

‘평생학습 새 삶을 두드리다’ 수기 공모전

부문	학위과정	성명	윤태훈
제목	공부하는 습관을 들여 평생학습 도전하기		
<p>■ 정말 공부가 내 꿈을 이뤄줄까? 조리 전공을 선택했던 이유 “맥도날드와 같이 세계로 뻗어 나가는 한식 프랜차이즈가 나오는데 기여를 한다.” 부산 출신이었던 내가 서울의 경희대 조리서비스경영학과에 입학했던 이유였다. 내가 대학교에 입학했던 2003년, 아웃백 스테이크, 베니건스, TGI 프라이데이 등 다양한 패밀리 레스토랑이 계속 매장을 늘려가고 붐을 이루기 시작하였다. 다양한 해외 프랜차이즈 브랜드들이 국내에 매장을 열고 있었다. 왜 자꾸 해외 프랜차이즈 브랜드들이 한국으로 들어오는 걸까? 한국 외식 프랜차이즈가 해외로 나가는 사례는 많이 없을까? 한국 음식을 경험할 수 있는 한식 프랜차이즈 브랜드를 만들어서 해외로 나가보는 건 어떨까? 배워서 도전해볼까? 이런 생각에서 조리과에 지원하고 입학하였다. 외식 사업에서 핵심은 음식, 그리고 조리라고 판단을 했고, 제대로 배워야겠다는 생각에 조리과에 들어간 것이다. 그래서 입학 후 선배들이나 다른 동기들처럼 유명한 레스토랑에 보조로 들어가서 실무 조리를 배우거나 해외 조리학교로 가서 조리 실력을 쌓는, 셰프가 되는 길을 택하지 않았다. 대신 외식 프랜차이즈가 운영되는 원리, 시스템을 알고 싶었다. 그래서 대학교 입학 후에 바로 CJ 푸드빌에서 운영하는 패밀리 레스토랑 빙스에 파트타이머로 지원하였다. 그 당시 패밀리 레스토랑의 메뉴들은 하나같이 화려하고 멋져 보였다. 대학생이 자주 가기에는 살짝 부담스러운 가격대였지만, 내 또래들 대다수가 아웃백 스테이크, 빙스 등에 가는 것을 좋아하였고, 그곳에서의 경험에 만족하곤 했다. 그런 패밀리레스토랑 중 하나였던 빙스에서 조리업무를 하면서 프랜차이즈 시스템을 경험할 수 있었다. 너무도 신기했었다. 빙스에서 음식을 만드는 사람의 대다수는 직원이 아닌 4~6시간만 근무를 하는 파트타이머인데도 메뉴의 품질이 높았다. 그걸 가능하게 해주는 정형화된 식음료 메뉴, 규격화된 식자재, 그리고 메뉴를 만들고 운영하는 매뉴얼이 있었다. 빙스의 운영시스템에는 CK(Central Kitchen)가 있었고, CK에서 반 조리된 식자재를 납품받아서, 이를 매뉴얼에 따라 조리하여 고객에게 제공하는 체계적인 시스템을 갖추고 있었기에 전문 조리사가 아니어도, 조리 경험이 전혀 없던 20대 대학생이 파트타이머로 일하며 메뉴를 만들어도, 메뉴의 품질이 상대적으로 높았던 것이었다. 그것을 가능하게 해준 것이 바로 프랜차이즈 시스템이라는 것을 어렵잖게 알게 되었다.</p> <p>2. 프랜차이즈 사업 모델이 시작된 곳, 미국을 가다</p>			

2007년, 2년간의 군 복무를 하고 제대를 하였다. 전역을 하기 전부터, 미국에 가야겠다는 목표를 세웠다. 미국에서 외식업을 경험하고 오면 어떨까? 프랜차이즈 사업 모델이 시작된 곳이 바로 미국이었기에 가는 것만으로도 무언가를 보고 배울 수 있을 꺼라는 기대감이 있었다. 이 생각에서 미국으로 갈 방법을 찾기 시작하였다. 조리를 전공하고 있기에, J1(문화교류) 비자를 받으면 미국의 호텔이나 레스토랑에서 조리사로 근무할 수 있다는 것을 알게 되었다. 그래서 곧바로 J1비자를 받기 위해 준비하였다. 그 시기에 워싱턴D.C 바로 근처의 리츠칼튼 펜타곤 시티에서 조리사를 모집하고 있다는 것을 알게 되었고 바로 지원하였다. 호텔 총주방장(executive chef)과의 면접, 그리고 비자 인터뷰를 통과하여 미국에서 조리사로 근무할 기회를 얻게 되었다.

제대 하고 4개월 만인 2007년 11월, 미국으로 출국할 수 있었다. 호텔의 레스토랑에서 조리사로 근무하며 직접 스테이크, 햄버거, 파스타 등의 메뉴에 들어가는 재료를 준비하고, 메뉴로 만드는 경험을 하게 된다. 키친에서 근무하며, 한국에 비해 상대적으로 다양하고 신선한 식자재를 보고 놀랐다. 그걸 가능하게 만드는 식자재 제조, 가공, 유통 기술에 놀랐다. 셰프들이 모든 식자재를 하나 하나 손질하고 조리하는 것이 아니라, 제조, 가공된 식자재를 사용하여 효율적으로 메뉴를 만드는 경우가 많았다. 가공된 식자재를 활용하고, 거기에 그 셰프만의 감각을 더해 자신만의 요리를 완성하는 모습을 지켜보았다. 이미 만들어져서 납품된 소스에 향신료, 와인을 더해 자신만의 소스를 만드는 것은 새로웠다. 완성된 메뉴의 품질이 높은 이유는 식자재 제조, 가공, 유통 기술이 발달한 덕분으로 판단되었다. 가공된 식자재를 활용한다면 높은 품질의 메뉴를 꾸준히 만들 수 있음을 깨달았다. 그래서 근무가 끝나거나 휴무일 때는 주변의 Giant, Safe Way, Costco, Trader Joe's 등 현지의 유통매장을 돌아보며 다양한 식자재를 보러 다니거나 뉴욕이나 워싱턴 D.C의 외식매장들을 방문하며 메뉴를 경험하러 다니곤 하였다.

파스타 뽑기2



파스타 뽑기3.



[그림1. 미국에서 조리사로 근무하던 시절]

3. 식품제조기업의 외식사업부에 입사하다

남은 학업을 마치기 위해 한국으로 돌아왔다. 미국에서의 경험 덕분에 2년간 대학교 과정을 마무리하는동안 식품, 식자재 제조에 더욱 관심을 갖게 된다. 특히, 소스제조 기업에 관심을 가지게 되었다. 맥도날드의 경우, 맥도날드와 키스톤 그룹의 합작회

사인 맥키코리아가 맥도날드의 CK(Central Kitchen)역할을 하며 규격화된 식자재를 제조하여 맥도날드 매장에 공급하고 있었다. 맥도날드와 같이 규모가 큰 기업은 직접 제조시설을 가지고 식자재를 가공, 조달하였지만, 중소 외식프랜차이즈의 경우, 소스나 식자재 등을 기존 식품 제조업체에 주문 생산하여 납품 받는 방식으로 운영하는 경우가 많다. 기존의 식품 제조업체를 CK로 활용하고 있었다. 프랜차이즈 기업들은 다양한 식자재 중 우선 소스에 집중하는 경우가 많았다. 주로, 기존 소스를 변형하여 자신만의 소스를 개발하고 이를 자체 CK나 외부 CK를 활용하여 대량제조한 뒤 이를 전 매장에 공급해서 사용하도록 만들어 균일한 품질의 메뉴를 만들고 있었다. 그리고 CJ제일제당이 사업용 소스사업에 진출하여 활발히 사업을 확장하고 있다는 사실을 알고, CJ제일제당에 입사하는 것을 목표로 세웠다. 2010년 12월, CJ제일제당에 신입사원으로 입사하였다. 그리고 소스 사업을 주관하던 기업외식 사업부로 발령이 났다. 기업외식 사업부는 맥도날드, 교촌치킨, 죠스떡볶이, 이바둬 감자탕 등 프랜차이즈 브랜드의 본사와 거래를 하며 원료나 상품을 기획, 개발하여 공급하는 업무를 주로 하는 곳이었다. 소스 이외에도 CJ제일제당이 제조하고 유통하던 다양한 제품을 고객사에 공급하고 있었다. 2018년 6월에 퇴사하기까지 7년 6개월을 근무하는 동안 담당했던 주 업무는 영업과 기획이었다. 실무를 하는 동안 외식 프랜차이즈 사업과 기업형 외식사업에 있어서 식음료 상품과 이에 필요한 원료를 기획하는 일은 매우 중요하다고 느꼈다. 외식 프랜차이즈에서 사용하는 원료나 상품의 경우 단순히 좋은 제품이라는 이유로 고객사에서 구매를 하는 것이 아니었다. 그 제품을 사용하여 최종 메뉴를 만들고, 이를 최종 고객인 외식 소비자에게 판매를 한다. 최종 메뉴를 소비자에게는 판매할 가격은 높기를, 원료 가격은 가능한 낮기를 바라는 외식기업들이 많았다. 같은 품질의 원료라면 저렴한 가격의 원료를 선호한다. 그래서 원료를 납품할 수 있는 구조를 기획해서 고객사에 제안해야만 납품이 가능하다. 그렇다고 단순히 가격이 낮다는 이유만으로 고객이 그 원료를 선택하는 것도 아니었다.

가장 성공한 HMR 상품이라고 할 수 있는 편의점 도시락의 경우에도 경쟁력을 갖춘 상품을 목표로 삼고 이를 만들 수 있는 원료, 제조 공정 등의 사업구조를 기획하였기에 이뤄낸 성과라고 할 수 있다. 대량 구매를 통해 좋은 원료를 매력적인 단가에 구매하고, 제조시설에서 한 번에 효율적으로 생산하여, 제조 후 단 몇 시간 내에 전국의 편의점에 유통할 수 있는 구조를 기획하고 실행했던 점이 편의점 도시락 시장이 급성장 할 수 있었던 이유 중 하나라고 할 수 있다. 그런 사업기회를 포착하고 고객사에 비즈니스 구조를 제안하고, 이와 더불어 당사의 원료나 상품을 사용하도록 제안하는 일이 업무의 핵심이었다. 그 제안을 고객이 받아들인다면, 매출은 자연스럽게 발생하였다. 그래서 성과를 내기 위해서는 최종 소비자의 트렌드를 꾸준히 읽고 고객사, 경쟁사, 그리고 우리 회사의 상황을 꾸준히 분석, 파악하고 있어야 했다. 즉, 공부를 해야했다. 그런데 그런 노력을 하지 않는다면, 단순히 기존에 있던 원료나 상품을 있는 그대로 판매할 수 밖에 없다. 가격을 우선시하는 극심한 가격경쟁 구도에 갇히게 될 가능성이 높다. 차별화할 수 없다면, 경쟁사보다 저렴한 가격에 납품하거나, 아니면, 판매를 하지 못하든 말이다.

4. 외식 프랜차이즈 기업을 연구하여 성과를 내다

기업외식사업부에 재직하는 동안 매출을 확대하고 성과를 내기 위해 기존 고객사에 신메뉴를 제안하고 새로운 제품을 개발하는 업무를 하는 동시에 새로운 고객사를 찾고, 꾸준히 외식프랜차이즈 업계 동향을 살펴야 했다. 지속적으로 동향을 살펴니 외식프랜차이즈 브랜드(기업)들이 꾸준히 생겨나는 동시에 없어지고 있다는 것을 체감할 수 있었다. 3년을 경험하고 나니, 성장 가능성이 있는 외식프랜차이즈 본사를 발굴해야 매출을 늘리고, 성과를 낼 수 있겠다는 판단이 들었다. 그러기 위해서는 꾸준히 시장조사, 트렌드 조사를 해야했다. 그리고 외식프랜차이즈 기업의 구조를 분석하고 연구해야했다. 직접 제조시설을 가지고 있는지, 외부 CK를 활용하는지, 물류시스템은 어떻게 구축이 되었는지, 본사 규모는 얼마나 되는지 등 말이다. 성장할 가능성이 큰 기업에 상품, 원료를 제안하여 납품이 성사된다면 그 브랜드가 성장하면서 내가 납품하는 제품의 매출 역시 같이 성장할 수 있다는 장점이 있었기에, 큰 성과를 내기 좋다고 판단하였다. 그래서 기존에 알려진 외식프랜차이즈 기업보다는 새로 생겨나는 프랜차이즈 기업에 주목하기 시작하였다. 그러다가 이목을 끄는 프랜차이즈 기업을 발견하였다. 지방에서 시작된 브랜드였고, 그 당시 뜨고 있던 서울 홍대 상권에 갓 매장을 내어 주변에서 인기를 끌고 있었다. 그 프랜차이즈 기업과 거래를 하여 소스 등의 원료를 납품한다면 신규 매출을 얻을 수 있기에 매출 목표 달성에 큰 도움이 될 것으로 판단되어, 이 기업을 분석하였다.

매장수가 60여개였고, 직영점인 1호점을 오픈한 지역을 중심으로 매장이 몰려있었다. 최근에 서울로 진출, 확대하고 있었다. 당연히 서울을 비롯한 새로 생기는 지역에는 물류시스템이 미비할 것이고, 프랜차이즈 본사, 그리고 가맹점에서는 이를 불편하게 느끼고 있을 것이라고 예상할 수 있었다. 그래서 물류시스템 관련 문제를 해결해 주기 위한 아이디어를 제안하였다. 기존 물류시스템을 보완하는 방법과 상품을 같이 제안하였고, 고객사에서는 흔쾌히 받아들였다. 없던 매출이 생겼다. 이 전략을 비슷한 상황에 처한 여러 프랜차이즈 기업들에 제안하였고, 여러 건의 신규 거래를 성사시킬 수 있었다. 그때가 2014년, 입사 5년 차였다. 신규 매출 20억, 전년 비 32억의 매출을 늘리는 성과를 내어 사내에서 인정을 받았고, 상도 여러 번 받았다. 2014년 12월, 홍콩에서 열리는 MAMA라는 세계적인 음악 축제에도 갈 수 있었다. 또, 내 실적이 좋았고, 내가 소속된 팀의 실적 역시 좋았기에 우리 팀은 전사에서 1등을 한다. 그래서 2015년 3월에는 포상으로 팀원 전체가 싱가포르로 해외연수를 가게 되었다. 우리 팀은 1년 반 동안 2번의 해외연수를 갔었다. 그리고 나는 MAMA까지 다녀온 덕분에 2년이 채 되지 않는 기간에 포상으로 3번의 해외연수를 다녀오는 영광스러운 기록까지 세울 수 있었다. 회사생활에서 가장 활동적이고, 진취적이었던 시기였다. 바로 그때가 정점이었다. 그 이후에 어려움이 쓰나미처럼 몰려올 줄은 상상도 하지 못했다.



[그림2. 전 직장에서 성과 창출로 받았던 상 & 싱가포르 해외연수 기념사진]

5. 2년 연속 1등 했던 팀, 풀지를 하다

2013년, 2014년은 직장생활을 가장 열심히 했던 시기이다. 외식프랜차이즈 기업들을 열심히 연구하고 분석했었고, 성과도 나왔다. 다만, 외식 프랜차이즈를 전문적으로 공부했던 것은 아니다. 혼자 인터넷 조사와 현장 방문을 통해 정보를 수집하고 파고 들어서 성장하는 외식프랜차이즈 기업에 대한 나만의 규칙을 정리했던 것이다.

