



## 형보다 나은 아우?

성북지회 지회장 남부지회 지회장

# 이기섭·이경섭

형보다 나은 아우가 없다고 한다. 그러나 형과 아우가 함께 똑같은 일을 한다면 누가 더 뛰어난다고 판단할 수 있을까.

대한제과협회 성북지회 이기섭(48) 지회장과 남부지회 이경섭(42) 지회장은 형과 아우 사이다. 이기섭 지회장은 93년 지회장으로 선출된 후 올해 재임됐다. 아우인 이경섭씨는 지난 4월 25일 신임 남부지회장으로 임명되었다. 두 사람 모두 지회 활성화와 회원 권익보호를 위해 분주히 활동해 왔다. 남부지회는 올해 영등포, 구로, 금천 등 3개 구가 지회로 통합되면서 어려움이 적었다.

“행정구역이 3개 구로 나뉘지면서 지회 업무가 다소 복잡해진 것은 사실입니다. 저희 남부지회에서는 해당 3개 구에 각기 부지회장을 두고 탄력적이고 조직적으로 운영되고 있습니다.”

이경섭 지회장은 그동안 줄곧 부지회장을 맡아왔다. 새로이 지회장으로 임명되면서 여러가지 신재해 있는 중책을 수행하느라 밤낮이 없었다. 피선 초 그는 정기총회가 끝나자마자 이래선 안되겠다고 결심, 지역 280개 업소를 모두 방문해 거머 지회 단합을 위한 설명과 설득으로 하루 하루를 보냈다. 형인 이기섭 지회장은 이러한 동생의 남다른 노력에 성원을 아끼지 않는다.

“동생은 추진력이 매우 강합니다. 한번 결심한 것은 반드시 이루고야 마는 성격이죠. 아마도 그런 동생의 강한 의지가 남부 지회 단합을 위한 초석이 되지 않을까 싶습니다.”

이기섭 지회장은 제과업계에 몸담은 것만 벌써 30년이 다 되간다. 그래서 업계를 바라보는 그의 시각도 남다르다.

“임금 문제만 해도 그렇습니다. 고임금 저능률이 업계에 만연되어 있는 것이 사실입니다. 주먹구구식 고임금 구조를 개선하기 위해서는 기술인들을 세등급으로 나눠 각기 차별화하는 방향으로 나가야 합니다. 능력있는 사람이 많이 받을 수 있는 풍토가 조성되어야 하는 것이죠. 또한 경영자들도 좀 더 앞서가는 경영 마인드가 필요한 시대입니다. 무계획 무비전으로는 이제 살아날 수 없는 시대가 우리 눈앞에 왔습니다.”

두 사람은 제과업계를 위협하는 다른 업종과의 경쟁에서 이기기 위해서는 제과인들이 서로 믿음을 가지고 결집해야 한다고 입을 모은다.

사소한 관계에 얽매이지 말고 공과 사를 분명히 구별하라는 형 이기섭 씨의 조언에 새롭게 각오를 다지는 동생 이경섭 씨의 모습을 지켜보면서 베이커리 업계의 밝은 미래를 점쳐본다.

# PEOPLE &

본지에 인기리에 연재되고 있는 <건강교실>의 필자인 정신과의사 김정일(38)씨는 심리학과 일상을 접목한 저술 활동으로 잘 알려져 있다. <나는 다만 하고 싶지 않은 일을 하지 않을 뿐이다>, <어떻게 태어난 인생인데!!> 등으로 대중적인 인지도를 얻고 있는 그가 이번에는 난해한 프로이트 이론을 임상경험을 바탕으로 쉽게 풀이하여 이를 비판적으로 다룬 책 <아하, 프로이트> (푸른숲)를 출간했다.

