖에 안할 것 같았거든요. 1000개라고 하면 101개를 만들 수 있을 것 같아요.”

어느 누구는 산술적인 계산부터 한다. 1년에 100개를 해야 하는 이 일이 과연 가능하겠냐고. 하지만 그의 대답은 명쾌하다. Why not?이라는 거다.

“안 될 이유가 없지 않나요? 내가 지지지만 않는다면.”

오지 마을에 꿈을 나르다

꿈을 향한 프로젝트가 일사천리로 진행되는 듯 했지만 그의 고충이 없는 것이 아니었다. 그의 행적이 알려질수록 사람들은 왜 굳이 해외로 나가느냐고 채근하기도 했고, 자신을 마치 영웅이나 자선가처럼 여기는 이들도 있었다. 아직 젊어서 저러고 다닌다는 걱정도 들었다. 일에 대한 확신조차 사라지던 이 때를 그는 스스로 낙오되었다고 표현했다.

다시 마음을 다시 추스르게 된 것은 고 이태석 신부의 일대기를 그린 다큐멘터리 ‘울지마 톤즈’를 통해서였다. 결론은 내가 아니면 할 사람이 없다는 것. 그렇게 올해부터 그는 좀 더 힘을 내고 있다. 여행생활자 김형욱에게는 집도, 차도 그 어느 것도 중요하지 않았다. 진흙구덩이에 몸을 담그더라도 내가 정말 좋아하는 일을 한다는 것. 단지 그것만이 중요했다.

그는 현재 100명 이하의 학생들이 있는 시골 학교에서 게릴라전시도 하고 있다. 서른 명 남짓의 초등학생들은 또래의 오지 아이들의 사진을 보며 나름의 감동을 받는다.

앞으로는 방학을 이용해 오지를 여행하고 싶은 학생들을 모집해서 함께 사진 여행 겸 도서관 프로젝트를 이끌어갈 계획도 갖고 있다.

“여행하면서 모은 책을 함께 포장하고 운반하며 오지의 아이들과 교감하면, 적어도 나 비슷한

놈들이 앞으로 생기지 않을까하고 생각해요.”

‘돕는 것’이 아니라 ‘나누는 것’일 뿐, 그는 오지의 아이들을 동정하지 말라고 했다. 여행에서 보았던 밝은 아이들의 웃음이 좀 더 오래 지속될 수 있도록 하는 것. 그것이 전부다.

세상의 가장자리 작은 마을에 한국이라는 나라에서 온 어떤 이가 책을 주고 가더라고, 자신은 그저 그런 사람으로 그들의 마음에 남았으면 좋겠다고 했다. 타인과 비교하지 않는 자신만의 인생을 살 때만이 행복하다는 것. 여행하는 사람 김형욱은 그것을 잘 알고 있다. 해서, 일상의 허무함을 토로하는 이들에게 그는 다만 이렇게 말하는 것이다. “가지 않은 길을 아쉬워하지 마십시오. 지금 선택한 그 길 위에서도 얼마든지 가슴 뛰는 일을 할 수 있습니다.”



NATIONAL GEOGRAPHIC INTERNATIONAL PHOTOGRAPHIC CONTEST

“일상생활에도 늘 가상의 프레임이 있다고 생각하라’는 어느 선배의 말이 제가 받은 사진 교육의 전부였어요. 내가 먼저 상대방을 존중하라는 것. 그리고, 잘 찍으려면 잘 찍어야 한다는 것이 제 철칙이에요.”

여행가 김형욱 홈페이지 <http://worldedge.kr>



한국을 넘어 세계로 글로벌 ICT 컨버전스 리더, olleh KT

1981년 한국전기통신공사로 출범한 KT는 유선전화 가입자 2,000만 명, 초고속인터넷 가입자 650만 명 등 각종 기록을 세우며 국내 정보통신 역사와 디지털 네트워크의 새 시대를 선도해왔다. 이제 KT는 국내 통신 산업의 중추적인 역할에서부터 나아가 세계 최고 경쟁력의 유무선 네트워크와 컨버전스 역량, 국내외 기업들과의 협력체계를 기반으로 진정한 글로벌 ICT 컨버전스 리더로 도약하고 있다.

글로벌 사업의 본격 시동

KT가 명실상부한 민영기업으로 거듭나며 '월드 클래스 컴퍼니'를 향한 가치창출에 나선 것은 2000년대 부터다. KT의 글로벌 사업은 중국 현지법인 설립 모색으로부터 시작했다. KT는 2001년 중국의 WTO 가입에 따른 단계적인 통신시장 개방일정에 따라 중국시장 진출기반을 확보하기 위해 1993년에 북경사무소를 개설하고, 2002년에는 상해전신공사와 초고속인터넷 네트워크 전략과 콘텐츠 사업전략에 관한 컨설팅을 제공하는 내용의 계약을 체결했다. 또한 2004년에는 중국어 홈페이지를 개설하고, 차이나넷콤의 북경통신과 초고속인터넷망 관리시스템 개발 및 공급 계약을 체결하는 등 중국시장을 향한 행보를 가속화했다. 글로벌 사업이 비교적 빠르게 진행된 곳은 러시아였다.

러시아 연해주 지역의 최대 이동통신사업자인 NTC는 가장 성공적인 해외진출 사례라고 할 수 있다. KT는 1997년 외환위기의 상황 속에서도 러시아 통신회사인 NTC의 지분 53.6%를 인수해 연해주지역에서 일반전화와 초고속인터넷 그리고 GSM방식의 휴대전화 사업을 시작했다. 적자에 시달리던 NTC를 인수, 3년 만에 흑자로 전환시키고 사업구조를 이동통신사업으로 전환하며 2001년에는 연해주 지역 시장점유율 1위에 올라섰다.

또한 1994년 8월에는 베트남 제1통신사업자인 VNPT와 베트남 북부 경제특구지역 기본통신망 확장사업을 외국기업으로서 유일하게 경영합작사업 방식으로 추진했다. 또한, 2001년까지 4000만 달러를 투입해 15만 회선의 교환시설을 구축하고, 2003년 3월에는 베트남 북부 3개 지역에 ADSL구축사업 계약을 체결해 3100회선을 개통했다.

이밖에도 2004년 2월에는 인도 최대의 기간통신사업자인 BSNL과 초고속인터넷 공동사업 추진을 위한 양해각서를 체결했고, 10월에는 방글라데시 국영통신사업자인 방글라데시통신공사와 2800여만 달러 규모의 통신망구축 계약을 체결했다.

이 사업은 방글라데시 정부가 추진 중인 12만 5000회선 규모의 전화망 현대화 사업으로 2005년 말까지 3개 지역에 대해 각종 장비 공급은 물론 설계에서 시공에 이르기까지 KT가 일괄 제공하는 방식이었다. 이 사업을 장비제조 업체가 아닌 KT가 수주하게 된 것은 축적된 통신인프라 구축경험과 운영 노하우를 방글라데시 정부 및 방글라데시 통신공사로부터 인정받은 것으로, 서남아 지역 시장에 처음 진출하는 사례라는 점에서 의미가 컸다. 2000년대 중반 이후 KT의 글로벌사업은 NTC의 지속적인 성장을 통한 확고한 입지 구축과 중앙아시아와 아프리카로 사업의 지평을 넓혔다는 점이 가장 큰 성과였다.

컨버전스 시대의 리더십 선점

통합법인 출범이후 KT의 글로벌 사업은 국내 사업 활성화를 바탕으로 성장성이 높은 신흥시장 위주로 진출을 가속화하며 활발하게 진행됐다.

기존의 와이브로망 및 광케이블망 구축사업과 국가기간통신망 구축사업 등 두 개의 대규모 프로젝트가 진행 중이던 르완다 사업은 통합법인 출범 이후에도 차질 없이 진행해 나갔다.

여기에 2009년 5월 알제리 수도 알제와 르완다 수도 키갈리에 현지 사무소를 열고 아프리카 대륙에 본격 진출을 선언했다. 이미 KT가 추진 중인 르완다 국가기간망 구축 사업은 인접 국가의 벤치마킹 대상

이 되고 있었고, u-City 개념을 적용한 알제리 시디압델라 신도시 통신망 설계 및 구축사업은 다른 지역의 신도시 인프라 사업으로의 확대를 기대해 볼 수 있는 상황이었다. 2009년 3월에는 방글라데시통신공사와 280억 규모의 방글라데시 인터넷망 구축 공급계약을 체결해 2010년 6월 사업을 성공적으로 완료했고, 2010년 9월 약55억 원 규모의 증설사업을 추가로 계약했다. 2010년 3월 우즈베키스탄 수도 타슈켄트에서도 공공교육부와 300억 원 규모의 교육정보화 사업계약을 체결했다. 이 사업은 개발도상국 내에서는 우리 정부가 제공하는 대외경제협력기금을 통해 시행되는 최초의 교육정보화 사업이었다. 해외 거점 확보도 이어졌다. 2010년 7월에는 콜롬비아 수도 보고타에 해외지사 설립하고 중남미 시장으로의 본격 진출을 시작했고, 9월에는 아시아시장의 사업 확장을 위해 홍콩지사를 설립했다. 이는 기존의 해외거점 통신시설 인프라인 PoP를 기반으로 홍콩을 비롯한 도쿄, LA 등 세계 주요도시에서 데이터센터를 구축하고 이를 뉴욕, 프랑크푸르트 등으로 확장해 나간다는 구상이었다. 11월에는 세계 최대 통신사업자인 중국의 차이나모바일과 전략적 협정을 체결했다.

KT는 이미 지난 2006년부터 일본 NTT도코모와 사업기술협력위원회를 통해 양사 임원 및 직원 간 교류를 추진해 오고 있는데, 차이나모바일과의 협력으로 한·중·일 동북아 3개국을 잇는 스마트 벨트(Smart Belt)를 구축하게 된 것이다.

글로벌 위성 사업자로 도약

위성 사업을 글로벌사업으로 확대하기 위한 노력 또한 경주했다. 특히 2006년 발사한 무궁화위성 5호는 국제빔 중계기를 탑재해 서비스지역을 한반도를 넘어서서 아시아 인접 국가까지 넓혀 KT가 명실상부한 글로벌 위성사업자로 성장할 수 있는 계기를 마련했다.

2009년 12월에는 필리핀 제1의 위성방송사업자인 PMSI와 무궁화위성 5호 국제빔 중계기 3기에 대한 임대계약을 체결하고 2010년부터 임대서비스를 제공했다. 이와 함께 필리핀 현지에서 한국 교민 및 소규모 사업자들을 대상으로 위성인터넷서비스인 기가패스도 제공했다. 2010년 7월에는 홍콩의 위성사업자인 ABS사와 공동위성 콘도셋(Condosat)에 대한 협약을 체결했다. KT는 ABS사에서 운영 중인 ABS-1 위성의 중계기 4기를 활용, 2010년 8월부터 13년간 아시아, 중동, 아프리카 지역에 위성통신 서비스를 제공한다. 또한 2013년 초 발사 예정인 ABS-2 위성의 중계기 8기 확보에 공동 참여해 아시아 및 호주지역과 아프리카 남부지역을 대상으로 발사 후 15년간 위성통신 서비스를 제공할 예정이다.

KT는 콘도셋 사업을 통해 아시아, 중동, 아프리카, 호주 등 66개국으로 위성 서비스 영역을 확대하고 동시에 해외 위성통신 서비스, 위성과 케이블 간 하이브리드 사업 등 새로운 해외시장 개척이 가능해졌다. 더불어 2010년 12월, 'olleh 1호' 발사를 성공으로 한반도 전체와 만주지역을 아우르는 위성방송 시대를 열게 됨은 물론 4기의 위성을 보유하게 돼 글로벌 위성 사업자로 도약할 수 있는 발판을 마련했다.

KT는 2011년부터 해외 진출을 한층 가속화하고 있다. 중남미, CIS(Common weath of Independent states 독립국가연합, 1991년 소련이 소멸되면서 속해있던 공화국 중 12개국)이 결성한 정치공동체), 아프리카 등 신흥 개도국에 대한 투자를 확대하고 클라우드 컴퓨팅, 디지털 사이니지 등 국내의 컨버전스 솔루션 성공 사례를 글로벌 시장으로 확장해 나갈 계획이다. 또한 '동북아 FRA(Free Roaming Area)'를 구축하기 위해 차이나모바일, NTT도코모와 MOU를 체결, 3국에 와이파이존 10만 곳을 이용 가능토록 올 연말까지 확대할 계획이다. 제2의 IT혁명을 향한 글로벌 ICT 리더 KT의 행보에 이제는 세계의 관심이 집중되고 있다.



Interview _ Global & Enterprise 부문 이상훈 사장



◎ 해외 진출의 토대를 닦아나가게 된 계기와 준비과정에 대해 설명 부탁드립니다.

잘 아시다시피 KT는 전세계 최고 수준의 초고속 인터넷 사업을 선도하였으나, 또 한번의 도약을 위한 새로운 성장사업을 지속적으로 모색하고 있습니다. 또한 장기적으로 국내시장의 한계라는 위험을 극복하기 위해 적극적으로 해외 시장 개척을 지속해 오고 있습니다.