2015년이 되자, 지금까지와는 상황이 달라졌다. 이전처럼 외식프랜차이즈 기업을 연구하고 나만의 규칙을 정리하기에는, 나만의 공부 방법을 실행하기에는 시간이 턱없이 부족했다. 우선, 내가 담당하던 고객사의 매출 규모가 커지다 보니 일이 늘어났다. 고객사로부터 요청받아서 처리해야 할 일이 늘었다. 또, 개인적으로는 둘째가 태어났던 해였기에 자기계발, 공부보다는 업무와 가정, 그리고 육아에 집중하게 되었다. 그때부터 공부와의 거리는 멀어진다. 게다가 팀에서 달성해야 할 목표는 크게 높아졌다. 영업본부 내에서 2년 연속 1등을 했기에 그 기대치만큼이나 팀의 매출 목표도 높을 수밖에 없었다. 하지만 매출은 오히려 줄어들고 급기야 바닥을 치기 시작한다. 성과가 좋았던 적이 과연 있었나 싶을 정도로 납품 실적과 매출은 줄어들었고, 매출에 크게 기여했던 제품의 시세가 하락하면서 매출(매출 = 시세/가격 X 물량)은 곤두박질친다. 설상가상 소속된 팀의 인력이 부족한 상황을 맞게 된다. 기존의 팀장이 다른 팀으로 옮겨 가고, 같이 근무하던 선배가 우리 팀의 팀장 보직을 맡게 되었지만, 인원 충원은 되지 않았다. 해외연수를 다녀온 직후인 2015년 3월에 있었던 일이다. 팀장을 제외한 팀원들이 팀 내 고객사와 일을 나눠서 하기로 계획했지만, 인력이 한 명 부족한 상황은 팀 운영에 매우 큰 타격을 주었다. 전 구성원의 일이 늘었고, 늘어난 일을 빠듯하게 수행하다 보니 팀원 간에 업무 인수인계도 늦어졌다. 또,

제대로 되지 못했다. 그러면서 각자 새로운 업무와 예전의 업무를 동시에 쳐내야 하는 힘든 상황을 겪게 된다. 새로운 팀장이 된 선배 역시 팀원일 때의 업무와 팀장으로서의 업무를 동시에 해야 했다. 구성원 모두가 힘들고 지칠 수밖에 없는 상황이었다. CJ제일제당 식품사업 부문에서 2년 연속 1등을 했던 팀이 바닥으로 곤두박질치는 건 한순간이었다.

6. 공부를 꾸준히 해둬야 했다

사내에서 1등을 여러 번 했다는 자부심도 이제는 잊혀진 과거일 뿐이었다. 게다가 아무리 근무시간이 늘고, 야근을 해도 달라지는 건 없었다. 그 사이 특색없는 개인 브랜드의 외식 매장들이 줄어들고, 대형 복합상업시설이 생기고, 몰링(malling) 트렌드가 붐을 이루기 시작했다. 다양한 외식 프랜차이즈 브랜드가 생겨났고, 성장하였다. 우리 팀에서 거래하던 기존 고객사도 성장하여 자연스럽게 매출이 늘기도 했지만, 시장이 성장한 폭에 비해 우리 팀의 매출 신장폭은 적었고, 목표에 비해서는 못 미치는 성과를 내었다. 돌아보면 그 당시에 목표가 높다고 투덜대긴 했지만 이에 대해 항의할 수는 없었다. 왜냐면 2년 연속 1등을 한 팀이기에 기대치가 반영된, 높은 목표를 받을 수밖에 없었기 때문이다. 또, 다양한 외식 프랜차이즈 브랜드가 생겨나고 시장의 규모가 커져가고 있었다. 다만, 우리가 미리 준비하고 대응하지 못했던 탓에 새로운 외식 프랜차이즈를 상대로 새로운 제품, 원료를 공급하지 못했고, 매출을 발생시키지 못했던 것이다. 그 당시의 어려움은 1등을 했을 시기에 시장의 트렌드를 읽고 새로 생겨나는 외식 프랜차이즈에 제안할 수 있는 제품이나 원료를 준비해두지 않았다는 사실에서 기인했다. 그 사이 경쟁사에서는 공격적인 투자와 영업활동을 했고, 우리 팀은 손을 놓고 고객사를 잃고 있었다. 외식 프랜차이즈가 변해가는 트렌드를 미리 읽고, 소비자의 성향도 미리 읽었다면, 과연 바닥을 쳤을까? 그에 맞춰 영업전략을 짜고 빠르게 실행했다면, 그 당시의 어려움은 겪지 않아도 되었을 것이다. 그 당시에는 그 상황을 넘기기에 급급하다 보니 시장을 분석하고 고객을 분석하고, 또, 그에 맞는 새로운 제품을 개발하고, 경쟁사보다 빠르게 고객사에 제안할 수 있도록 공부하고 연구를 해야겠다는 생각을 할 여유가 없었다. 전문성을 높이고, 다시 성과를 내기 위해 시도를 해야겠다는 생각을 하지 못했다. 성과가 좋지 않은 이유에 대해서 보고서를 작성하느라 바빴다. 얼른 이 시기가 지나가기를 바랄 뿐이었다. 크게 달라지는 것 없이 성과를 내지 못하고, 성과가 부진한 사유만 분석하는 동안 1년 반의 시간이 지나갔다. 시간이 지나 2016년 11월, 신규 사업과 조직의 새로운 먹거리를 연구하는 TF 팀에 가게 되었다. TF 팀에서 시장, 경쟁사, 고객사 분석 등 이전에 비해 크게 노력을 기울이며 다음 해에 시도할 전략을 찾고 최종 전략 보고서까지 작성하여 경영진에게 보고 했지만 성과는 없었다. 새로운 사업 진출, 신제품 개발, 영업 범위 확대 등 다양한 아이디어가 나오고 전략이 나왔다. 하지만, 주로 고객사 바이어나 경쟁사 실무자를 상대로 좁은 범위에서 조사를 하였고, 기존 인력의 머릿속에 있던, 이전에 이미 나왔던 전략을 살짝 수정하여 재활용하듯이 나온 전략들이 대부분이었다. 그래서 시도하기에 불안한 전략들이 대다수였다. 결국, 2달간의 TF 활동은 소득 없이 끝났다. 그 사실은 충격적이었다. 5명의 인력이 2달 동안 쏟아부은 노력은 발표용 보고서 하나만 남겼다는 사실은 외식 프랜차이즈, 외식사업을 공부해야겠다는 동기로 이어졌다. 재직기간 5년 ~ 20년 사이의 베테랑들이 모여서 활동했던 TF의 성과는 초라했다. 몇 가지 기획안이 나왔지만, 투자 대비 성과가 나올 것인지에 대한 두려움때문에 결국 실행되지 못했다. 모두, 시장, 고객, 경쟁사, 자사에 대한 철저한 분석이 되지 못했기 때문이다.

평소에 학습이 부족했었다.

7. 평생교육원 과정 수강으로 변화의 첫걸음을 내딛다

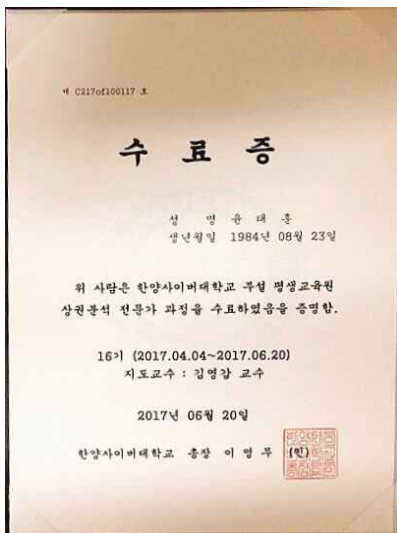
TF가 끝나고 팀으로 복귀하였다. 매출 실적, 성과가 안 좋을수록, 근무시간은 늘어났다. 성과가 좋지 않다는 문제가 발생했기에, 그 문제를 해결하기 위해서 전략을 세워야 했다. 하지만 7년간 회사를 다니면서 조직의 성과가 좋을 때도, 나쁠 때도 이미 다 경험해봤다. 이번에 내놓을 전략 역시 이전에 나왔던 전략일 가능성이 높다. 많은 전략이 쏟아져 나오지만, 전략의 대다수는 실행 후 성과가 불투명하기에 시도하지 못했던 전략들이었다. 전략을 실행하기 위해서는 선제적인 투자가 필요했지만, 투자수익률이 불투명하기 때문에 시도를 하지 못했던 것들이었다. 실무로만, 경험으로만 조사, 분석을 하기에 전략의 성과가 불투명했고, 실행 가능성 역시 낮을 수밖에 없었다. 다른 돌파구가 필요했다. 외식 프랜차이즈에 대해 공부를 해야겠다고 느꼈다. 대학원에 가야 할까? 어느 대학원에 어떤 과정으로 가야 할지 몰랐다. MBA 과정에 등록하여 학위를 취득하는 직장 선배들이 여러 명 있었기에 나 역시 관련 교육과정을 찾아보았다. 찾아보니, MBA 과정이나 외식 관련 과정은 너무도 많았다. 그중 MBA 과정보다는 현재 담당하고 있는 업무와 관련성이 높은 외식 관련 교육과정으로 방향을 정했다. 서울시에 소재하고 있는 많은 대학교에는 저마다의, 다양한 외식 관련 교육과정이 있었다. 그중 매주 1번씩 출석을 해야 하는 외식컨셉터 과정에 등록하였다. 이유는 간단했다. 회사에서 가장 가까웠다. 그리고 대학원도 아니었다. 사이버대학교 평생교육원의 과정이었다. 거창하게 대학원, MBA가 아니라 공부를 다시 시작하는 것이 중요하다고 생각하였다. 평생교육원의 교육과정이 3~4개월을 주기로 반복 진행되고 있었고, 때마침 개강이 코앞이었다. 그래서 우선 공부를 시작해보자는 마음에 등록하였다. 다년간의 영업사원 생활에서 가급적 밀지는 장사, 그런 선택을 하지 않으려는 성향이 있었다. 준비되지 않은 내가 바로 대학원에 입학하는 일은 밀지는 장사라고 느껴졌다. 공부할 준비도 되지 않았고, 집에는 책상도 없었다. 대학교 졸업 후 책상은 없어졌고, 작은 책꽂이만 하나 있을 뿐이었다. 또, 1년에 책을 5권도 읽지 않는 내가 대학원에 간다고 달라질 건 없다는 것을 알고 있었다. 그래서 택했던 곳이 평생교육원 과정이었다. 일단 공부를 다시 시작하는 데에 익숙해지기 위해서 선택했던 과정이다. 공부를 시작하기로 마음을 먹고 평생교육원 과정에 등록한 일이 바로 변화의 첫걸음이었다. 2017년 1월 23일, 첫 강의에 출석하였다.

■ 변화의 시작, 공부를 다시 시작하다.

8. 외식 컨셉터 과정, 출석률 100% 달성하다

대학원 과정에 바로 가고 싶었지만, 아내에게 대학원에 간다고 말할 자신이 없었다. 6년간 공부를 하겠다는 마음을 가지긴 했지만, 실행하지 못하고 있었기에, 갑자기 대학원에 간다고 말할 수는 없었다. 그래서 우선 평생교육원 과정에 등록하였다. 준비운동이라고 생각하고, 먼저 출석과 강의를 듣는 기본적인 일에 익숙해지기로 계획을 세웠다. 출석과 강의를 듣는 일, 다시 공부하는 일에 익숙해진다면, 그다음에 대학원에 가는 것으로 마음을 먹었다. 그래서 우선 한양사이버대학교 평생교육원의“외식 컨셉터 과정”에 등록하고 수강하기 시작했다. 외식 컨셉터 과정은 외식 브랜드의 컨셉트를 만드는 기획 능력을 쌓는 것을 목표로 하였다. 학습을 통해 내가 알고 있던 성공하는 외식브랜드의 특징을 정리해보고 싶었기에 등록하였

다. 그리고 3개월 동안 결석 없이 강의를 들었다. 과제도 있었고, 발표도 있는 유익한 과정이었지만, 우선 나의 목표는 출석이었다. 출석이 익숙해지면, 그다음에는 과제, 발표에 도전하는 것으로 계획을 세웠다. 처음에는 출석도 어려웠다. 외식컨셉트 과정을 수강하기 시작했던 시기인 2017년 1월은 TF 활동이 끝나고 팀으로 복귀한 직후였다. 그리고 그해 3월에는 다른 부서로 이동하였다. 부서 이동으로 새로운 부서에서 새로운 업무를 익혀야 했다. 그 덕분에 업무 인수인계뿐만 아니라 절대적으로 처리해야 할 일이 늘었고, 자연스레 야근이 많아졌다. 출석을 100%라는 목표를 달성하는 것이 쉽지 않아 보였다. 그럼에도 매주 월요일에는 저녁 7시에 시작하는 강의를 수강하기 위해 가급적 6시 30분 전에 업무를 끝내고 한양사이버대학교로 갔다. 다른 날에 야근을 하더라도 월요일에는 강의를 착실히 수강하고, 출석을 100%를 달성하기 위해 노력했다. 12주간, 강의를 들으면서 깜짝 놀랐다. 강의를 같이 수강하시는 분들은 대부분 소상공인들이었다. 수강생들 중에는 간혹 나 같은 직장인도 있었지만 대다수는 주로 개인 브랜드의 외식 매장이나 프랜차이즈 매장을 운영하는 대표님들이었다. 소상공인들이 강의를 듣고 열심히 공부를 한다는 사실이 놀라웠다. 모두 주경야독을 하는 것이었다. 그러면서도 출석뿐만이 아니라 과제도 충실히 하고, 자진해서 발표도 했다. 그런 소상공인 동기분들 덕에 자극을 받았다. 나보다 더 열심히 일하고, 공부하는 동기분들도 있는데, 최소한 강의는 빠지지 않고 들어야겠다고 마음을 먹었다. 또, 강의를 듣고 과제를 하면서 동기들에게 묻고 의견을 교환하고, 발표를 통해 좋은 사례를 공유하며 같이 협동 학습을 하였고, 이는 공부에 다시 흥미를 가지게 되고, 익숙해지는데 도움을 주었다. 그 결과, 12주 동안 출석률 100%를 달성할 수 있었다. 마지막 강의를 끝나고 수료식에서 받았던 수료증은 지금 봐도 감격스럽다. 2017년 1월 23일, 강의 첫날, 출석을 했고, 수강생들과 같이 협동하고 학습하는 과정에서 흥미를 느꼈다. 그 덕분에 결석 없이 과정을 끝냈기에, 그 다음 단계로 대학원에 입학하여, 현재 무사히 4학기째 다니고 있다.