그는 정신의학이나 심리학은 “결국 자기의 정신 세계를 이해하고 깨달아 자기 가치를 실현하도록 도와주는 것”이라며 “에로스, 리비도, 오이디푸스 콤플렉스, 무의식, 꿈 해석 등 프로이트 정신의학의 기본 개념들을 임상치료와 사례 등을 통해 에세이식으로 쉽게 풀이했다”고 밝혔다. 그는 이 책에서 미지의 세계였던 정신을 학문으로 정립한 프로이트의 업적을 인정하면서도 “어린 시절의 경험과 정신적 환경이 그후의 인성 형성에 결정적인 영향을 미친다는 프로이트의 정신결정론은 30대까지는 타당하나 그후의 과정은 요즘과 같은 정보화, 다변화 시대에는 주체적인 대응이 요구되는 만큼 프로이트식으로 접근하는 데 한계가 있다”고 지적한다. 그러면서 그는 “현대의 일상에서 발생하는 정신적인 문제들을 보통 사람들이 스스로 깨달을 수 있도록 이 책을 쓰게됐다”고 말했다.

장시간 좁은 공간에서 근무해야 하는 제과인들에게 발생할 수 있는 정신적인 문제에 대해 그는 “협소한 공간에서 오는 스트레스는 타인에 대한 적개심으로 표출될 수 있다”며 “서로 간섭하지 않고 일할 수 있는 분위기를 서로가 만들어야 하며 가능한한 식사와 잠을 충분히 하고 휴일에는 여행, 영화 연극 관람 등을 통해 상상의 공간을 넓힐 필요가 있다”고 권고했다. 빵 중에 마늘빵을 특히 좋아한다는 그는 앞으로도 <건강교실>이 제과인들의 정신건강에 많은 도움이 되었으면 한다는 바람도 덧붙였다.



아하! 프로이트 아하! 정신건강

<건강교실> 필자 정신과의사

**김정일**

‘하루 세끼 꼬박꼬박 먹는 밥이지만 항상 신경이 쓰인다. 오늘은 무엇을 먹을까?’

특히 제과점에서 근무하는 기술인이나 제과점을 경영하는 사람들의 식사 문제는 간단히 넘길 수 없다. 새벽부터 저녁까지 근무하는 일의 특성상 직장에서 하루 세끼를 해결하는 경우가 대부분이기 때문이다.

리치몬드에 근무하는 김을출 아주머니도 그래서 고민이 많다. 메뉴를 바꿔가면서 40명 분량의 식사를 준비해야하기 때문이다. 입맛도 제각각이고 좋아하는 음식도 틀린 직원들의 식성을 모두 맞춰야 하기 때문이다. “우선 타지에서 생활하는 사람들이 많은 만큼 집에서 먹는 것처럼 편안하게 먹을 수 있도록 신경을 씁니다. 또 매일 시장에 나가 신선한 재료를 구입해서 반찬을 만들죠.”

아주머니는 특별한 비결은 없단다. 아들, 손자같은 직원들에게 내식구가 먹는 것처럼 똑같이 정성을 들일 뿐이다.

“맛있게 먹여주니까 고맙습니다. 그리고 일하는 보람도 느끼고요. 무심코 던지는 잘 먹었다는 인사가 제일 반갑습니다.”

그녀의 하루 일과도 제과 기술자들과 똑같이 돌아간다. 아침 7시 30분에 출근을 해 아침식사 준비를 하고 아침이 끝나면 시장에 나가 찬거리를 산다. 그리고 점심, 저녁을 준비한다. 여름처럼 공장에 일이 없는 날은 저녁 7시 정도에 퇴근을 한다. 그리고 12월달처럼 잔업이 많은 날은 밤 12시경에 먹을 야식까지 챙긴 후 퇴근을 한다. 부지런히 일을 해서인지 예순여섯이라는 나이가 만기지 않을 정도로 젊다.

“자기가 맡은 일이 대충 끝나야 밥을 먹기때문에 1시 30분에 점심시간이 시작돼도 3시가 넘어야 대충 디들 먹습니다. 이왕이면 동시에 먹고 깨끗하게 치웠으면 좋겠는데... 직원들에게 바라는 점입니다.”