해외 진출과 관련해서는 외환위기 이후, 세계 최고 수준의 초고속인터넷망 구축 기술과 서비스운영 노하우를 바탕으로 중국, 베트남, 말레이시아 등 아시아 지역을 중심으로 해외시장 진출을 전개해 나가기 시작하였습니다. 현재는 아시아뿐 아니라 중동, 중남미, 아프리카까지 전 세계적으로 글로벌 사업을 추진하고 있습니다.

◎ 짧은 시간 안에 KT가 국제사회에서 개도국의 IT인프라 개발의 모델로 벤치마킹 되고 있는 노하우는 뭘까요?

KT는 해외 진출 약 10년 동안 GIDC, ICT센터, 통신망(인터넷망, 광케이블망 등) 구축사업과 Smart City 사업 및 Managed Service에 이르기까지 다양한 솔루션군을 가지고 아시아, 아프리카, 중동, 중남미 등 각 지역으로 영역을 확장하고 있습니다.

KT가 국제사회에서 IT인프라 개발의 모델로 인정받는 이유는 세계 최고 수준의 ICT 기술과 서비스 운영 노하우를 가지고 있으며, KT의 각종 솔루션 플랫폼을 글로벌 표준에 맞게 상품화 하여 글로벌 고객을 대상으로 제공할 수 있는 우리의 우수함 때문일 것입니다.

근래 소프트웨어가 우리 KT와 함께 일본기업을 대상으로 클라우드 서비스 제공을 위한 데이터센터를 구축하기로 한 것은 KT를 글로벌 기업으로 인정해 주고 있는 좋은 사례라고 볼 수 있습니다. 우리는 향후 글로벌 시장진출을 더욱 더 가속화하

“세계 최고 경쟁력의 유무선 네트워크와 컨버전스 역량, 국내외 기업들과의 협력체계를 기반으로 진정한 글로벌 ICT 컨버전스 리더로 도약!”

◎ 진출한 나라마다 다양한 문화적 차이가 있었을텐데, 각 나라 정부의 이해 정도와 현지의 사업 환경들은 어땠나요? 또한 현지 직원들과의 융화 정도는 어떻게 되셨습니까?

사업개발 단계부터 제안, 수주계약, 수행단계에 이르는 사업의 전 과정에서 매우 중요합니다. 개발도상국들은 일반적으로 인프라 사업 발전에 대한 필요성은 가지고 있으나 관련 노하우가 부족하고 정부나 기업의 사업관행 등이 지금의 우리 나라 현실과는 많이 다르다고 할 수 있습니다.

이에 따라 사업추진에 소요되는 시간이 많이 소요되어 KT 내 글로벌IT/솔루션 사업의 국내외 실무자들도 여러 가지 어려움이 많지만, 그 동안 빠른 시간 안에 좋은 성과를 이뤄왔던 것처럼 향후에도 풍부한 사업경험과 글로벌 마인드를 갖고 현지 직원들과의 좋은 관계 속에서 더 좋은 결과를 창출할 것으로 믿습니다.

◎ KT는 올해부터 해외 진출을 한층 가속화하고 있습니다. 향후 확장될 글로벌 시장에서의 투자와 운영 계획에 대해 한 말씀 부탁드립니다.

이석재 회장님께서 소프트웨어 손정의 회장과 만남에서 하셨던 말씀, “한국의 IT, KT의 IT가 내부산업이라는 통념을 우리 스스로 깨야 한다.”는 말을 우리 스스로 기억할 필요가 있습니다.

초기에는 국내 기업고객 대상으로 성공한 BM의 Global Sales Package화를 통해 해외 시장 공략을 시도할 것입니다.

또한 KT와 소프트웨어 합작 모델처럼 우리가 가진 장점을 중심으로 글로벌 IT리더 기업들과의 강력한 제휴 및 협력 모델 위주로 투자/운영사업을 계획하고 있습니다.

이를 통해 점진적으로 글로벌 IT리더 기업의 Global Reach를 활용한 효율적이고 신속한 글로벌 네트워크를 확장하고, 서로의 강점을 기반한 차별화된 Value Added서비스 및 BM을 출시할 예정입니다.

향후에는 단순히 상품/서비스를 제공하는 모델을 넘어 새로운 사업을 컨설팅, 제안, 설계, 구축과 운영까지 아우르는 사업전체 영역을 지원하는 종합적인 사업 파트너십 모델로 접근하고 확장해 나가게 될 것입니다.

노후생활 발목 잡는 사교육비



몇 년 전 인기를 모은 적 있는 TV 드라마 <강남엄마 따라잡기>의 한 장면. 극중 주인공 '진우 엄마'(하희라 분)는 아이 교육을 위해 강남으로 이사 가는 것은 물론 비싼 학원비 마련을 위해 부업 전선에 뛰어들다. 그녀는 아이 하나 잘 키워 보겠다고 결국 노래방 도우미로까지 일하다 경찰 단속에 걸려 곤욕을 치른다. 우리나라 교육 현실을 다소 코믹하게 그린 드라마였지만 자녀 교육을 위해 고군분투하는 부모들의 이야기에 공감하는 이들이 많았다.

노후 대비 자금을 줄여서 자녀 사교육비로

통계청이 발표한 '2010년 사교육비 조사' 결과에 따르면 지난해 우리나라 사교육 시장의 규모는 20조 8718억원인 것으로 나타났다. 그 동안 꾸준히 증가하던 전체 사교육비 규모가 1년전 수치에 비해선 조금 감소하였지만 이는 전체 학생 수가 줄었기 때문이다. 지난해 학생 1인당 월평균 사교육비는 24만원으로 정규교육 비용의 2배나 되었다. 이 금액은 평균수치라 실제 자녀가 2명 정도 있는 일반 가구라면 월 평균 100만원 이상의 교육비가 드는 것이 현실이다. 또한 학생들의 사교육 참여율은 73.6%로 여전히 높았다. 전체 초중고교 학생 4명중 3명이 사교육을 받고 있다는 이야기다. 이렇게 높은 사교육 참여율은 가계의 전체 소비에서 교육비가 차지하는 비중을 높이는 요인으로 작용하고 있다. 최근 한 다른 조사 결과에서는 사교육비 부담이 월평균 가계 소득액의 20% 이상에 달하는 것으로 나타났다.

만약 가계에 사교육비 부담이 없어진다면 어떨까? 한 설문조사에 따르면 응답자의 반 이상이 가장 우선적으로 노후 준비를 위한 저축이나 재테크 등을 하겠다고 답했다. 자녀들의 사교육비를 위해 제일 먼저 줄이는 것이 노후대비 자금이기 때문이다. 높은 사교육비 때문에 다른 소비를 합리적으로 하지 못하고 있는 실정이다. 과도한 사교육비 부담은 현재는 물론 미래의 노후 설계에도 큰 재정적 걸림돌로 작용하고 있는 것이다.

베이비붐 세대의 노후 불안

우리사회의 베이비붐 세대(1955년~1963년생)는 최근 정년 등을 맞아 직장에서 떠나기 시작했다. 전통적으로 부모를 모시는 세대에 속하는 이들은 그 동안 수입을 자녀 교육에 경쟁적으로 투자한 '사교육 붐' 세대이기도 하다. 이 세대는 '부모를 봉양해야 한다고 생각하는 마지막 세대인 동시에 자식의 부양을 받지 않는 첫 세대'로 불린다. 얼마 전 서울시가 발표한 '2010 서울 서베이' 자료에 따르면 베이비붐 세대의 89%가 노후에 자녀의 부양을 기대하지 않는다고 답했다. 또한 이들 중 50%는 노후생활 책임자를 묻는 질문에 '본인 스스로'라는 응답을 택해 자녀의 부양을 기대하지 않는 만큼 노후준비는 스스로 하겠다고 밝혔다. 노후 생활 책임을 자녀로 끔은 응답률은 1.6%에 불과했다.

하지만 노후 준비는 스스로 하겠다는 의지와는 달리 실제 상황은 그렇지 못한 게 현실이다. 전국 5천여가구를 대상으로 한 다른 조사에서 50대 이상 10명 가운데 7명은 특별한 노후 준비가 없다고 응답했다. 소득이 상대적으로 높은 40대도 노후 준비가 미흡한 것은 마찬가지다. 부실한 노후 준비의 원인에는 여러 가지가 있지만 그 중 자녀의 사교육비 부담 때문이라는 의견이 크다. 평균 수명이 길어져 30년 이상의 노후를 준비해야 하는 현실에서 노후에 대한 불안감은 점점 커져만 가고 있다. 미국 은퇴 연구 센터의 앤서니 웹 박사는 베이비붐 세대의 노후 상황을 '슬로우 버닝 크라이시스 (Slow Burning Crisis)'로 표현했다. 처음에는 서서히 타오르는 불꽃처럼 의식을 못하고 있다가 어느 날 갑자기 위기에 직면한다는 뜻이다.

흔들리는 노후 안전망

우리 사회가 세계에서 가장 빠른 속도로 노령화가 진행되고 있음에도 불구하고 이에 대한 대비는 전혀 따라가지 못하고 있는 형편이다. 미국과

일본의 경우 노년층의 60~70%가 국민연금, 퇴직연금 등의 공적 내지는 사적 연금을 미리 준비해 생활하고 있지만 우리 나라는 그 절반인 30% 수준이다. 현재 노년층의 70% 이상이 직접 일을 하거나 자녀, 친지의 도움에 의존하고 있다. 주택마련과 자녀의 교육비 등에 짓눌리다 보니 노후 준비는 사실상 무방비 상태라 해도 과언이 아니다. 최근 한국보건사회연구원이 정부에 제출한 베이비붐 세대 실태 조사는 위기감을 더하고 있다. 베이비붐 세대 중 31.4%는 노후생활 안정을 위해 필요한 최소한의 수입마저 얻지 못해 노후에 극빈층으로 전락할 것으로 조사됐다. 마지막 안전장치로 여겨지는 국민 연금조차 가입하지 못한 비율이 13.7% 이고, 퇴직금이 없는 이들도 63.8%나 된다. 공적 연금 등으로 노후 준비를 한 경우에도 노후에 필요한 최소 생활비 수준에는 미치지 못한 것으로 나타났다.

지나친 사교육비 지출은 자녀에게 부메랑

전문가들은 노후 대비는 하루라도 빨리 시작해서 장기투자 해야 이자 혜택뿐만 아니라, 단기 투자에 따른 손실 등을 방지 할 수 있다고 한다. 그렇지만 현실적으로는 노후 준비를 위해 가장 활발하게 투자해야 할 30~40대 역시 자녀 교육비 지출로 인해 노후 자금을 줄이고 있다. 왕성하게 경제 활동을 하는 세대지만 자녀 교육비와 주택 마련 비용 등 이런 저런 이유로 정작 자신을 위한 노후 대책은 미루고 있는 것이다. 점차 노후는 길어지고 있고 정년은 짧아지고 있는 현실에서 노후 대책을 소홀히 했을 경우, 자신은 물론이고 자녀에게도 큰 부담이 될 수 있다. "자식을 위해서라면!" 이라고 생각하고 무조건 지출했던 사교육비 '투자'가 나중에 오히려 자식에게 '짐'으로 바뀌는 것은 순식간이다. 당장에 자녀가 대학을 진학하



고 난 뒤 만약 부모가 퇴직을 맞이 한다면 세계 최고 수준의 대학 등록금과 학비 조차 마련하기 어려워 허덕이게 된다. 노후에 더 행복한 삶을 살기 위해서는 노후 자금을 우선적으로 고려하고 나머지 금액에 맞추어 교육비 지출을 계획하는 현명한 자세가 필요하다.

노후를 위한 사교육비 구조조정

먼저 현재 지출하고 있는 사교육비가 자녀를 위해 반드시 필요한 부분에 쓰이고 있는지 냉정하게 살펴보자. 부모의 욕심이 아니라 아이의 입장에서 꼭 필요한 과목으로 선택과 집중을 해야 한다. 이 과정에서 부모와 자녀가 서로 이야기 하고 함께 선택하는 것이 중요하다. 부모의 노후 준비가 안되어 있을 경우 향후 자녀들에게 그 부담이 전가 된다는 점을 충분히 설명하고 공감대를 형성하는 것이다. 자녀에게 가계 지출의 일정 금액은 부모의 노후 자금과 퇴직 후 대학 자금 마련에도 사용해야 하므로 가장 꼭 필요한 사교육을 자녀 스스로 선택하게 하는 것이 좋다. 이런 식으로 자녀들과 사교육비에 대한 대화를 하다 보면 자녀는 의외로 부모들을 많이 이해하게 되고 책임감을 가지고 공부하는 경우가 많다. 부모의 막연한 욕심이 아닌 스스로 선택에 의한 공부를 하게 돼 교육의 효율성을 높임은 물론 비효율적인 사교육비를 절감할 수 있다.