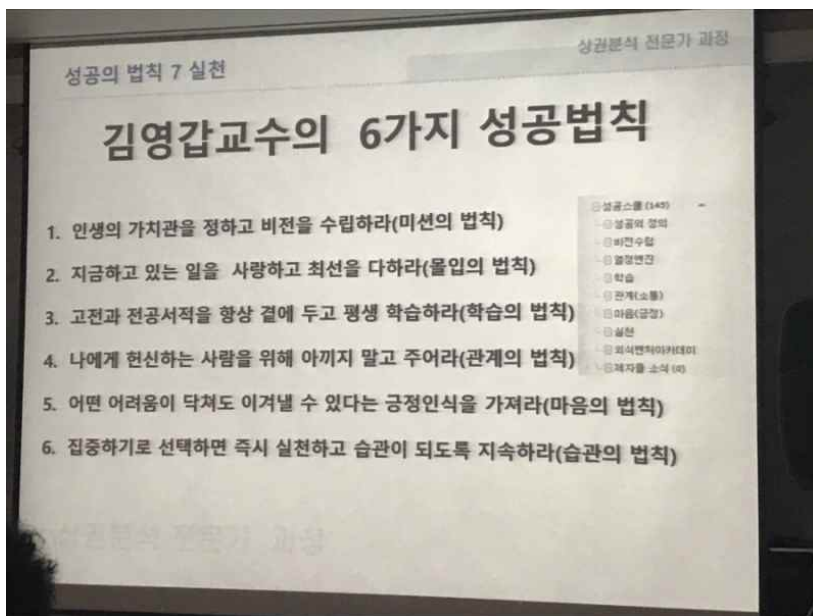
[그림4. 한양사이버대학교 평생교육원 외식사업컨셉터과정 수료증]

9. 특강에서 습관의 중요성을 깨닫다

첫 번째, 교육과정을 끝나갈 즈음, 평생교육원에서 진행하는 다른 교육과정을 신청하고 수강하기 시작하였다. 바로 상권분석 전문가 과정이다. 대학원 모집은 2017년 6월로 예상되었다. 외식 컨셉트 과정이 4월 중순에 마무리될 예정이었다. 공부하는 습관을 들여가고 있는 시점에 흐름이 끊기는 것이 싫었다. 또, 데이터 분석에 관심이 많던 차에 상권분석 전문가

과정에 등록하였다. “상권 입지 분석을 기반으로 전략수립 능력을 키운다.”는 목적 아래 상권 입지와 관련 데이터를 분석하는 방법을 교육하는 과정이었다. 같은 외식프랜차이즈 브랜드의 매장이어도 입지에 따라 전략을 다르게 실행해야 원하는 매출과 수익을 얻을 수 있다는 것을 업무 경험상 익히 알고 있었기에, 상권분석을 전문적으로 배워보고 싶었다. 4월 초에 개강하고, 6월 말에 끝나는 12주 과정이었다. 이전 과정을 수강할 때와는 달라졌다. 공부에 관심을 더욱 가지게 되었고, 충실히 강의를 듣게 되었다. 첫 번째 과정은 단순히 강의 수강이 목표였다면 두 번째 과정은 과제를 하고 발표까지 하는 것이 목표였다. 그래서 주말에 시간을 내어 과제를 하기 시작하였다. 그러던 차에 교육 과정에서 총무 역할을 맡게 되었다. 이는 강의를 더 열심히 듣게 되는 계기가 되었다. 웬지 총무이기에 과제를 해야 할 것 같은 책임감을 느꼈다. 결국, 그 책임감에 12주 강의를 끝나는 날에 배운 내용을 정리, 활용한 사례를 발표하기로 목표를 세웠다.

12주의 상권분석 전문가 과정 중에는 세미나가 있었다. 2017년 4월의 마지막 주말에 1박 2일 과정의 세미나에 참석하여 특강을 듣게 된다. “성공학 특강”에서 교수님께서 “습관의 중요성”을 강조하였다. 특강을 듣고, 습관이 원하는 목표를 달성하도록 도와주는 훌륭한 도구라고 생각하게 되었다. 성공학 특강을 듣고 난 후에 변해야겠다는 결심을 하게 된다. 그 당시, 나의 체중은 90Kg을 훌쩍 넘겼고, 똥똥했다. 당연히 건강도 좋지 않았다. 그렇다 보니 의지를 가지고 공부를 시작했지만 일과 병행하며 공부할 만큼 체력이 뒷받침되지 않았다. 입사 후 6년간, 좋지 않은 습관들이 몸에 배어 있었다. 기름진 식사에 음주를 자주 하다 보니, 또, 불규칙적인 식사가 습관으로 자리 잡아 고지혈증, 고혈압에 당뇨병 초기 증상이 의심되는 상태였다. 자기계발을 위해 공부를 시작했지만, 일과 공부를 동시에 하는 것이 힘들고, 체력이 부족하다고 느끼고 있었다. 이는 좋지 않은 건강, 그리고 근본적으로는 생활습관, 식습관이 원인이었다. 특강을 듣고나니 자기 관리의 중요성을 느꼈고, 스스로를 경영해야함을 깨달았다. 그리고 좋은 습관을 들여서 자기 관리를 수월히 할 수 있다고 느꼈다. 좋은 습관을 만들면 건강은 자연스레 따라올 수 있음을 믿게 되었다.



[그림5. 성공학 특강 - 6가지 성공의 법칙]

10. 공부와 습관으로 삶이 바뀔 수 있다

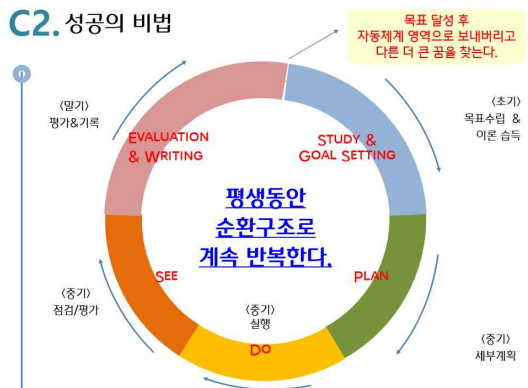
성공학 특강이 끝나고 집에 돌아오자, 바로 건강한 습관을 만들고 들이기에 도전하였다. 체력 저하의 원인은 90Kg가 넘는 고도 비만이였다. 뚱뚱한 상태에서 벗어나고 싶었다. 체지방을 분해하고 체중을 줄이는 방법을 학습하기 위해 관련 도서를 찾아 읽었다. 직장 생활을 하는 동안 쉴 수 없이, 꾸준히 체중 감량에 도전했지만, 계속 실패했었다. 몇 번의 경험으로 알고 있던 나만의 체중 감량 방법(적게 먹고, 운동 많이 하기)은 직장 생활을 시작하고 체중이 급격히 증가하던 시기에는 통하지 않았다. 이는 지식이 아니라 상대적으로 여유로웠던 병장, 취업 준비생 시절의 특수한 경험이었던 것이다. 그러니 다른 환경에서 시도해도 같은 결과가 나오지 않았다. 이번에는 체중 증가의 원인과 체지방 분해, 체중 감량 방법을 공부하였다. 여러 권의 책을 읽으니 생활습관을 바꾸면 체중을 수월히 감량할 수 있음을 확인할 수 있었다. 입사 초기 67Kg의 호리호리한 체격의 나는 6년 동안 98Kg까지 체중이 증가했다. 체중이 증가하면서 체력이 떨어졌다. 마지막이라고 생각하고, 습관 개선 & 체중 감량에 도전했다. 나의 가치를 높이기 위해 제대로 공부를 해보고 싶은 목표가 있었고, 좋은 체격과 체력을 갖추어 공부에 내 체력과 시간을 투자하고 싶었다.

2017년 1월, 평생교육원의 과정을 수강하고, 공부를 시작하고 난 후, 뚱뚱한 체격과 부실한 체력 때문에 일과 공부를 병행하는 것이 힘들다고 느꼈던 적이 여러 번이었다. 지금껏, 여러 번 체중 감량에 실패한 탓에 다시 도전할 의지가 없었다. 그랬던 내가 성공학 특강을 듣고 난 후, 좋은 체격과 체력을 갖추기 위해 습관 개선에 도전하였다. 습관 개선, 체중 감량 도전은 비교적 빠르게 성공하였고, 40여 일간 13Kg을 감량할 수 있었다. 70Kg 대 후반으로 체중을 줄이면서, 비교적 날씬한 체격과 체력을 되찾을 수 있었다. 체중을 감량하고 나니, 이전에 비해 피로감이 줄었다. 뚱뚱할 때는 조금만 움직여도 지치고 피곤해졌지만, 체중 감량 후에는 상대적으로 덜 피곤했고 매사에 의욕적으로 변했다. 강의를 듣고 과제를 하는 일이, 업무와 공부를 병행하는 일이 이전에 비해 많이 수월해졌다. 자신감이 덩으로 생겼다.

상권분석전문가과정에서 내가 얻은 Insight

상권분석전문가과정
16기 윤태훈

C2. 성공의 비법



C1. 과정에서 얻은 것들?

Lesson 1. 자기주도적 학습(Self directed learning)

학습자 스스로 목표설정 및 계획 수립, 교육 프로그램 선정과 실행, 교육 평가에 이르기까지 교육의 전 과정을 자발적 의사에 따라 추진하는 학습형태

“ 지식의 수명은 2년을 넘기 힘들지만
방법론의 수명은 영원하다! ”

답만 가르치는 교육

VS.

방법을 배우는 교육

[4월 4일 1주차 강의내용 중에서]

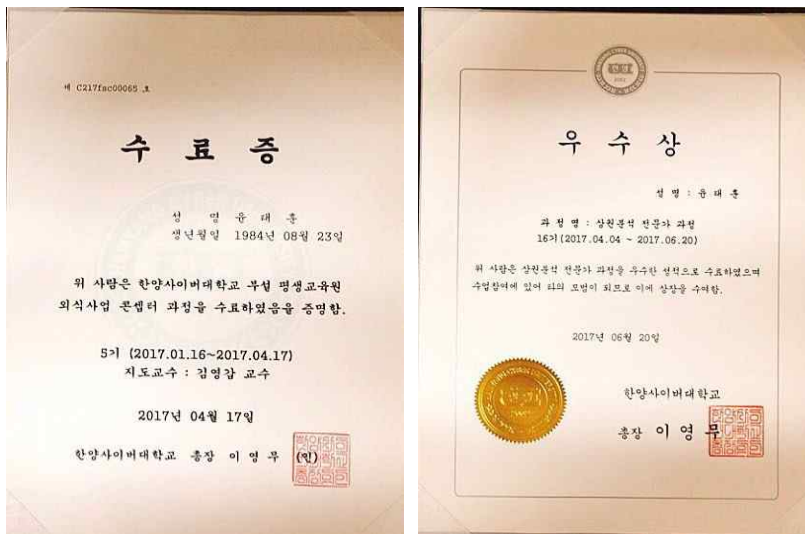
[그림6. 상권분석전문가과정 최종 발표 자료]

공부 없이는 스스로를 변하는 것이 힘들다는 것을 알게 되었다. 변하고 싶었던 시점에 “변화를 해야겠다.”는 생각을 했고, 그 방법으로 공부를 선택했다. 그 선택은 결국 변화를 가져다주었다. 상권 분석 전문가 과정이 끝나는 날에는 “공부를 통해서 변화된 나의 일상”에 대해 발표를 하였다.



[그림6. 생활 습관 변경 전(체중 90Kg, 2017년 4월 25일)과 변경 후(체중 77Kg, 2017년 6월 20일)]

“공부를 통해서 삶이 바뀔 수 있다.”는 것을 깨달았다. 7년간의 직장생활 동안 아무리 노력해도 체중이 줄어들지 않고 꾸준히 늘어 100Kg에 다가섰다. 공부와 습관 변경을 통해 늘 실패만 했던 체중 감량을 쉽게 이루어 체형과 체력을 되찾았다. 공부를 하고, 습관을 바꾸니 수월하게 성공할 수 있었던 것이다. 이 작은 성공으로 내 직무 관련 분야인 동시에 평소 관심사였던 “외식 프랜차이즈”를 “전문적으로 공부해야겠다”, “대학원에 가더라도 열심히 공부할 수 있겠다.”라는 의지와 자신감이 동시에 생겼다.



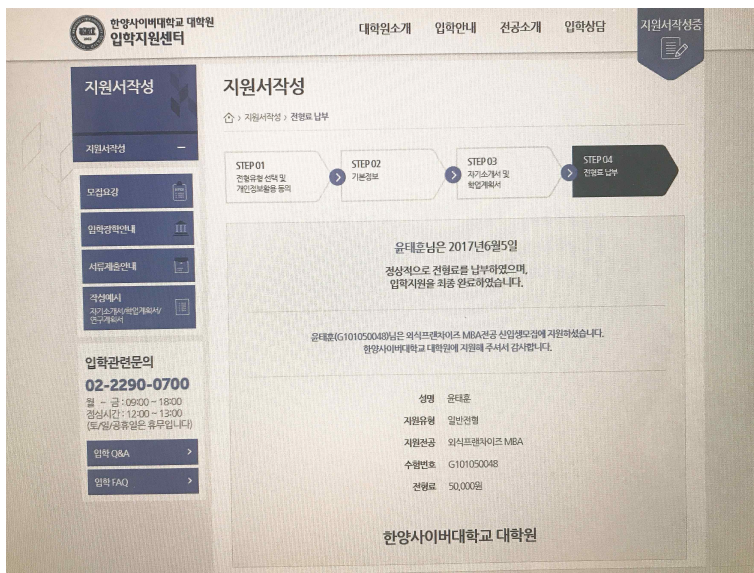
[그림7. 한양사이버대학교 평생교육원 상권분석 전문가 과정 수료증 &우수상]

11. 공부할 수 있는 환경을 만들고, 대학원에 지원하다

30대 중반에 공부를 다시 시작하면서 책상을 사야겠다는 생각을 했지만 실행에 옮기지 못하고 있었다. 체중이 90Kg 대에서 70Kg 대로 변하면서, 기존에 입던 옷들이 이제는 너무 커져서 대다수 입지 못하고 버릴 수밖에 없었다. 더 작은 사이즈의 새로운 옷을 여러 벌 샀다. 옷을 사면서 책상도 같이 구매해버렸다. 비교적 날씬한 체격과 공부할 체력을 회복했으니, 제대로 공부할 수 있는 환경을 갖추어야겠다는 생각이 들었기 때문이었다. 책상을 구매하면서 대학원에도 입학 지원을 하였다. 외식콘셉트 과정과 상권분석 전문가 과정을 수강하면서 대학원에 입학하여 중도 포기하지 않고 졸업할 수 있을 거라는 자신감이 생겼다. 업무와 관련이 큰 “외식 프랜차이즈”를 공부하고 연구한다면 업무에도 도움이 될 것이고, 자기 계발에도 도움이 될 것이라고 느꼈다. 그래서 한양사이버대학교의 외식 프랜차이즈 MBA 과정에 지원하였다. 사이버 과정이라는 우려도 있었다. 하지만, 6개월 동안 평생교육원 과정을 2번이나 수강하면서 “어떤 과정을 수강하는지”보다 “어떻게 수강하는지”가 더 중요하다는 걸 느꼈다. “좋은 습관을 들여 원하는 목표를 달성할 수 있다.”라는 상권분석 전문가 과정의 특강에서 얻은 깨달음은 대학원을 선택하고 지원하는 데에도 자신감으로 작용했다. 강의를 규칙적으로 듣는 좋은 습관을 들인다면 2년 반 동안의 사이버 교육 과정(석사)은 학업적 성취에 큰 도움이 될 수 있고, 또, 직장인인 나에게 시간, 비용을 절약하며 공부를 할 수 있는 최상의 선택이라는 생각이 들었다. 노트북과 의지만 있다면 언제 어디서나 내가 원할 때에 강의를 들을 수 있고, 또, 강의 내용을 업무에도 활용할 수 있을 것이다. 석사학위를 취득할 수 있다는 장점은 말할 필요도 없다. 내가 투자하는 비용과 시간 대비 큰 효과를 얻을 수 있는 방법이었다. 업무로만 경험했던 “외식 프랜차이즈”를 학문적으로 연구하여 외식 프랜차이즈 관련 실무 & 이론을 겸비한 전문가로 성장할 수 있을 꺼라는 기대감이 있었다. 또, 재직중인 회사와의 산학협력으로 입학금 700,000원이 면제된다는 사실은 덤이었다. 그렇기에 큰 망설임 없이 한양사이버대학교 외식 프랜차이즈 MBA 과정에 지원할 수 있었다. 오랜만에 자기소개서와 학업/연구계획서를 써서 대학원에 입학 지원하였다. 입학 원서 작성을 위해 오랜만에 증명사진도 찍었다. 입학 원서를 대학원에 제출하고 오던 날, 비교적 날씬한 모습으로 웃고 있는 증명사진 속 내 모습에 기분이 참 좋았다.



