

病은 세기 전에 고쳐야 한다

병(病)이 들면 고치려고 하는것은 당연한 이치일 것이다. 또 어떤 병적 증세가 있을때 진찰을 해 보려 하는 것도 원인을 알고 방법을 세우기 위함일 것이다.

그런데 사람에 따라서는 고칠 수 없는 병에 걸렸다 해서 아예 포기 하는 사람이 있는가 하면, 비록 난치병일 망정 오랜 투병생활을 통해서 고치는 사례도 흔히 보게 된다. 마찬가지로 병적 증세가 있으면서도 게을러서 혹은 관찮겠지 하는 안이한 생각으로 진단 한번 받지 않고 시간을 넘기다가 마침내는 병이 세져 마치 호미로 막을것을 가래로 막게되는 경우도 적지 않게 보게 된다. 이같은 사례를 우리 베이커리 업계에서도 볼 수 있는데 그 증상은 크게 세가지로 요약해 볼 수 있을 것 같다.

첫째 원·부재료의 구매가 아직도 현장 기술인에 의하여 이루어지고 있다는 것이다.

업소의 규모가 크고 작든간에 경영자가 마땅히 해야할 일을 기술현장에 있는 종사자에게 맡기고 있다는 것은 마치 경영자不在와 통한다고 말 할 수 있다.

좋은 빵·과자는 우선 좋은 원료로 부터 이루어진다. 같은 재료일지라도 가격차가 생길 수 있다. 뿐만아니라 재료의 중량에 있어서도 들쭉날쭉한 기복이 있을수 있는 것이다. 앞서 지적한 것들은 바로 원가를 절감하는데 있어 절대적인 영향을 미치는 것들이다. 그럼에도 불구하고 원부재료의 구매가 남에게 맡겨지고 있다면 그것은 오늘과 같은 과학화된 시대에서 뒤질수 밖에 없는것이다.

특히 우리의 눈길을 끄는것은 약 60%에 달하는 많은 업소가 현장 기술인들의 손에 의하여 원부재료를 매입하고 있다는 사실은, 참으로 안타까운 일이다.

과거와 같이 적당히 해도 쉽게 벌었던 시대는 이미 오랜 옛날이었다는 사실을 인식해야만 할 때다.

둘째 연구심이 부족하다는 것을 들 수 있겠다. 지엽적인 하나의 예에 속하고 또 편견일수 있지만 배합 비율만 알면 된다고 하는 기술인육 세미나장에서 간간이 본다. 어떻게 배합비율만 알면 되는것으로 생각하는지 도무지 이해가 안가고 곤혹스러움을 느낄때가 없지 않다. 형태만 불란서 빵이라고 해서 제조방법이나 내용은 어떻게 됐든 불란서 빵홍내만 낸다면 활말을 잃을 수 밖에없다. 이것이야 말로 연구하지 않고 적당히 얼버무려 버리는것과 같다. 업계에는 또 슬한 모임이 있지만 대부분의 경우 업에 관한 대화를 들을 수 있는 일은 드물다. 이것은 무엇을 뜻하는 것일까 -.

셋째 의식의 전환을 들수 있다. 빵쟁이 라고 스스로가 거침없이 뱉어버리는 말들을 업계 주변에서 몰아 내야한다. 빵쟁이라고 자조(自嘲)하는 즉 자기 스스로를 깔보고 업을 경시하는 풍조에 아직도 젖어 있다면 지금부터는 당당한 직업인으로 업을 사랑하고 아끼는, 직업근성을 갖는 의식의 전환이 필요하다.

종사자에 대한 시각도 한 차원 바뀌 서로가 협력하고 더불어 산다는 생각과 심성의 전환을 과감하게 이루어 나아가야 한다. 부연한다면 경영인이나 기술인 모두가 타성에서 벗어날때 비로소 업계의 내일을 기약할 수 있는 것이다.

내가 사들여야 할 재료를 남에게 맡기기를 예사로 하고 업에대한 연구도 게을러 하며 급속히 변화하는 시대에 옛 그대로의 모습에 사로 잡혀 산다면 병증에도 큰 병이 아닐 수 없다. 병은 세기 전에 고쳐야한다는 말을 깊이 새겨야 할 때임에 분명하다.