그리고 무엇보다 사교육에 대한 부모들의 인식의 전환이 필요하다. 과외

를 시키고 많은 학원에 보내야만 성적이 오른다는 믿음을 버려야 한다. 사교육에 대한 집착이 아이의 필요 때문이 아니라 부모의 불안감 때문은 아닌지 되돌아 볼 때이다. 부모의 경쟁심리와 불안심리에 의해 아이들을 사교육 시장에 내몰고 있는 경우가 적지 않다. 자녀 교육을 통해 부모가 얻고자 하는 것과 아이들이 바라는 진정한 행복에 대해 적절한 균형점을 찾는 것이 필요하다. 예전에는 무리를 해서라도 사교육을 시켜 자녀가 일류 대학에 들어가기만 하면 취업과 정년까지 이후 생활에 별 문제가 없었지만 지금은 사교육으로는 습득이 안 되는 창의력, 문제 해결능력, 도전 정신 등 사회 생활에서 배워야 할 자질들이 더 요구되는 시대다. 자녀교육에 대한 관점을 바꿔야 부모의 노후와 자녀의 장래문제가 함께 해결된다.

현재와 미래의 행복을 위해

행복의 조건이 반드시 돈은 아니지만, 생활에 필요한 기본적인 돈이 없으면 행복을 누리는데 장애가 된다. 노후를 대비한 자금 계획을 세우고 현재의 지출을 고려하는 이른바 생애 재무 설계는 자신의 인생 전반을 돌아보는 일이다. 동시에 지금과 미래의 행복을 설계하는 일이기도 하다. 현재의 과도한 사교육비 지출은 다른 가계 지출 부문을 줄이게 되어 부모의 노후 자금 여유가 없어짐은 물론 가정 삶의 질을 저하시키고 있다. 아이는 아이대로 스트레스가 커지고 부모 역시 미래의 불안감이 커져만 간다. 사교육비 지출을 줄이는 일은 미래의 행복을 위해 지금의 불행을 감내하는 것이 아니다. 지금도 행복하고 미래도 행복하기 위해 균형을 맞추는 일이다.





1세대에서 4세대 이동통신까지

G를 이해하려면 1G부터 알아야 한다. 'G'는 영단어 'Generation(세대)'의 머리글자. 1세대는 이동통신이 처음 등장했을 때 나온 개념이다. 물론 당시에는 그렇게 불리지 않았다. 후에 아날로그 방식이 디지털로 바뀌면서 1세대와 2세대를 구분하기 시작했다. 1996년 휴대전화가 활발히 보급되기 시작한 시점을 2G 서비스 기간으로 보면 된다.

2G는 GSM이라는 유럽방식과 CDMA로 불리는 미국방식으로 나뉘는데, 우리나라는 미국과 같은 CDMA 방식을 채택했다. 아날로그 시기에는 의미 없던 속도의 개념이 2G부터 등장했다. 14.4~64Kbps 정도의 속도다. 즉 2G는 1초에 약 1천8백~8천 자의 정보를 전송한다고 볼 수 있다.

3G는 2002년 12월 상용화되어 현재까지 이용되고 있다. '아이폰 3G' 국내 도입 이후 3G 개념을 처음 접한 이용자가 많아 최신 기술로 오해받기도 한다. 하지만 스마트폰 이전부터 이미 많은 사용자가 3G 서비스를 이용해 왔다. 마찬가지로 '아이폰 4G'가 처음 등장했을 때, 이를 4G 서비스로 오해하는 사람들이 많았다. 하지만 '아이폰 4G'도 현재 3G 서비스를 이용하고 있다. 3G의 규격 상 전송속도는 144Kbps~2.4Mbps다. 초당 1만8천~3십만 자 분량으로 사진·음악·동영상 전송이 가능하다. 3G 이동통신의 표준은 유럽국가에서 주로 사용하는 W-CDMA 방식과 한국, 미국, 일본 등에서 사용하는 CDMA2000 방식이 있었던 데 반해, 4G 이동통신에서는 유럽이 주도하는 LTE 방식과 한국이 주도하는 와이브로(WiBro) 방식이 경쟁하고 있다.

꿈을 현실로, 이제는 '4G LTE'의 시대

2G에서 4G LTE 까지 디지털 이동통신의 변화

4G가 등장했다. 3G에 익숙해질 만한데 4G라니, 어리둥절한 사람들이 많다. 이동통신사들은 앞 다퉈 '4G', '4G LTE'의 시대라며 대대적인 홍보 전쟁을 벌이고 있다. 속도를 앞세운 차세대 디지털 이동통신의 미래는 어떤 모습일까? 그리고 꿈의 이동통신이라 불리는 4G의 실체는 무엇일까?

2G에서 4G까지, 그동안 거쳐 왔던 디지털 이동통신의 흐름을 되짚어 보고 차세대 이동통신의 변화와 발전은 어디까지일지 날날이 파헤쳐 본다.



새로운 이동통신 규격 LTE(Long Term Evolution)



기존 1세대 이동통신 표준이 음성통화만 가능한 서비스였다면, 2G 이동통신은 디지털 음성통화가 가능한 서비스, 3G 이동통신은 통화뿐만 아니라 메시지와 데이터 등을 전송할 수 있는 패킷 데이터 서비스가 가능했다. 4G 이동통신은 하나의 단말기를 이용해 위성망·무선랜·인터넷을 모두 사용할 수 있는 서비스를 말한다. 4G 이동통신을 이용하면 음성·화상전화·멀티미디어·인터넷·음성 메일·인스턴트메시지 등의 모든 서비스가 단말기 하나로 가능하다. 3G와 4G의 가장 큰 차이는 '속도'다. 4G의 규격속도는 100Mbps~1Gbps로 초당 1천250만~1억2천500만 자 분량의 정보를 전송한다. 4G는 정지 상태에서 1Gbps(1,024Mbps), 60km 이상 고속 이동 시 100Mbps 이상의 속도를 제공한다. 이것은 시속 120km로 달리는 자동차에서 700MB 용량의 영화를 3분 만에 다운로드 할 수 있는 속도다. 3G보다 최대 전송속도가 10배 이상, 이동 중 최대 전송속도는 50배가량 빠른 셈이다. 하지만 엄밀히 말해 현재 이 기준을 맞출 수 있는 상용서비스는 아직 존재하지 않는다. 단지, 미국 이동통신사들이 스마트폰 등장 이후 고속화한 3G(3.9G) 규격을 4G로 홍보했고 국제전기통신연합 (ITU)도 결국 4G의 정의에 이들 기술을 추가한 것이다. 따라서 현재는 완벽한 4G로 넘어가기 위한 중간 단계라고 할 수 있다.

4세대 이동통신의 개막

최근 화제가 되고 있는 LTE 서비스가 바로 4G 이동통신 기술이다. 지난 7월 1일 국내에 첫 전파를 발사한 'LTE'는 'Long term evolution(장기진화)'의 약어다. 유럽식 3G 이동통신 서비스인 W-CDMA에서 한층 진화한 규격으로 2009년 12월, 스웨덴 통신사 텔리아소네라(TeliaSonera)가 삼성전자 단말기를 이용해 세계 최초로 상용화에 성공했다.

LTE 서비스가 시작됨에 따라 국내 4G 이동통신은 와이브로와 LTE로 양분되었다. 와이브로는 지난 2006년 6월 30일부터 서울과 경기도 일부 지역에 세계 최초로 상용 서비스를 시작했다. 와이브로는 국산 토종 기술로 서비스 초기부터 음성과 데이터 서비스를 모두 제공할 수 있다는 강점이 있었다. KT와 SK텔레콤이 서비스 사업자로 선정되어 KT는 지난 3월 전국망 구축을 완료해 서비스를 제공하고 있다. SK텔레콤은 LTE 서비스에 중점을 두어 일부 지역에서만 사용이 가능한 상태다.

LTE 사업을 본격화한 SK텔레콤과 LG유플러스는 시장을 선점하기 위해 치열한 경쟁을 벌이고 있다. KT는 현재 LTE가 아닌 와이브로 서비스를 선택한 상태다. SK텔레콤과 LG유플러스의 전국 서비스가 내년 7월에서 2012년이 돼야 가능하지만 KT는 이미 '와이브로 4G' 전국 서비스를 실시하고 있다. 이런 이유로 'LTE' 공세에 KT가 <Right now>란 슬로건으로 대응할 수 있는 이유다. 한편 KT는 오는 11월부터 LTE 서비스를 시작할 예정이다. 최고속도 40Mbps인 와이브로 보다 빠른 LTE의 속도와 높은 경쟁력 때문이다.

앞으로 4세대 이동통신 시장은 LTE가 대세를 이룰 것이라는 전망이 우세한 상황이다. 그러나 서비스 이용 가능 지역을 살펴보면 현재로서는 와이브로가 가장 유리하다. 와이브로는 이미 전국망을 구축한 상태. 하지만 LTE는 아직 이용할 수 있는 지역이 한정되어 있다. LG유플러스는 서울 수도권, 부산, 광주 등 거점 지역에서 서비스를 사용할 수 있다고 하지만 기지국 수가 아직 충분하지 않아 음영지역이 다소 넓은 편이다. SK텔레콤의 LTE는 서울에서만 사용할 수 있다. 서울 지역에 기지국을 집중해 서울 내에서만 안정적 서비스 이용이 가능하다.

4G LTE 상용화가 가져올 변화

4G LTE 서비스를 사용할 수 있는 스마트폰은 올해 9월경부터 출시됐다. 4G LTE가 본격적으로 상용화 되면, 우리가 누릴 수 있는 모바일 서비스는 어떤 모습으로 변화할까?

스마트폰으로 고사양 3D 네트워크 게임 가능

스마트폰이 점차 고성능화 되면서 스마트폰에서 즐길 수 있는 게임의 품질이 나날이 높아지고 있다. LTE가 상용화 되면 스마트폰에서도 빈번한 통신이 필요한 네트워크 게임이 가능해질 것이다. 2011년 말에 쿼드코어 CPU를 탑재한 단말기가 나올 전망이다. LTE 보급에 맞춰 PC에서만 가능했던 네트워크 게임을 스마트폰에서도 즐길 수 있을 것이다.

고해상도 영상통화

LTE를 통해 기존 64Kbps 기반 영상통화를 500Kbps 이상으로 개선해 8배 이상 선명한 영상과 2배 이상 깨끗해진 음성 기반의 고품질 영상통화 서비스가 가능해진다. 이르면 올해 하반기 첫 선을 보일 예정인데 화면 끊김 현상 없는 생생한 영상통화가 가능해질 것이다.

N스크린, 클라우드 서비스

현재의 N스크린(N-Screen) 서비스는 3G에서는 불가능, 오직 와이파이로만 한정돼 있다. 또한 IPTV와의 연동이 되지 않아 반쪽짜리 N스크린이라고 할 수 있다. LTE가 보편화 된다면 대역폭 문제가 해결됨으로 4G망에서도 N스크린을 사용할 수 있을 것이다. IPTV와의 연동도 함께 준비 되면 완벽한 N스크린 구현이 가능해질 것이다.

증강현실이 탑재된 네비게이션 서비스

LTE는 스마트폰이나 태블릿PC의 네비게이션에도 큰 변화를 가져올 것이다. 지금보다 고해상도의 지도로 교통상황에 대한 정보를 더욱 빠르게 제공할 수 있고 주변 상점에 대한 정보를 증강현실로 보여주는 것뿐만 아니라 NFC(Near Field Communication) 까지도 가능할 것이다.

이제 이동통신은 4G로 새로운 국면을 맞이하고 있다. 스마트 모바일 디바이스의 고성능화와 고속 네트워크로 우리의 생활은 또 다시 큰 변화를 겪을 것이다. 영화에서만 보던 미래형 라이프스타일이 결코 먼 미래의 일로만 느껴지지 않는다. 현실을 넘어선 첨단 기술의 도래에 큰 기대를 가져볼만 하다.





지난 8월, 대전 인재개발원에 100여 명의 청소년들이 모여들었다. 올해로 2회째를 맞이하는 'H2O 청소년 IT 여름캠프'에 참석하기 위해서였다. IT관련 동영상 시청, 웃음 페스티벌, 꿈 찾기, 레크리에이션, 국립중앙과학관 견학 등 다양한 프로그램을 통해 청소년들의 꿈과 희망을 한껏 키운 '기적의 1박2일'이었다. 노동조합과 회사는 지난 8월 11일부터 12일까지 1박2일 동안 대전 인재개발원에서 'KT H2O 청소년 IT 여름캠프'를 성황리에 개최했다. 지난해에 이어 두 번째로 열린 이 행사는 청소년들에게 IT와 친숙해지는 기회를 제공하고, 자신감과 성취동기를 부여하기 위해 기획됐다. 올해에는 노사가 함께 후원하는 전국의 YOUTH 장학생들과 노동조합이 독자적으로 지원하는 소년소녀가장을 포함한 청소년 118명이 참가했다.