[그림8. 대학교 졸업후 7년 만에 다시 책상을 구매하다]



[그림9. 공부할 수 있는 체력을 갖추고 대학원에 지원하다]

12. 2017년 9월, 첫 학기를 맞이하다

대학원에 입학하는 이유, 외식 프랜차이즈 MBA에 지원하는 이유는 “맥도날드와 같이 세계로 뻗어 나가는 한식 프랜차이즈가 나오는데 기여를 한다.”라는 20대 시절의 비전이 영향을 미쳤다. 비전을 달성하기 위해서는 업무로만 경험했던 프랜차이즈를 학문적으로 연구하고 싶었다. 2017년 6월 초, 입시 원서를 제출하였고, 6월 말 경, 면접을 보게 되었다. 면접 시 나의 비전을 말씀드렸고, 운 좋게 합격하였다.

2017년 8월 중순, 신입생 오리엔테이션이 진행되었다. 참석하여 강의를 수강하는 방법, 졸업을 위한 요건 등을 안내받았고, 교수님, 선배님들을 뵈 수 있었다. 그리고 9월 1일 나의 첫 학기가 시작되었다. 그런데 예상 및 의지와는 달리, 첫 학기에는 강의를 제대로 듣지 못했다. 우선, 사이버 과정이다 보니 강제력이 없었다. 그냥 실행한 뒤, 클릭해서 넘기기만 해도 되었다. 듣지 않고 실행만 하곤 했다. 매주 강의를 듣고, 과제를 하는 일이 익숙하지 않은 탓이기도 했다. 거기에다가 그 당시 회사에서 평창올림픽 관련 업무를 맡게 되고, 기존의 업무도 늘어나면서 강의 수강, 과제를 하는 일은 우선순위에 밀렸다. 주말에 몰아서 하곤 했다.

또, 사이버 과정이라서 과제를 하거나 공부를 하는데 있어서 궁금한 게 있어도 물어보는

것이 쉽지 않았다. 원우들과의 소통이 원활치 않았다. 내가 택한 강의를 같이 듣는 원우가 누구인지 잘 알지 못했다. 나는 식품 제조업체에 재직하였고, 외식 프랜차이즈 관련 업무를 하긴 했지만, 외식업체에 재직하거나 직접 외식업체를 운영하는 것은 아니었기에, 강의를 수강하다 보면 외식 프랜차이즈와 관련된 내용 중에서 모르는 점과 궁금한 점이 종종 생겼다. 강의 중에 이해가 안 되는 내용이 꽤 있었다. 그런 순간에 물어볼 사람이 없었다. 그러다 보니 번거롭게 과제를 하기보다 회사 업무를 하는 경우가 많았다. 왜냐면 업무는 잘 아는 분야다 보니 힘들지 않게 하면 되었기 때문이다. 그에 반해 대학원 과제는 어디서 시작해야 할지 막막한 경우가 많았다. 묻고 대화를 나눌 원우가 많다면 물어볼텐데, 그럴 수 없었다. 이 경험은 2018년에 원우회 활동을 하면서 원우 수첩을 기획하고 제작하는데 영향을 미친다.

사이버 과정이다 보니, “내가 적극적으로 노력하지 않으면 아무것도 얻어 갈 수 없다는 단점이 있다.”는 것을 첫 학기에 확실히 느낄 수 있었다. 그냥 흘러가듯이 2년 반, 5학기가 지나간다면 아무것도 남는 것이 없겠다고 느꼈다. 바쁜 업무에 치여서, 공부를 제대로 하지 못하고 있다는 죄책감과 안타까움도 잊고 있던 차에 학기 말, 연말 모임이 잡혔다. 사이버 과정에서 오는 소통의 아쉬움 때문에 대학원 모임이 있을 경우에는 무조건 참여하려고 노력하였다. 그래서 개강 모임에도 참석했었고, 3개월 만에 다시 잡힌 학기 말 모임에도 참석하였다. 2번째 모임인 연말 모임에 참석하니, 이제는 몇몇 원우가 눈에 익었다. 개강 모임에서 인사를 나누고 이야기를 나눴던 동기들이었다. 학기 말 모임에는 교수님, 그리고 해외에서 수강하고 있던 이름만 알고 있던 동기도 참석하였다. 같이 공부를 하는 동지들을 많이 알게 되어 기뻐다. 연말에 진행된 그 모임에서는 기존 원우회 임원들의 수고에 대해 감사의 마음을 전달했고, 2018년 원우회 임원을 선출하였다. 그런데 내가 추천을 받아, 2018년 원우회 임원인 총무(사무국장)가 되었다. 전임 총무의 추천 덕분에 얼떨결에 총무가 된 것이었다. “못한다고 말해야 하나?” 고민할 틈도 없이 총무가 되어버렸다. 그런데 지금은 총무가 된 것, 1년 동안 임원으로 활동한 것에 교수님과 원우 분들께 감사하는 마음이 가득하다. 공부에 관심을 갖게 되고 대학원에서 열심히 활동하는 계기가 되었으니까 말이다.

■ 원우회 임원 활동, 더 큰 배움의 기회가 되다.

13. 총무로 원우회 활동을 시작하다

원우회 총무가 되고 나서, 첫 번째 맞는 행사는 신입생 오리엔테이션이었다. 2017년 8월에 입학했는데, 1학기가 지나고 나니 신입생, 후배가 입학하였다. 입학한 지 얼마 되지 않았는데 벌써 후배를 맞이한 것이다. 2018년 2월 10일, 신입생 오리엔테이션이 진행되던 날, 원우회 임원들이 모였다. 이날 이철 원우회장님으로부터 원우 수첩을 만드는 게 어떻겠냐는 제안을 들었다. 타 대학원 박사 학위까지 취득하시고 다시 외식 프랜차이즈 MBA 과정에 등록한 원우회장님의 제안이었기에 듣는 내내 고개가 저절로 끄덕여졌다. 그리고 신입생 오리엔테이션 뒤풀이 자리에서 신입생들로부터도 원우들이 서로의 정보를 알 수 있고 연락할 수 있는 어플 등의 도구가 있었으면 좋겠다는 의견을 들었다. 나 역시 모임에서 직접 만난 원우 이외에는 동기가 누구인지 잘 몰랐고, 연락처도 없었다. 그래서 원우회 임원이나 신입생 오리엔테이션에서 만났던 동기 2명을 제외하고는 연락하는 원우가 없었다. 궁금한 내용이 있어도 물어볼 사람이 별로 없었다.

14. 원우 수첩을 기획, 배포하다

이철 원우회장님의 제안으로 남승우, 유전균, 이유진 부회장님과 같이 원우 수첩을 기획하고 제작에 들어갔다. “원우들 간의 소통 확대”를 목표로 했고, 이를 위해서는 원우들의 연락처와 기본적인 정보가 기록된 원우 수첩을 제작하여 배포하는 것이 필수라는 원우회장님의 제안을 임원진 모두 쉽게 공감했고, 2018년 9월 오프라인 세미나에서 배포하는 일정으로 원우수첩 기획, 제작하기로 의견을 모을 수 있었다. 그래서 원우 수첩 제작을 위해 원우들의 신상정보를 모으기 시작하였다. 2018년 8월, 2주 동안의 여름 방학 기간 동안 2018년 하반기 입학한 신입생까지 포함하여 외식 프랜차이즈 MBA 전공으로 제적 중인 대부분의 원우 정보를 모아서 원우 수첩을 만들 수 있었다. 2018년 9월, 2학기 오프라인 세미나에서 완성된 원우 수첩을 배포할 수 있었다.



[그림10. 원우 수첩 제작]

원우들에게 연락하여 정보를 받는 과정에서 처음 연락하게 된 원우도 있었다. 또, 기존에 가끔 연락하고 지냈지만 잘 알지 못했던 원우와도 대화를 나누게 되면서 서로를 잘 알 수 있는 기회가 되었다. 외식기업을 운영하는 등 업무만으로도 정신이 없을만큼 바쁜데도 학업을 챙기는 다른 원우들을 보면서 나도 석사과정을 더 열심히 해야겠다는 동기부여를 받기도 하였다. 2018년 12월까지 원우회 활동을 열심히 했고, 임기가 끝났다. 2019년 2월 신입생 오리엔테이션에서도 기존에 제작한 원우 수첩을 신입생들에게 배포하였다. “마지막 학기인 2019년 2학기에 원우수첩을 업데이트하여 다시 배포한다면, 좋겠다.”는 생각이 들었다.

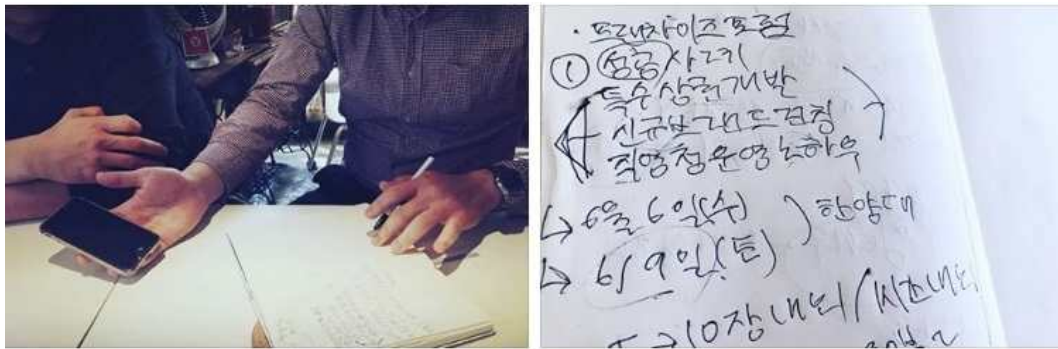


[그림11. 원우 수첩 제작]

원우회 활동을 하면서 원우들 간에 연결고리가 될 수 있는 원우 수첩을 만든 것과 이로써 원우들 간의 소통을 원활하게 만드는데 작은 도움이 되었다는 점에서 원우회 임원 활동이 왠지 더 뜻깊고 뿌듯한 활동이었다는 느낌이 들었다.

15. 2018년 6월, 학술포럼을 개최하다

원우회 임원으로 활동하면서 1달에 한 번씩 정기모임을 가졌다. 사실 대학원 생활을 더욱 알차게 즐기는 계획을 세우는 것이 모임의 목적은 아니었다. 우선 임원 간의 소통을 자주 하는 것이 목적이었다. 정기 모임은 임원분들이 모여 외식 프랜차이즈 관련하여 의견을 나누고, 최신 정보도 얻는 자리가 되었다. 그러던 중 유전균 부회장이 먼저 제안을 하였다. 소속된 원우 전체를 대상으로 외식 프랜차이즈 관련 의견과 정보를 나누는 자리를 만들어보면 어떠냐는 것이었다. 대학원 과정 중에 오프라인 모임이 부족하여 아쉽다고 느끼고 있던 시점에 적절한 제안이었다. 임원들 모두가 공감했고 바로 추진하기로 뜻을 모았다. 초기에는 작은 소규모 모임 정도로만 생각했던 계획이 기획서가 되었고, “학술포럼 개최”라는 결과로 이어진다.



[그림12. 제 1회 외식프랜차이즈MBA 학술포럼 기획]

2018년 6월 6일, 한양사이버대학교 대강의실에서 “제 1회 외식 프랜차이즈 MBA 학술포럼”이라는 타이틀을 달고 학술포럼을 개최하였다. 대학원 원우(2017년 입학, 2018년 입학)가 중심이 되어 외식프랜차이즈 기업의 성공 전략에 대한 주제로 연구 사례를 발표하였다. 2017년에 같이 입학한 동기인 조현아 원우, 박진표 원우가 자진하여 학술포럼 발표자로 참가를 해주었고, 후배들 중에서도 전범석 원우, 이신 원우 등 2명이 발표자로 참가해주었다. 지금도 너무 고맙다. 제 1회 포럼 개최일까지 2주일이 채 남지 않은 시점에 4명의 원우가 발표 준비에 들어갔다.



[그림13. 제1회 외식프랜차이즈MBA 학술포럼 포스터]

그림과 같은 4가지 세부 주제가 정해졌다. 4명의 원우들이 학업과 일을 병행하며, 식사 과정 동안 연구, 정리한 내용을 발표하였다. 나는 총무로서 행사 기획, 진행 보조를 하였고, 원우회 임원인 유전균 부회장이 사회를 맡았다. 진행 중 미흡한 부분도 나왔다. 나 역시 직장을 다니면서 준비하다 보니, 프로젝트 작동 등 미리 체크하지 못한 부분이 있었고, 완벽하게 준비하지 못했다. 그럼에도 발표자와 참석자분들은 포럼이 원활히 진행될 수 있도록 도움을 주었다. 발표자와 참석자 모두 Q&A 및 토론까지 열심히 참여하였고, 포럼을 무사히 개최 및 마무리할 수 있었다. 내가 몸담고 있는 외식 프랜차이즈 MBA 전공에서 학술포럼이 처음 개최되었다는 사실이 너무도 감격스러웠다. 학술포럼이 무사히 개최되도록 지도해주신 교수님, 발표해주신 원우 분들, 같이 준비한 원우회 임원들, 휴일임에도 참석해주신 원우 분들을 비롯하여 내외빈 분께 진심으로 감사한 마음이 들었다. 학술포럼을 준비하면서 발표 자료를 여러 번 보면서, 또, 발표를 직접 들으면서 “외식 프랜차이즈”에 대한 공부가 저절로 되었기에 너무도 뜻깊은 행사였다. 대학원에 와서 이런 활동을 할 수 있다는 사실이 너무도 좋았다. 학술포럼이 정기적으로 개최되어 원우들 간에 소통할 수 있는 기회가 되고, 또, 배움의 기회가 되면 좋겠다는 생각이 들었다. 포럼이 끝나고 나서 받은 설문조사 결과에서 나온 높은 만족도와 “정기적인 행사가 되었으면 좋겠다”는 원우들의 의견은 제 2회 학술포럼을 진행해야겠다는 목표와 그 목표를 달성하려는 의지와 노력으로 이어졌다.



