

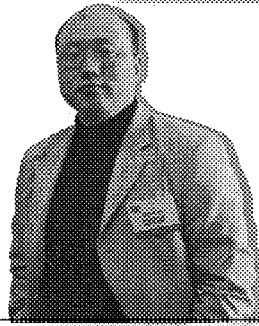
“ 고객을 가족처럼 모시겠습니다! ”

We serve you like our family

Won Chi seung

원치승

원어행클럽(주) 대표이사
경희대학교 호텔관광대학 겸임교수



- ◆ 경력 : 1990. 5 유럽지역 22개국 배낭여행 80일 (90. 5. 12 - 7. 29)
- 1990. 5 [월드테니스잡지사 해외 취재 학생기자 (90. 5 - 7)
- 1991. 10 한국일보사, 일간스포츠 주관 배낭수기공모전 대상
- 1997. 7 경희대, 한양여대 광양시 등에서 초빙강사로 주제발표 및 여행업 실무강의
- 1998. 8 - 99. 9 SBS-FM [FM모닝와이드] '원치승의 여행이야기 칼럼
- 2000. 5 - 10 KBS-FM 1R [8시의 지구촌] '지구촌 여행소식 고정칼럼
- 2001. 3. 3 SBS [별난행운 인생대역전] 19회 방송분 출연
- 2001. 10 KBS-R [일요일 저녁입니다] 한국방문의 해 기획코너
- 2001. 11 KBS-AM [젊음의 세계 세계문화 탐방 코너 진행
- 2001. 11 MBC-TV [타임머신] 고정패널(여행전문가) 출연
- 2002. 3. 25 KBS-TV [아침마당] 다수출연
- 2002. 4 SBS-TV [여행쇼 일상탈출] 고정게스트 출연
- 2002 - 現 경희대학교 교양학부 관광과 '세계문화유산 강의(1/2학기)
- 2003. 2 한국통신 퇴직자 대상 강연

1993. 2. 28 - 1997. 11. 17 (100회출장)

유럽전문여행사 (주)씨에프랑스에서 유럽여행 인솔자로 5년 근무 / 현재 총 138회 해외출장 경력 (유럽지역 101회, 동아시아 14회, 남태평양 13회, 북미지역 2회, 인도지역 2회, 중국, 일본 등)

- 1967. 7 서울 출생
- 1980. 2 서울 서교초등학교 졸업
- 1983. 2 서울 마포중학교 졸업
- 1986. 2 서울 철산 고등학교 졸업
- 1986. 3 한국외대 정치외교 입학
- 1993. 2 한국외대 정치외교 졸업

◆ 시사 연혁 : 1998. 2. 10



유럽전문여행사를 지원하던 '씨에프랑스' 여행사에서 유럽지역 전문통역 안내원 이었던 원치승씨가 93년부터 5년간 100회 이상의 유럽 및 세계 각국지역의 인사를 통하여 맺어진 약 1,225가족의 '여행을 사랑하는 고객' 분들을 중심으로 [원어행클럽]을 창설함

1998. 5. 27 MBC-TV [실업의 고통을 함께 나누시다]에서 주최한 '실업극복수기공모전'에서 총 0.36백의 응모작중 금상으로 당선되어 전국 6시간 특별 생방송으로 방영됨

1998. 7. 15 [원어행클럽]을 사랑하시는 고객분들의 적극적인 후원과 도움으로 자본금 1억원의 법인사업자 등록을 필한 [사업자 등록번호: 218-81-22608]

1999. 12. 30 '해외관광객 유치사업'에 필요한 일반여행업자 등록과 '차별화된 클럽제 여행사업'을 위한 자본금 증자 실시

2000. 2. 1 자본금 3억5천만원 일반여행업 등록 (문화관광부-707호)

2002. 5. 1 사내 해외직수배부분 담당의 '월드웹네트워크' 출범

2002. 6. 1 채널과 테마를 주제로 한 국내여행팀 신설

2002. 10 기업체 연수/출장/여행 진담부서' 기업지원부' 신설

2003. 3 독일 NRW 디자인 연구센터 (www.red-dot.de)와 업무 제휴

2003. 4월 現 임직원수: 23명 / 해외네트워크: 32개국(65개지역) / 자본금 9억5천만원 회원수 10,000가족의 '집여행'을 지원하는 차별화된 '여행클럽'으로 자리매김



업어클럽

서울시 성동구 성수2가 3동 315-1 수영빌딩 503호
503 Suyoung Bldg. 315-1, 3Dong SungSoo2-Ka Seongdong-Gu, Seoul, Korea
Tel 463-0055 Fax 468-6072 E-Mail wontc@unitel.co.kr

- MBC-TV 실업의 고통을 함께 나누시다- '실업고용극복 체험수기' 공모전 '금상' 수상작.

<나는 이렇게 일어섰다>

글을 써나가기에 앞서.....제 소개를 잠시 할까합니다.....

저는 한국외국어대학교 정치외교학과를 졸업 후, 관광여행업에 근무하여 쉬지않고 5년을 달려왔습니다.

정치학을 전공하였지만, 뜻한 바가 있어 관광업에 투신하였고, 해외여행객이 급증한 93년 2월부터 줄기차게 해외출장 안내업무, 조금 자세히 말하자면 T.C.(Tour Conductor)라고 불리는 '국외여행인솔자'로써 100회에 걸친 출장을 마친 여행가이드입니다.

이번 'IMF사태'는 관광업에 있어서, 특히나 내국인을 송출하는 소위 '아웃바운드(Outbound)'라고 불리는 분야에 있어서는 '폭탄을 맞은 듯' 거의 기력을 상실한 지경에 이르렀습니다. 따라서 거기에 따른 종사자는 이미 '거의 해고되었다'해도 과언이 아닐정도로 대다수의 여행업 종사자들이 거리를 헤매이거나, 직종을 바꾸어 새롭게 험한 시대를 대하고 있는 실정입니다.

더군다나 여행업이란 것이, 우리나라에서는 조금 다른 해석을 받고 있는 듯, 주로 해외에서 쓰는 낭비적인 해석이 우위를 점하여, 정작 '건문을 넓히며 새로운 세계를 접한다'는 '여행'이 가지는 기본취지를 잃어버린 듯 합니다. 더군다나 특히 저희와 같은, 해외출장 업무를 직업으로 삼은 '가이드'라는 직업은, '공짜로 외국여행을 다니면서 근무한다'라고하는 겉에서 보는 화려함과는 대조적으로, 회사에 정식직원으로 등록이 되어있지 않아, 실직후 퇴직금은커녕 실업급여조차도 신청할 수 있는 자격조차 되지않는 처절한 상황에 처하게 되었습니다. 법적인 보장도 제대로 받지 못하는 쓸쓸한 마음을 안으로 삭히며, 더군다나 본의아니게 외화낭비라는 죄목에 끼어든 '여행업'이라는 업종을 선택한 죄로, 그나마 다른 실업자들에게 비춰지는 사회의 따뜻한 온정도 저희들에게는 미치지 않았습니니다. 이러한 동정의 사각지대에 서서 오직 회사가 다시 재가동하기만을 기다리는 실정이었습니다.

우선, 무언가 무너진 신뢰를 회복하는 작업을 시작하여야 했습니다. 우리들이 할 수 있는 최선의 일이란, 일단 직접적으로 피해를 입으신 고객들을 돌보는 일이었습니다. 저희들이 해외에 나가서 하는 일이 손님들을 잘 보살피는 것이라, 무엇을 해야할 지는 자명하였습니다. 여행출발을 하려다 공항에서 되돌아오신 분부터 해서, 예약금과 여행출발 비용을 모두 날리신 분들, 여행중 발길을 돌리신 분들까지 다양한 문제점을 가지고 있었습니다. 이분들로부터 걸려오는 피해보상에 관한 문의에 대하여, 신청절차나 담당기관 전화번호를 알려드리는, 간단하지만 누군가 꼭 해야할 역할이 필요하였습니다. 그리고 회사에 여권연장이나 비자문제로 남아있던 여권과 주민등록증들을 돌려드리는 작업을 바로 추진하여야 했습니다. 마침 제가 저희 회사 '인솔자 모임'의 대표가 되어 그 일을 추진하였습니다. 60명정도 되는 저희인원을 6개조로 나누어 일주일씩 돌아가며 회사에 출근하여 일을 진행하였습니다. 본래 직원들이 나와 일을 하여야 했지만, 회사가 부도나기 직전까지도 이러한 사실을 모르고 있던 직원들은 손님들에게 예약금을 받아 회사로 입금한 것이 화근이 되어 손님들에 대한 두려움으로 회사에 나올 수가 없었습니다.

저는 동료, 후배들을 격려하였습니다. 그리고 이리저리 뛰어다니며, 회사의 위치로 보았을때는 정말 아무것도 아닌 제가, 그저 몸담고 있던 회사를 다시 세워보려는 생각에서, 사람을 만나고 논의하고.....토의하고.....그리고실망하고.....분노하고.....결국.....단념과 허망감을 가지고 물러설 수 밖에 없다는 결론을 내리게 되었습니다.....

이미 회사는 채권자들과 빚쟁이들로부터 뜯길대로 뜯긴 난파선이 되어가고 있었습니다. 여러 가지 이유가 있었겠지만, 과도한 차입경영과 광고비의 과대지출, 그리고 여행업계의 가장 큰 문제점인 '제살까아먹기 경쟁'이 커다란 원인이 되었습니다. 거기에 외환급등과 여행객의 급감현상은 침몰에 쇄기를 박은 직격탄의 역할을 하였던 것이었습니다.....

우리는 모두 패잔병이되어 거리를 방황하였습니다. 고등실업자.....



편여행클럽

503 Suyoung Bldg 315-1 3Dong, SungSeo2-Ka Seongdong-Gu Seoul Korea
Tel 463-0055 Fax 468-6072 E-Mail wontc@unist.ac.kr

한때는 세계를 누비며 유적지를 설명하고, 여행문화를 논하고, 우리나라의 위상과 앞길에 대하여 손님들에게 말씀을 드리며 전세계를 누비던 사람들이었습니다. 지금은 완전히 우리의 일터를 잃어버린 가엾은 철새처럼 실의에 찬 생활이 반복되었습니다. 그동안 열심히 도와드렸지만, 이제는 앞날이 보이지않는 상황에서 피해고객분의 전화도 받기가 두려워 전화벨이 울릴때마다 가슴이 철렁 내려앉았습니다. 억울한 일을 당하신 분들의 질타도 있었지만, 그래도 대부분의 고객분들은 열심히 나와 책무를 다하는 저희들에게는 격려의 말씀을 주셨습니다. 마지막까지 열심히 책임을 다한 우리 '인술자 모임'에게, 어쩌보면 가장 큰 피해자일지도 모를 젊은이들이라고 생각하셨는지, 책임을 안타까운 현실로 애써 돌려주시는 분도 계셨습니다.

제 개인적으로는 여행 막바지에서 회사의 어려움으로 손님들의 호텔비를 본인카드로 결제를 하여 고스란히 3백만원이란 돈을 물어야하는 아픔을 치뤄야했습니다. 혹시 변재라도 받을 수 있지 않을까 보험에 관계된 부서에도 가보았지만, 회사의 명을 받고 나온 자의 피해는 고객들에게 제공되는 보험과는 무관하다는 답변과 함께, 꼭 보상을 받고 싶으면, 사장을 직접 형사고발하여 받아야한다는 것이 그 관계자의 이야기였습니다. 비록 여러 가지 문제로 인하여 지금의 상황이 초래되었지만, 그래도 상전으로 모시던 상관을 고발하여 돈을 받는다는 것은, 그동안 회사에 녹을 먹어온 사람의 입장으로서는 도리가 아니라 생각하였습니다. 저에게는 커다란 금액이었지만, 생활을 위하여 도의(道義)를 접을 수는 없었습니다. 심한 허탈감으로 그곳을 빠져나오면서 제가 느낀 것은 치밀어 오르는 분노와 자괴감이었습니다.

5년간을 쉬지않고 열심히 생활한 댓가가 결국 '부도'라니, 퇴직금은 둘째치더라도 몇푼안되는 봉급이지만 밀린 채불을 한푼도 받지못한채, 뜯겨나가는 회사를 뒤로 하고 발길을 돌릴때의 그 심정은 차마 무어라 표현할 수가 있겠습니까.... 부도나기 직전, 정확히 해외출장 100회를 기념하여 회식비로 쓸려고 차곡차곡 모아두었던 얼마간의 돈이 있었습니다. 나름대로 고생하며 보낸 세월을, 그래도 같은 직업을 가진 우리들끼리 서로 나누자는 의미에서, 그리고 다른 후배들에게 나름의 귀감이 되어 프로정신으로 일할 수 있는 선배의 맥(脈)을 보여주기 위하여 모아두었던 이 사십육만원의 회식비는 결국, 동료들과 회사생활의 '마지막 술자리'가 되어 저의 5년간의 인술자생활을 마치게 되었죠. 가슴이 무너지는 것 같았습니다. 동료들과 거나하게 술잔잔이 돈 후, 자리에서 일어나 한마디 하였습니다.