김구현 위원장은 첫날 입소식에서 "이 행사는 지난해에 이어 KT노동조합과 KT가 여러분들이 더위에 지치지 않고 자신감을 충전해, 꿈을 안고 학업에 임할 수 있도록 응원하기 위해 마련했다."면서 "여러분이 성인이 된 시대에는 상상할 수 없을 정도로 통신기술이 발달할 것이기 때문에 현재의 통신기술을 마음껏 누려보고 공부해두어야 그것을 밑거름 삼아 창의력을 발휘할 수 있다."고 조언했다. 김 위원장은 또 "KT노동조합은 우리가 함께 나눌 수 있는 작은 시도를 통해 열정과 도전 그리고 결과뿐 아니라 과정을 중시하는 풍토를 여러분과 함께 만들어 나가고 싶다."고 말했다.

입소식과 오리엔테이션을 마친 청소년들은 홈 혁신단의 강사들과 함께 '기적의 1박2일 프로그램'에 참여했다. '웃음페스티벌'에서는 스티커와 고무줄로 상대방을 꾸며주고, 세계 각국의 인사를 재미있는 동작과 함께 배워보며 낯선 친구들과 가까워지는 시간을 가졌다. 이어진 '꿈 찾기'는 각자의 꿈이 무엇이며, 그것을 어떻게 이루어나가야 할 것인지 고민해보는 시간이었다. 송도영 강사는 "여기에 모인 친구들 가운데 UN사무총장이나 대통령이 나올 수도 있다."면서 "막연한 꿈을 구체적인 계획을 통해 비전으로 바꾸어야 한다."고 강조했다.

서울 월계고등학교 1학년에 재학 중인 황규연 양은 "꿈 찾기 강연을 들으면서 자신의 꿈에 대해 생각해 본 것이 가장 기억에 남아요. 먼저 국어 선생님이 되는 것이 저의 첫 번째 목표이고, 국내외 해외에서 봉사활동을 하며 남에게 베풀어주는 삶을 사는 것이 제 꿈이에요."라고 말했다. 부산의 브니엘고등학교 2학년에 재학 중인 박세훈 군은 "꿈 찾기 프로그램을 통해 긍정적인 마인드와 자신의 꿈에 대한 구체적인 계획이 얼마나 중요한 것인지 배웠어요. 저는 앞으로 정치외교학과에 진학해 젊은 정치인이 되어서 사회적 약자들을 돕고 싶어요."라고 전했다.

'꿈 찾기' 이후에는 각자의 꿈을 적은 종이를 풍선에 매달아 날리는 '희망 풍선 날리기'가 진행됐으며, 레크리에이션과 풍등 날리기, 다과회 등의 프로그램이 이어졌다. 둘째 날에는 대전 유성구에 자리한 국립중앙과학관을 견학하는 것으로 일정을 마무리했다. 금산고등학교 1학년에 재학 중인 윤선규 군은 "전국에서 모인 새로운 친구들과 어울리며 즐거운 시간을 보냈어요. 내년에도 기회가 된다면 꼭 참석하고 싶어요."라고 소감을 밝혔다.



꿈을 한껏 키운 '기적의 1박2일' 'KT H2O 청소년 IT 여름캠프' 개최

지난 8월, 대전 인재개발원에 100여 명의 청소년들이 모여들었다. 올해로 2회째를 맞이하는 'H2O 청소년 IT 여름캠프'에 참석하기 위해서였다. IT관련 동영상 시청, 웃음 페스티벌, 꿈 찾기, 레크리에이션, 국립중앙과학관 견학 등 다양한 프로그램을 통해 청소년들의 꿈과 희망을 한껏 키운 '기적의 1박2일'이었다.

현장 또 현장, 그 한가운데 서다!

강북지방본부

서울특별시의 동쪽 끝자락, 강북지방본부가 자리한 광진구 자양동은 '풍치지구'이다. 풍치지구란 도시의 과도한 개발로부터 자연을 보호하고, 도시의 미관을 보존하는 완충지대를 뜻한다. 강북지방본부도 마찬가지이다. 조합원과 조합원, 회사와 조합원, 중앙본부와 조합원 그 사이사이에서 더할 나위 없는 연결고리가 되어주고 있는 것. 언제나 조합원의 바로 옆에서 뛰는 그들, 강북지방본부 사람들을 만났다.



경기 북부와 서울을 잇다

강북지방본부를 방문한 것은 끝 무렵의 여름과 다가오는 가을이 뒤섞이던 날이었다. 햇볕은 여전히 쨍쨍했지만 바람은 기분 좋게 선선했고, 지방본부 사무실로 오르는 길은 우거진 숲을 따라 이어져 싱그러웠다. 그렇게 가벼운 발걸음으로 사무실에 들어서니 김태호 위원장을 비롯해 박성규 사무국장, 김석희 조직국장, 김용만 교육홍보국장, 한정화 쟁의국장, 이희창 복지국장, 전영복 조사통계국장, 이효순 여성국장이 한자리에 모여 있었다. 입가에 미소가 가득 담긴 얼굴들로 인사를 건네고, 악수를 청하는 손들에는 힘이 실려 있다. 푸근하면서도 믿음직한 느낌에 반가운 마음이 앞선다.

강북지방본부는 한강 이북의 서울과 경기도를 관할하고 있다. 동대문, 용산, 혜화, 신촌, 중랑, 광진 등 서울 지역과 고양, 일산, 의정부, 파주, 문산,

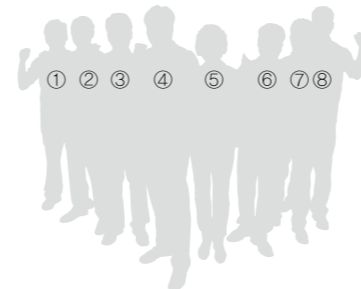
동두천, 양평, 가평 등 경기북부가 이에 해당한다. 김 위원장은 "총 53개 지부에 약 3,000명의 조합원이 있다. 2003년부터 수도권 3본부로 분할되면서 현재의 모습을 갖추게 되었다"면서 "경기북부의 경우 서울 면적의 8배에 달하는 등 섹터가 굉장히 넓다"고 설명했다.

서울 지역과 경기북부 지역이 처음 합쳐졌을 때만 해도 이질감이 컸다. 그것은 마치 도시와 농촌 간의 간극처럼 쉽사리 좁혀지지 않는 거리감이었다. 김 조직국장은 "서울 지역 조합원들도 힘들지만 아무래도 경기북부의 상황이 열악하다. 특히 파주, 동두천, 포천, 가평, 양평 등은 낙뢰와 수해가 잦다"면서 "지난여름에는 폭우로 인한 피해가 극심해서 휴가를 모두 반납한 지부도 있었다. 하지만 아직도 100% 복구가 안 된 지역이 많다"고 전했다. 경기북부의 인력문제도 풀기 어려운 숙제였다. 서울에서는 경기권으로 가려하지 않고, 경기권에서는 서울로 들어오려고 하니 경기북부의 인력난이 가중될 수밖에 없는 것. 김 위원장은 "경기권 인력문제를 해결하기 위해서 우수직원이 서울과 경기를 오갈 수 있도록 제도화했다. 승진한 사람을 경기권으로 보낸 후, 2년이 지나면 자신의 선택에 따라 돌아올 수도 있고 더 있을 수도 있도록 한 것"이라며 "마뜩잖아 하는 조합원들도 있을 수 있지만 대의를 위해서 3대째 계속 해오고 있다"고 강조했다.

현장 속에서 답을 찾는 사람들

김태호 위원장에 대한 이야기로 화제가 옮겨가자 상집 간부 모두가 "성격이 급하다"고 입을 모은다. 이 복지국장은 "때로는 여유가 필요한데도 성격이 너무 급하시다. 현장에서 조합원들의 애로사항을 접하면 바로바로 해결하려고 해서 상집 간부들도 언제나 바쁘게 움직여야 한다. 게다가

- | | |
|-------------|---------------|
| 1. 이희창 복지국장 | 2. 김용만 교육홍보국장 |
| 3. 김석희 조직국장 | 4. 김태호 위원장 |
| 5. 이효순 여성국장 | 6. 한정화 쟁의국장 |
| 7. 박성규 사무국장 | 8. 전영복 조사통계국장 |





일을 진행하는데 철두철미하고 꼼꼼하시기까지 해서 여간 힘든 것이 아니다”라고 평했다.

그러나 사실 김 위원장에 대한 상집 간부들의 투정어린 평가는 그를 향한 두터운 신뢰에 다름 아니다. 언제나 바지런하게 현장을 뛰어다니며 조합원들과 소통하고, 그들의 어려움을 보듬고자 하는데 한눈을 팔 여유 따윈 없을 것이다. 박 사무국장은 “쉬고 싶을 때도 있지만 위원장님의 성화(?)에 더욱 열심히 뛰게 된다. 하지만 현장을 다니며 민원 사항을 그때그때 해결하는 것은 성격이 급한 것이 아니라 마땅히 그러해야 할 마음가짐이다”고 말했다.

강북지방본부는 현장을 강조하고 또 강조한다. 노조가 나아가야 할 방향은 언제나 현장에서 그 답을 얻을 수 있다는 김 위원장의 믿음 때문이다. 그리고 그러한 신념은 조합원들에게 더욱 가까이 다가가기 위한 노력으로 드러난다. 여름휴가를 떠나지 못한 이들을 위해 지방본부 자체적으로 하계휴양소를 운영하고, 지부장들과 함께 경기북부 지역의 분기국사를 청소하며 지역 간의 이해를 도모하기도 했다.

김 위원장은 “2004년부터 2008년까지 가평 개무지유원지와 남양주 별밤수목원에 지방본부가 주관해 하계야영캠핑장을 운영했다. 한 해에 약 2,000~3,000명의 조합원들이 캠핑장을 이용했다. 함께 터를 닦고 천막을 세우며 많은 이야기들을 나눌 수 있었다”며 “지방본부 사무실에서 가까운 곳에 상추, 고추 등을 심어서 조합원들과 나눠먹는 등 그들의 이야기에 귀를 기울이고자 노력했다”고 설명했다.

권역회의의 활성화를 통해 조합원들의 애로사항을 적극적으로 청취하고 해결하기 위한 노력도 계속해왔다. 분기별 1회 권역회의를 실시해 현장에서 발생하는 민원을 수렴하고, 권역 자체의 단합 기회도 제공하는 것이다. 김 조직국장은 “권역회의는 53개 지부를 4개 권역으로 나누고 서울과 경기권을 혼합 편성함으로써 지역 간 이질감을 해소하고, 조합간부들의 화합도 도모하기 위한 것이다”라고 말했다.

현장의 목소리에 귀를 쫓긋 세우고, 지역 간의 이질감을 극복하기 위한 강북지방본부의 노력은 앞으로도 계속될 것이다. 그만큼 김 위원장을 비롯한 상집 간부들과 지부장들의 땀방울은 더욱 굵어질 터. 그러나 그 땀방울은 현장의 한복판에서 흘러지는 것인 만큼 값지고 또 값질 것이다.



단단한 신념으로 무장한 ‘원칙주의자’

강북지방본부 김태호 위원장의 첫인상은 부드럽고 넉넉하다는 것이었다. 하지만 이야기가 오가기 시작하자 그는 돌변(?)했다. 한 치의 빈틈도 허용하지 않을 것만 같은 완고한 원칙주의자의 모습이였다. 과장되지 않은, 뚜렷하고 명쾌한 말투에서는 그의 단단한 신념이 묻어나왔다.

김 위원장의 신념은 거창한 것이 아니다. ‘현장에서 답을 얻는다’ ‘조합원 곁에서 최선을 다한다’ ‘일 잘하는 사람이 피해를 봐서는 안 된다’ 등 어쩌면 상식에 가까운 것들이다. 그러나 그 상식을 지켜가기 위해서는 얼마나 많은 헌신과 노력이 필요하던가. 이러한 상식이 통하는 노조와 일터를 만들기 위해 그는 대장간에서 수천 번을 버린 강철처럼 단단해져야 했을 것이다.

“한 번 정해진 원칙이나 틀을 절대 깨는 법이 없어요. 위원장과 상집 등 노조가 중심을 잡지 못하고 갈지자로 걸으면 안 되니까요. 제 자신뿐 아니라 상집 간부들에 대한 기대치 역시 매우 높아요. 노조전임자가 아니더라도 각자가 맡은 역할을 분명히 하고 충실하게 수행하도록 요구하고 있죠. 절제와 냉정 그리고 바른 품행 역시 강북지방본부 상집 간부들에게 요구되는 덕목입니다.”

1986년 성북지사로 입사한 김 위원장은 이듬해 바로 대의원으로 활동하기 시작했다. 일터의 주인인 조합원들이 그 일터에서 소외되고 있다는 생각에서다. 1996년 동대문지부장을 맡았고, 2000년에 중앙본부 정책기획실장을 거쳐 2003년부터 지금까지 3대째 강북지방본부 위원장을 역임했다. “중본 정책기획실장으로 있을 때 유선에 한정되어 있던 회사 사업의 다각화를 위해 힘썼던 것이 가장 기억이 남아요. 회사와 대립할 때도 있지만 공생할 수 있는 부분에 대해서도 고민을 많이 했죠. 일거리를 창출해 조합원들의 고용안정을 꾀하기 위한 것이었어요.”