[그림14. 제1회 외식프랜차이즈MBA 학술포럼 기념 사진]



[그림15. 제1회 외식프랜차이즈MBA 학술포럼 만족도 조사 결과]

16. 2018년 11월, 제2회 학술포럼을 개최하다

2018년 11월 3일, 두 번째 학술포럼 일자가 정해졌다. 2018년 9월, 대학원 오프라인 세미나

에서 포럼 일정과 주제를 확정하고 발표자를 섭외하기 시작하였다. 이번에는 기획과 디자인을 더 잘하고 싶었다. 2회차 학술포럼은 “고급 프랜차이즈 경영론”과 “외식 프랜차이즈 콘셉트 개발론” 그리고 “외식마케팅전략” 등 대학원 과정의 강의에서 콘셉트를 차용했다. “외식 프랜차이즈 본부 구축 및 확장 전략”이라는 주제 아래에 학술 포럼을 기획했다. 대학원에서 강의를 듣고 연구했던 주제를 가지고 발표자(원우)들이 직접 시도해보고, 경험했던 사례를 전략으로 정리하여 발표하는 행사로 방향이 잡혔다.

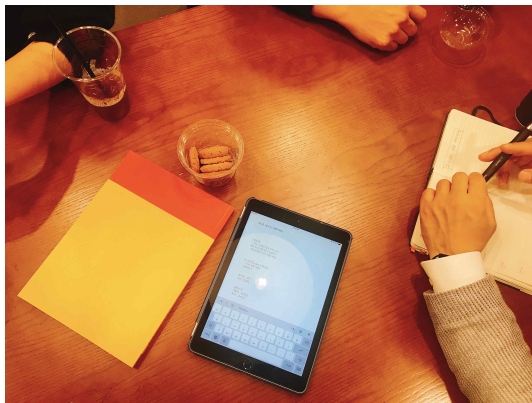
이번에는 원우회 임원들의 역할이 커졌다. 우선 남승우 부회장과 유전균 부회장이 포럼 발표자로 자원하였다. 그리고 이유진 부회장과 나는 학술포럼을 기획, 준비하는 것으로 업무분담을 하였다. 이번에는 2번째 학술포럼인 만큼, 첫 번째보다 더 잘 준비하고 싶었다. “외식 프랜차이즈 MBA 학술포럼”을 우리 전공만의 특별한 정기 포럼으로 만들고 싶다는 데에 원우회 임원들이 의견을 모았다. 그 과정에서 나를 비롯한 원우들 역시 배울 수 있다면 좋을 것이다. 그래서 학술포럼 기획, 준비를 배움의 기회로 보고 디자인 작업을 내가 직접 배워서하기로 결정하였다. 포스터, 현수막, 발표 자료 등을 통일성 있게 디자인하여 “외식 프랜차이즈 MBA 학술포럼”을 브랜딩 하고 싶었다. 남승우 부회장의 배려 덕분에 남승우 부회장이 경영하는 기업의 디자이너에게 디자인 교육을 받는 기회를 얻을 수 있었다.



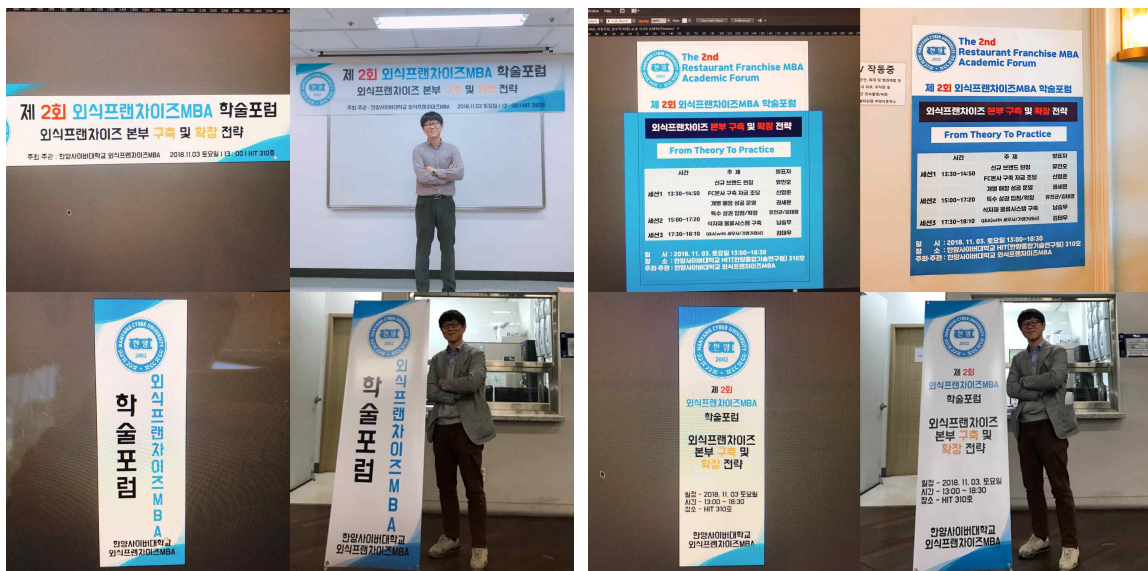
[그림16. 제2회 외식프랜차이즈MBA 학술포럼 포스터]

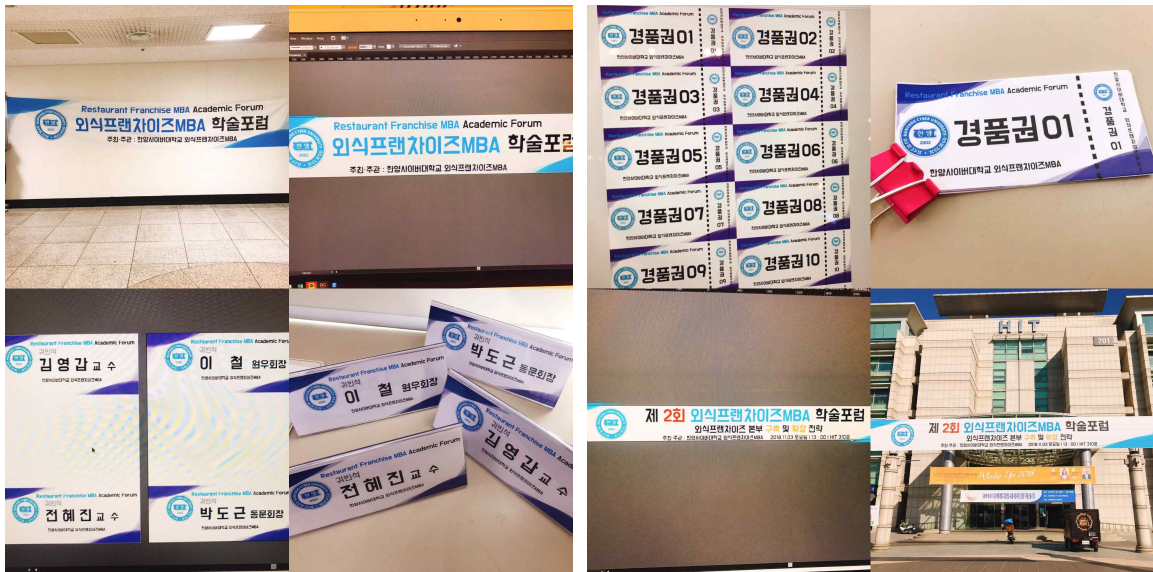
기본적인 디자인 작업 프로세스와 디자인 툴 사용법을 배웠다. 배운 방법을 응용하여 현수막, 포스터, 배너 등 학술포럼을 알릴 수 있는 홍보물을 기획하고 디자인하였다. 직접 해보니 배운 것을 실습할 수 있는 기회가 되었고, 이는 디자인에 더욱 관심을 갖게 된 계기가 되었다. 디자인을 해본 적이 없던 내가 학술포럼을 준비하면서 디자인을 배우고, 실습하는 기회를 얻은 것이다. 거기에다가 발표 자료를 모으고 인쇄하는 과정에서 포럼 주제 내용을 더욱 자세히 공부할 수 있었다. 자료를 포럼 발표 형식에 맞게 정리하여 편집을 하다 보니 자료를 계속 보고 이해해야 했다. 정리, 편집은 공부를 하는 좋은 기회였다. 강의로 들었던

내용을 사례로 풀어내고 전략으로 정리한 발표 내용은 보는 것만으로도 공부가 되었다. 그렇게 배우고 공부하며 준비한 포럼에는 당초 예상(50여 명) 보다 훨씬 많은 70여 명의 내외빈이 참석하였다. 포럼을 시작하려는데 좌석이 부족하여 살짝 애를 먹기도 하였지만 원우분들의 도움으로 좌석을 추가로 마련하여 예정대로 진행할 수 있었다. 포럼 회장이 참석자로 가득 찼고, 참석자분들이 서로 배려해주시고 도움을 주신 덕분에 무사히 행사를 마무리할 수 있었다. 포럼을 준비하면서 원우분들과 소통을 많이 할 수 있었고, 강의 내용을 다시 공부하는 기회를 얻었다. 또, 평소에 관심을 갖고 있던 디자인 업무를 해보는 기회까지 얻었다. 디자인을 더 깊이 배워야겠다는 목표도 생겼다. 2018년, 원우회의 임원으로 활동한 일은 대학원 과정 중에서 가장 잘한 선택이었고, 매우 뜻깊은 활동이었다. 활동을 통해 원우들과 소통할 기회를 많이 가졌고, 원우 수첩, 학술포럼을 준비하면서 배움의 기회 역시 얻을 수 있었다.

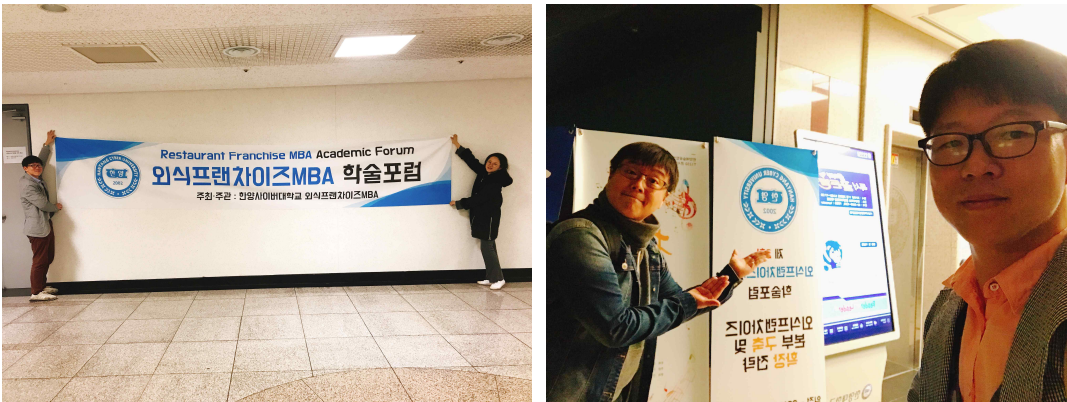


[그림17. 제2회 외식프랜차이즈MBA 학술포럼 기획 회의(원우회 임원진)]





[그림18. 디자인을 직접 배워서 제2회 외식프랜차이즈MBA 학술포럼 준비를 함.]



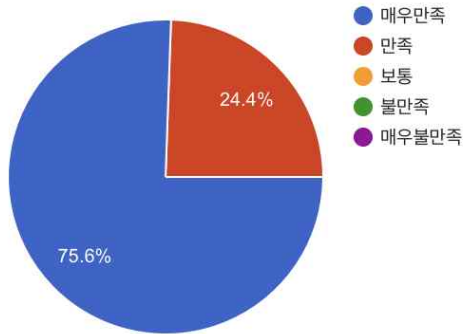
[그림19. 제2회 외식프랜차이즈MBA 학술포럼을 원우들이 직접 참여하여 준비함.]



[그림20. 제2회 외식프랜차이즈MBA 학술포럼 기념 사진]

학술포럼의 전반적인 만족도는 어떠셨나요?

응답 45개



개선해야할 부분 등 운영진에게 하고 싶은 내용을 알려주세요.

응답 45개

수고하셨습니다
질의 응답을 위해 사전에 리포트 제공이 필요합니다
매우 잘 했습니다
좀 더 넓은 장소
고생하셨어요
장소 협소
공간 협소
임원진 모두 고생하셨습니다.
좋은 강연과 선물 감사하고 다양한 컨텐츠로 좋은 인사이트를 얻었습니다.
포럼 공간이 너무 비좁고 시설이 좀더 넓은 공간 필요해보임(수고하셨습니다)
수고하셨습니다.

다음 정기 학술포럼에서 듣고 싶은 발표주제를 제안해 주세요.

응답 45개

프랜차이즈 본부 부서별 업무관련 내용
아직 기업화 하지 못한 업장에 대한 진입과정이 좀더 구체적으로 언급되길 기대해봅니다
치킨플러스 같이 실제 브랜드 대표님들이 브랜드 이야기 많이 해줬으면 좋겠습니다
점장교육및내부고객
구체적인 상권분석과 관련된 내용
매장의 실질적인 운영관련 사항. HR,R&D, 노무, 위생 이런것
프랜차이즈 직원관리
마케팅실전
대한민국 자영업자 생존법
프랜차이즈 본사의 예상매출 기법
디자인, 인테리어, 디지털마케팅

[그림21. 제1회 외식프랜차이즈MBA 학술포럼 만족도 조사 결과]

17. 8년 가까이 다니던 직장을 그만두다

제 1회차 포럼이 끝날 즈음, 8년 가까이 다니던 직장을 그만두었다. 2가지 목표가 있었다. “20대의 꿈, 책쓰기에 도전하자”, “석사학위 논문을 쓰고 졸업하자.”였다. 한가지 목표만 있었다면 직장을 다니면서 병행할 수 있었을 것이다. 그런데 직장을 다니면서 2020년까지 2가지 목표를 다 이루는 것은 쉽지 않을 거라는 판단이 섰다. 거기다가 꾸준히 글을 쓰고 있었지만, 책을 쓰고 논문을 쓰기 위해서는 책과 논문을 더 많이 읽어야 하고 공부할 시간이 더 많이 필요하다고 느꼈다. 2017년에 책을 읽고 공부하고 습관을 바꾼 덕분에 몇 년간 계속 실패만 했던 체중 감량에 성공하였다. 체중 감량을 계기로 공부하는 더욱 중요하게 느껴졌다. 그래서 더 중요한 일을 하기로 결단을 내렸다. 2018년 6월 15일, 8년 가까이 다니던 직장을

그만두었다. 책쓰기 목표를 위해서는 더 많은 책을 읽어야겠다는 생각이 들었다. 그러기 위해서는 책을 읽고 글을 쓰는 일에 투자할 시간을 확보해야 했다. 그래서 과감히 직장을 그만두었다. 책을 읽고, 글을 쓰는데 집중하여 첫 번째 목표인 책쓰기에 도전하여 성공한다면, 그다음 목표인 논문은 보다 쉽게 쓸 수 있을 거라고 판단했다. 둘 다 글을 쓰는 일 아닌가? 성격이 다른 두 가지이지만 결국 내 생각을 정리해서 글로 표현하는 것은 같은 일하기에 한 가지를 해낸다면 다른 한 가지는 보다 수월히 할 수 있을 것이다. 그래서 먼저 책쓰기에 집중하기로 결정하였다.