"그동안 저를 도와 회사에 나와준 동료, 후배분들에게 무한한 고마운 마음을 전합니다. 그러나 회사는 회생이 불가능할 것 같습니다. 내일부터는 회사에 나오시지 않으셔도 됩니다. 이제 우리는 각자의 길을 떠나야 합니다. 모두들 힘든 지계를 걸머지게 되었습니다. 비록 지금의 우리 앞에는 괴롭고 아픈 앞길이 놓여있지만, 언제 어디서든지, 우리모두 세계 곳곳을 누비며 손님들을 안전하게 인술했던 자랑스런 '해외인술자'였다는 것을 잊지마시기 바랍니다. 비록 어둡고 힘든 오늘이지만, 우리 함께 했던 지난 일을 되새기며, 힘차게 내일을 살아....."

눈물이 나와 도저히 다음 말을 이어나갈 수가 없었습니다.....

갑자기 그동안 나름대로 마음속에 품었던 기억들이 되살아났기 때문입니다.

저에게는 '꿈'이 있었습니다.....

그 '꿈'은, 제 마음속 깊숙히 오래전부터 자리잡은 하나의 '다짐'이며, '맹세'였습니다.

지난 5년간, 전세계를 동네방네 돌아다니면서 제가 품어온 그 '꿈'을 이루기위해 모진 고생을 마다 않고 마징가 제트처럼 출장업무를 진행하여 왔습니다. 그러면서 여러 가지 그 '꿈'에 대한 '길'을 모색하던 중이었습니다. 멀게만 느껴지던 그 길은 한발한발 제게 다가오고 있었습니다. 사람은 '약속'을 지켜야한다고 생각합니다. 누군가가 이야기하였습니다. '사나이의 맹세란 자신의 영혼과의 약속'이라고.....저는 그 '약속'을 지키기 위하여 무척이나 노력하였습니다.



서울시 성동구 성수2가 3동 315-1 수영빌딩 503호
 503 Suyoung Bldg. 315-1 3Dong, SungSoo2-Ka, Seongdong-Gu, Seoul Korea
 Tel 463-0055 Fax 468-6072 E-Mail wontc@unitel.co.kr

동료들과 술자리를 파한 후, 집에 돌아와 조용히 컴퓨터의 모니터 앞에 앉았습니다.

편지를 쓰기 위해서였습니다. 제가 그동안 모셨던 고객들에게 마지막 편지를 쓰기 위하여.... 경건한 마음으로 자리에 앉았습니다. 연말 때 보내드리던 희망과 안부의 편지가 이제는 마지막 편이 되어 제앞에 섰습니다. 지나간 5년이 머리속을 스쳐갔습니다. 손님들을 이끌고 유럽지역을 안내하면서 이야기했던 것들이 하나둘 되살아났습니다. 마이크를 잡고 저의 '꿈'에 대한 이야기를 할 때면, 저는 신이나서 어깨가 들썩였고, 손님들도 덩달아 열심히 격려의 눈빛으로 저에게 힘을 모아주시던 일이 생각이 났습니다. 그 힘을 받아 저는 자신감을 가지고 '그래 나이든 분들은 추억을 먹고 살지만, 젊은이들은 꿈을 먹고 산다'라는 글귀를 실감하며 앞으로 앞으로 내달렸던 것이지요. 그러나 이제는 그 '꿈'을 펼치기도 전에 접어야만하는 글을 써야되다니.....

가슴이 미어지고 답답한 마음에 부르르 떨리기까지 하였습니다. 그러던 중....

단순히 회사의 자초지종을 써내려가던 내용이, 저의 '꿈'이야기로 달리기 시작하였습니다.

편지를 쓰는 도중, 때로는 눈물도 흘리고, 때로는 손끝이 떨리기도 하였습니다. 약간의 취기와 밤중이라는 분위기는, 아직 한번도 써보지않은 연애편지를 쓰는 것처럼 마음을 애뜻하게 하였나봅니다.

'눈물로 쓴 편지.....'

당시의 감정은 그동안 '사랑'으로 일관되게 모시던 손님들에 대한 저의 열정이 깃들어 있었는지도 모릅니다. 게다가 밤에 쓰는 편지란..... 늘 그러하듯이 조금 더 감상적이 되었나 봅니다. 편지를 끝낸 후, 쓰러지듯 잠자리에 들었습니다.

다음날, 다섯장이나 된 편지의 내용을 가지고 고민을 하였습니다. 과연 이 많은 양의 편지를 어떻게 부쳐야 하는 것인가에 대하여 심각히 생각을 하였습니다. 비용도 비용이지만, 1000통이 넘는 편지를 혼자 붙이는 것도 만만치 않은 일이었습니다. 그냥 접어들까도 생각해 보았죠. 하지만.....

그동안 함께 여행을 하며 애환을 나누었던 손님들과 늘 저를 격려해주시던 고객분들의 얼굴이 떠올랐습니다. '최소한 그분들에 대한 예의를 지키자'는 취지에서 '추진'하게 되었습니다. 그 어떠한 대가를 바라는 것도 아니었습니다. 누가 시켜서 한 일도 아니었습니다. 그저 제가 애정을 가지고 모셨던 손님들에 대한, 모시는 동안 무언가 이야기를 하고 저의 '꿈'을 내비치었던 그 손님들에 대한, 저의 '최소한의 도리'가 아닌가 생각하였습니다. 그래서...일은 늘 생각났을 때 바로 처리하는 것이 저의 행동양식중에 하나입니다.

그래 바로 하자!, 하고 어디론가 떠나자!

복사는 너무 비용이 많이 들 것 같아, 마스터 인쇄를 하기로 하였습니다. 울지로3가를 뒤져 한 회사를 찾았고, 주인 아주머니께 편지의 내용을 보여드려서, 그나마 100,000원을 75,000원으로 해주셨습니다. 발송작업이 문제였습니다.

하는수없이 학교 후배들의 힘을 빌을 수 밖에 없다는 생각에, 대학 테니스부 후배들을 불러 점심식사를 한 후, 편지의 내용을 읽게 하였습니다. 즐겁게 선배를 보러왔던 후배들은 제 뜻을 이해하고는 아무말없이 묵묵히 1225통의 편지를 완성하는 작업을 도와주었던 것입니다. 8명에서 6시간동안 작업을 벌이어 일을 끝낼 수 있었습니다. 손님들의 주소와 인적사항은 5년간 꾸준히 컴퓨터에 기록하여 갱신을 하여왔고, 전세계 어디를 가나 항상 제 등뒤에 매달아 가지고 다니던 것은 제 재산목록 1호였던 노트북 컴퓨터였습니다. 그 자료가 이렇게 쓰이게 될 줄은 몰랐습니다. 편지발송 후, 후배들과 오랜만에 술자리를 가지고 흥분한 마음으로 회포를 풀기도 하였습니다. 막막한 내일이었지만 그래도 '아직 살아있구나' 라는 생각과 함께 그날만큼은 후회없이 마셨습니다. 그런후 얼마가지 않아...

전화한통이 왔습니다. "나 3년전에 인도같이 갔다온 홍종현이라고 하는데 기억이 나는가?" "에! 나고 말고요. 안녕하십니까?" "자네 편지 받아 보았네, 훌륭한 청년이구먼, 어려운 환경에서.... 식사하였는가 자네... 아직까지 안했으면 집앞으로 오게나, 내 식사대접을 하지..."

3년전에 같이 인도지역을 다녀온 프로바둑 기사이신 홍종현 님이었습니다. 집앞으로 가서 약 2시간에 걸친 좋은 '고객과의 대화'를 하고는 돌아올 수 있었습니다. 너무도 기뻐했습니다. 저를 기억하고 계셨구나.....



원여행클럽

서울특별시 송파구 송수동 315-1 3층 송수빌딩 503호
503 Suyoung Bldg. 315-1, 3Dong, SungSoo2-Ka, Seongdong-Gu, Seoul, Korea
Tel: 463-0055 Fax: 468-6072 E-Mail: wontc@unitel.co.kr

그날 이후, 총 280개가 넘는 답신이 전하여졌습니다. 부재시에 온 전화까지 한다면 얼마의 손님들께서 저에게 연락을 주셨는지 모르겠습니다. 편지만도 100통이 넘게 왔습니다.

'아! 세상에 이럴수가.....손님들께서 나를 기억하고 계셨구나.....'

무수히 많은 전화를 받았습니다. 가슴 뭉클한 내용은 녹음까지 하였습니다. 많은 격려가 있었습니다. 한 음성 한 목소리속에서 따뜻한 '정'을 느낄 수가 있었습니다. 그리고 많은 분들께서 저에게 말씀하셨습니다. '그 꿈을 펼쳐라.....'고 말입니다.....

서서히 전업을 가다듬기 시작하였습니다. 우선 제가 있는 오피스텔을 사무실로 개인사업자 등록을 하였습니다. 여행업 법인은 3억 5천만원의 자본금이 필요하기 때문에 일단 개인사업자로 등록하고 [업태]를 '서비스업'으로 [종목]을 '여행정보서비스'로 받아 일을 시작하였습니다. '여행'에 관한 한 손님들께서 저를 인정해 주신 부분이 있었습니다. 다행히 커다란 자본과 원자재가 드는 제조업보다는 훨씬 초기 사업자본이 많이 들지않기 때문에 여러 지인들의 도움으로 일을 처리할 수 있었습니다. 저는 그 편지의 내용을 다시금 가다듬어 제가 속했던 사회, 즉 대학의 과 동기나 학교 클럽의 회원분들에게 저의 '꿈'과 사업에 관련하여 편지작업을 시작하였습니다. 급기야 고교동창의 아버님에 도움으로 자그마한 사무실을 얻을 수 있게 되었습니다. 보증금은 내지않고 관리비만 해결하라는 말씀이었습니다. 그 아버님은 젊은이들이 의기있게 사업하는 것을 보시고는 독려해주시며, '지금의 이 위기를 짧게 해결하여 들지말고 긴안목을 가지라' 말씀하셨습니다.....

지금 저는 성수동에 약 12평정도되는 사무실에서 직원 2명과 약 10명에 달하는 저희 통역안내원들과 함께 건전하고 올바른 여행문화 선도와, 관광업을 통한 한국의 대외이미지 고양이라는 명제아래 열심히 일을 하고 있습니다.

고객분들과 주위의 많은 분들께서 편지의 내용과 저희들의 뜻을 이해하여 주시고 많은 도움을 주고 계십니다. 각종 신희여행, 외국의 친지방문, 국내여행, 외국출장 등 주위의 사람들에게 저희 '원여행클럽'을 소개시켜 주셔서 지난 4월달 매출액이 2천 6백만원에 이르렀습니다. 그리고 장기적으로 7,8월달에는 고객분들중에 자녀들 '교육여행'시켜달라고 저에게 부탁하시는 부모님도 많이 계셨고, 내년 1월에는 인도지역으로 문화탐방 계획이 잡혀져 있습니다.

저희 회사는 몇가지 특징이 있습니다. 당분간 광고를 하지 않습니다. 확실한 고객을 정성껏 관리하여 고객재창출을 유도할 것입니다. 때문에 저희 회사의 특징은 '예약취소'가 없습니다. 그야말로 손님들께서 믿음과 신뢰로 맡겨주시는 것이기 때문에, 저희는 더욱더 소중히 일을 처리하고 있습니다. 매달 25일날 손님들에게 편지를 쓸 것입니다. 꾸준히 성실하게 발전하는 모습을 담아 드리려 합니다. 그속에서 신뢰와 애정이 지속되리라 생각합니다. 바로 이러한 가족같은 '믿음'과 그 믿음을 지키려는 '노력'이 가장 저희 업계에서 필요로 하는 것이 아닌가 생각해 봅니다. 그와 아울러 서로를 '소중히' 생각하는 마음이야말로 우리 모두가 가져야할 덕목이라 생각합니다.

이제 글을 접으려 합니다. 두서없이 보내드린 글, 끝까지 읽어주신 것에 감사드리며 '편지'글은 버리시거나 이면지로 쓰지 않으셨으면 합니다. 아무리 IMF이지만.....제 '마음의 글'이니깐요. 감사합니다.

추신: 동봉해드리는 것은 저의 꿈을 담아 손님들에게 보내어드린 1225통의 1차 편지 내용입니다. 그리고 손님들로부터 답신 온 편지일부를 복사하여 가지고 왔습니다 또한 3월25일 1776통의 제 2차편지도 같이 첨부하였습니다. 참조하시기 바랍니다.

1998년 5월 13일

원여행클럽 대표 원치승 올림.

남께

우선, 무어라 첫인사말을 꺼내야 될지..... 망설여집니다.
즐거웠던 추억을 기리며 희망찬 새해인사와 더불어 손님들과 함께했던 시간을 실어 보내드리려 했었는데.....그만 지난 11월 28일 회사가 부도가 나 버렸습니다.

부도가 나는 당일, 저는 회사에 있었습니다.