김 위원장이 오랜 시간 동안 KT노동조합에 몸 담아 오면서 항상 염두에 두는 것은 항상 현장에서 조합의 방향을 잡는다는 것이다. 현장에서 조합원들과 만날 때만큼은 ‘친근한 선배’로 다가간다. 하계 야영캠핑장을 운영하거나 분기국사를 청소할 때 조합원들과 막걸리 사발을 들이키는 그의 모습에서 ‘완고한 원칙주의자’의 모습은 찾아볼 수 없다. 김 위원장의 단단한 원칙주의와 차가운 절제는 현장을 향한 뜨거운 마음에서 비롯되는 것이다.



해상왕 장보고의 후예들을 만나다

전남지방본부 완도지부



전라남도 완도는 통일신라의 무장 장보고의 기개가 서려 있는 곳이다. 장보고는 인신매매를 근절하기 위해 지금의 완도인 청해에 거점을 마련하고 해적들을 소탕한 인물이다. 평화롭기만 한 21세기의 완도에 장보고와 같은 영웅이 있을까? 대답은 '그렇다'이다. 고객들을 위해 남해의 거센 바람과 파도에 맞서는 그들, 바로 KT 노동조합 완도지부의 사람들이다.

울고 왔다 울고 가는 섬, 완도

차는 붉은 황토의 땅 남도를 지나 완도대교를 건넌다. 우뚝 솟은 해상왕 장보고의 동상이 먼저 눈길을 사로잡고, 차창으로 들이치는 청정해역의 싱그러운 바람은 코를 간질인다. 서울에서 쉬지 않고 달려와도 장장 여섯 시간의 거리. 한반도 남쪽 끝자락의 섬 완도는 그렇게 멀고도 멀었으나, 다도해의 수려한 풍경을 펼쳐놓으며 한껏 기대에 부풀게 했다.

완도군 완도읍 군내리에 자리한 완도지부 사무실에 들어서니 섬사람 특유의 구릿빛 얼굴들이 반갑게 인사를 건넌다. 김광주 지부장을 비롯해 추경석 사무부장, 자유일 조직부장, 김영희 여성부장, 박훈 교육홍보부장, 이정기 쟁의부장, 양준열 복지부장, 안영록 조사통계부장이 모두 한 자리에 모였다. 대화가 오고 가기 시작하니 친근한 이웃들처럼 금세 이야기꽃이 활짝 핀다. 전라도의 맛갈스런 음식처럼 입에 짝 붙는 걸쭉한 사투리와 끈적끈적한 갯내음이 뒤섞인다. 그리고 그 끈적함은 살갑고 정겹기 그지없다.

김 지부장과 부서장들에게 완도에 대해 물으니 하나같이 '울고 왔다 울고 가는 섬'이라고 답한다. 마치 유배를 오는 것처럼 눈물을 머금고 왔다가 아름다운 풍광과 완도 사람들의 따뜻한 인심에 폭 빠져서 떠날 때도 울기 때문이라고. 안 조사통계부장은 "고산 윤선도는 제주로 유배를 가다가 완도군 보길도에 반해 정자를 짓고 유유자적한 생활을 했다"면서 "나도 전남 화순이 고향인데 2년만 있다가 갈 계획이었지만 이제는 여기에 눌러 살 작정이다"라고 말했다. 양 복지부장은 "제주도에서 일하다가 지난해 완도로 들어왔다"며 "처음엔 오고 싶지 않았지만 지금은 이곳이 너무 좋다"고 완도 자랑을 아끼지 않았다.

하지만 조합원 대부분의 연고지가 광주이다 보니 주말부부 생활을 하는 이들이 많다. 자녀 교육 때문에 가족들은 광주로 보내고 홀로 지내는 경우도 적지 않다. 김 지부장은 "조합원의 60% 이상이 주말부부이다. 가족들과 떨어져 있는 것은 분명 힘든 일이지만, 조합원들 간에 단합할 수 있는 시간이 많다는 장점도 있다"면서 "도시 인접 지역에 있다면 출퇴근을 해야겠지만, 이곳의 조합원들은 월요일부터 금요일까지 죽으나 사나 함께 지내야 한다"고 설명했다. 지부사무실에서 풍기는 끈끈함이 남다르다 했더니 이유가 있었다.

앞줄 왼쪽부터
양준열 복지부장, 이정기 쟁의부장
안영록 조사통계부장, 김영희 여성부장
김광주 지부장
뒤줄 왼쪽부터
최용철 집행위원, 추경석 사무부장



바다를 누비는 21세기의 장보고

청산도, 보길도, 노화도, 신지도, 소안도, 금일도, 약산도 등 완도군에 속한 크고 작은 섬의 개수는 201기에 달한다. 유인도가 54개이며, 이 가운데 51개의 섬을 완도지부가 관할한다. 중계소가 있는 노화도에 4명, 금일도에 2명의 직원이 상주하고 있다. 어떤 섬에는 가입자 수가 단 1명인 곳도 있다.

관할하는 섬이 많다보니 업무에 애로사항이 적지 않다. 김 지부장은 “완도지부는 도서통신팀, 특별기동팀, 컨설팅팀, CA팀 4개 팀으로 구성돼 있다. 한때 약 140명에 달했던 조합원 수는 현재 28명으로 줄어들어 조합원 모두가 멀티플레이어가 되어야 한다”며 “적은 인원으로 많은 섬을 관리해야 하는 부담이 있다”고 말했다. 이 쟁의부장은 “여러 섬들을 관리하다 보면 애로사항이 많다”며 “작업이 하루 만에 끝나지 않으면 민박을 하거나 이장님 댁에서 신세를 지기도 한다. 그마저도 여의치 않으면 침낭을 가지고 가서 노숙을 하기도 한다”고 설명했다. 식당이 없는 경우도 많아서 캠핑 장비를 가지고 가서 라면을 끓여먹기도 한다. 안 조사통계부장은 “태풍주의보가 와도 어쩔 수 없이 배를 타고 나가야 하는 경우가 종종 있다”면서 “죽을 고비를 넘긴 조합원들도 적지 않다”고 어려움을 털어놓았다. 그러나 더 큰 문제는 장비의 노후화에 있다. 더군다나 케이블이 없이 모두 무선으로 인터넷 서비스가 제공되니 속도가 현저하게 떨어져 고객들의 불만이 끊임없이 이어진다. 김 지부장은 “장비는 오래되고 속도는 나오지 않으니 자연스럽게 VOC가 많을 수밖에 없다”면서 “도서 예산을 따로 배분해 시설을 현대화하는 등 유연한 정책이 필요하다”고 강조했다. 특히 노화도와 보길도는 전복 사업이 활발해서 다른 도서지역에 비해 젊은이들이 많고, 소득수준이 높다. 그만큼 통신 서비스에 대한 기대치가 높은 것이다. 김 지부장은 “근본적인 해결책이 없는 상황에서 인맥으로 고객들을 잡고 있는 실정이다”라면서 “고장과 속도에 대한 VOC를 조합원들이 발로 뛰는 것만으로 해결하기 어렵다”고 안타까워했다. 그러나 도서지역이라는 특성과 장비의 노후화로 인한 어려움을 완도지부 조합원들은 무던하게 이겨내고 있었다. 마치 거친 파도를 두려워하지 않고 바다로 나섰던 장보고의 기개처럼 말이다. 그들은 21세기의 완도 바다를 누비는 해상왕에 다름 아닐 것이다.



“끈끈한 단결력이 완도지부의 자랑이죠!”

가무잡잡한 구릿빛 얼굴에 굵은 팔뚝, 완도지부 김광주 지부장의 첫인상은 천생 뱃사람이었다. 완도의 청정한 자연을 닮았고, 잔잔하면서도 때로는 거친 바다를 속 빼달았다. 완도지부의 조합원들은 그를 무뚝뚝하다 했지만, 무심한 듯 툭툭 내던지는 말 속에는 따뜻한 사람냄새가 배어나왔다.

1986년 해남전화국으로 입사한 김 지부장은 4년을 근무하고 1990년 고향인 완도로 돌아왔다. 선로의 신규, 교체 등을 계획하는 선로시설 투자업무를 주로 담당했고, 전 지부장인 고(故) 김재섭 지부장의 권유로 1995년 조합 활동을 시작했다. 부서장과 대의원 등으로 지부장을 보좌하던 중 전 지부장이 갑작스런 병으로 세상을 떠났다. 그 후임으로 물망에 오른 것이 바로 김광주 지부장이었다.

“2003년 당선되어 현재 3대째 지부장 역할을 수행하고 있어요. 사실 처음 지부장을 맡을 때만 해도 뚜렷한 조합관이나 사명감이 없었어요. 부서장을 할 때는 지부장님을 보조하지만 하면 되죠. 전에는 회사 일만 열심히 했고 나름 인정도 받았다고 생각해요. 하지만 지부장 자리에 있다 보니 돌아봐야 할 것이 상당히 많더군요. 조합원들의 어려움을 찾아가서 듣고 또 해결하기 위해서 노력하고 있어요.”

사실 완도지부 조합원들이 겪고 있는 어려움은 지부장의 자리에서 풀어내기 어려운 것들이다. 장비의 노후화와 도서무선시설의 기능 열화에 따른 고객들의 VOC를 해결하기 위해서는 많은 예산이 필요하고, 조합원들이 위험을 무릅 쓰고 파도가 몰아치는 바다로 나갈 때는 그들이 무탈하기를 기도하는 수밖에 없다.

“현실적으로 조합원들의 가장 큰 애로사항들을 해결해줄 수 없는 것이 안타깝고 미안해요. 그렇지만 현장과 가장 가까운 사람으로서 조합원들의 생각과 마음을 전달하는 메신저의 역할을 항상 잊지 않고 있어요. 현장을 방문할 때는 항상 지사장이나 해당 팀장과 동행해요. 그래야만 조합원들의 어려움을 바로바로 해결할 수 있으니까요. 이렇게 조금씩이나마 완도지부가 개선되고 전진하는 것에 보람을 느끼죠.”

완도지부는 끈적끈적하다. 거친 바닷바람과 높은 파도가 오하려 그들을 더욱 끈끈히 뭉치게 하는 탓이다. 그리고 그 튼실한 단결력의 중심에는 김광주 지부장이 자리하고 있다. 태풍이 불어오면 항구의 배들을 밀착시켜 묶듯이, 김 지부장은 배와 배들을 단단하게 엮는 굵은 밧줄에 다름 아닐 것이다.

완도의 바다를 식탁에 펼치다

자연산 활어회 VS 완도 한정식 VS 장어탕

완도의 바다는 해산물의 보고이다. 우리나라 전복의 80%, 다시마의 78%, 톳의 75%, 매생이의 61%가 완도에서 난다. 자연산 활어회 전문점인 새천년횃집은 완도의 싱싱한 활어회와 다채로운 해산물을 한꺼번에 만나볼 수 있는 곳이다. 회 한 접시를 시키면 고동, 농어껍데기, 미역, 다시마, 낙지, 문어, 삼치구이, 해삼, 멧게, 개불, 가리비, 홍합, 군소 등 30여가지의 밑반찬이 함께 나온다. '상다리가 부러질 것 같다'는 표현이 딱 들어맞을 만큼 풍성하기 그지없다. 활어회 가격은 시가에 따르며, 약 100,000~200,000원이다.



새천년횃집
자연산 활어회

주소 | 전라남도 완도군 완도읍 가용리 1014-9
문의 | 061-554-0704

푸짐하기로 따진다면 한국관도 만만치 않다. 한국관의 자랑인 한정식을 주문하는 순간 끊임없는 미식의 향연이 펼쳐진다. 회, 전복, 홍어삼합에 이어 생선구이, 육회가 입맛을 돋우고, 맛깔스런 밑반찬과 함께 얼큰한 매운탕으로 마무리하는 코스이다. 깨끗한 남해에서 건져 올린 싱싱한 해산물이 철따라 바뀌고, 해풍을 맞고 자란 한우의 육질도 기가 막히다. 완도군 모범 음식점, 전라남도 음식명가, 친환경 농산물 음식점 인증 등의 타이틀에도 신뢰가 간다. 특정식 1상 100,000~120,000원, 한정식 1상 80,000원, 정식(2인) 60,000원이다.



한국관
완도 한정식

주소 | 전라남도 완도군 완도읍 중앙리 310-137
문의 | 061-552-1215

남해안의 보신 메뉴 중에서 빠질 수 없는 것이 바로 장어탕이다. 바글바글식당은 본래 자연산 활어회 전문점이지만, 장어탕으로도 유명해 퇴근시간이면 손님들로 바글바글 하단다. 장어탕은 바다장어를 갖은 채소와 함께 끓여낸 것. 장어로 만든 음식이 기름질 것이라는 편견은 금물이다. 이곳 장어탕의 국물은 걸쭉하면서도 비린내가 전혀 없으며 담백하면서도 칼칼한 맛을 낸다. 한 입에 쏙 들어갈 만한 크기의 토실토실한 장어는 혀에 닿는 순간 녹아 내리는 것처럼 부드럽다. 장어탕(2인분) 가격은 20,000원.