내가 쓸 책의 주제는 습관이다. 나에게 변화를 가져다준 습관에 대해서 파고들어서 내 경험과 생각을 정리하는 에세이 & 자기 계발서를 쓰기로 계획한다. 사실 2017년 6월, 상권 분석 전문가 과정을 수료하면서 “습관을 주제로 책을 써야겠다.”는 목표를 이미 세우고 있었다. 그리고 책을 쓰기 위해 대학원 교수님이 진행하시는 글쓰기 과정에 참여하여 내가 좋아하는 책을 필사해보았다. 또, 대학원이 입학하고 나서부터 책 읽는 습관을 들여서, 열심히 책을 읽고 있던 차였다. 그래서 책쓰기가 노력한다면 달성하기 불가능한 목표는 아니라는 생각이 들었다.

■ 20대의 꿈에 도전하다

18. 막연한 꿈, 2020년 전에 책 출간하기

2020년 이전에 책을 출간하는 것이 20대에 세웠던 나의 목표였다. 2010년에 전 회사에 입사할 무렵 세웠던 인생의 목표였다.

20대는 나에게 있어서 다양한 도전과 경험의 시간이었다. 국내, 해외의 다양한 곳에서 조리사로 근무하며 키친에서 다양한 사람들을 만났다. 여러 셰프들을 만났고 그들로부터 배우고 익힌 것들, 그리고 키친에서의 경험을 정리해서 기록으로 남기고 싶었다. 그런데 직장을 다니다 보니 첫째가 태어나고 둘째도 태어나고 어느새 30대 중반이 되었다. 대학원에 입학하고 보니 멀게만 느껴졌던 2020년이 어느새 3년 앞으로 다가왔다. 그때까지도 “2020년 전에 책 출간하기”, 그건 목표라기보다는 막연한 꿈이었다. 책을 쓰고 싶었으나, 막막하였다.

19. 문화전도사, 글을 쓰기 시작하다.

우선 책을 쓰기에 앞서 내 일상과 생각을 정리한 글을 조금씩 쓰기 시작하였다. 블로그와 인스타그램에 일상과 생각을 정리한 글을 쓰면서 “문화전도사”라는 필명을 지었다. 문화전도사는 “문화를 전파하고, 콘셉트/경험을 파는 일에 도전하는 사람이 되고자 합니다.”를 줄인 표현으로 나의 미션, 목표를 담고 있는 말이었다. Korean Food(문화)를 해외에 전파하고, 그 문화 속에서 한국 음식을 경험하는 기회를 파는 일을 하고 싶었다. 그래서 문화전도사라는 필명을 지었다. 스타벅스의 하워드 슐츠가 커피가 아닌 커피를 마시는 문화를 전파했고, 그 속에서 커피를 비롯한 메뉴는 저절로 팔리고 있는 모습에서 차용한 것이었다.

글을 조금씩 쓰기 시작했지만, “책을 어떻게 써야 하나?” 고민을 한참 하고 있었다. 2017년 여름, 1차 체중 감량에 성공하여 체력을 갖추고 있던 그 시기에 대학원 교수님께서 글쓰기 과정을 개설하셨다. 한치의 망설임도 없이 바로 참여하기로 결정하였다. 그때까지 막연하기만 했던 책 쓰기라는 꿈이 목표로 바뀌었다. 글쓰기 과정에 참여하면서 책을 쓰기 위해서는 다음 3가지가 꼭 필요하다는 걸 알게 되었다.

[책을 쓰기 위한 조건]

첫째, 책을 읽어야 한다. 책을 읽고 알아야 쓰지 않겠는가?

둘째, 글을 계속 써보아야 한다. 특히 다른 사람이 쓴 책을 필사해보아야 한다.

셋째, 책을 쓰기 위한 재료가 있어야 하고 레시피를 알아야 한다.

첫 번째 조건인 책 읽기는 책 읽는 습관을 만들어서 꾸준히 읽으면 해결될 거라고 생각하였다. 또, 글쓰기 과정에 참여하면서 필사를 할 기회를 가질 수 있었다. 빌 비숍이 쓴 “핑크 펭귄”은 내가 제일 좋아하는 책이었다. 일 년에 5권도 안 읽던 내가 책 읽기에 관심을 갖도록 만들어 준 책이기도 하다. 다 똑같은 펭귄들 사이에서 핑크 펭귄이 되라고 제안하는 책의 주제가 마음에 와닿았고, 옆에 두고 계속 보고 싶었다. 그래서 그 책을 필사해보았다. 하지만 필사를 한 번만 하고 책을 쓸 수 있다면 얼마나 좋을까? 그런 일은 불가능할 것이다. 꾸준히 글을 써보아야 한다. 그래서 인스타그램을 적극 활용하였다. 매일 적은 분량이라도 주제를 잡고 글을 쓰는 형식을 정하여 내 생각을 쓰고 형식에 맞추어 정리해서 올렸다. 시간이 지날수록 내 생각을 글로 표현하는 일이 익숙해져 갔다. 글을 잘 쓰기 위해서는 꾸준히 계속 써보아야 한다. 처음에는 글의 질이 낮더라도 꾸준히 써야 한다. 그러다 보면 글의 질, 글 쓰는 실력은 자연스럽게 올라간다고 믿는다. 같은 일을 반복하면 숙련도가 올라가는 것을, 키친에서 조리사로 근무하며 경험했다. 또, 좋은 습관을 만드는 시도를 하면서 이미 여러 번 경험해봤다. 블로그, 인스타그램에 꾸준히 글을 쓰는 연습을 하면서 책을 쓰기 위한 두 번째 조건도 갖출 수 있었다.

yoonty

Mr.T : 문화를 전파하고, 콘셉트/경험을 파는 일에 도전하는 사람이 되고자 합니다.

#아철남 : 아침마다 철봉에 매달리는 남자

#햄점남 : 햄버거를 점심으로 선호하는 남자

#2019년윤티독서 #2018년윤티독서 #2017년윤티독서

yoontys.blog.me/

[그림22-1. 2년 동안 올린 게시물 수 1,500여 개.]

yoonty #2019년5월19일일요일
#맥도날드 신내점

.
.
#커피한잔의힘
이번주에도 다시 야밤에
#글쓰기 에 도전했네.
#자정 에 #맥카페 와 함께 시작한
#글쓰기 #기획디자인 작업

.
#대학원강의 수강하고
#기획 그리고 #글쓰기 를 하다보니
어느새 #커피한잔 이 또, 다 비었네.

.
이제 내가 쓴 글이 5장반 모였네.
20장쓰기가 목표인데,
하루 3줄 쓰기 계획, 실행하니
글이 쌓여서 5장반이다.
일단 #서론 은 다 쓴 듯 하네.
내일 #본론 쓰기로 하고,
오늘은 이만 #퇴근하자 .

[그림22-2. 2년 짜, 매일 인스타그램을 이용하여 글을 쓰는 연습을 하고 있다.]

마지막 세 번째 조건은 재료와 레시피였다. 2018년 7월, 우연히 배민 아카데미(배달의 민족에서 운영하는 교육 시설)에서 진행하는 강의를 듣게 되었는데 개그맨 고명환 씨를 만날 수 있었다. 그때까지 개그맨으로만 알고 있던 그는 “메밀꽃이 피었습니다”라는 상호의 외식 매장을 운영하고 있는 CEO 이자 작가였다. 이날 진행된 강의의 주제는 “연 매출 10억의 비결”이었는데, 그 비결은 책에 있었다. 고명환 작가의 강의를 통해 책을 보고 공부한 뒤, 외식 매장을 만들어 운영하고 있는 이야기와 책을 잘 읽는 방법과 책을 출간했던 경험을 직접 생생하게 들을 수 있었다. 책을 쓰기 위해서는 A4용지로 100장 정도의 원고가 필요하다는 걸, 그때 처음 알게 되었다. 또, 책은 그 책만의 콘셉트(concept) 가 있어야 함을 느꼈다. 그 날 고명환 작가로부터 직접 선물 받은 그의 책, “책 읽고 매출의 신이 되다“ 역시 “책이 시키는 대로 살아보기”라는 재밌는 콘셉트를 가지고 있었다. 이 강의를 듣고 나서 책을 쓰겠다는 결심이 구체화되기 시작하였다. 책을 쓰기 위한 재료는 “습관, 체중 감량, 책 읽기, 20대 시절의 몸매 되찾기”로 정했다. “좋은 습관을 만들어서 원하는 목표를 수월히 달성한다”라는 책의 콘셉트를 잡을 수 있었다. 책을 쓰는 방법(레시피)을 익히기 위해 출판사 에디터가 알려주는 책쓰기 기술(양춘미, 2018)이라는 책도 읽고 책쓰기 강의도 찾아서 들었다. 책쓰기에 필요한 실용적인 정보와 레시피를 알게 되었고, 결국 책을 쓰기 위해서 필요한 3번째 조건도 갖출 수 있었다.

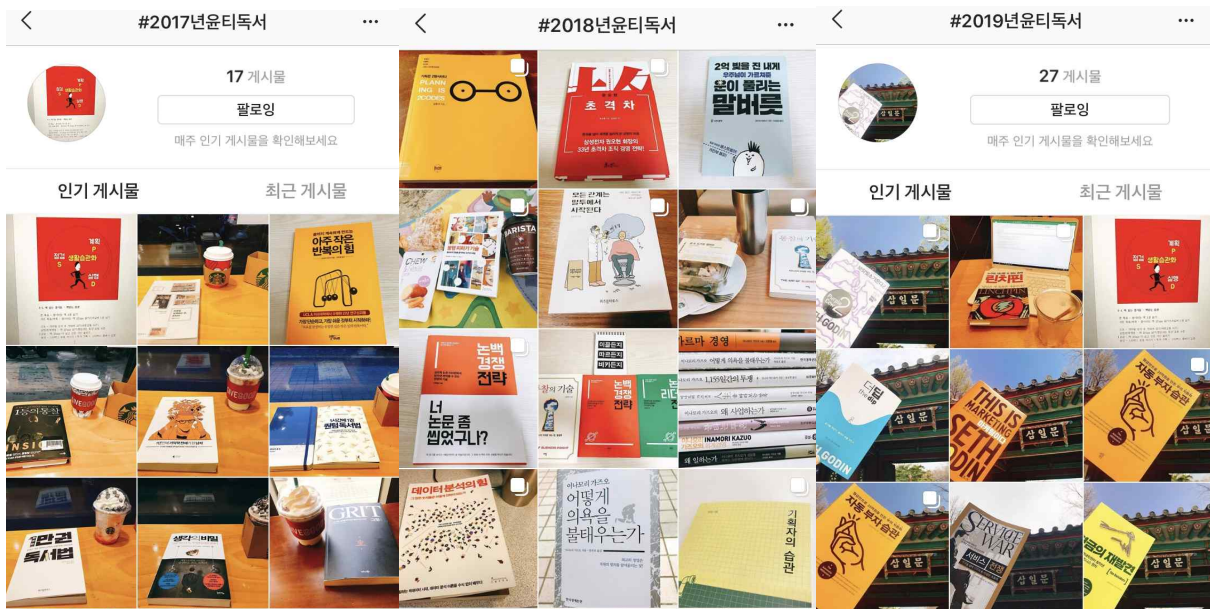
20. 1년에 5권도 채 읽지 않던 내가 책을 읽기 시작하다

체중 감량을 하면서 습관에 관심을 가지게 되었다. 습관을 연구하면서 책 읽기도 습관으로 만들면 좋겠다는 생각이 들었다. 좋은 지식을 얻는 가장 쉽고 비용이 적게 드는 방법이기애 책 읽기를 무조건 습관으로 들여야겠다고 느꼈다. 또, 책을 쓰기 위해서는 책을 읽어야 했다. 그래서 2017년 11월, 본격적으로 책을 읽기로 마음을 먹고, 1년에 50권의 책을 읽는 것을 목표를 세웠다. 매주 한 권씩 읽는 것이다. 이때부터 항상 읽을 책을 들고 다니기 시작하

었다. 책을 들고 다니면 여러 가지 장점이 있었다. 처음에는 다른 종류의 책을 2권 가지고 다녔다. 그리고 나니 결국 책을 읽게 되었다. “책이 재미없다.”라는 핑계를 대고 안 읽을 수 없었다. 재미가 없으면 들고 다니는 두 권 중에 다른 책을 보면 되니깐 말이다. 그리고 실제로 재미없는 책이거나 나에게 안 맞는 책이라면, 다음번에는 재밌는 책을 찾아서 들고 다녔다. 몇 권 읽다 보니, 잘 읽을 수 있는 책을 찾는 요령도 익히게 되었다. 책 읽기를 습관으로 들이는 과정에서 내가 좋아하는 주제의 책(독서, 자기계발, 습관)을 택해서 가볍게 읽는 것부터 시작하니 책 읽기 활동에 흥미가 생겼다. 책은 읽는 즐거움을 준다. 스마트폰은 5분 이상 하다 보면 흥미가 떨어지고 재미가 없지만 책은 읽는 내내 재미가 있었다. 내가 원하는 정보를 얻을 수도 있고, 문학적인 감동을 느낄 수도 있었다. 또, 스트레스 해소에도 도움이 되었다. 책을 읽으니 장점이 많았다.

그런데 초기에 책을 읽는 것이 어려웠다. 일 년에 5권도 읽지 않았던 내가 책을 읽으려고 하니 힘들 수밖에.. 1페이지, 2페이지를 채 읽기도 전에 집중력이 사라져 버렸다. 어느 순간 스마트폰을 만지고 있는 나를 발견하고 했다. 워낙 책을 읽지 않았었는데, 하루아침에 달라질 리가 없었다. 그래서 작은 목표를 세웠다. 지하철을 타고 가면서 봉화산역에서 신당역까지 가는 20분 동안 딱 1~2페이지만 읽기를 목표로 하였다. 너무 쉽고, 작은 목표였다. 처음에는 책을 읽다가 자꾸 딴 생각이 나서 읽었던 부분을 다시 되돌아가서 읽는 것을 반복하기도 했지만, 그래도 20분이면 2페이지는 충분히 읽을 수 있었다. 종착역인 봉화산역에서 지하철을 탔기 때문에 늘 앉아서 갈 수 있었다. 그래서 가방에서 책을 꺼내서 보는 게 쉬웠다. 그리고 목표대로 2페이지 이상 읽고 나면 신당역에 도착하여 지하철을 내리면서 사이렌 오디오로 신당역 스타벅스에 내가 좋아하는 “통자바칩9”가 추가된 자바칩프라프치노를 주문하였다. 2페이지를 읽은 것에 대한 보상이었다. 스타벅스 매장에 도착하면 보통 5분 정도 후에 음료가 나오곤 했다. 도착 후 음료가 완성될 때까지, 책을 다시 열심히 읽었다. 곧 내가 좋아하는 음료가 나올 것을 알기에 기다리는 동안 기분 좋게 책을 읽을 수 있었다. 2페이지를 읽은 기념으로 음료를 마셨던 것은 먼저 나에게 보상을 해준 것이다. 그 보상 덕에 음료가 나오기까지 5분 동안 기분 좋게, 집중해서 책을 읽을 수 있었다. 스마트폰도 보지 않았다. 그렇게 매일 아침마다 출근하는 길에 책 읽기를 반복하였다. 간혹 흥미진진한 내용이 나오면 기록도 해가면서 읽었다. 2017년 11월 중순에 시작했던 책 읽기는 연말까지 12권의 책을 읽는 성과로 이어졌다. 사실 아침 출근 시간에 책 읽는 행동의 목적은 그 시간에 1~2페이지, 아니 10페이지를 읽는 것이 아니었다. 페이지 수는 전혀 상관없었다. 가장 중요한 목적은 여가 시간이 날 때, 대중교통을 타고 갈 때에 “책을 읽을 수 있다”라는 사실을 나 스스로에게 알려주는 것이었다. 여가 시간, 자투리 시간에 할 수 있는 일의 목록에 책 읽기를 추가하는 것이 가장 큰 목적이었다. 그래서 시간이 날 때 가방에서 책을 꺼내서 읽는 행동을 하도록, 스마트폰 대신 책 읽기를 택하도록 계획한 것이었다. 그리고 보통 매년 11월부터 스타벅스에서 선불카드를 구매하면 이프리퀀시를 받을 수 있다. 17장을 모으면 다이어리로 교환이 가능하다. 2017년 11월부터 12월 사이 아침마다 스타벅스에서 음료를 주문하고 책을 읽는 행동을 반복하였다. 반복하면서 받은 이프리퀀시를 34개 모아서 다이어리 2권으로 교환했다. 다이어리를 받으면서 느낀 성취감은 책 읽는 행동을 더욱 긍정적인 행동으로 느끼도록 만들어주었다. 아침마다 책 읽는 행동이 유익하고 기분 좋은 행동으로 내 몸에 새겨진 것이다. 당연히 책 읽는 습관은 자연스럽게 만들어질 수 있었다. 출근길에 책 읽는 습관을 형성할 수 있는 환경을 기획하고 책 읽기를 꾸준히 반복하여 습관으로 들일 수 있었다.