그 당황해 하는 직원들의 모습, 상기된 채 이리저리 뛰어다니는 모르는 얼굴들(아마도 채권자인 듯 싶습니다.), 그리고 드디어 '올 것이 왔다'는 듯한 표정으로 이미 허탈해있는 회사 간부님들의 힘없는 어깨에서.....어떤 직원은 흐느끼며 울먹이기도 했습니다.

저는 사실, 그 당시만 하더라도 별로 아무 느낌을 받지 못했습니다. Vir

그저 전반적인 경제의 어려움속에서 잠시 겪는 '난관' 정도로밖에 받아들여 지지 않았습니다. 하기야 제 인생에 있어서 '부도'라는 상황은 처음이었습니다. 지금껏 저의 짧은 경험으로 비추어볼때, 회사는 그동안에도 몇번의 어려운 고비때마다 잘 극복했던 차라 '이번에도 잘 이겨 나가겠지'하는 마음으로 그저 담담히 있었던 것 같습니다.

다만, 신혼여행을 떠나려 했다가, 혹은 여권발급을 신청했다가 여권과 서류가 그대로 회사에 남아있어 발을 동동 구르는 분들이 있었습니다. 직원들은 부도가 난 상황에서 아무도 회사에 나오지 않았고, 채권단들만 오고갔습니다. 여권과 관련하여 누구보다 그 중요성을 알고있는 저희들은, 최소한 그것만큼은 돌려드려야 하지 않겠는가하는 마음으로, 그리고 회사가 다시 재개했을때에 피해를 일으킨 손님분들의 불편을 줄여야 한다는 일념으로, 무언가 움직임이 필요하다고 느껴졌습니다.

그래서, 제가 속해있는 저희 인솔자 모임 즉, {씨에프랑스 전문통역안내원 모임}에서 순번으로 회사에 나와, 잔무를 처리하고자 준비를 하였습니다. 약 60명정도였기에, 10명씩 6개조로 나누어보니, 일주일에 한번씩만 회사에 나오면, 여권반환 및 전화로 걸려오는 급한 문의를 해결해드릴 수 있을 것 같았습니다. 저는 5년간 '씨에프랑스'회사에서 일을 하였고, 어느덧 그들중 최고참진영에 속하게 되어 이 일을 추진하게 되었습니다. 먼저 우리 5년차들이 각 조장이 되어 술선수범하여 회사에 출근하기 시작하였습니다. 다른 후배들도 아무런 답례도 조건도 없이 회사에 나와 잔무를 도와주었습니다. 이렇게 잘 하면 회사도 곧 일어나리라 생각하였습니다.

저는 거의 매일 회사에 나가다시피 하였습니다. 마땅히 다른 일이 손에 잡히지 않았을뿐더러 아무런 조건없는 제안에 따라주는 우리 동료후배들이 고마웠습니다. 가끔씩은 음료수와 과자를 사들고 그들을 찾아갔습니다. 그리고 이렇게 조금만 고생하면 좋은 결과가 나오지 않겠냐며 우리는 서로를 위로 하였습니다. 그리고는 많은 사람들을 만났습니다. 회사의 부도와 관련하여 주변의 채권단 및 직원 신문사 등등 그동안 잦은 출장업무로 인하여 보아오지 못했던, 회사와 관련한 많은 사람들을 만났고 여러가지 이야기들을 들었습니다.

그리고..... 제가 얻은 것은..... 절망이었습니다.

절망.....

그 절망의 큰 요인은, 주변환경이었습니다. 갈수록 악화되어가는 우리경제, IMF체제에서의 불안한 심리, 하늘높은 줄 모르고 치솟는 외환 그리고 무엇보다도 현 시국상황의 '여행업 죽이기'가 컸습니다. 그렇지만 무엇보다 큰요인은 내부에 있었던 것 같습니다. 앞만보며 나가던 여행업이었습니다. 내실을 다지기 보다는 확장에 우선급급하였습니다. 큰 판을 그리기 보다는 작은 실리에 연연하였습니다. 그리고 여행업 운영자들이 가졌어야 할 기본덕목중에 화합과 믿음보다는 분열과 불신이 더 컸었던 것 같습니다. 결국 이 작은 업계의 상황과 지금 파국의 지경에 이른 나라의 현실적 상황과 별반 다를 것이 없다는 느낌도 받았습니다.

저는 관광업이 앞으로 국가기간사업중 하나로 매우 중요한 역할을 하리라 믿어왔습니다. 대학교 3학년때 행한 유럽 배낭여행이 저를 이길로 이끌었다 해도 과언은 아닌 것 같습니다. 그래서 대학에서는 정치학을 전공하였지만, 졸업후 관광업에 뛰어들었던 것입니다. 우리나라도 다른 유럽의 어느나라 못지않은 관광대국으로 이끌 수 있다는 판단하에서 말입니다. 그러나 뚜렷이 무언가 보여야 하는 '길'이 보이질 않았습니다. 목적은 좋지만, '어떻게'라는 문제에 있어서 심각히 고민을 하지않을 수 없었습니다. 기다렸습니다. 무언가 '길'이 보일때까지 말입니다. 그래서 달렸습니다. 지나온 5년간을 한번도 쉬지않고 단숨에 달렸습니다. 명절이나 연휴때면 저는 으레히 타국에서 손님들을 인솔하고 있었습니다. 저에게는 일요일이나 공휴일이 무의미하였습니다. 그동안 친구들과 운동도 제대로 한번 못해보고, 이 나이에 남들 다해보는 연애한번 번번히 이룰수가 없었습니다. 그렇게 생활한 지 5년...결국 이제는 무언가 회미하게나마 '길'이란 것이 보이기 시작하는 때였습니다.

그것은 바로 제가 나름대로 구상한 극동패키지(The Far East Package)였습니다. 5년간 100회의 해외출장에서 얻어진 저의 성과는, 앞으로 우리가 나아가 할 방향으로써, 극동패키지 즉, 중국과 일본, 그리고 한반도를 잇는 하나의 관광패키지 상품을 만들어서 기타 다른지역 사람들에게 소개하고 실행하는 것입니다. 조금더 자세히 말씀드리자면, 아직껏 북한문제로 인하여 침체의 길을 걷고 있는 동북아시아 지역의 관광을 활성화하여, 21세기에는 중국의 북경 - 일본의 동경 - 선상 크루즈를 통한 북한의 원산,금강산,평양 - 을 거쳐 판문점을 지나면서 비무장지대인 DMZ을 통과(혹은 땅굴을 구경시키며 이데올로기의 대립현장을 자세히 소개)하여 우리의 수도 서울을 관광케 한 후, 멀리 제주도에서 그동안의 여정을 풀면서 지내다가 자기네 나라로 돌아가게 하는 상품을 말하는 것입니다. 거기에다가 추가로 자수정이나 김치, 인삼같은 특산품들을 잘 개발하여, 인삼은 그냥 인삼 그 자체로 파는 것이 아니라, 인삼크림(동양인의 깨끗한 피부와 '볼로초'를 구하러 우리나라로 특사를 파견한 진시황의 문헌같은 것도 최대한 홍보효과로 살림)이나 인삼위스키(볼란서의 꼬냑등과 같이 고부가가치로 극대화시키는 작업)등으로 그 종류를 다각화시켜 수익의 극대화를 노리는 것도 필요할 것입니다. 파리의 리도 쇼나 스페인의 플라멩고처럼 우리나라도 김덕수 사물놀이나 부채춤같은 전통적이고 독특한 우리나라의 고유한 것들을 개발하여 충분히 선택관광 프로그램으로 만들 수 있다고 생각합니다. "부채춤이 뭐...."라고 생각하시는 분도 있을지 모르지만 터어키 지역에서는 배꼽을 내놓고 추는 춤도 '벨리 댄스'라 하여 터어키를 가는 관광객들은 거의 빠짐없이 그 춤 구경을 하러 갑니다.

그것은 관광객의 의지도 중요하겠지만 관광을 진행시키는 주최측의 의지(?)도 충분히 깃들여있음을 우리는 너무나도 잘 알고 있기에, 일단 관광객들만 찾아 온다면 얼마든지 부가가치를 만들 수 있는 것은 도처에 놓여 있다고 생각됩니다. 또한 마지막으로 머무는 제주도에서는 그들로 하여금 편안히 쉬고 한국을 느낄 수 있는 많은 프로그램을 개발하여 우리나라의 이미지 고양에 중요한 여러가지를 준비하면 될 듯 싶습니다. 간단히 설명드린 위의 내용들을 서울을 중심으로 펼쳐나간다면, 멀지않은 미래에 분명 60세에서 65세되는 외국인 관광객들, 보통 정년퇴임후에는 해외관광으로 여생을 보내는 그들에게 누구나 가보아야하는 관광지로 부각될 것입니다. 그리하여 소위 말하는 '굴뚝없는 공장'의 진면목을 보이게 될 것이며, 또한 그동안 왕래가 없던 남북한간의 관광을 통한 교류의 물꼬가 되지 않을까 생각도 듭니다.

중요한 것은 의지라고 생각합니다. 바른 사고와 건전한 정신을 바탕으로 성실한 의지를 구현해 나간다면, 당장에는 많은 벽이 존재할지언정, 결국 그 벽들은 하나들 무너지고 바른 길로 나간다는 것입니다.

이러한 것은 그동안 5년간을 거의 쉬지않고 1년에 230일 이상을, 그리고 누구보다도 손님들께서 잘 아시겠지만 거의 해외에 나가있으면서도 아침 5시 혹은 6시에 기상(손님들보다 1시간먼저)하여 저녁 10시 11시에 일을 끝마칠 때까지, 하루에 적게는 300km에서 길게는 900km까지 유럽지역을 내달리면서, 꾸준히 제 머리를 떠나지 않고 박혀있던 '생각'들이었습니다. 그동안 손님들을 인솔하며, 가끔씩 달리를 소비하며 다닌다는 생각에 항상 마음에 걸리던 부분이 있었습니다. 그때마다 손님께 말씀은 드리지 못했지만 저 혼자 마음속으로 다짐한 것이 있었습니다. "언젠가는 이 외화들을 다시 거두어 들이리라....."하고 말입니다.

저는 이유야 어찌되었건, 그동안 제가 나름대로 열심히 쌓은 출장경험 그리고 관광의 메카라 불리워지는 유럽을 일흔다섯번이나 왔다갔다하면서 손님들을 인솔한 이 노하우를 써히고 싶지 않았습니다. 해외굴지의 관광지에서의 인솔과 안내를 통하여, 이미 관광하기에 좋고 좋지않은 점, 비즈니스에 도움이 되고 되지않는 점, 국가이미지에 플러스요인이 되는 점 혹은 그렇지 않은 점 등을 잘 살피어 왔습니다. 그리고 많은 분들을 인솔하면서 많은 인내와 고통이 따른 것도 사실입니다. 그때마다 위의 일들을 생각하면서 때로는 지중해의 바다에서, 때로는 알프스의 산위에서 우리의 조국을 바라보았습니다. 바로 이러한 것은 앞으로 제가 청춘을 바치게 될지도 모를 사업 즉, '인바운드(Inbound)'라고 불리우는 외국인 관광객 유치 사업을 위한 것이었습니다. 바로 이 사업은 앞으로 국가의 이익을 위하여도, 또 아름다운 우리나라를 가꾸는 측면에서도 꼭 필요하다는 생각이었으며, 그리고.....이 일은 늘 항상 가슴속에 간직하며 애증으로 자리잡고 있던, 학교재학시절 순수하게 바라고 원했던 남과북이 하나로 되는 통일의 길, 말과 열정으로만 외쳤던 바로 그 길을 이제는 실질적 사업인 관광업을 통하여 좀더 구체적으로 길을 열어갈 수 있지 않을까하는 작은 바람이기도 하였습니다. 대학졸업후 집안사정으로 인하여 영국유학을 포기하고, 사회에 뛰어들면서 늘 마음한구석 채워지지 않았던 허전한 마음이 있었습니다. 국제정치학을 공부하여 우리나라의 통일과 외교분야에서 일을 하고 싶었습니다. 이러한 저의 꿈은 생활을 위하여 감자기 뛰어난 관광업에서도 버릴 수가 없었습니다. 늘 마음 한구석에서 가려지지 않는 그늘로 있었습니다.....

그러나, 그 '꿈'은 이곳에도 있었습니다. 늘 저의 머리속에 맴돌던 그 '꿈'으로 가는 '길'을 저는 바로 이 관광업에서 발견한 것입니다. 그리하여 방법에 대한 나름의 명확한 개념이 정립되었을때의 막대한 감동은, 그날 저를 잠 못 이루게 할 정도로 기쁨이 넘쳤었습니다. 저의 가슴속 깊은 곳 언제나 넘칠듯 가득했던 그러면서도 몸을 던져 이루어내고 싶었던, 내 사랑하는 조국의 땅이 하나로 이어지는 작은 몸짓일 수 있다고 말입니다. 저는 지금 이 글을 쓰면서 왠지 눈물이 납니다. 하염없는 눈물이 쏟아지고 있습니다. 눈물때문에 모니터를 볼...수...가 없군요.....