바글바글식당
장어탕

주소 | 전라남도 완도군 완도읍 주도리 1262
문의 | 061-552-1880

고산 윤선도가 첫눈에 반한 섬 보길도

완도읍 '화홍포'항을 출발한 배는 이른 아침 해무에 젖은 바다를 달리기 시작한다. 보길도로 향하는 뱃길은 고산 윤선도를 떠올리게 했다. 정지판 한 가운데에서 소신 있게 뜻을 펼쳤던 고산의 삶은 오랜 유배와 은거의 반복으로 고단했다. 그렇게 속세에 진저리가 날 때쯤 고산은 모든 것을 뒤로하고 제주도로 향한다. 하지만 그의 뱃길은 한 작은 섬에서 멈춘다. 보길도에 들렀던 고산이 섬의 풍광에 매료되어버린 것이다.

고산은 보길도에 우리네 전통정원의 백미로 꼽히는 '부용동정원'을 짓고 바다와 숲과 산을 벗하며 풍류를 즐겼다. 맑은 계곡물을 모아 세연지라는 연못을 만들고, 다시 세연지의 물을 끌어 회수담이라는 인공 연못을 만들었다. 그리고 그 가운데 세연정을 지었는데, 연못 건너편에서 바라보면 잔잔한 수면에 물그림자를 드리운 정자의 자태가 일품이다. 고산이 주자학을 연구하고 기거하던 낙서재, 산 중턱에 지은 정자인 동천석실에서 내려다보는 다도해의 풍경도 빼놓을 수 없다.

재미있는 것은 고산의 정적(政敵)이었던 우암 송시열의 흔적이 보길도에 남아 있다는 것이다. 섬의 동쪽 끝으로 가면 우암이 제주도로 유배를 가던 중 보길도에 들러 오연절구의 시를 지어 바위에 새긴 '글썽바위'가 있다. 83살의 늙은 몸으로 귀양을 떠나는 심사를 적은 것인데, 자연과 어우러진 한적한 삶을 노래한 고산의 <어부사시사(漁父四時詞)>와 기묘한 대비를 이룬다.

완도군에는 보길도 외에도 둘러볼 곳이 많다. 영화 <서편제>와 드라마 <봄의 왈츠> 촬영지로 유명한 청산도를 비롯해 완도 본섬의 드라마 <해신> 세트장, 장보고공원, 정도리 구계등, 완도타워 등 볼거리가 즐비하다. 완도 사람들은 말한다. 최소한 2박3일은 둘러보아야 완도를 여행했다고 할 수 있다고 말이다. 완도군이 품고 있는 수많은 섬들 가운데 보길도와 청산도에 각각 하루를 투자하고, 오가는 길에 완도 본섬까지 섭렵하려면 3일도 빠듯한 시간이다. 완도를 여행할 땐 되도록 여유로운 마음가짐이 필요하다. 자신이 떠난 번잡한 일상을 멀리 유배 보내고 '느림의 미학'을 즐겨보자.

문의 | 완도군청/tour.wando.go.kr



섬과 섬을 잇는 '情'의 메신저

완도지부 도서통신팀 김승현 조합원



서울에서 자동차로 넉넉잡아 6시간, 완도에서 다시 배를 타고 40분 정도 달려 노화도에 도착했다. 뱃길에서 바라본 다도해는 말 그대로 섬들이 즐비하다. 나들이를 나온 사람들이야 이러한 풍경이 아름답고 경이로울 테지만, 그 섬에서 살며 일한다는 것은 어떠한 의미일까? 직장생활의 대부분을 바다와 벗하며 섬에서 보낸 완도지부 도서통신팀의 김승현 조합원에게 묻고 싶은 것은 한두가지가 아니었다.

“1988년에 입사해서 완도가 첫 발령지였어요. 1993년 여수 거문도에 들어갔다가 3년 뒤 다시 완도로 돌아왔죠. 그 이후 완도, 청산도, 노화도를 오가며 섬에서 살다시피 했어요. 지금은 보길도와 다리로 연결된 노화도에서 강경태, 이심강, 임종완 조합원과 함께 도서통신 업무를 수행하고 있어요. 1999년 여수에서 돌아온 뒤 계속 섬에서만 생활했으니 벌써 10년이 훌쩍 넘었네요.”

섬에서 일한다는 것은 쉬운 일이 아니다. 전화, 인터넷, 전용회선의 신규 개설과 유지 보수 그리고 AS, 영업 등 모든 업무를 처리해야 하기에 만능이 되어야 한다. 도서지역의 중계소는 '작은 전화국'에 다름 아닌 것이다. 여름철 태풍이라도 불어 닥치면 노후화된 장비와 시설들이 말썽을 일으키기 마련. 곳곳에서 전화선이 끊어지고 전주가 쓰러지기가 일쑤다. 게다가 작은 섬에서 문제가 발생하면 단 한 명의 고객을 위해서라도 배를 타고 거친 바다로 나가야 한다. 예전에는 선박을 임대해서 다니기도 했지만, 요즘은 그것마저 여의치 않아 시간에 쫓기며 여객선을 타고 다닌다. 그러다보니 일을 마무리하지 못하고 나오는 경우도 종종 있단다.

“다른 곳도 마찬가지로겠지만 노화도에도 예전에는 12명의 직원들이 상주했어요. 하지만 현재 4명으로 줄어들었죠. 그런데 노화도와 보길도는 전복 사업이 활발해서 젊은이들이 많이 유입되고 있어요. 인구는 늘어나는데 도리어 인력은 줄어드는 셈이죠. 현재 가입자 수는 노화가 약 2,500명, 보길도가 약 1,500명 정도 되요. 아마 전국 도서 가운데 제일 많을 거예요. 더욱이 완도에서 무선으로 받아 인터넷을 서비스하다 보니 속도가 현저하게 떨어져요. 해저케이블을 깔든가 임대해야 하는데 만만치 않은 일이죠.”

섬에서의 업무 환경은 녹록치 않은데도 김 조합원은 섬에서 나가고 싶다는 생각을 해본 적이 없다. 가족들과 떨어져서 어렵고 힘들게 일한 만큼 섬사람들의 따뜻한 정이 되돌아오기 때문이다. 김 조합원은 노화도에서 쌀을 사본 적이 없다. 고객 분들이 감사의 마음을 담아 쌀, 김치, 밀반찬 심지어 술까지 수시로 가져다주신다고. 그렇게 오가는 정에 길들여지다 보니 이전 노화도 사람이 다 되었다.

“고객 분들이 종종 소나 돼지를 잡았다고 먹으러 오라고 연락하세요. 술 한 잔 하자며 부르시는 분들도 있고요. 때로는 작은 섬에 사는 할아버지, 할머니의 자녀들에게 전화가 오기도 해요. 연락이 안 된다면 저한테 좀 가서 봐달라는 거죠. 그분들이 제 가족이나 다름이 없다는 생각이 들어요. 공부 때문에 아이들이 광주에 있는데, 명절 때가 아니면 섬에서 잘 나가지 않게 되더라고요. 이제는 섬을 벗어나면 도리어 불안해요.”

김 조합원은 섬이 지켜줄 법도 하건만 섬사람들의 정에 이끌려 유배생활(?)을 즐기고 있었다. 노화도에서 그는 단순한 KT직원이 아니다. 김 조합원은 섬과 섬을 연결하고, 사람과 사람을 잇는 '情'의 메신저가 아닐까.



“가족 같은 상조 서비스에 큰 위로와 힘을 얻었어요”

홍보실 서울 남동 IT서포터즈팀. 김종래 조합원



KT노동조합은 지난 5월부터 KT임직원 복지를 위해 다운플랜 상조 브랜드를 운영하며 고품격 장례 서비스를 제공하고 있다. 얼마 전 이 서비스를 이용한 서울 남동 IT서포터즈팀의 김종래 조합원을 만나 다운플랜 상조 서비스에 대한 만족도와 장단점을 들어봤다.

지난 7월 말, 김종래 조합원은 큰일을 치렀다. 5월에 다운플랜 상조 상품에 가입했는데 공교롭게도 얼마 지나지 않아 상조 서비스를 이용하게 된 것. 전남 영광에서 부모님과 함께 지내시던 할머니께서 세상을 떠난 것이다.

“7월 말께 노환으로 돌아가셨습니다. 저희 할머니께서 98세로 워낙 연로 하셔서 가족들이 마음의 준비를 하고 있던 참이었습니다. 바로 가족들과 상의한 후 제가 가입한 다운플랜 서비스를 이용하게 됐습니다.”

평소 막연하게나마 상조 서비스의 필요성을 느끼고 있었지만, 별다른 관심은 보이지 않았던 그는 마침 노동조합에서 상조 브랜드를 운영한다는 말에 선뜻 가입을 결정했다고 한다.

좋은 상조회사를 찾고, 나에게 맞는 상품을 고르는 것이 번거롭고 귀찮아 계속 미루고 있던 그에게는 좋은 기회가 아닐 수 없었다. 노동조합에서 운영하는 상조 브랜드라 더욱 믿음도 갔다.

이번에 다운플랜 서비스를 이용한 김종래 조합원이 가장 만족스러웠던 점은 가족 같은 분위기로 끝까지 친절하고 꼼꼼하게 서비스를 받았다는 점이다.

“대표번호(1577-1555)로 전화를 하니 해당 지역의 전문 장례지도사가 연

락을 주시더군요. 저희가 정한 장례식장을 알려줬더니, 장례차가 와서 할머니를 모셔갔습니다. 해당 장례식장에 장례지도사와 도우미 직원들이 오셔서 장례 절차를 위한 기본적인 세팅을 해주셨고, 사흘 동안 불편함이 없도록 꾸준히 도움을 주셨습니다.”

특히, 도우미들이 KT다운플랜 로고가 찍힌 유니폼을 입고 서비스를 제공함은 물론, 접시 등 장의용품 등에도 회사 마크가 찍혀 있어서 가족 같은 동질감을 부쩍 많이 느꼈다고 한다. 이에 대한 조문객들의 관심도 높았다. “KT에서 장례 서비스도 제공하느냐”며 “참 좋은 직장에 다닌다”는 말을 들을 때마다 새삼 뿌듯했다고 한다.

“주변 분들이 KT에서 장례 서비스까지 지원한다는 점을 아주 좋게 평가하시며 감동적이라는 반응을 보이셨습니다. 다른 상조 서비스를 이용해보신 분들께서는 가격 대비 서비스가 좋다는 말씀을 많이 하셨습니다.”

김 조합원은 직원들의 친절함에도 높은 점수를 줬다. 장례지도사와 도우미 직원들이 세심한 부분까지 신경을 쓰며 모든 일에 정성스럽고 친절하게 응대해주어 상당히 만족스러웠다는 것. 일례로, 장례지도사는 장지까지 따라와 현장의 일손을 돕기도 했다. “무더운 날씨에 고생하시는 모습이 고맙고 미안하기도 해서 시원한 맥주라도 한 잔 따라드리려고 했더니 극구 사양하시더라”며 끝까지 세심하게 배려하고 도움을 준 것에 고마운 마음을 전했다.

장례를 치른 사람들이 겪는 가장 큰 불만 중의 하나는 유족들이 슬픔에 빠져 경황이 없는 틈을 타서 노잣돈이나 수고비 등을 요구하거나 수의 등 고가의 고인용품을 강요하는 일일 것이다. 망자를 두고 싸우는 것이 민망해 어쩔 수 없이 양보하는 유족들도 많다. 김 조합원은 “웃돈 등 추가 요금을 요구하는 일이 일체 없을뿐더러 할머니께서 미리 마련해놓은 수의가 있다고 하자, 장례 서비스에 포함된 수의 비용을 상복 대여비로 교환해주어 비용을 절감할 수 있었다”고 전했다. 다만, 접시 등 장제용품이 다소 부족했던 점은 아쉬움으로 남는다.

“하나 더 말씀드리자면, 저희 가족의 경우에는 장례식장을 정하는 것이 쉽지 않았습니다. 처음에는 당황해서 어디로 연락해야 할지도 모르겠더군요. 그래서 다운플랜에서 장례식장도 추천해주시면 좋겠다는 생각이 들었습니다. 인근에 있는 장례식장의 가격 및 장단점 등을 비교해서 정보를 주시면 유용할 것 같습니다. 아, 어쩌면 현재 그렇게 하고 계신데 제가 몰랐을 수도 있습니다. 저희는 장례식장을 정한 후에 전화를 드렸기 때문에 이 부분에 대해 따로 문의하지는 않았거든요.”

앞으로 다운플랜 상조 상품을 하나 더 가입할 예정이라는 김종래 조합원은 “일반인도 가입이 가능하다면 주변 분들에게 적극 추천했을 것”이라고 엄지손가락을 치켜세우며, 앞으로 더 좋은 서비스를 위해 꾸준히 노력해줄 것을 당부했다. “좋은 품질과 서비스를 제공하는 것이 가장 중요합니다. 분명 다운플랜만이 지닌 강점이 있기 때문에 품질과 서비스만 꾸준히 높인다면, 국내 상조 서비스 문화를 이끌어 나갈 수 있으리라 생각합니다. 지금처럼 꾸준히 가족 같은 분위기로 고품질의 서비스를 제공해 주신다면 상조사업의 새로운 기준을 제시하는 대표 기업으로 우뚝 설 수 있을 것입니다.”