1년에 책을 5권도 보지 않던 내가 1주일에 최소 한 권씩 읽었고, 습관을 들인 후부터 1년 반 동안 100권을 읽었다. 하루에 1권을 봤던 날도 있다. 다만, 여운이 있는 독서를 위해 굳이 1일 1책을 선호하지는 않는다. 빨리 읽기, 많이 읽기가 중요한 것이 아니라 꾸준히 읽는 것, 깊이 있게 읽는 것이 더 중요하다고 느꼈기 때문이다. 또, 읽고 나서 여운이 있는 독서를 지향한다. 책 내용에 내 생각을 더하여 정리했고 이를 기록으로 남겼다. 지금도 책 읽는 습관 덕분에 아무리 바빠도 1주일에 한 권씩은 꾸준히, 규칙적으로 읽고 있다.



[그림23. 대학원에 입학하고 나서부터 읽은 도서는 100권을 넘김.]

21. 공부하면서 글쓰기

2018년 8월, 드디어 책을 쓸 수 있는 조건을 갖추었다는 생각이 들었다. 책 읽기 습관을 들였고, 습관을 통해 그동안 읽은 책이 50권을 넘겼다. 습관 관련 책도 여러 권 읽었다. 마지막으로 책의 콘셉트도 잡혔다. “습관 디자인을 통한 목표 달성”, “핵심 습관을 활용한 수월하게 목표 달성하기”였다.

2018년 6월에 다니던 직장에서 퇴사를 했기에 시간 여유가 있었다. 이제부터는 글을 쓰기만 하면 되는 거였다. 먼저 목차부터 만들었다. “습관”, “실행”, “결과”로 장을 구성하였다. 많이 변경되긴 했지만, 처음 잡은 목차가 그대로 책으로 이어졌다. 엑셀 시트에 대체목, 소제목 리스트를 만들어, 다 쓴 쪽지 제목을 채우기 시작하였다. 쪽지는 소제목으로 A4용지로 2장~3장 분량의 작은 주제의 글이다. 쪽지를 쓸 때마다 엑셀 시트에 채우기 시작하였고, 쌓여가는 페이지 수를 체크하기 시작하였다. 120페이지를 목표로 쓰기 시작했다. 과거의 경험을 되돌아보고 내용을 정리하고 써 내려갔다.

빨리, 잘 쓰는 것이 아니라 꾸준히 쓰는 것을 목표로 글을 썼다. 회사에 출근하듯이 꾸준히 집 근처 맥도날드에 가서 매일 동일한 시간(아침 9시 30분)에 책을 읽기 시작하였고, 글쓰기를 하였다. 매일 오후 3시가 되면 그때까지 쓴 내용을 점검하고, 맞춤법 검사기를 돌렸다. 그리고 오후 5시까지 책을 읽다가 집으로 가서 저녁을 먹고 다시 맥도날드로 갔다. 그리고 다시 글쓰기에 집중하였다. 밤 12시에 다시 맞춤법 검사기를 돌리고 그날 쓴 글을 점검하였다. 어느 날은 2~3쪽지를 썼었고, 다른 날은 1페이지도 못 쓰기도 했다. 왜 그렇게 차이가 나는지 돌이켜 보았다. 글을 쓰는 데에는 준비 시간이 필요했다. 한글 프로그램을 띄워놓는

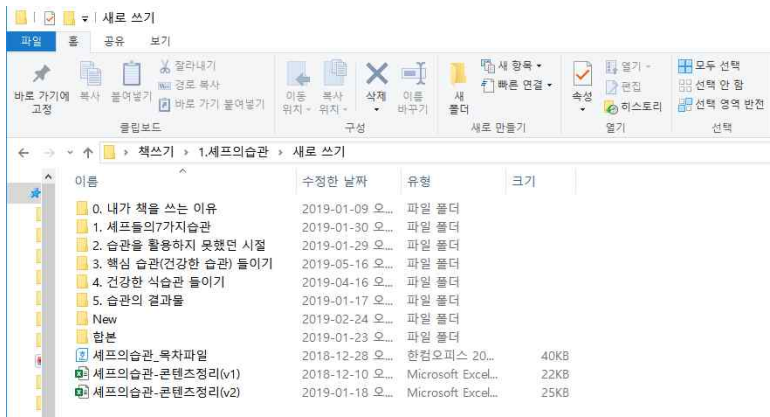
다고 해서 글이 저절로 써지는 것이 아니었다. 쓸 내용을 생각하고, 어떻게 쓸지 기획, 구상해야 했다. 글쓰기 준비가 되고 나서부터 주제를 잡고 실제로 글을 쓰는 데까지 평균 20~30분이 걸렸다. 글을 잘 썼던 날은 그 20~30분 동안 집중력이 흐트러지지 않고 꾸준히 한 줄이라도 쓸려고 노력했었던 것이다. 그에 반해 글이 잘 써지지 않은 날은 집중력이 떨어지고, 문자 메시지를 확인하고 SNS에 자주 들어가면서 스마트폰을 만지작거리다 보니 시간만 흐르고 글은 써지지 않았다. 결국, 꾸준히 글을 쓰기 위해서는 일정한 시간에 글을 쓰기 시작해야 했고, 글쓰기에 몰입해야 했다. 매일 정해진 시간에 글 쓸 준비를 하고 몰입을 하는 것을 규칙으로 세워서 지키니 효과적으로 쓸 수 있었다. 또, 한 번에 A4용지로 3장을 쓰기는 힘들다. 그래서 3장을 쓰는 것이 아니라 딱 3줄을 쓰는 것을 목표로 하였다. 아니 사실, 일단 한 줄부터 쓰는 것을 목표로 하였다. 책 쓰기에 목표 쪼개기를 활용했다. 1쪽지보다는 1페이지, 1페이지보다는 3줄을 목표로, 3줄보다는 1줄 쓰기를 목표로 글을 쓰기 시작하였다.

제목	페이지수
0. 세트의 습관	26페이지
0-1. 왜 이번에는 계속 갈망이 안되지? # 물부재가 계속 들어난다	3페이지
0-2. 왜 습관인가? # 습관이 중요한 이유	
0-3. 내가 책을 쓰는 이유 # 제시되는 성공을 재연하게 해준다	
	23페이지
1. 세트들의 7가지 습관(이론)	
식사	
1-1. 세트들의 식사 습관 # 세트들의 식사 시간	1
# 세트들의 테이스팅(tasting)	2
# 세트들의 식단	3
계획	
1-2. 세트들의 계획/점검하는 습관 # 스케줄 점검/확인	4
# 식자재 점검/준비	5
# 조리도구 점검/준비	6
# 플레이팅 점검/준비	7
# 주문 점검/조리	8
# 서비스 현황 점검	9
측정	
1-3. 세트들의 측정/평가하는 습관 평가 # 완성된 요리의 중점을 측정/평가하는 세트	10
# 부피와 무게, 그리고 온도와 시간을 측정하는 일	11
see # 들어오는 검사를 살펴보는 세트(요리의 메뉴 평가 결과를 측정하는 일)	12
# 요리 제공 속도를 측정/평가하는 세트	13
평가	
1-4. 세트들의 식단 습관 # 가정의 주방 vs. 레스토랑 키친	14
# 식자재를 구분하여 미리 준비해둔다	15
# 핵심 식자재 & 나머지 식자재, 선택과 집중	16
# 분할, 다중은 결과를 내기 위한 일	17
# FIFO(선입선출)	18
# 정위치(placing in right order)	19
# 되돌아 보는 습관	20
기록	
1-5. 세트들의 기록하는 습관 # 일단 쓰고 본다	21
# 미즈인플라스(Mise en place)	22
# 조리용어, 식자재명을 필수적으로 외어야 한다.	23
# 제시피플 만드는 세트	24
학습	
1-6. 세트들의 학습하는 습관 # 학습의 방법 3가지 : 문헌교과, 관찰, 실험	25
# 세트들의 학습법	26
참는	
1-7. 세트들의 참고 견디는 습관(간기 + 감정 마인드) # 항상 습하고 더운 환경	27
# 서비스 하는 동안 참아야 하는 세트	28
# 기술을 연마하는 세트	29

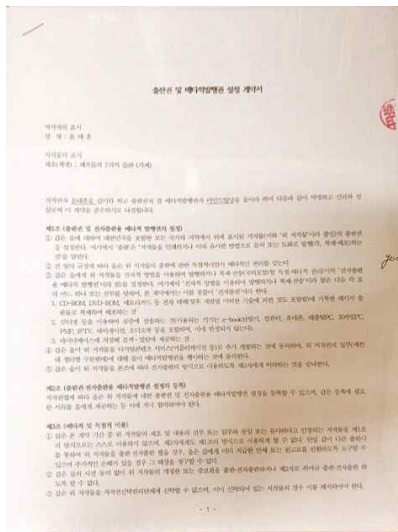
[그림24. 도서의 콘셉트 기획 후 목차를 잡고 책쓰기에 도전하였다.]

3줄을 쓰는 데에는 아무리 오래 걸려도 5분이면 충분했다. 5분 동안 집중해서 3줄을 쓰는 것은 어려운 일이 아니었고 그 일을 여러 번 반복하였다. 그걸 반복하면 1장이, 1장이 여러 번 모이면 1쪽지가 완성되었다. 그 과정에서 필요한 내용은 책이나 논문을 읽으면서 찾았다. 한 쪽지가 완성되면 엑셀 시트에 채우기 시작하였다. 그리고 포트폴리오 철을 사서 거기에 원고를 인쇄해서 채워 넣었다. 성과를 눈에 보이도록 만들었다. 포트폴리오 철이 채워지고, 목차가 늘어날수록 성취감이 느껴졌다. 매일 잡은 아주 작은 목표인 3줄 쓰기는 쉽게 넘겼고, 보통 1~2장, 어떤 날은 1쪽지 이상을 쓰기도 했다. 처음에 2018년 11월 30일까지 완성하려고 했던 원고가 한 달 반이 더 걸려 2019년 1월 23일에 초고를 완성하였다. 완성했다는 사실에 나 자신도 놀랐다. 그리고 초고를 가지고 퇴고에 들어갔다. 읽고, 고치기를 여러 번 반복하니, 3월 초에 드디어 퇴고까지 마무리하였다. 2018년 8월에 시작한 책 쓰기는 7개월이

지나니 원고를 완성할 수 있었다. 완성된 원고를 출판사에 메일로 투고하였다. 투고한 그 날, 출판사 몇 곳에서 연락이 왔다. 가장 먼저 연락 주고 찾아오신 출판사 대표님을 그 당시 다니고 있던 학원 근처의 버거킹에서 만나 출간 계약을 하였다. 그때부터 출판사와 기획 회의를 거쳐 다시 책을 수정, 마무리하였다.



[그림25. 3줄 쓰기로 시작하니 원고가 모여 도서의 초고가 완성되었다]



[그림26. 출판사와 도서 출간 계약을 체결함.]

책을 쓰면서 매일 동일한 장소에서 동일한 시간에 동일한 행동을 반복하는 일, 즉, 습관의 효과를 다시 한번 체감할 수 있었다. 계속 동일한 시간에 글쓰기를 반복하다 보면 글쓰기에 몰입하는 시점이 점점 빨라져 갔다. 처음에는 10~20분 동안 딴 생각을 했었지만, 계속 반복해서 글을 쓰려고 노력하다 보니 딴 생각을 하기보다는 주제를 생각하고 글을 어떻게 써 내려갈지 고민하게 되었다. 그러곤 글을 썼다. 이제는 글을 쓰기 시작하면, 20분이 걸리더라도 그 시간 동안 딴 생각을 하기보다는 글을 어떤 주제로 어떻게 써야 할지 구상을 하고 계획을 세우게 되었다. 글을 쓰는 요령을 익히고 글 쓰는 습관이 들었다고 할 수 있다. 같은 시간에 같은 활동을 반복하다 보면, 요령을 터득하게 된다. 포기하지 않고 끝까지 목표를 달성하고자 마음을 먹는다면, 결국 목표를 이룰 수 있다는 것을 책을 쓰면서 다시 한번 느꼈다. 매일 동일한 시간에 맥도날드로 출근하여 책을 읽고 글을 쓰는 루틴을 반복했던 것이 책을 쓰는데 큰 도움이 되었던 것이다. 그리고 아침에는 책 읽기, 오후에는 글쓰기를 반복함으로써 생활습관으로 몸에 배었다. 결국, 동일한 행동의 반복, 책 읽는 습관과 글 쓰는 습관을

를 모르지만, 책을 출간하는 개념과 과정을 이해하고 있으니 출판 편집자 분과 깊이 있는 대화를 할 수 있었고, 책을 더 잘 만드는 방법에 대한 아이디어를 적극적으로 낼 수 있었다. 또, 교육 과정에서 잡지 디자인을 해보면서 잡지와 같은 정기 간행물을 발간하면 좋겠다는 생각이 들었고, 목표가 되었다.

출판 편집 디자인을 배우니, 실물 도서 출간 이외에도 전자책도 만들 수 있었다. 전자 출판을 배우고 실습하면서 대학원 과제를 전자출판물로 만들어 보았다. 컴퓨터, 스마트폰 등 어디에서도 쉽게 읽을 수 있는 장점이 있었다. 전자 출판물은 다양한 방법으로 쉽게 접근하여 읽을 수 있기에 지식과 정보를 공유하기에 좋았다. 지식과 정보, 학습의 결과물을 어디서나 쉽게 볼 수 있는 자료로 만들어 남길 수 있다는 점에서 전자출판 기능을 배우길 잘했다는 생각이 들었다.



햇반,
그 베일을 벗기다.