세부적 계획은 아직 아니더라도 제가 나름대로 정의한 개념은 다음과 같습니다. 많은 분들이 '우리나라는 보여줄 것이 많지 않다'라고 이야기를 하십니다. 그러나 그것은 아직 '보여줄 것을 찾지않았기'에 하시는 이야기라고 감히 말씀을 드립니다. 그리고 더욱더 중요한 사안은 다음에 있습니다. 우리나라만을 따지지않고 위에서 언급한 '중국-일본-한반도를 연결하는 극동패키지(Far East Package)'의 여행상품을 만들어 관광을 통한 외화획득과 남북화합에 기여를 할 수 있다고 봅니다. 중요한 것은 '무엇을 보여줄 것인가'하는 것인데요. 제가 나름으로 정의한 개념은 바로 이러한 것이었습니다.

외국인들로 하여금 중국을 통하여는 역사(History)를, 일본을 통하여서는 경제(Economics)를 그리고 북한과 남한을 통하여는 이데올로기(Ideology)의 대립을 보여주는 것이었습니다. 이것은 동양의 역사를 통한 과거(Past)를 중국에서, 경제를 통한 현재(Present)를 일본에서 보여줍니다. 그리고 우리나라에서는 전세계에서 마지막까지 남은 이데올로기의 대립현장, 즉 20세기에 인류가 추구하는 행복의 개념을 이루하기 위하여 시험했던 두개의 커다란 이념인 자본주의와 공산주의가 그토록 첨예하게 대립했던 바로 그 현장, 지금은 그 어느 곳에서도 없는 오직 우리나라 한반도에서만 찾아볼 수 있는 그 현장, 이토록 처절하고 진지하게 시험한 나라가 이 지구상에 또 있는가, 우리는 그토록 오랜 그시험을 이제는 끝내고, 앞으로는 무엇이 우리가 추구하는 선인가에 관하여 인류에게 답을 제시할 수 있는 그러한 역량을 충분히 말할 수 있는 그 현장을, DMZ이란 비무장지대를 통하여 그들에게 보여주며, 우리가 가졌던 최악의 상황과 아픔을 딛고 앞으로 인류가 지향하는 사회형태가 어떤 방식으로 나가야 할 바로 미래(Future)를 보여주어야 한다고 생각했습니다. 그러면서 반도체나 정보통신분야의 탁월한 약진을 발판으로 물질과 과학적인 측면에서의 미래, 그리고 아무리 복지가 잘 되어있는 구라파에서도 자살율이나 마약이 날이 갈수록 늘어가는, 그들도 이해못하는 사회병리현상들을 우리는 동양사상에서 그 답을 제시함으로써 정신과 자연적인 면에서도 미래를 말할수 있도록 준비하자는 것이었지요. 그래서 제가 말씀드리려는 사업은, 단순히 관광업을 통하여 이익을 남기는 차원에서 벗어나 그동안 응어려져왔던 우리 민족의 한을 이러한 사업적 진행을 통하여 풀어야 하지 않을까 생각해 보았습니다. 충분히 그들로하여금 '미래'(Future)를 느끼게끔하는 하는 구실로 우리의 이 현실을 탈바꿈하고자 했던 것입니다. 이 미래에 대한 상황은 지금 당장 그들에게 보여줄 수 없는 것도 이러한 것에 기초를 두어 충분히 지금부터 준비할 수 있을 것입니다. 실질적으로는 바로 이러한 것들을 실행하여 나가는 과정이 더욱더 중요하지 않을까요. 바로 이것이 제가 생각한 관광업에 대한 비전인 것이었습니다.....

지금껏 위에서 언급한 '중국(역사-과거) - 일본(정체-현재) - 남북한(이념-미래)을 통한 극동패키지'를 추진하는 것이 제가 생각하는 인바운드 즉,외국인 관광객을 유치하는 분야의 골격이었습니다. 물론 제 사회에서의 전공분야인 유럽지역 안내에 관하여는 많은 아이디어와 방법등을 이미 여행중 손님들께 이야기한 적이 많아 따로 적지는 않겠습니다. 학생들을 위한 4개국 15일 교육프로그램, 영국과 프랑스, 스위스, 이태리를 통하여 민주주의와 예술, 그리고 자연과 서양사를 말해주는 것, 그러면서도 영국의 뮤지컬, 프랑스의 베희슈장, 스위스의 녹색운동 그리고 이태리의 오페라 등등 무궁무진한 것들을 이미 거의 완성을 보아 준비하고 있었는데.....

글을 적어내려간지 오랜 시간이 지났군요. 벌써 새벽 4시가 지났습니다. 너무 혼자 흥분하여 손님들의 귀중한 시간을 빼앗지나 않았나 염려됩니다. 그래도 같이 했던 짧지만 진한 '정'이 있기에, 제가 우리 손님들을 생각했던 만큼 손님여러분도 조금은 저에 대한 배려를 해주실 것같은 믿음때문에, 이렇게 무례하게 장문의 글을 보내어 드립니다. 괜찮으시겠죠? 오랜시간을 앉아있었더니 어깨가 빠근하네요. 이제는 글을 마칠까합니다. 그동안 두서없이 글을 써내려간 것 용서하십시오. 그리고 제가 손님들께 바라는 것은, 아직은 제가 자포자기하거나 쓰러지지는 않는다는 것을 지켜봐주십시오하는 것입니다. 그래도 저의 가장 소중한 청춘의 시기에 저와 함께 하신 분들이 아니신가요. 그러하기에 비록 연락은 자주 드리지 못하였지만, 늘 마음속으로 죄송스런 감을 가지고 오던터에 이렇게 연락을 드리는 것입니다. 그동안 모신분들이 거의 2500여분이 되시는 것 같습니다. 저를 지켜봐주시는 분들이 있기에 하고자하는 일을 멈출수 없을 것 같습니다. 그리고 아직 좌절하기에는 제 피가 너무도 뜨겁습니다. 오히려 지금의 상황을 '위기는 기회다'라는 확신을 가지고 열심히 살아가고자 합니다.....

당분간은 좀 쉬고 싶습니다. 그리고 어디 조용한 곳에서 한 몇주 생각을 정리하려 합니다. 앞으로 어떻게 할 것인가에 관하여 생각을 해야 하겠지요. 이 편지를 받으신다면, 저에게 어떠한 형태로든 답신을 주셨으면 합니다. 맨 뒤에 저의 프로필에 제 주소나 전화번호, FAX번호가 있습니다. 나름대로 제가 모신 한분한분께 드리는 제 마음의 글을 그냥 무심한 대문 우체함에 꼽아 두거나 마당쓰레기로 되는 것은 싫으니깐요. 주소가 바뀐 것 등 이야기해 주시면 고맙겠습니다. 혹 제가 전화를 받지 못하더라도 꼭꼭 메모를 남겨주시기 바랍니다. 후에 연락드리지요. 그럼 새해 복 많이 받으시고, 건강하세요. 감사합니다.

1997년 12월 25일 새벽 4시 26분

원치승 올림.

총출장경력 (1993년 2월28일부터 1997년 11월17일까지)

회	출장기간	출장지역 (인원)	국가 및 편지사	이용항공편
1	93.02.28-93.03.07	유럽4개국 8일 (21+1)	ITALY,GB,F,CH	AZ1753/AZ1752
2	93.05.06-93.05.13	유럽3개국 8일 (11+1)	ITALY,F,CH	AF287/AF288
3	93.06.15-93.06.29	유럽9개국 15일 (12+1)	N,D,CH,A,I,GB	KE907/KE916
4	93.07.04-93.07.14	유럽5개국 11일 (27+1)	I,A,CH,F,GB	KE915/KE908
5	93.07.28-93.08.07	러시아,북유럽 11일 (27+1)	RUSSIA,FI,SW,N	KE913/KE912
6	93.09.07-93.09.20	유럽8개국 15일 (12+1)	GB,N,D,CH,A,I	KE907/KE902
7	93.09.29-93.10.02	동남아시아(싱쿠바) (41+1)	SINGA,MALAY,IND	MH067/MH066
8	93.10.17-93.10.27	유럽5개국 11일 (27+2)	I,A,CH,F,GB	KE915/KE908
9	93.11.14-93.11.21	호주,뉴질랜드 8일 (23+1)	SYD,BNE,AUK,RO	KE671/KE672
10	93.11.24-93.11.28	동남아시아(싱쿠바) (26+1)	SINGA,MALAY,IND	MH067/MH066
11	93.11.29-93.12.04	호주 6일 (14+1)	SYD,BNE	KE673/KE672
12	93.12.14-93.12.18	싱가폴,발리 5일 (14+1)	SINGA,BALY	GA953/GA926
13	93.12.22-93.12.29	호주,뉴질랜드 8일 (18+1)	SYD,BNE,AUK,RO	KE677/KE674
14	94.01.03-94.01.13	유럽5개국 11일 (22+1)	GB,F,D,CH,I	KE907/KE916
15	94.01.15-94.01.20	프랑스,이테리 6일 (30+1)	FRANC, ITALY	AF287/AF288
16	94.01.26-94.01.31	호주,뉴질랜드 6일 (16+1)	SYD,BNE,AUK,RO	KE677/KE672
17	94.02.05-94.02.10	프랑스,이테리 6일 (33+1)	FRANC, ITALY	AF287/AF288
18	94.03.08-94.03.17	유럽4개국 8일 (31+1)	I,CH,F,GB	KE915/KE908
19	94.03.26-94.04.09	유럽3개국 15일 (24+1)	D,I,GB	KE905/KE912
20	94.04.17-94.05.02	유럽10개국 16일 (26+1)	CH,A,I,F,GB,N	KE917/KE918
21	94.05.08-94.05.17	유럽5개국 10일 (38+1)	CH,A,I,F,GB	KE917/KE908
22	94.05.22-94.05.31	유럽5개국 10일 (37+1)	CH,A,I,F,GB	KE917/KE908
23	94.06.02-94.06.12	러시아,북유럽 11일 (18+1)	RUSSIA,FI,SW,N	KE923/KE906
24	94.07.03-94.07.13	러시아,북유럽 11일 (18+1)	RUSSIA,FI,SW,N	KE923/KE906
25	94.07.17-94.08.01	유럽8개국 자유여행 (31+1)	F,I,A,HL,D,B,GB	KE901/KE912
26	94.08.02-94.08.08	호주,뉴질랜드 7일 (15+1)	SYD,BNE,AUK,RO	KE671/KE678
27	94.08.09-94.08.18	스페인,포르투갈 10일 (19+1)	PORTUGAL,SPAIN	AF287/AF288
28	94.08.29-94.09.07	스페인,포르투갈 10일 (32+1)	PORTUGAL,SPAIN	KE805/KE806
29	94.09.16-94.09.21	스위스,오지리,독일 (18+1)	CH,AUSTRIA,D	KE907/KE906
30	94.09.25-94.10.15	유럽,북유럽 21일 (18+1)	N,DI,CH,F,GB	KE913/KE906
31	94.11.13-94.11.22	유럽5개국 10일 (40+1)	CH,A,I,F,GB	KE917/KE908
32	94.11.25-94.12.01	호주6일 (17+1)	AUSTRALIA	KE673/KE672
33	94.12.13-94.12.16	홍콩4일 (19+1)	HONGKONG	OZ2801/OZ2802
34	94.12.27-95.01.03	유럽4개국 8일 (30+1)	I,CH,F,GB	KE915/KE908
35	95.01.05-95.01.14	지중해4개국 (13+1)	S,TU,GR,EGYPT	KE805/KE806
36	95.01.24-95.01.27	홍콩4일 (13+1)	HONGKONG	OZ301/OZ302
37	95.02.02-95.02.11	스페인포르투갈 10일 (13+1)	SPAIN,PORTIGAL	KE805/KE806
38	95.02.21-95.02.28	유럽4개국 8일 (29+1)	I,CH,F,GB	KE915/KE908
39	95.03.03-95.03.10	호주,뉴질랜드 8일 (20+1)	SYD,BNE,OO,ALK	KE663/KE676
40	95.03.13-95.03.20	호주,뉴질랜드 8일 (22+1)	SYD,OO,ALK,ROT	KE661/KE674
41	95.03.28-95.04.04	유럽4개국 8일 (28+1)	CH,I,F,GB	KE917/KE908
42	95.04.11-95.04.21	유럽7개국 11일 (40+1)	CH,D,A,I,GB,F,N	SR173/SR172
43	95.4.26-95.05.11	유럽10개국 16일 (15+1)	I,F,GB,N,B,D,CH	KE915/KE918
44	95.05.22-95.06.01	유럽5개국 11일 (28+1)	WORLD VISION	KE907/KE916
45	95.06.06-95.06.15	로타리세계대회통역 (17+1)	WONDERFUL	AF287/AF288
46	95.06.21-95.07.01	러시아,북유럽 11일 (15+1)	RUSKO	KE923/KE912
47	95.07.12-95.07.22	러시아,북유럽 11일 (21+1)	RUSKO	KE923/KE918
48	95.07.25-95.08.05	유럽6개국 12일 (19+1)	WORLD VISION	KE917/KE912
49	95.08.07-95.08.17	유럽5개국 11일 (21+1)	WORLD VISION	KE901/KE916
50	95.08.21-95.08.29	동유럽4개국 9일 (35+1)	EURO TIMES	KE901/KE918