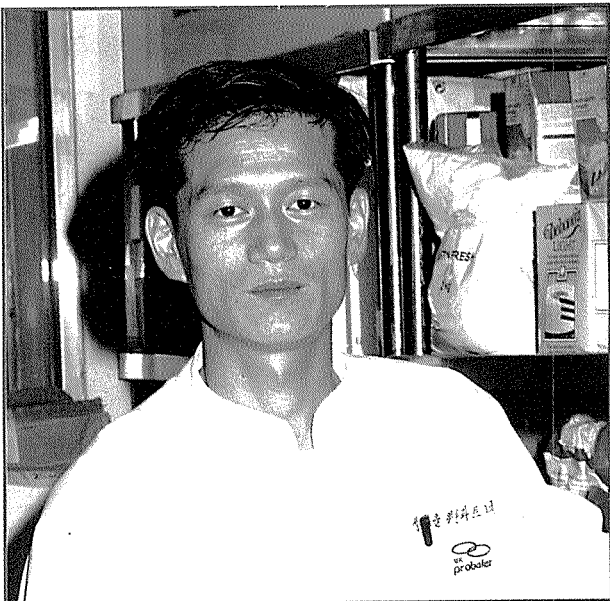
요즘 신세대 기술인들은 식사가 입에 맞지 않으면 혼자 밖에 나가 사먹고 들어온다고 한다. 어려웠던 시절을 생각하면 도저히 상상도 할 수 없는 일이다.

그러나 열심히 일한 후 만족스럽게 먹는 밥 한끼는 다음 근로를 더욱 충실하게 하는 밑바탕이기도 하다.



“내집 식구 챙기듯 정성으로 한끼 한끼 준비”  
리치몬드 제과점 **김을출**

# PEOPLE



기술 영업의 새로운 길을 개척한다.  
UK프로베이커 **장경식**

그를 만나러 갔을 때 그는 거래처 기술자와 한참 통화 중이었다. “제가 준 배합표 받았죠. 생크림은 너무 올리지 마시구요...”로 시작된 통화는 10분간 이어졌다.

장경식씨. 그는 요즘 수입재료 업체로 성장 중인 UK프로베이커의 영업부 차장이다. 하지만 독특한 것은 단순히 제품 판매와 거래처 확보 외에 제과 기술 서비스를 병행한다는 점이다. 기술 영업이 UK 프로베이커 영업의 특징입니다. 아무래도 현장에서 같이 몸을 부딪고 제조 공정상의 문의점에 대해 자세한 설명을 할 수 있어 단지 제품 홍보에 그치는 일반 영업보다 효과가 큼니다.”

장경식씨는 제과학교 8기생으로 모 프랜차이즈업체에서만 11년 근무한 내로라 하는 기술인이다. 만만치 않은 경력으로 드물게 기술 영업의 길에 들어선 그는 한달 평균 서울·지방 가리지 않고 10회 정도 제과점을 대상으로 기술 서비스를 실시한다. 그래서 그의 차안에는 항상 위생복이 준비돼 있다.

또 기술 영업을 해야 하기 때문에 UK 프로베이커 취급 품목에 대한 제품특성과 제품 제조상 자세한 지식을 갖추어야 하고 신제품 수입시 제과점에서 만들 수 있는 제품의 배합과 공정도 마련해야 한다. 아울러 어떤 때는 거래처 제과점의 기술인 결원시 제품을 만들어 주기까지 해야 하는 등 분주한 생활 그 자체이다.

그러나 장경식씨는 보람도 많다고 전한다. 기술 서비스를 통해 생기는 문제점을 통해 배우는 점도 많고, UK프로베이커 취급 품목 중 타 업체에서 취급하지 않아 다른 사람보다 앞서서 새로 얻는 제품 지식, 기술 서비스를 제공한 업소에서 반응이 좋아 고맙다는 말을 했을 때 보람을 느낀다고 한다.

경력 기술인으로는 드물게 영업과 기술 서비스를 병행하고 있는 장경식씨의 생활이 재료 업계 영업의 새로운 방향을 제시한다는 점에서 주목을 끈다.