HYCU 외식프랜차이즈MBA
G201703021 윤태훈

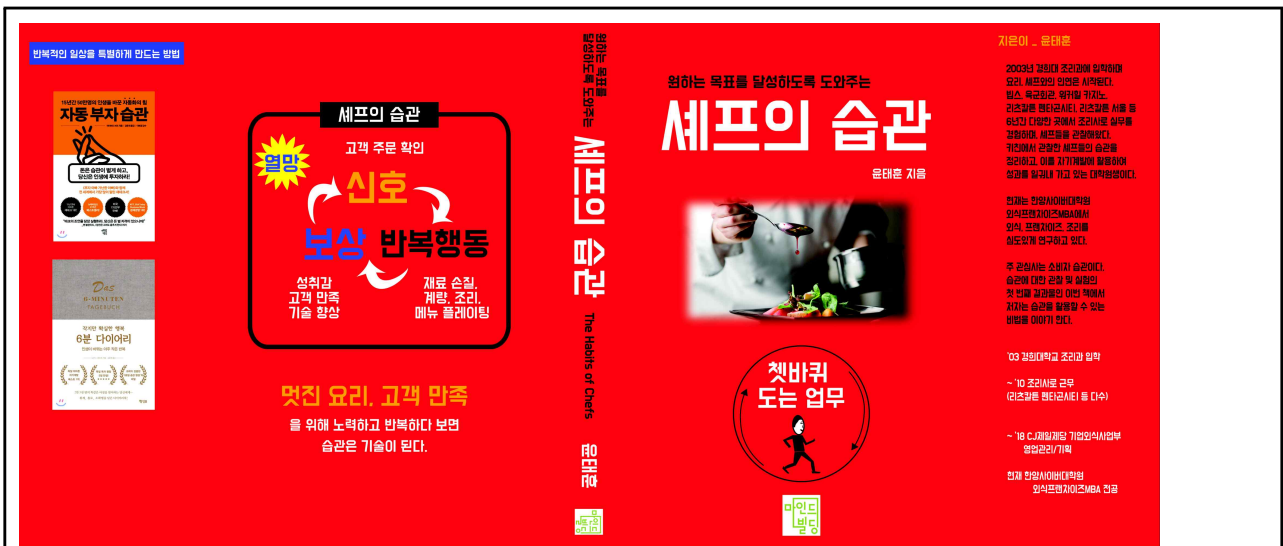
강의명 : 고급식음료관리론
지도교수 : 김명진
일자 : 2019년 5월 10일

[전자 출판물 주소 : <https://adobe.ly/2P4Rlvk> / <https://adobe.ly/2LHvBb4>]

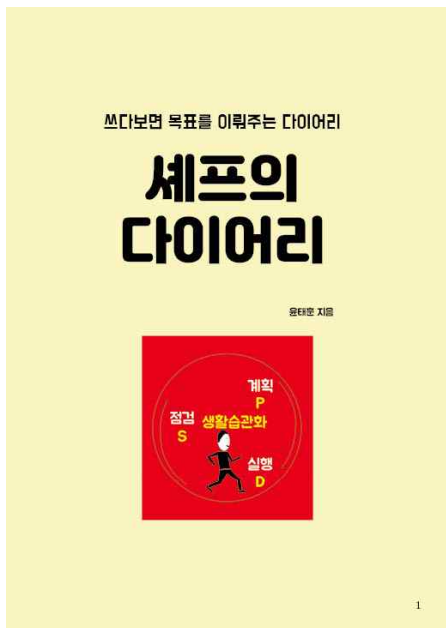
[그림28. 전자 출판물 - 대학원 온라인 세미나 발표 과제]

과정을 수강하면서 GTQ그래픽기술자격 2급을 취득하였다. 대학교 졸업후 9년만에 취득하는 자격증이라 감회가 새로웠다. 그리고 과정이 끝나니 포트폴리오가 완성되었다. 내가 원하는 기획안을 디자인, 시각화할 수 있겠다는 자신감이 생겼고, “잡지를 출간하고 싶다.”는 바람이 너무 어려운 목표가 아닐 수도 있겠다는 생각이 들었다.





[그림30. 북커버 디자인 완성 전 초안. 도서 출간 기획 회의 자료로 활용함.]



[그림31. “세프의 다이어리”- 서 구매시 증정 사은품으로 활용예정임.]

■ 내가 해야 할 일, 내가 하고 싶은 일

24. 논문 쓰고 졸업하기

직장을 퇴사했던 2가지 이유는 책 쓰기와 논문 쓰기 위함이었다. 먼저 책 쓰기가 현실이 되었다. 이제는 논문을 써야 한다. 논문 주제 역시 정해졌다. “습관”을 주제로 외식 기업의 소비자 습관 형성 전략, 마케팅 전략을 연구해서 논문을 작성할 예정이다. 이미 습관을 주제로 책을 써봤다. 이 경험은 논문을 쓰는 데에 도움이 될 것이다. 다만, 논문과 책 쓰기의 차이, 성격이 다른 두 가지 글쓰기의 차이를 알아야 한다. 내가 쓸 사회과학 분야의 논문은 논증적으로 글쓰기를 해야 한다. 글을 통해서 가설을 세우고, 이를 검증해 나가는 것이다. 객관적인 방법으로 가설을 검증하고 이를 글로 풀어쓰는 것이라고 생각한다. 또, 이를 심사를 통해 검증받는 것이다. 이에 반해 책 쓰기는, 저자의 생각, 가설을 풀어가는 것까지는 같다고 생각한다. 다만, 검증

하는 방법과 과정이 조금 다른 것 아닐까? 도서의 경우 확실히 검증된 내용만을 담는 것이 아니다. 논문 처럼 객관적인 방법을 통해 가설을 검증할 필요도, 심사위원에게 검증을 받을 필요는 없다. 다만, 특정 주제에 대해 저자가 가지고 있는 생각, 통찰력(insight)을 저자만의 방식으로 풀어서 독자들이 이해하기 쉽고, 공감할 수 있도록 글로 쓰면 되는 것이 아닐까 하고 생각한다. 두 가지 방법의 글쓰기를 배우고, 직접 써보면서 경험해본다면, 글쓰기 실력은 더욱 향상될 것이다. 그렇기에 논문을 써서 석사과정을 미치고 싶다. 석사학위 논문을 쓰고 졸업하기는 2019년 하반기에 꼭 달성해야 할 인생의 목표이다. 다행인 것은 2018년 1학기에 소비자 행동론, 2학기에 외식마케팅 전략 강의를 통해 소논문 계획서 쓰기, 소논문 쓰기 과정을 미리 경험하였다. 소논문을 써보면서 논문을 쓰는 것이 어렵다는 것을 실감하였다. 그러나 포기하지 않고 도전할 것이다. 같이 논문을 쓰는 대학원 동기가 2명이나 있어서 든든하다. 그중 한명의 논문은 곧 학술지에 등재된다. 주제인 습관을 연구하고, 동기들과 소통하면서 논문을 쓰다 보면, 결국, 졸업 논문은 완성될 것이다. 그렇기에 논문을 쓰고 졸업하는 일이 너무 어렵게 느껴지지는 않는다.

25. 매년 1권의 책을 출간하기

습관을 주제로 책을 썼다. 습관이라는 주제에 대해서는 평생을 바쳐서 연구해보고 싶다는 생각이 들었다. 그래서 체중 감량을 “습관의 관점”에서 바라보고, 습관 개선을 통해 원하는 목표를 달성하는 내용으로 첫 번째 책을 썼다. 특정 시간, 신호에 맞춰 일정한 행동을 반복하고, 그 행동을 반복한 결과, 보상을 받고, 만족감을 느낀다면, 그 행동은 습관이 될 가능성이 높다. 습관이 되면 특정 시간, 신호가 있을 때, 깊이 생각하지 않고도 우리의 몸은 저절로 그 행동, 습관을 실행하게 된다. 습관은 거부감없이 행동을 반복하게 만든다. 기업들은 소비자의 재구매, 반복구매를 원하고 있다. “구매의도”를 종속 변수로 사용한 논문이 많은 것을 보면 수 많은 기업들이 재구매, 반복구매에 각별한 관심을 가지고 있는 것을 알 수 있다. 그렇기에 외식기업들은 소비자에게 습관을 들이도록 기획하고 있다. 외식주문 중개 플랫폼인 “배달의 민족”을 운영하는 우아한 형제들은 2019년 5월 현재, 배달의 민족을 한 번도 사용하지 않은 고객을 대상으로 10,000원 쿠폰을 3장 증정하고 있다. 17,000원 상당의 치킨을 7,000원에 주문, 배달시켜서 먹을 수 있는 것이다. 쿠폰을 쓰기 위해서는 배달의 민족 어플을 통해서 주문 및 결제를 해야한다. 이 결제 방식을 “바로결제”라고 한다.

이 쿠폰을 사용하면서 바로 결제 방법을 배우게 된다. 그리고 나면 다음 번에는 주문을 하고 바로결제를 하는 일이 처음보다 편리하다고 느끼게 된다. 또, 배달은 음식을 받을 때, 배달 직원과의 어색한 마주침과 결제하는 동안에 느낄 수도 있는 불편함이 줄어든다. 바로 결제를 편리함으로 느끼게 될 가능성이 높다. 그러면 다음 번에는 배달의 민족을 이용하여 주문, 결제하는 일에 거부감이 줄어들 것이다. 이는 바로 결제를 수월하게, 또, 습관적으로 이용하도록 기획해 둔 것이 아닐까? 할인쿠폰을 통한 경제적 이익과 편리함을 보상으로 제공하여 고객들에게 배달의 민족 사용 습관을 들이려고 기획하는 것이 아닐까?

소비자를 상대로 상품, 서비스를 판매하여 매출을 올리는 수많은 기업들이 고객이 정기 구매나 반복 구매를 하기 원한다. 그리고 나면 소비자 구매 패턴을 예상하여 매

출을 미리 예측할 수 있고 기업 운영 계획을 보다 효율적으로 세울 수 있을 것이다.

기업들이 소비자 행동에 관심을 가지고 있고, 그 기업의 상품과 서비스를 이용하도록 길들이고, 지속적으로 구매하여 이용하는 습관이 들도록 만들기 위해 노력하고 있다고 생각한다. 기업의 목표는 이윤 추구이며, 이는 매출 발생이 전제가 되어야 한다.

반복 구매는 매출을 정기적으로 발생시켜줄 수 있다. 그렇기에 구매, 이용을 습관을 들이려고 하는 기업은 점점 늘어날 것이다. 이런 외식 관련 소비자 행동, 습관을 깊이 있게 연구하여 다음 책을 출간해보고 싶다. 또, 외식 프랜차이즈에 대해서 연구하여, 국내의 성공한 기업의 사례를 정리해보고, 또, 실패한 기업의 사례도 분석해서 성공과 실패에 영향을 미치는 요인들에 대해서 정리해보고 싶다. 또, 우리나라의 외식 프랜차이즈 역사를 정리해서 책으로 발간해보고 싶다. 이를 위해서는 현재 석사과정의 전공인 외식 프랜차이즈를 더욱 깊이 공부할 수밖에 없다. 1년에 1권의 책을 출간하는 것을 목표로 세우려고 한다. 주제를 연구하여 정리한 결과물을 독자들이 쉽게 읽을 수 있는 도서로 출간하고 싶다. 그러기 위해서는 학습과 연구는 계속 반복해야 할 필수불가결한 것이 될 것이다. “매년 1권의 책 출간하기”는 평생 꾸준히 공부하는 삶을 살아야만 달성할 수 있는 목표이다.

26. 외식 프랜차이즈 전공 + 디자인/기획 + 출간 경험 = 외식 비즈니스 저널 창간

이전 직장에서 8년 가까이 식품, 외식 관련 업무를 하였다. 그리고 대학원에서 외식 프랜차이즈, 외식사업에 대해 연구하고, 파고들고 있다. 최근에는 디자인/기획 업무를 경험하고 있다. 거기에다가 곧 작가로서, 책을 출간한다. 공부를 하겠다는 목표를 세우고 도전하지 않았다면 결코 경험하지 못했을 일들이 현실이 되어가고 있다. 이제 그간의 경험을 아울러 출판사를 만들면 어떨까 하는 목표를 세우게 되었다. 그 출판사에서 외식 비즈니스 관련 지식/경험을 공유하는 온라인 비즈니스 저널을 출간하는 계획까지 세운다. 예전의 나였다면, 공부하기 전의 나였다면, 막연한 꿈이었을 것이다. 하지만, 대학원에서 공부하면서, 출판 편집 디자인을 공부하면서, 또, 내 책을 출간해보면서, 내가 꾸준히 공부하고 이를 현실에 적용하고 실행해 나간다면 막연한 꿈도 현실이 될 수 있음을 경험하는 중이다. 내가 지치지 않고 도전한다면, 꾸준히 공부를 해나간다면, 도중에 혹여나 시행착오를 만나더라도, 그것을 해결할 방법까지 찾을 수 있을 것이다. 대학원에 입학하지 않았더라면, 공부를 하기로 마음을 먹지 않았더라면, 처음에 외식컨셉트 과정에 등록하지 않았더라면, 책 쓰기의 꿈을 잊고 그냥 살았을 것이다. 이 글을 쓰는 시점에, 아직 이뤄진 것은 없다.

다만, 2019년 6월이면, 20대에 꾸었던“책 쓰기”라는 꿈은 현실이 될 것이다. 너무도 뿌듯하고, 감격스럽다. 6월에 출간 될 책은“공부는 나의 목표를 무조건 달성시켜 준다.”라는 믿음을 증명하는 두 번째 증거가 될 것이다. 첫 번째 증거는 “공부와 습관 변경을 통해 건강을 되찾은 것”이다. 그리고 그 증거를 보면서 오늘도 공부할 것이다. 불과 2년 전에는 1년에 책을 채 5권도 읽지 않았던 내가, 100권의 책을 읽었고, 인생의 목표 중 하나였던 책을 썼다. 그 책이 곧 출간이 된다. 직장을 다니며, 성과급이나 상을 받았던 것보다, 다른 그 어떤 것보다 훨씬 기쁘다. 왜냐면 내가 목표를 세우고 도전을 했고, 그 과정에서 공부를 했다. 그 공부를 통해 목표달성이 점점 쉬워졌고, 결국, 목표를 이루어 현실로 만들 수 있었다. 공부를 통해 내가 원하던 모습, 삶에 한 걸음 더 가까이 다가가고 있음을 느낀다. 그렇기에 공부하고 배운 것

을 실습하고, 실행해보고, 다시 필요한 것을 배우는 일을 평생 동안 반복해보고자 한다. 그러면 내 꿈과 목표는 점점 더 커져갈 것이고, 또, 현실이 될 것임을 믿는다. 왜냐면 어떤 어려움이 오더라도 포기하지 않고, 나는 공부할 것이니까 말이다. 대학원 졸업 후 외식/식품 비즈니스 저널을 발간하고 정기적으로 발행하여 외식/식품 관련 지식과 인사이트를 공유하는 일에 도전할 것이다. 이미 전자책 시장이 확대되고 있고 지식과 통찰력이 경쟁력이 되는 세상이 왔다. 공부하는 사람만이 원하는 목표를 성취할 수 있는 시대이다. 평생 공부습관을 들여 시대의 변화에 슬기롭게 대처하고 싶다.