문의신청 | 1577-1555
www.daonplan.com

“변산의 농군으로 살어리랏다!”

팜스클럽 대표 박완순(퇴직사우)



‘귀농’은 만만한 일이 아니다. 자연과 더불어 살며 텃밭이나 일구는 유유자적한 삶을 꿈꾸었다면 오산일 확률이 높다. 박완순 퇴직사우는 말한다. 진정한 귀농이란 또 다른 도전이며, 끊임없는 열정을 필요로 한다고 말이다.

팜스클럽을 찾아가는 길은 녹록치 않았다. 내비게이션도 곰소항 부근의 산자락에서 길을 잃고 백기를 들고 말았다. 결국 박완순 대표가 마중을 나왔다. 거무스름한 얼굴, 굳은살이 박인 손 그리고 흙 묻은 장화까지... 그의 모습은 영락없는 농군이었다. 그를 따라 산길을 돌아나가니 소박하고 아담한 집 한 채와 너른 정원 그리고 1만5,000명에 달하는 농장이 펼쳐진다. 마당에 서니 멀리 변산반도의 갯벌과 섬들이 아련하게 건너다보인다. 이곳은 그가 KT에서의 직장 생활을 마치고 ‘제2의 삶’을 설계하고 있는 터전이다.

박 대표는 1977년 2월 KT에 입사해 전화를 연결해주는 을지전화국 전자교환실을 비롯해 요금 및 전산을 관리하는 IT 부문, 초고속인터넷을 개발·관리하는 초고속통신추진본부, 안양전화국 인터넷통신과장 등을 거치며 27년간 KT에 헌신했다. “2003년 10월 5,000여 명이 명예 퇴직하던 그때 명예 대상은 아니었지만 과감하게 사표를 던졌어요. 퇴직 후에 안양 평촌에서 홈페이지와 쇼핑몰 그리고 프로그램 개발을 전문으로 하는 웹호스팅 개발업체를 설립해 운영했죠.”

회사가 어느 정도 안정되자 아내 김명순 씨와 전국을 여행하며 관광농원을 일굴 땅을 물색하기 시작했다. 하지만 불안정한 곳이 없었던다. 고향인 전남 목포를 오갈 때마다 거쳐 갔던 곳이어서 친숙하기도 했고, 천혜의 관광지인 변산반도와 새만금방조제, 곰소항이 있어 외지 사람들의 왕래가

많은 것도 마음에 쏙 들었다. “처음에는 사업체와 농장을 함께 경영하는 꿈을 이룬 것 같아 너무 즐거웠어요. 하지만 쉬운 일이 아니었어요. 회사에서는 농장을 걱정하고, 농장에서는 회사를 걱정하며 양쪽 일이 손에 잡히질 않았죠. 회사의 매출은 떨어지고, 농장에서는 작물 재배에 대한 경험 부족으로 수익이 나지 않았어요.”

그렇게 회사와 농장을 오가며 고민만 늘어가던 2010년, KT의 라이프플랜 퇴직자정보 사이트를 보고 ‘시니어창업스쿨’에 참여하게 되었다. 귀농교육을 비롯해 농·특산물 유통 및 마케팅 교육과정을 수료했으며, 창업스쿨 강사로부터 조언을 받아 현재의 팜스클럽에 대한 사업계획을 마련했다. 이 사업계획서는 퇴직사우 사업계획서 경진대회에서 우수사례로 선정되기도 했다. 박 대표는 이를 계기로 농장에 온 힘을 쏟기로 결심했다.

“팜스클럽은 이웃 주민들과 상생의 비즈니스 전략을 바탕으로 해요. 농장에서의 농촌체험을 제공하는 동시에 변산반도 여행, 갯벌체험, 농수산물 직판, 인근의 숙박시설 등과도 연계해 토털 서비스를 제공하는 것이지요. 이 사업계획을 수립하면서 KT에서 일했던 경험이 많은 도움이 되었어요. 재무, 회계 등의 업무는 물론 여러 사업을 기획하면서 얻은 노하우는 농촌에서도 아주 유용하답니다. 그리고 이 지역 특산물인 오디를 판매하는 인터넷 쇼핑몰을 마을 분들에게 개설해주면서 이웃과의 관계도 돈독해졌어요.”

박 대표의 꿈은 마을 전체를 ‘녹색체험마을’로 만드는 것이다. 도시 사람들과 농촌 사람들이 함께 어울리며 다양한 문화체험도 하고, 믿을 수 있는 농수산물의 직거래 장터가 열리는 공간이다. 자신만의 영리를 목적으로 하는 것이 아니라 도·농간의 끈끈한 연결고리가 되어주고자 함이다. 여기에서 더 나아가 도·농 교류 아카데미를 열어 귀농을 장려하는 사회적 기업으로 육성하겠다는 큰 목표도 세웠다.

박 대표의 귀농은 쉽고 편안한 노후생활이 아니다. 오랜 준비와 노력 그리고 부단한 열정이 요구되는 새로운 도전인 것이다. 그는 귀농뿐 아니라 퇴직 후 자신이 그리는 삶을 이루어나가기 위해서는 재직 시절부터 마음이 짐을 달리해야 한다고 조언한다. “직장에서 일할 때부터 스스로가 사장이라는 생각으로 업무에 임해야 해요. 그래야만 회사에서 나왔을 때 온전히 자신의 힘으로 설 수 있어요. 귀농에 관심이 있다면 저를 찾아주세요. 한적한 시골에도 우리가 할 일이 무척 많답니다!”

문의 | 063-584-7211, www.farmsclub.co.kr



축구에 소통과 화합의 미학을 담다!

KT축구연합회

축구의 정식 명칭은 '어소시에이션풋볼(association football)'이다. 유대, 연계, 협회 등을 뜻하는 어소시에이션이란 단어는 축구가 어떤 스포츠인지 명쾌하게 설명해준다. 축구는 '혼자'가 아닌 '함께' 어우러져야만 가능한 스포츠인 것이다. KT축구연합회 회원들도 그것을 잘 알고 있다. 그들은 축구에 담긴 소통과 화합의 미학을 온몸으로 부대끼며 체화하고 있었다.



대전에서 KT축구인의 큰 잔치

지난 9월 24일, 대전은 이른 아침부터 뜨거운 열기로 가득했다. '2011 KT그룹 회장기 축구대회'가 펼쳐져 전국의 KT 축구 동호회원들이 한 자리에 모였기 때문이다. 강남, 강북, 충북, 충남, 강원, 전북, 전남, 대구, 부산, 인천 등 KT 지역 동호회와 KT커머스, KT텔레캅, KT렌탈, KT 파워텔 등 KT 자회사 동호회까지 총 19개 팀이 참가했다. KT노동조합 윤오원 사무처장, 홈고객 부문 서유열 사장 그리고 각 지방본부 위원장들도 참여해 자리를 빛냈다.

KT축구연합회 이상곤 회장은 대회사를 통해 "KT그룹 회장기 축구대회가 지난해에 이어 두 번째 열리게 되었다. 지난해 200여명의 선수들이 참가했고, 올해는 그룹사 가족들까지 함께 모여 그 숫자가 두 배가 넘어 매우 뜻 깊은 날이다"라며 "그간 KT인의 축구대회는 통신경기 대회에서 시작해 16년의 세월 동안 KT축구인의

화합의 장이 되어왔다. 앞으로도 이 대회가 KT인들의 친목과 소통의 자리가 되기를 당부한다"고 말했다.

경기는 KT 지역 동호회의 금배조와 KT 자회사 동호회 및 KT CIC별 동호회의 은배조로 나뉘어 진행됐으며, 예선은 리그전으로, 준·결승전은 토너먼트로 치러졌다. 400여명의 선수들은 KT 대덕 제1연구센터, 제2연구센터, KT 인재개발원, KT&G 중앙연구원 축구장에서 하루 종일 달리고 또 달렸다. 하지만 결승전이 펼쳐질 때까지 그들에게 지친 기색이라고는 찾아볼 수가 없었다. 땅을 박차는 다리 근육에는 힘이 넘쳤고, 패스는 날카로웠으며, 슈팅은 어김없이 골문을 위협했다.

부산과 전남이 맞붙은 금배조의 결승은 전남의 승리로 돌아갔다. 1대 1의 스코어로 동점을 기록한 경기는 승부차기에서 희비가 엇갈렸다. 전남 골키퍼의 선방이 큰 몫을 했다. 은배조는 KT텔





레갑과 KT렌탈이 결승에서 만났다. 경기 결과는 젊음과 기술을 앞세운 KT렌탈의 5대 0 승리였다. 그러나 KT축구인들에게 승리와 패배는 그리 중요한 것이 아니다. 동료들과 함께 땀을 흘리며 뛰었고, 전국의 KT인들과 축구로 어울릴 수 있었다는 사실만으로 그들은 행복했다.

공동의 목표를 향해 함께 뛰다

축구는 단순한 스포츠다. 발이나 머리를 이용해 공을 움직여서 상대편 골문에 넣는 것이 전부라 해도 과언이 아니다. 하지만 축구는 최첨단 과학시대를 살아가는 21세기에도 세계 최고의 인기를 누리는 스포츠로 굳건히 자리를 지키고 있다. 그것은 단순하고도 명쾌한 스포츠가 전해주는 짜릿한 쾌감 때문이다. 여기에 수비수, 미드필더, 공격수로 나뉘지는 역할 분배 그리고 공



동의 목표를 향한 소통과 화합의 묘미가 어우러진 드라마틱한 경기는 세계인의 눈을 사로잡고 있다.

KT축구연합회는 이러한 축구의 매력에 푹 빠진 사람들의 모임이다. KT축구연합회의 역사는 1994년으로 거슬러 올라간다. 당시 통신과 관련된 기술, 영업, 전산 등의 분야에서 다양한 종목으로 통신인들의 기량을 겨루던 '통신경기대회'가 있었고, 1994년부터 이 대회에 축구경기가 도입되면서 각 지역 전화국의 축구동호회가 모여 연합회가 결성된 것이다.

이후 통신경기대회가 사라지자 KT축구연합회는 매해 'KT축구연합회장기'로 그 명맥을 이어가고, 지난해 'KT그룹 회장기 축구대회'로 이름을 바꾸었다. 올해는 KT그룹 계열사들까지 대회에 참가해 명실 공히 KT축구인들의 큰 축제로 거



듭났다. KT축구연합회 김일권 사무국장은 "KT 축구 동호회원은 전국에 약 1,000여명이 있으며, 각 지역 동호회별로 토요일을 이용해 축구를 즐기고 있다"면서 "올해 대회에는 계열사들이 여럿 빠졌지만, 내년에는 KT그룹의 모든 축구동호인들이 참여하는 마당을 만들 것"이라고 포부를 밝혔다.

KT축구연합회의 저력은 2001년부터 시작된 '방송통신위원회배 통신사업자 축구대회'에서 여실히 드러난다. SK텔레콤, LGU+, 온세텔레콤 등 통신사업자들과의 경기에서 KT축구연합회 대표팀은 10년간 9번의 우승과 1번의 준우승을 거머쥐었다. 김 사무국장은 "통신사업자 축구대회는 토너먼트로 진행되어 한 번 패하면 바로 탈락된다"면서 "대회마다 5번의 경기가 진행되는 데 9연승을 했으니 49번의 경기에서 줄곧 승리



한 셈"이라고 자량을 아끼지 않았다. KT축구연합회의 이러한 힘은 축구가 가져다주는 땀과 화합의 가치를 잘 알고 있기에 가능한 것이다. KT축구연합회의 'KT그룹 회장기 축구대회'가 앞으로 KT그룹 전체를 아우르는 축제의 한마당이 될 것임은 분명하다. 팀과 조화를 이루는 성실한 플레이로 세계적인 축구선수로 떠오른 박지성처럼, KT축구연합회는 축구동호인들뿐 아니라 KT그룹을 하나로 묶는 끈끈한 연결고리가 되어줄 것이다.