회	출장기간	출장지역 (인원)	국가 및 편지사	이용항공편
51	95.09.06-95.09.12	캐나다특선7일 (23+1)	HANA TOUR	NW030/NW029
52	95.09.15-95.09.29	유럽10개국 15일 (41-1)	WONDERFUL	SR173/SR172
53	95.10.02-95.10.12	유럽5개국 11일 (19+1)	WORLD VISION	KE901/KE916
54	95.11.06-95.11.13	호주,뉴질랜드 8일 (27+1)	M.P.I.	KE661/KE674
55	95.11.27-95.12.15	인도 완전일주 19일 (13+1)	MID TOWN TRAVEL	CX417/CX416
56	95.12.19-95.12.26	유럽4개국 8일 (39+1)	EURO TIMES	AF287/AF288
57	95.12.31-96.01.07	유럽3개국 8일 (30+1)	EURO TIMES	KE617/KE618
58	96.01.14-96.01.24	인도 문화탐방 10일 (19+1)	MID TOWN TRAVEL	KE617/KE618
59	96.01.31-96.02.11	유럽6개국 12일 (20+1)	EURO TIMES	OZ501/OZ504
60	96.03.12-96.03.23	유럽6개국 12일 (32+1)	EFFEL TOUR	AF287/AF288
61	96.03.29-96.04.07	지중해4개국 10일 (12+1)	WONDERFUL	KE911/KE806
62	96.04.11-96.04.22	유럽6개국 12일 (34+1)	EURO TIMES	KE917/KE912
63	96.04.29-96.05.15	지중해,튀니지 17일 (19+1)	WONDERFUL	KE913/KE802
64	96.05.23-96.05.30	유럽4개국 8일 (32+1)	EURO TIMES	KE287/AF288
65	96.06.03-96.06.11	유럽4개국 8일 (20+1)	EURO TIMES	KE917/KE902
66	96.06.18-96.06.26	유럽3국 9일(전주FIT) (10+1)	EUROPA TOUR	KE915/KE908
67	96.06.29-96.07.20	유럽기차여행 22일 (30+1)	KUONI	KE917/KE914
68	96.07.24-96.08.08	유럽10개국 16일 (14+1)	EURO TIMES	KE907/KE902
69	96.08.12-96.08.22	북유럽빙하특급 11일 (20+1)	SEGI TOUR	KE913/KE906
70	96.09.09-96.09.18	유럽5개국 10일 (28+1)	EURO MED	KE917/KE908
71	96.09.23-96.09.30	유럽3개국 8일 (30+1)	EURO MED	KE913/KE916
72	96.10.01-96.10.07	이테리일주 (12+1)	EURO MED	AZ7689/AZ7688
73	96.10.14-96.10.27	유럽7국 14일(양평군정) (10+1)	WONDERFUL	KE905/KE918
74	96.11.01-96.11.04	통공거지여행 (10+1)	CIE FRANCE(DIR)	CX411/CX410
75	96.11.15-96.11.18	통공거지여행 (39+1)	CIE FRANCE(DIR)	CX411/CX410
76	96.12.08-96.12.14	유럽유통센터(나산) (14+1)	WORLD VISION	KE905/KE902
77	96.12.24-97.01.04	유럽6개국 12일 (24+1)	WONDERFUL	KE905/KE908
78	97.01.11-97.01.18	유럽4개국 8일 (28+1)	CIE FRANCE(DIR)	AF267/AF268
79	97.01.26-97.02.02	호주,뉴질랜드 8일 (17+1)	KEY WORLD	QF178/QF177
80	97.02.11-97.02.18	유럽4개국 8일 (40+1)	CIE FRANCE(DIR)	KE917/KE908
81	97.02.22-97.02.27	비엔나거지여행 6일 (19+1)	CIE FRANCE(DIR)	OZ503/OZ502
82	97.03.01-97.03.04	통공거지여행 4일 (50+1)	CIE FRANCE(DIR)	CX411/CX410
83	97.03.10-97.03.13	통공거지여행 4일 (30+1)	CIE FRANCE(DIR)	CX411/CX410
84	97.03.16-97.03.25	유럽5개국 10일 (34+1)	CIE FRANCE(DIR)	KE905/KE918
85	97.03.30-97.04.08	유럽5개국 10일 (24+1)	CIE FRANCE(DIR)	KE917/KE908
86	97.04.09-97.04.12	마카오,홍콩4일 (22+1)	S.T.D.M *급파견	CX411/KE606
87	97.04.20-97.05.01	유럽6개국 12일 (30+1)	CIE FRANCE(DIR)	KE917/KE908
88	97.05.04-97.05.15	유럽6개국 12일 (28+1)	CIE FRANCE(DIR)	KE917/KE912
89	97.05.18-97.06.01	유럽8개국 15일 (30+1)	CIE FRANCE(DIR)	KE907/KE912
90	97.06.09-97.06.15	캐나다,록키코치 7일 (30+1)	SEE LAND	SG018/SQ017
91	97.06.19-97.07.13	유럽6개국 12일 (30+1)	CIE FRANCE(DIR)	LH719/LH718
92	97.07.10-97.07.13	통공거지여행 4일 (23+1)	CIE FRANCE(DIR)	OZ302/OZ304
93	97.07.17-97.07.28	유럽6개국 12일 (18+1)	CIE FRANCE(DIR)	KE917/KE902
94	97.07.31-97.08.09	유럽5개국 10일 (19+1)	CIE FRANCE(DIR)	KE917/KE908
95	97.08.12-97.08.21	유럽5개국 10일 (21+1)	CIE FRANCE(DIR)	KE915/KE908
96	97.08.28-97.09.06	유럽5개국 10일 (35+1)	CIE FRANCE(DIR)	KE917/KE908
97	97.09.12-97.09.23	유럽6개국 12일 (20+1)	CIE FRANCE(DIR)	KE901/KE918
98	97.10.06-97.10.17	유럽6개국 12일 (30+1)	CIE FRANCE(DIR)	KE908/KE918
99	97.10.20-97.10.26	유럽3국7일(허니문) (38+1)	CIE FRANCE(DIR)	AF267/KE902
100	97.11.02-97.11.17	유럽8개국 16일 (45+1)	CIE FRANCE(DIR)	LH719/LH718

2차편지 - 1998년 3월 25일자

저를 기억해 주신 고마움

남재

두 번째 편지입니다. 그동안 안녕하셨는지요.

봄기운을 느끼기에 충분하리만치 햇볕이 따사로워졌습니다. 아직 봄을 말하기에는 여러 가지 이유에서 조금 저어스럽지만..... 그래도 만물이 소생하는 봄입니다. 댁내에 평안하신지요.....

지난 번 띄워드린 첫번째 편지이후.....꼭 3개월이 지났습니다.....

그동안 저에게 많은 변화가 있었습니다.

정말로, 정말로 많은 손님들께서 저를 기억하여 주셨습니다. 그리고 적지않은 손님들로부터 따뜻한 답신을 받았습니니다. 5년전에 여행을 같이 다녀오신 분들로부터 마지막 출장을 함께 동행하신 분들까지....전화, 서신, FAX, 카드, 심지어는 붓글씨로 격려 문구를 보내주신 손님들도 계셨습니다.....모두 240여개의 답신이 전해졌고 아직도 간간이 저에게 연락을 주고 계십니다.

유학을 떠나 미국에 있는 아들에게 저의 편지글을 보내주신 어머니도 계셨고, 같이 여행을 떠났던 온 가족이 한 장의 편지글에 힘내라는 각자의 문구를 적어서 보내어 주셨습니다. 또한 어느 칠순 할아버님께서 흔들리는 글씨체로 써주신 격려의 답신을 읽을 때는 코끝이 찡함을 느끼기도 하였습니다. 손님들께서 직접 시간을 내 주시어 식사를 같이하며 좋은 말씀을 많이 하여 주셨습니다. 제가 집에 없고 외출중일때 저의 자동응답전화기에 긴 격려의 말씀을 남겨주신 한 어머니, 인천에 계신 한 손님은 붓글씨 휘호를 보내주시어 제가 혼자있는 관계로 받아주는 사람이 없어 반송된 것을 다시 부쳐주시기까지 하였습니다. 지금도 가끔씩 바로 답신을 주시지 못한 분들께서 전화로 따뜻한 안부를 물어주시곤 합니다. 부산,광주,대구,인천,대전 등 각지에서 격려를 보내주신 모든 분들에게 저의 한없는 애정을 보내드립니다.....

그러던 중.....어느날 한통의 전화가 왔습니다..... 인천에 사시는 팔순의 할아버님이었습니다. 지난 95년 10월, 저와 같이 유럽 5개국 10일을 여행하는 동안 같은 방을 쓰신 분이라며 말씀을 풀어나가셨습니다. 고향이 북쪽이신 할아버님은 제가 보내드린 [극동패키지]의 계획을 읽으시고는 꼭 성공으로 이끌어 당신자신도 그 여행을 꼭 한번 참여하였으면 하시는 말씀을 하셨습니다. 외화도 벌어들이면서 남북한이 하나의 목표를 가지고 화합할 수 있는 사업이 될 수 있을 것이라며, 잘만 추진된다면 당신 자신도 기여를 하고 싶다는 말씀이었습니다. 이제, 정말 이제 돌아가기 전에 고향땅을 밟고 죽는 것이 소원이라는 말씀까지 결들이셨습니다. 그분의 말씀속에서.....'40년 망향(望鄉)의 한(恨)'을 느낄 수가 있었습니다..... 또한 이 사업을 통하여 나라에 보탬이 되고 후세에 부끄럽지 않은 깨끗한 인재가 되어 역사에 떳떳이 설 수 있는 기둥이 되라 말씀하셨습니다. 진정 그분의 말씀속에서, 현재의 어지러움과 안락까움 그리고 오랜기간동안 침묵으로 기다려온 그분의 애절한 소망을 저에게 쏟아 부으시면서 이야기를 나눌때는 전화통화도중 눈시울이 뜨거워졌습니다.....

한동안.....

조용히 고민하였습니다..... 그리고 느꼈습니다. '많은 분들이 나를 지켜보

고 있구나'하고 말합니다. 지난 첫 번째 편지글은 당시 상황이 상황인지라 다소 감정이 올라 글을 올렸던 것 같습니다. 1200통이 넘는 편지를 띄우면서 다소 불안하기도 하였습니다. 그러나, 손님들께서는 저의 절제치 못한 감정이 섞인 글을 커다란 아량으로 받아주셨습니다. 보내어 주신 글들은 제 가슴속 깊이 간직하여 평생의 지침으로 삼고자 합니다. 한분한분의 글을 잘 정리하여 두었습니다. 제 가보(家寶)로 물릴 예정입니다. 이 모든 은혜를 갚기 위하여 제가 할 수 있는 일이 무엇인가 곰곰히 생각하여 보았습니다. 한때는 서울의 생활을 청산하고 그동안 모아놓은 돈으로 영국에서 못다한 국제정치학 공부를 하려고도 생각하였습니다. 영국쪽에 있는 한 여행사에서 유럽을 관광하는 교민들의 안내를 부탁하는 교섭도 받았습니다. 저에게는 그다지 나쁘지 않은 조건이었습니다. 그러나.....

손님들을 통하여 신(神)이 저에게 일러주시는 길은 다른 길이었습니다. 그것은, 저 하나만을 위하기보다는 우리 모두를 위하여 제가 할 수 있는 일을 찾는 것이 바람직하다는 것이었습니다. 그것은 바로 먼저번 편지에 실어드린 [극동패키지]의 실현을 뜻합니다. 그동안 많은 사람들과의 대화에서 검증에 검증을 거치면서 서서히 굳어지기 시작하였습니다. 제가 시작하고자 하는 사업은 단순히 '외화벌이의 수단'이라는 측면에서 벗어나, 우리가 살고 있는 이 땅 이 나라를 위하는 일이라고 자신하게 되었습니다. 지금 모두 어렵고 힘든 시기이지만, 작은 힘을 모아서 바닥부터 시작해 나간다면, 오히려 거품이 걸린 토대에서 기초가 튼튼해지리라 생각되어 집니다. 그래서 저는 결심하였습니다. 제가 구상해 말씀드린 그 사업을 실현하기로 말합니다. 그것이 야말로 손님들이 보여주시는 애정어린 격려에 보답하는 길이 아닐까 생각합니다. 또한 이러한 신념을 바탕으로 제가 가지고 있는 정열과 끈기를 최대한 발휘하여 역사와 후손에 부끄럽지않는 정정당당한 사업으로 키워나갈 것을 엄숙하게 말씀드리는 바입니다.....