Interview _ **KT축구연합회 김일권 사무국장**

“축구는 제 인생의 동반자죠”

KT축구연합회 김일권 사무국장이 축구와 인연을 맺은 것은 고교 시절이었다. 학교 축구팀 코치에게 발탁되어 선수로 활동했지만, 집안의 반대로 축구선수에 대한 꿈을 접을 수밖에 없었다. 그러나 KT에 입사한 이후에도 축구에 대한 열정은 이어졌다. 회사 축구동호회에서 활동하는 것은 물론, 현재 살고 있는 지역의 대표선수로도 활약하고 있다. KT축구연합회 사무국장을 맡은 것도 벌써 10년이 훌쩍 넘었다. "2000년부터 KT축구연합회 사무국장으로서 활동해왔고, KT대표팀 감독직도 병행했어요. 고등학교 시절부터 축구는 제 인생의 커다란 일부분이었던 것 같아요. 축구는 단순하고 정직한 스포츠예요. 정신건강에 이보다 좋은 운동은 없다고 생각해요. 동료들과 경기를 뛰고 나면 직장과 가정에서 받은 스트레스도 한 방에 날아가곤 했어요. 축구는 저를 성장하게 해주는 원동력이죠." 김 사무국장은 여전히 축구를 테마로 꿈을 꾸다. 'KT그룹 회장기 축구대회'에 모든 KT그룹사들이 참여해 회사 차원의 축제로 도약하는 것 그리고 KT대표팀 감독으로서 '통신사업자 축구대회'에서 10연승을 일궈내는 것이 그의 꿈이다. 사실 업무와 축구를 병행하는 것은 쉬운 일이 아니다. 하지만 그는 축구에 대한 열정 하나로 '산소탱크'처럼 뛰고 또 뛰고 있다. "혼자 달려가는 것이 아니라 함께하는 축구의 참맛을 많은 사람들과 나누었으면 좋겠어요. KT노동조합과 회사가 축구에 대한 관심을 기울여 KT축구연합회와 KT그룹 회장기 축구대회가 더욱 발전해나가길 지원합니다."



가을 문턱에서 만난 은빛 물결 바람도 쉬어가는 민둥산 억새밭

아침저녁으로 선선한 기운이 물씬 감돈다. 어느새 가을 문턱에 바싹 다가섰음을 느끼게 하는 요즘. 높고 푸른 하늘, 점점이 떠가는 구름 사이로 바람 한 줄기 스쳐 지나면 능선에는 풍요로운 햇살이 넘실거린다. 짙푸른 녹음이 차츰 빛을 바래고 들판의 오곡백과가 무르익는 초가을 산행은 그래서 마음까지 넉넉해진다. 발길 닿는 곳, 눈길 머무는 곳마다 어머니 품 같은 아늑함과 풍요로움이 가득하다. 충충이 암봉 마다 돌연한 유혹처럼 단풍이 불타는 계절. 그보다 한발 앞서 가을을 느낄 수 있는 곳. 정선 민둥산으로 가을을 마중하러 떠났다.



민둥산 등산코스

- 제1코스**
증산초교 → (50)쉼터 → (40)정상
= 총 1시간 30분 소요
- 제2코스**
능전 → (45)발구덕 → (35)정상
= 총 1시간 20분 소요
- 제3코스**
삼내약수 → (50)갈림길 → (1시간10)정상
= 총 2시간 소요
- 제4코스**
화암약수 → (10)구슬동 → (2시간30)갈림길 → (1시간10)정상
= 총 3시간 50분 소요



정선의 가을은 억새와 함께

가을 산행에서 울긋불긋 만산홍엽(滿山紅葉)의 절경만 떠올린다면 오산이다. 강원도 정선군 남면과 화암면에 걸쳐 있는 민둥산(1,117m)은 이맘때면 산 전체가 온통 은빛으로 일렁인다. 투명한 가을 햇살을 받아 눈부시게 빛나는 억새 물결이 그야말로 장관이다.

우리나라 '억새 1번지'로 꼽히는 민둥산은 이름 그대로 산마루에 나무가 없어 등근 봉우리가 그대로 드러나 있다. 그 옛날 화전민들이 봄철 산나물 채취를 위해 늦가을에 불을 놓아 나무가 모두 불타 죽었기 때문이다. 화전이 금지된 후 자라난 억새는 이제 홀로 숲을 이뤘다. 잡풀도 나무도 없는 벌거숭이 민둥산은 끝 간 데 없이 펼쳐진 억새 군락과 탁 트인 조망으로 가을 정취를 느끼기에 그만이다.

찬란한 은빛 물결

민둥산 산행은 정선 남면 외곽의 증산초등학교 입구에서 시작된다. 정상까지는 3km 남짓, 2.6km(약 1시간 30분소요)의 급경사와 3.2km(약 1시간 50분소요)의 완경사 코스 중 하나를 골라 오르면 된다. 능전에서 발구덕 마을을 지나는 제2코스(2.7km/약 1시간 30분소요)와 삼내약수에서 삼거리까지 거치는 제3코스(4.9km/약 2시간 30분소요)를 이용할 수도 있다. 가족과 함께라면 완경사 코스를 선택하면 무리가 없다. 귀한 것을 얻기 위해선 대가가 따르는 법. 민둥산을 오르는 일은 결코 만만치 않다. 산길은 초입부터 가파르다. 민둥산 억새밭은 산 아래서는 그 규모를 짐작할 수 없다. 등산로 초입은 소나무 관목과 잡목이



무성하여 어디를 두고 민동산이라 부르는지 의심이 든다. 하지만 7부 능선을 넘어서면 완만한 구릉지의 억새평원이 펼쳐진다. 사람들은 어느 순간 눈앞에 펼쳐질 억새밭을 기대하며 한 걸음 한 걸음 산을 오른다.

완만하던 길은 해발 800m에 위치한 발구덕 마을을 지나 남쪽 7부 능선에서 산마루에 가까워지면서 다시 급경사다. 한발 짝 떼기도 힘에 부친다. 서너 걸음 옮기고 숨을 고르는 일이 찾아질 무렵, 가슴이 땡땡하고 눈이 확 트인다. 눈앞에 펼쳐진 새하얀 억새밭 풍경 때문이다. 산마루 일대 수십만 평이 온통 억새로 뒤덮여 있다. 산 아래서는 짐작조차 할 수 없었던 장관이다. 산 능선을 타고 끝없이 펼쳐진 억새밭이 66만㎡(20만평)에 이른다고 하니 가히 그 규모를 짐작할 만하다.

산등성이를 따라 끝없이 이어진 억새밭은 눈처럼 희다 못해 은빛으로 빛난다. 햇살에 반짝이는 억새꽃의 군무가 눈부실 지경. 억새밭 사이로 멀리 건너다보이는 정상까지는 할머니의 쪽진 머리 가르마처럼 작은 오솔길이 곧게 뻗어 있다. 순간 바람이 한번 훑고 지나가니 억새밭에는 은빛 물결이 일렁인다. 사람들이 숨구름 위를 거니는 듯 억새 물결을 따라 나타났다 사라지기도 한다. 억새밭에 들어서면 사람 키보다 큰 억새에 파묻혀 한줄기 등산로 외에는 주변을 둘러볼 수 없을 정도다. 정상에서 서서 상쾌한 바람을 맞으며 억새의 은빛 물결을 바라보노라면, 정상까지 오르는 동안 쌓였던 산행의 수고가 단숨에 사라진다.

가슴이 탁 트이는 전망과 완만한 곡선을 그리며 능선을 따라 이어진 억새동산은 마치 거대한 목장 같다.



전국의 '억새' 명소

- 억새는 생명력이 강해 우리나라 어디에서나 흔히 볼 수 있지만, 그 가운데서도 전남 장흥 천관산은 다도해를 굽어보며 억새 산행을 즐길 수 있어 사람들의 발길이 잦은 곳이다. 정상인 연대봉에서 능선을 따라 이어진 10리길이 억새로 넘실댄다.
- 그림 같은 호수와 함께 억새를 즐길 수 있는 경기 포천 명성산(축제 10월15~17일)도 빼놓을 수 없다. 산자락에 산정호수를 끼고 있어 등산을 하면서 호수의 풍광을 즐길 수 있다.
- 바다와 인접한 충남 홍성 오서산 억새밭도 장관이다. 인근에 토굴것으로 유명한 광천이 자리 잡고 있어 김장 젓갈을 구입하려는 주부들에게 인기 만점.
- 경남 밀양 사자평고원은 우리나라에서 가장 넓은 억새 군락을 자랑한다. 재약산 자락 해발 800m 되는 고원지대에 펼쳐진 462만㎡(140만평)의 억새밭이 장관이다.
- 봄에 진달래로 유명한 경남 창녕 화왕산 정상은 가을이 오면 억새 물결로 하얗게 뒤덮인다.
- 제주도 역시 가을이면 한라산 자락과 해안도로를 끼고 있는 길가마다 억새 물결. 1119번 도로변의 억새오름길, 1115번 도로변 억새길, 산굼부리 등이 유명하다.

억새동산 너머로 펼쳐지는 풍경 또한 한 폭의 그림이다. 태백산, 상원산, 가리왕산 봉우리들이 연이어 병풍처럼 눈앞에 펼쳐진다. 발아래로는 민동산역이 자리한 무도리가 한눈에 들어온다. 민동산 억새밭은 특유의 가을 정취로 영화 촬영지로도 유명하다. 영화 <남부군>, <동승>, <웰컴 투 동막골> 등의 촬영지로 잘 알려져 있다.

민동산억새꽃축제

뽕안 속살을 드러내며 지천으로 널려 있는 억새꽃은 억새축제가 열릴 때쯤 절정을 이룬다. '민동산억새꽃축제'는 매년 10월 1일부터 31일까지 열린다. 전국 5대 억새 군락지 중 하나인 민동산에서 펼쳐져 해마다 수십만 명의 관광객이 찾는 대표적인 가을 축제다. 주말마다 관광객 노래자랑과 줄다리기, 등반대회가 열리고 민동산 정상에서는 산상 엽서 보내기, 산악승마 체험 등이 준비돼 있다. 산행 후 곤드레나 물밥, 메밀부침, 감자떡 같은 향토음식을 맛볼 수 있는 것도 민동산을 찾는 또 다른 즐거움. 억새가 연출하는 장관을 감상하며 강원도의 정취를 만끽할 수 있다.

깊어가는 가을, 낭만을 찾아 가을 여행을 떠나고 싶은 사람이라면 민동산의 은빛 물결에 빠져보는 것이 좋겠다. 가을 정취에 젖어, 영화 <동승>의 동지승이 뿌려 두었던 그리움 한 조각을 찾을 수 있다면 우리의 가을은 한결 더 넉넉하고 여유로울 수 있을 것이다.

▶ 민동산억새꽃축제추진위원회 전화 033-591-9141 / 홈페이지 <http://www.ariatour.com>

VOICES OF READERS

독자엽서 당첨자

이우식 경기도 성남시 분당구 정자동
 손유미 부산광역시 사상구 학장동
 김옥술 광주광역시 동구 서석동
 강성모 경기도 수원시 권선구 권선동
 정세용 전라북도 전주시 완산구 효자동
 이명희 강원도 원주시 학성동
 원명숙 경기도 성남시 분당구 정자동
 홍성필 서울 서초구 서초동 1321-11
 채역병 강원도 원주시 학성동
 원철희 강원도 춘천시 소양로3가

손병민 강원도 강릉시 포남2동
 정학영 대전광역시 서구 둔산동
 정경용 대전광역시 서구 둔산동
 이용석 대전광역시 서구 둔산동
 조지현 대전광역시 서구 내동
 김건모 충청북도 청주시 상당구 용암동
 주상현 경상북도 영천시 완산동
 이강원 광주광역시 광산구 우산동
 최종일 광주광역시 동구 서석동
 여호동 서울시 강동구 암사2동



다른 그림 찾기

두 장의 사진을 비교해보세요. 세 군데의 다른 부분이 보이시죠?
 정답 엽서를 보내주시면 추첨을 통해 상품을 드립니다.



QUIZ QUIZ

제2회 IT문화대상 작품 공모전

■ 공모주제 | IT로 변화된 세상, 스마트 세상을 열다

부 문	분야별 주제				작품수	상 금
	시	수필	사진	서예		
시, 수필	• IT 발달과 함께 변화되는 나의 삶 - IT 이용에 얽힌 나의 추억 - IT, 그 위대한 힘				3	각 500만원
	• 스마트 세상을 누리다 - 내가 만들어 가는 스마트 라이프 - 나만의 특별한 스마트기기 활용법					
	• 사랑과 희망, IT 커뮤니티 - Social Network 함께 하기					
사진, 서예	• IT문화의 발전과 이용을 표현한 작품 (서예부문은 자유 주제 가능)				40	각 5만원권 문화상품권

■ 시상내역 | 총상금 39,000천원, 총 71작품

상 훈	공모분야				작품수	상 금
	시	수필	사진	서예		
대상 방송통신위원장 KT회장상	3				3	각 500만원
금 상	1	1	1	1	4	각 200만원
은 상	2	2	2	2	8	각 100만원
동 상	3	3	3	3	12	각 50만원
특별상	1	1	1	1	4	(상품 미정)
입 선	10	10	10	10	40	각 5만원권 문화상품권

※ 참가자 수 및 작품 수준에 따라 시상내역이 달라질 수 있습니다.

- 공모분야 | 시, 수필, 사진, 서예
- 응모자격 | 정보통신을 이용하는 전 국민
- 공모기간 | 2011년 9월 5일 ~ 10월 31일
- 발 표 | 2011년 12월 중
- 접수방법 | 시, 수필, 사진 - 온라인접수 / 서예 - 우편접수
<http://itcontest.ktcf.or.kr>
- 문 의 | ☎ (02)3414-2065 / e-mail : itcontest@ktcf.or.kr

- 주 최 | kt 문화재단
- 후 원 | 방송통신위원회 kt 아인세범국민협의회



스 마 트 폰 으 로
 Q R 코 드 를
 찍 어 보 세 요