저는 지금 무척 행복합니다. 제가 제대로 하고싶은 일을 할 수 있다는 것 하나만으로도 신께 감사드리고 싶습니다. 이제 막 무언가에 미쳐 파고들 수 있는 자리를 잡은 느낌입니다. 이것은 또한 저에게 주어진 기회이며 사명이라고 생각합니다. 이제부터 시작입니다. 저는 새로운 출발선에 서 있습니다. 지금의 이 험한 한파를 겪고 올라서도록 노력하겠습니다. 우리가 지금 직면한 [IMF 위기]를 정면돌파하여 저는 [IMF 기회]라는 이름으로 바꾸어 버리겠습니다. 그리하여 과거의 거품에서 헤어나 튼튼한 반석위에 집을 짓도록 하겠습니다. 새로운 도전이 저를 기다리고 있다고 생각합니다. 그 도전은 여지껏 제가 서른두해를 살아오면서 겪었던 어느 순간의 상황보다도 신중하게 맞이하여야 할 것입니다. 절대로 서두르지 않고 절대로 무모하지 않게 차곡 차곡 일을 진행하고자 합니다. 타산지석(他山之石)의 선례는 도처에 극명하게 펼쳐져 있어 오히려 갈길을 바로잡아 주는 것 같습니다. 이제야 신발끈을 조여낼 시기가 온 것 같습니다. 그동안 끊임없이 갈등했던 올바른 길을 향한 몸짓이 이제야 길을 찾은 느낌입니다. 강렬한 몸짓과 정열로 이 난국을 극복하여 나아갈 것입니다. 그 강한 몸짓의 추진력은 바로 손님들의 신뢰와 애정이라 생각합니다. 신문을 봐도 TV를 봐도 풀어지지 않는 지금의 이 고리들을 차근차근 풀어보고자 합니다. 그리하여 많은 실의와 고뇌에 찬 우리의 가슴에 희망의 메시지를 띄워보도록 하겠습니다.....

그동안 잠시 있었던 일들을 말씀드리겠습니다.

처음의 편지를 보내드린 후, 잠시 쉬려고도 생각하였습니다. 그러나 손님들로부터 날아오는 애정어린 편지와 격려의 전화는 저를 그냥 쉬게만 내버려두질 않았습니다. 답신 하나하나를 잘 정리하여 두면서 읽고 또 읽었습니다. 그러면서 아! 이제 제대로 할 일을 찾았구나! 하고 생각하였습니다. 그래서 그동안 놀지않고 나름대로 준비를 하였습니다.

1. 지금은 국내상황이 너무도 좋지 않아서 일단 시장의 흐름을 지켜보면서 상황판단을 하는 것이 좋을 듯 하여 주로 자료수집과 시장조사를 다녔습니다. 그래서 지난 3월 13일부터 15일까지는 일본지역을 다녀왔습니다. 일본의 여행사시스템과 자료들을 수집하였는데, 워낙의 비싼 물가 때문에 오래 머물지를 못하였습니다. 요즘은 일본에 불법채류자들이 늘고 있다고 합니다. 국내 경기가 좋지않아 일본에서 막일을 하면서 돈을 벌려는 사람들이 늘어나는가 봅니다. 저는 하루에 3000천엔(우리나라돈으로 35000원 정도)만 지불하면 세끼 밥에 잠자리를 제공해 주는 곳을 알아 그곳에서 3일을 보냈습니다. 물론 8명이 같이 자는 곳이긴 하였지만, 일반 호텔보다 1/4가격이라 알뜰히 지낼 수 있었습니다.

2. 그리고 사람을 많이 만났습니다. 행운이 따라서인지 많은 좋은 분들을 접할 수 있었습니다. [극동패키지]에 관하여 많은 관심을 보여주셨습니다. 다만, 북한의 관광부분에 있어서 조금은 우리가 따르지 않겠냐는 것이 지배적이었지만, 한편으로는 지금의 상황에서 준비를 해두는 것도 좋다는 의견도 많았습니다. [극동패키지]는 계속하여 추진, 진행될 것입니다.

3. [극동패키지]와 관련하여 외국여행사와의 접촉이 있었습니다. 오스트리아의 비엔나에 본부를 두고있는 PEGASUS TOUR라고 하는 여행사인데 지난 3월 5일 웨스턴 조선호텔에서 오스트리아 관광워크샵을 진행하는 동안, 사장을 만나볼 수가 있었습니다. 점심을 같이 하면서 [극동패키지]에 관련한 사항을 정열적(?)으로 이야기한 결과, 만족한 반응을 얻을 수 있었습니다. 지속적인 노력을 들이면 좋은 결과를 볼 수 있을 것 같습니다.

4. 투자를 하시겠다는 분이 나오셔서 감사하였습니다. 그러나 아직 선볼리 크게 벌이고자 하는 상황이 아니라 당분간 시간을 두고 기다리는 것이 좋을 듯 싶어 말씀을 드렸더니 흔쾌히 받아주셨습니다. 95년 7월 저와같이 유럽6개국 12일을 아드님을 동반하여 다녀오신 한 어머니였습니다. 뜻은 너무 고맙지만, 사업자금을 쉽게 구하여 처음에 일을 시작하는 것은 편할지는 모르나, 나중에 어려운 고비가 올 때 자생력을 키우는데 있어서는 좋은 방법이 되지 못한다고 생각해 보았습니다. 따라서 손님 중 도와 주시려는 부분을 어떻게 할 것인가에 관하여 연구하기로 하였습니다.

5. 어제되었건 사업을 하기 위하여는 사업장과 사업자등록을 필요로 하여, 그동안 제가 모은 돈으로 얻은 저의 오피스텔을 일단 사업장으로 하여 일을 진행해 나가기로 하였습니다. 2월 18일 개인사업자로 세무서에 등록(등록번호:211-01-54331)을 하고 업태를 서비스로, 종목을 여행정보서비스로 하여 여행업에 관련한 서비스업을 허가 받게 되었습니다. 직접 행사를 치를 수 있는 (일반여행업)등록은 3억 5천이라는 자본금을 필요로 하기 때문에 당분간은 대리점 형식으로 일을 진행하기로 하였습니다. 따라서 손님들께서 여행을 원하실 경우, 연락을 주시면 저희들이 적당한 여행을 선정하여 알려드리겠습니다.

습니다. 저희는 지금 대리점 형식이라 즉 주위에 신흥여행을 가시려는 분들
이나 항공권을 필요로 하시는 분들이 계신다면 소개를 시켜주시기 바랍니다.
저희에게 연락주시면 최선을 다하여 도와드리겠습니다. 많은 연락 부탁드립니다.

6. [극동패키지]의 홍보를 위해 외국여행사들과의 접촉과 자료수집을 목표로,
인터넷 사업을 위한 컴퓨터 시스템을 장만하였습니다. ISDN이라는 것을 잘
아 앞으로 펼쳐질 '사이버 네트워킹(CYBER NETWORKING)'에 만전을
기하고 있습니다. 지금 당장은 아니지만, 역량이 된다면 인터넷 홈페이지
(Internet Homepage)를 개설할 생각입니다. 차근차근 풀어나가겠습니다.

7. 그리고 중요한 것이 있습니다. 인바운드 분야인 [극동패키지]는 그대로 진
행하여 나가고, 아웃바운드 분야에 있어서는 기존의 여행사 업무 형태와는
좀 다른 방향으로 갈 것 같습니다. 광고를 통하여 마구 손님들을 모객하는
것이 아니라, 진정 여행을 사랑하고 아끼시는 분들을 모아, 그 분들만을 위한
여행에 관련한 모든 서비스를 제공하는 것, 그리하여 손님들이 가시고자 하
시는 곳을 만들어드리기도 하고, 때로는 좋은 관광지를 선정하여 저희가 만
든 상품으로 회원중 원하시는 분들을 모객하여 행사를 진행하는 것입니다.
그리고 회원분들의 자녀들까지도 앞으로 해외여행이나 유학등의 내용을 잘
디자인(?)하여 드리는 여행토탈서비스(Travel Total Service) 차원의 여행
사를 지향할 것입니다. 인생에 있어서 여가선용의 중요한 부분을 차지하는
'여행부분'을 잘 관리하여 드리는 여행설계사, 즉 멤버십(MEMBERSHIP)
제도를 통한 '여행 설계사'(T.D.; TOUR DESIGNER)의 회원관리제도를 취
한다고 할까요? 소위 '한가족의 여행에 관련한 부분을 모두 맡아 대행해 드
리는 서비스'를 말하는 것이지요. 이 부분에 있어서는 다음 편지에 좀 더 자
세히 소개하여 드리겠습니다.

8. 주위의 많은 동료들이 저를 도와주고 있습니다. 먼저 씨에프랑스에서 같
이 일하던 동료 20여명이 저를 도와 일을 진행하게 될 것 같습니다. 각자가
가지고 있는 손님들 중 여행을 진정 여행을 사랑하시고 아끼시는 분들을 선
정하여 고객으로 모시고자 합니다. 비록 외곽에서 저를 돕는 일이지만 당장
은 제가 할 수 있는 양만을 소화해 내려고 합니다. 그리고 유럽지역을 다니
며 쌓아온 신용이 저를 많이 도와주고 있습니다. 유럽의 여러지역에서 같이
일하기를 희망하고 있습니다. 지금은 분류작업을 진행중입니다.

9. 여행관련 업무만큼은 각분야의 베테랑인 사람들과 일을 진행하고자 합니
다. 그래서 저희들은 처음부터 광고나 저렴한 가격으로 승부를 걸지 않고 신
용과 서비스로 승부를 걸고자 합니다. 그래서 회사 이름도 케이콤의 한부분
을 걸어 {원여행클럽}으로 정하였습니다. 여기서의 [원]이란, 물론 케이콤의
'원'자도 있지만, 영어로 'WON' 즉, 'World One Network'의 약자입니다. 앞
으로 다가올 21세기에는 '세계를 하나의 네트워크'로 연결하여 모든 여가활
동과 행사진행에 있어서 하나의 정보망속에 있게 하자는 것이지요. 아무튼
여행에 관련한 서비스는 모두 취급할 예정입니다. 현재는 외국인 유치사업을
치밀히 구상중에 있습니다. 그리고 한편으로는 저의 전공분야인 유럽과 기타
다른지역의 여행에 관련한 부분을 꾸려나가고 있습니다. 유럽지역의 노하우
는 우리나라에서 어느 누구못지않게 자신이 있는지라 일하는 데 수월합니다.
주위에서도 많은 인정을 받고 있습니다. 같이 일하게 된 분들 또한 베테랑급
만을 기용하여 유럽만큼은 확실히 쥐고 나가려합니다. 그리고 다른지역의 관

광도 저희가 확실히 수행능력이 되어 취급할 수 있어 자신있게 말씀드릴때까지는, 안정되고 잘하는 다른 여행사를 알선하여 드리오며 대리점으로 얻게되는 이익사항을 손님들께 나누어 드리겠사오니 연락을 꼭 주시기 바랍니다.

그리고 매달 혹은 격월로 손님들께 편지를 띄울까 합니다. 어차피 편지로 인하여 시작된 사업이라, 편지를 지속하여야 할 것 같습니다. 이렇게 끊이지 않고 보내드리는 채 마음의 글을 잘 보아주시기 바랍니다. 그리고 개선이나 질책의 말씀이 있으시다면, 언제든 저에게 연락을 주시면 개선토록 노력하겠습니다.

늘 말씀드리는 이야기지만, 지켜봐 주시기 바랍니다. 결코 바람을 저버리지 않는 '사람'이 되겠습니다. 지금까지는 꾸준히 노력하며 땀땀이 살아왔다고 생각되어집니다. 이렇게 살게 된 것도 큰 복이라 여겨집니다. 앞으로는 사명감을 가지고, 채 뒤에 따라오는 젊은 청년들에게 나름의 귀감으로 열심히 살아야하지 않을까 생각합니다. 손님들께서 힘이 되어주시면 감사하겠습니다. 많은 분들이 요즈음 어려움속에 계시지 않나 생각되어집니다. 지금의 어려움을 달고 일어서면 끝까지 설 수 있다고 봅니다. 어려움에 처하신 분들은 저를 봐서라도 기운을 내시기 바랍니다. 그리고 한번 해보죠. 화이팅!하고 말입니다. 채가 매우 힘든 시기에 우연히 후배가 들려준 '하늘에서 사람에게'란 글이 채 마음에 와닿아, 현재 저와같이 어려움에 처하신 분들과 함께 공유하고자 편지글속에 띄워보냅니다. 부디 힘내시고 다음 편지때까지 안녕히 계십시오.

- 하늘에서 사람에게 -

하늘에서 사람에게 큰일을 맡기실 때는
먼저 심신(心身)을 힘들게 하시고
마음을 심상(心傷)케 하시고
일을 쉽게 풀지못하게 하신 후,
그 일들을 저 스스로 풀 후에야
천업(天業)을 내려주신다.

추신 : 가만히 편지를 쓰고 나니 무슨 대통령 출사표같은 느낌이 나서 조금 쑥스럽습니다. 밤에만 쓰면 꼭 이런 글이 나오네요. 너그러운 아량으로 이해하여 주시기 바랍니다. 지금은 채 방에서 혼자 이 글을 씁니다. 컵라면하나 끓여먹고 자려고 합니다. 밤을 해먹으면 설거지하기가 귀찮아서요. 일 때문에 장가는 조금 뒤로 미루어야 할 것 같습니다. 좋은 색시 봐두셨다가 남증에 알려주시면 감사하겠습니다.

1998년 3월 25일 새벽 2시 15분

원 지 승 올림

아저씨, 파이팅!!

내일이 있잖아요

전문 TC(투어 콘다터·해외여행 인솔자)로써 총 출장횟수 100회 이상이라는 진기록을 수립한 전(前) 씨에프랑스 소속 원치승(31) 씨가 평상시 인연을 맺은 고객에게 보낸 편지는 감동 가득한 한편의 서사시(敘事詩)이다.

이 편지를 받은 고객들의 답신에는 원 씨의 편지보다 더 진한 감동이 담겨 있다. 이 답신에는 단 한번의 인연을 맺었어도 상대방에게 깊은 신뢰를 안겨주는 경우 그 인연은 어떤 상황에서도 영원하다는 사실을 웅변적으로 이야기 해주고 있다.

이 답신에서 고객들은 이구동성으로 "씨에프랑스가 부도났다는 소식을 들었을 때 원치승 씨가 가장 걱정이 되었다"고 말해 한 전문 TC의 역할이 얼마나 중요하고 그 영향력이 큰가를 새삼 절감하게 된다.

비록 지난해 11월을 전후로 국내 굴지의 패키지 여행업체 연쇄도산으로 여행업 전반의 이미지는 실추될대로 실추됐지만, 프로 전문 TC 원치승 씨의 스토리는 이를 대하는 많은 사람들에게 잔잔한 감동과 깨우침을 안겨준다. 또한 이는 혼돈과 광풍(狂風)의 IMF 시대를 이겨내야 하는 우리 여행업 종사자와 경영자들에게 하나의 귀감(龜鑑)이 되기에 부족함이 없다고 보고, 고객들의 사연중 일부를 간추려 실는다.

슬비네 가족의 편지

보내주신 장문의 편지를 뜨거운 마음으로 우리 세식구가 읽어 봤습니다. 지금 당면한 국가적 위기가 우리 모두의 현실로 다가왔음을 느끼게 하는군요. 하지만 어려움 속에서도 늘 꾸뚱하게 견디어온 우리는 다시 일어설 수 있을 겁니다. 그동안 열심히 노력하면서 갈고 닦아온 원치승 씨의 정열·힘과 소망들이 반드시 좋은 일로 이어지기를 기대해봅니다. 얼마전 (신문에서) 씨에프랑스 소식(부도)을 읽고 가장 먼저 원치승 씨 걱정을 했답니다. 원치승 씨의 많은 팬들이 소리 없는 강한 성원을 보내고 있으니 힘내세요.

이숙현 씨 가족의 편지

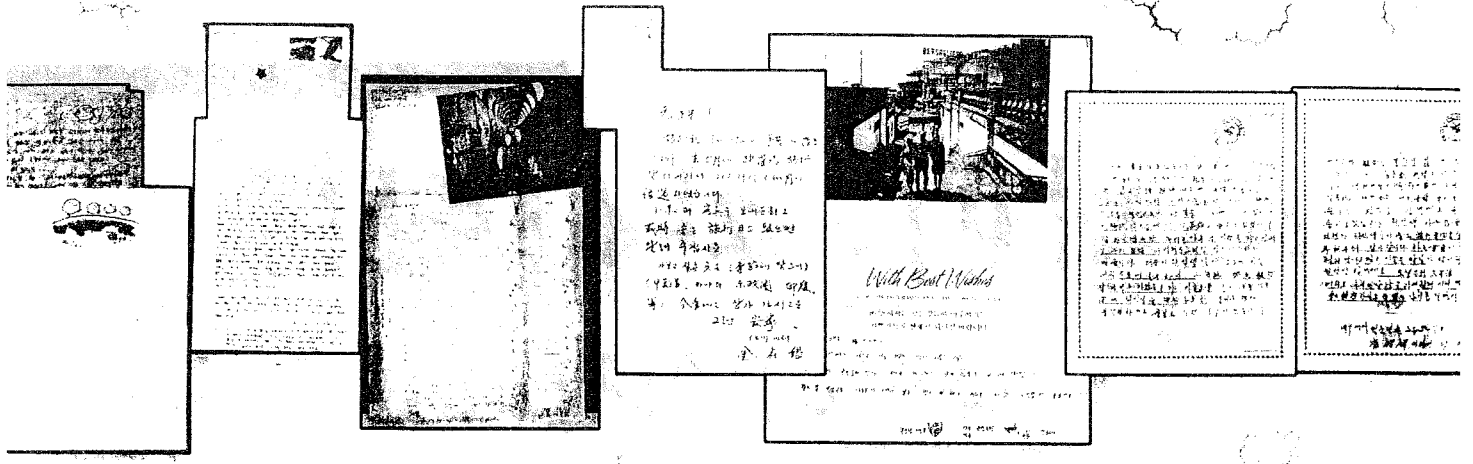
얼마나 상심하셨습니다. 이는 혼자만의 일이 아니고 누구나 예외없이 당한 어처구니 없는 일이 아니겠습니까. 용기 잃지 마시고, 그래도 젊으니까 희망을 갖고 열심히 살다보면 또 때가 오겠지요. 우리도 원치승 씨를 잊지 못합니다. 그 어떤 다른 가이드보다 질적(質的)으로 다르다는 점을 직감했으니까요.

배동환 씨의 편지

미래를 보는 눈이 예리한 원치승 씨 귀하.

우선 미스터 원의 서신을 받아보고 매





우 반갑고, 감회가 새로와지고 어쨌든 내 마음이 서글퍼지는 것 같구먼. <중략> 지금은 미스터 원에게 위로의 글을 보내고, 장래 우리 관광업계에 일대 획을 그을 수 있는 훌륭한 인재라고 생각하며, 이러한 청년에게는 희망과 용기라도 줄 수 있는 답신이라도 보내주는 것이 스스로 위로가 될 것 같아 컴퓨터로 몇자 쳐봅니다. <중략> 열심히 일하다 보니 결혼을 못했다고 하는데, 내가 광주에서 대학원 영문과 석사과정을 밟고 있는 당년 만 25세인 미모가 확실한 아가씨를 소개해 줄터이니 짝이 나면 광주에 한번 다녀가시오.

이명숙 씨의 편지

우체함에 들어 있는 편지를 발견하고 너무 반가웠지요. 집에 들어서자마자 가방을 내던지고 편지부터 읽었지요. 그러나 읽다가 흐르는 눈물이 앞을 가리고 가슴이 두근거리어서 도저히 끝까지 읽지 못하다가, 한참 후에야 끝까지 읽을 수 있었어요. 한국 사람은 왜 이렇게 정이 많은지...

그렇게 열성적으로 일하고 뛰어나셨는데, 회사가 그렇게 무참히 부도가 나 버리다니 정말 허탈하셨겠어요.

저에게 97년은 유럽여행의 추억이 있어서 좋은 해로 기억될거예요. 나를 둘러싸고 있는 슬픔과 외로움, 절망감 때문에 고통스런 시간을 보내다가 무작정 떠난 유럽여행 덕분에 말이에요.

원치승 님! 그동안 하고 싶었는데 시간이 허락되지 않아 미뤄왔던 일들을 벽지에다 하나 하나 적어놓고 하나씩 차례대로

해보는 게 어떨겠어요. 그렇게 하면 지금의 고통스런 시간들이 내일의 좋은 밑거름이 되지 않겠어요. 아직 젊으니까 다시 일어설 수 있으리라 믿습니다.

문정미 양의 편지

처음엔 반가운 이름이라 설레는 기분으로 편지를 받았는데, 내용은 우울한 소식이라 편지를 읽고나서는 참 안타까웠어요. 비록 아저씨와의 만남은 짧았고, 기억도 희미하지만요... 그래도 감사드리고 싶은 분중의 한 분인 아저씨가 많이 힘드신 것 같아서 더욱 안타까웠구요.

전 아직 실제경험이 없어서 '부도'가 뭔지 잘 모르지만, 주위에서 다들 어려워하시니까 저도 많이 느끼고 있어요. 제가 아직 미성년이라 아저씨께 어떤 도움을 드릴 수는 없지만 "꼭, 힘내세요!"라는 말씀은 드리고 싶어요.

전정해 씨의 편지

그동안 너무나 마음 고생이 많으셨을 터인데 뭐라 위로의 말씀을 드려야 할지요. 나라가 이꼴이 되는 줄도 모르고 분수를 지키지 못한 점을 뉘우치면서도 그 이름답고 유익했던 유럽여행의 추억을 잊을 수 없습니다. 98년 5월 경에는 다시 원 선생님께 연락해 지중해나 북유럽 여행을 떠나려고 했는데, 참으로 한치 앞을 모르는 것이 우리 인간사로우나 싶어 실소(失笑)를 금치 못합니다.

정말 기가 막히고 마음이 무거운 나날입니다. 인간지사(人間之事) 새옹지마

(塞翁之馬)이고 위기는 곧 기회라고 하니, 선생님은 반드시 해내실 걸로 믿습니다. 선생님처럼 풍부한 경험과 많은 식견과 원대한 포부를 가지시고 열(熱)과 성(誠)으로 임하시는 분이 우리나라 관광업계에 계셨다는 그 자체가 자랑스럽습니다. 용기를 잃지 마십시오. 하늘은 스스로 돕는자를 돕는다고 반드시 기회가 올겁니다. 그리고 우리들도 선생님의 꿈이 이뤄지시기를 두손 모아 빌겁니다.

목동에 사는 한 학생의 편지

원치승 가이드 아저씨께,

지금 걱정되는건 제게 대학교 들어가서도 경제가 계속 어려울거라는 거예요. 그럼 배낭여행 하기도 힘들터이니까 걱정이 돼요. 그 때 아저씨한테 가서 물어보시면 많이 도와주실거죠? 한번 고객은 영원한 고객이니까 그쵸? 그리고 우리 엄마·아빠 여행시켜드릴 때 아저씨를 통해 보내드릴 생각이예요. 저 참 착하죠. 히히히. 아저씨 정말 대단한 것 같아요. 그 힘든 일하는 것 보면 말이에요. 제 장래 희망중에 가이드도 들어 있었는데, 아저씨 일하는 것 보고서 당장 그 꿈을 버렸어요. 아무나 하는 게 아니라는 생각이 들어서요.

마지막으로 아저씨한테 부탁 하나 하겠는데요. 여행의 질을 높이는데 일인자가 돼주셨으면 해요. 사실, 우리나라 여행수준이 영 아니잖아요. 여행 스케줄이 느긋하지 않고, 정신없이 주마간산 식으로 구경만 하고 기념촬영하다가 끝나잖아요. 다음 번에는 주제와 목표가 있는

여행일정에 참여했으면 해요. 반드시 여러 곳을 둘러보기보다는 한곳이라도 완벽하게 둘러보는 그런 여행에 참여했으면 해요.

김선광 씨 가족의 편지

원치승 아저씨, 힘내세요! 아저씨 글을 읽으니까 올 여름을 꼭 채워주셨던 기억이 새롭습니다. 아저씨 덕분에 유럽에 대해 누구한테나 이야기 하고 다닌답니다. 부모님께서도 원 아저씨에 대해 좋은 말씀을 자주 하십니다. 나쁜 일이 있으면 더욱 좋은 일이 생기는 것이라고 들었습니다. 부디 올해부터는 좋은 일들이 쏟아지기를 하느님께 기원합니다.

신선규 씨의 편지

가다리는 시간은 죽은 시간이요. 오늘을 살지 못하면 내일은 환상일 뿐이요. 강대국의 입김이 센 초국적(超國籍)인 자본 앞에 일국의 대통령이 무릎을 꿇소. 원인이 있다면 그건 필연(必然)이요. 성수대교가 내려앉고, 삼풍백화점이 무너져 내렸을 때 처방을 내렸어야 했소. 문을 열어놓고 바람 앞에 숨을 곳이 있다고 생각한 사람들이 잘못이요. <중략> 이제 원 선생님 같은 분들의 열정이 그곳에 생명력을 불어넣을 때요. 선생님은 결코 환상을 쫓는 분이 아니시오. 어쩌면 오늘의 현실이 기회일 수 있소.

김재은 씨의 편지

'이익만을 꾀하면 도리어 해(害)를 보고 이름을 얻는데 조금하면 도리어 비방(誹謗)을 듣는다.'

원 선생 귀하. 여행사 일에 얼마나 수고가 많으십니까. 지난 5월에 구라파 여행 잘 다녀와서 그럭저럭 5개월이 경과했습니다. 혹시 좋은 여행코스 있으면 알려 주십시오. 가보고 싶은 곳은 중남미·캐나다·북유럽·인도등입니다.

이광주·엄혜영 씨의 편지

신문지상을 통해 씨에프랑스가 부도 처리된 기사를 보고 참 안타까운 생각이 들었고, 언뜻 원 선생님 생각이 나더군요. 저희와 유럽에서 함께 동행하면서 일에 대한 열정적인 모습과 유머·여유·남 같지 않은 푸근함. 정말 잊을 수 없을 것 같습니다. 그리고 유럽의 아름다운 모습과 그 분위기들은 지금도 생각할 때마다 꿈결같았다는 생각뿐입니다.

정말 장문의 글을 받아봤습니다. 있는 심정과 느낌을 그대로 솔직하게 죽 씨내려간 글속에서, 각박하고 차가운 요즘 같은 세상에 이렇게 자신의 감정을 숨기지 않고 마음문을 열어놓은 모습이 인상적이었습니다. 한편으로는 가슴이 찡하고 눈물이 글썽이면서, 한편으로 역시 참 인간적인 사람이구나 라는 인상을 받았 습니다.

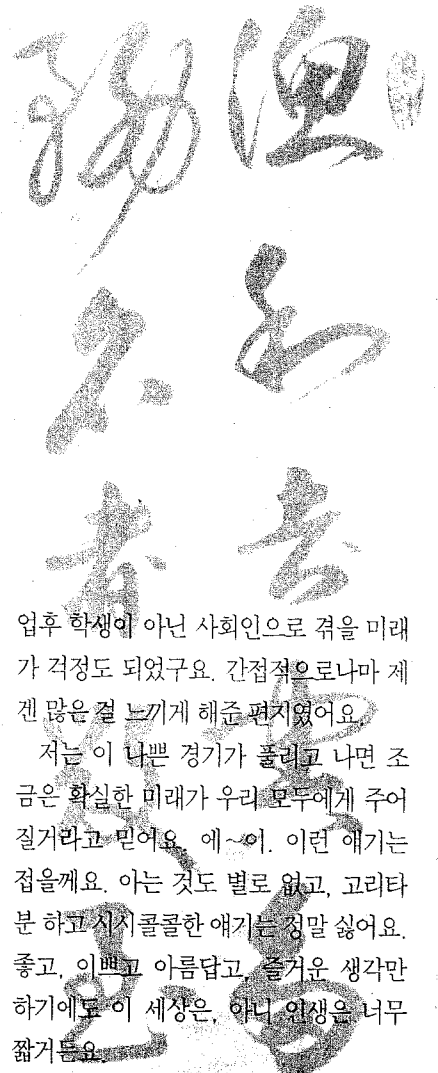
저희는 매번 여행 당시의 앨범을 들여다 보면서 원 선생님 이야기를 많이 나누 습니다. 갑작스런 사태에 직면해 충격이 크리라 생각됩니다마는 지금이 원 선생님께서 더욱 발전할 수 있는 기회라고 생각합니다. 저희는 원 선생님께서 건강한 정신, 능력, 그리고 처세라는 기본 재산이 있기에 제 아무리 어려운 상황을 맞는 다 해도 더욱 도약하는 기회가 되리라 확신합니다.

저는 크리스찬으로서 다음의 성경 말씀을 꼭 전해드리고 싶군요.

아무것도 염려하지 말고 오직 모든 일에 기도와 간구로 너희 구할 것을 감사함으로 하나님께 아뢰라. 그리하면 모든 지각에 뛰어난 하나님의 평강이 그리스도 예수 안에서 너희 마음과 생각을 지키시리라(빌립보서 4:6~7)

조미진 씨의 편지

편지 읽으면서 나는 아직 너무 어리구나! 그래서 내게는 이렇게 큰 시련이 없구나 라고 감사했어요. 한편으로는 줄



입후 학생이 아닌 사회인으로 겪을 미래가 걱정도 되었구요. 간접적으로나마 세 겐 많은 걸 느끼게 해준 편지였어요.

저는 이 나쁜 경기가 풀리고 나면 조 금은 확실한 미래가 우리 모두에게 주어 질거라고 믿어요. 에~이. 이런 얘기는 접을게요. 아는 것도 별로 없고, 고리타 분 하고 시시콜콜한 얘기는 정말 싫어요. 좋고, 이쁘고 아름답고, 즐거운 생각만 하기에요 이 세상은, 아니 인생은 너무 짧거든요.

그렇게 생각해요. 너무 편하고, 또 순 단하게 살아온 인생이라 신이 한번 시련 을 주나보다 하구요. 전 그래요. 하던 과 외도 짤리고, 아니 그만두고 아르바이트 (설문조사)도 며칠하다가 일거리가 없어 집에서 텅굴텅굴 때굴때굴 하며 밥순이 할 때 처음엔 짜증도 나고 고급인력이 썩 는다고 한탄을 했어요. 그런데 엄마한테서 살림살이며, 음식이며 잡다한 것을 배 우다 보니 재미도 있고, 시잡가서 잘 하 겠다는 자신이 생기더라고요. 책방에 꼭 꼭 처박아 두었던 전공 책도 다시 불 여 유도 생기고 내 미래에 대한 설계도 조금 은 확실하게 세울 수 있었어요.

모든 게 보는 시선과 생각에 따라 다 르게 느껴지는거 같아요. 시련이나 고통 을 기회로 삼는 게 성공한 사람의 특징이 라고 어디서 들었어요. 열심히 살기 위해 서는 체력이 뒤따라야 되니까 밥 꼬박꼬 박 챙겨 드시고 감기 조심하세요. (이러 니까 제가 꼭 누나 같군요. 낄낄!) **정문**



원치승
원여행클럽 사장

「고객들과의 서신왕래가 비로
저의 마케팅 비법입니다」
후원인의 도움으로 조그마한
사무실을 열고 여행정보 알선 서
비스를 제공하고 있는 원여행
클럽의 원치승사장은 자신의 경영
전략을 이렇게 설명한다.
씨에프랑스 T/C로 재직중에
있을 때 그가 안내한 고객만도 2

“고객과 편지왕래 경영에 큰 도움”

천5백여명, 해외출장중 갑작스럽
게 회사의 부도를 만났지만 5년
동안 열심히 뛰어 온 그의 앞에
는 퇴직 급여조차도 보상받을 수
없는 처절한 상황뿐이었다.

그는 지난해 12월 실의에 빠져
쓴 편지를 2천여명의 고객들에게
발송을 했고 상황은 그 때부터
달라지기 시작했다. 철저법에 구
애받지 않고 쓴 할아버지의 편지
글에서 가족일기가 한마디씩 적
은 팩스, 학생의 격려 엽서 등 하
나같이 그에게 용기를 북돋워주
는 글을 담은 편지, 전화, 팩스가
줄을 잇기 시작했다.

원치승은 「고객들과의 이러한
편이 극동 패키지를 만들어 한국
을 알리겠다는 자신의 꿈과 고객

들과의 약속도 지킬수 있는 방
법」이라고 생각했다고 한다.

여행알선 서비스업으로 원치승
은 지난 4월 총 3천6백만원의 매
출을 올렸고 또 지난해 MBC-
TV의 「실직자 고통 체험수기」공
모전에서 금상을 수상하기도 했
다. 순의 비율은 작지만 소중한
수익창출이라고 강조하는 그는
요즘 경영에 대해 조금씩 공부해
가고 있다고 한다.

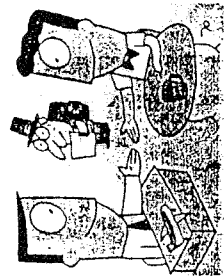
원치승은 고객들로 부터의 공
신력을 경영의 중심으로 삼고 있
다. 고객들과의 서신교환도 계속
해 나갈 계획으로 이미 3차에 걸
친 편지를 발송했고 이를 매개체
로 여행상품소개까지 계획하고
있다. ☎02-463-0055 <화>

IMF // 경영학

실직동료끼리 동병상련 마케팅

「동병상련(同病相憐) 마케팅을
아십니까」
여행업계 팽창 1위였다가 지난
해 11월28일 부도로 쓰러진 씨에
프랑스 전직 직원중 창업자 3명이
「동병상련」의 전략적 제휴에 나섰
다.

유럽지역 여행가이드 출신으로
부도직후 여행사인 「원여행클럽」
을 개업한 원치승(元致勝, 32)씨는
매월 1,200명의 고객에게 두차례
발송하는 우편홍보물에 회사동료
였던 임덕준(嚴德俊, 33)씨가 개업



하라고 권한다.

서울 광진구 성수동의 5평 남
짓한 원여행클럽 사무실안에는
「일인네트워킹」이라는 포스터를
화시가 있다. 씨에프랑스 상
품기획팀 차장출신인 김일권
(35)씨가 PC통신에 여행정
보를 제공하는 회사를 만들
고도 사무실을 마련하지 못
해 고생한다는 소식을 들은
원씨가 공동사무실을 제의했
기 때문이다. 원씨는 김씨로부터
각종 여행정보를 무료로 제공받
고 있다.

이들의 제휴는 일단 성공적이라
는 평가다. 원씨의 경우 개업당시
인 4월 월매출이 500만원에도 미
치지 못했지만 지난달에는 8,000
만원을 넘어섰고, 영씨의 김씨의
사업도 나름대로 자리를 잡아가고
있다. 원씨는 「이러한 시대일수록
서로 돕는 마음이 필요하다」고 말
했다.

/ 조철원기자

한직장경험 창업자3명 홍보물에 동료업체 소개 사무실 공동사용도

한 에스포트리피의 광고물도 함
께 넣는다. 원씨는 「신촌에 문을
연 에스포트리 카페가 일반에게 많
이 알려지지 않아 전화번호와 위
치를 알리는데 주력하고 있다고
말했다.

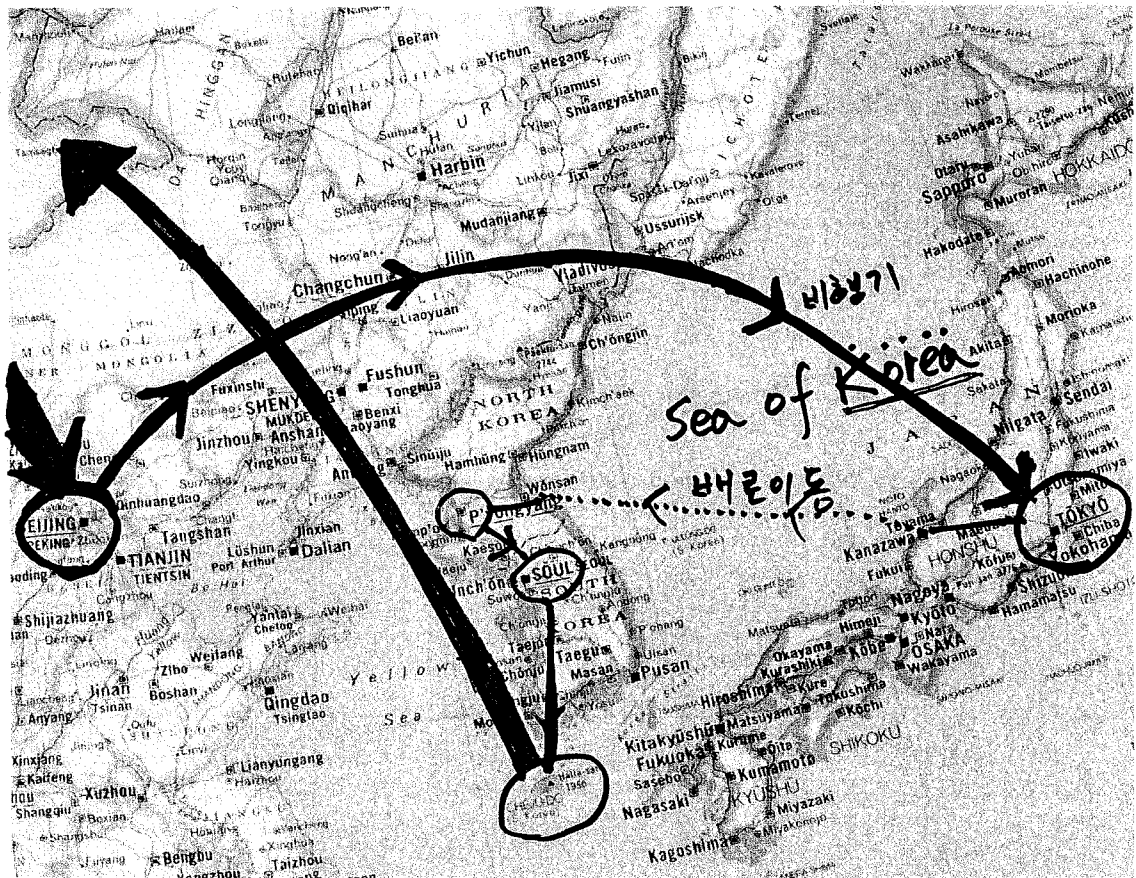
물론 영씨도 원씨의 여행사업을
물심양면으로 지원하고 있다. 영
씨는 원씨가 고객에게 보낸 편지
봉투를 갖고 오는 손님들에게는
커피값 등을 50% 할인해 줄 뿐 아
니라 카페를 찾는 고객들에게 「여
행을 떠날때는 원여행클럽을 이용

마음편지

등록번호: 서울라08595 / 등록년월일: 1999년 1월 11일 / 발행인: 원치승 / 편집인: 원치승 / 발행일: 2000년 2월 1일 발행처: 서울시 성동구 성수2가3동 315-1 전화번호: 02)463-0055 팩스번호: 02)463-0025 / 인쇄인: 삼미기획인쇄 / 판매가격: 1,000원

통권 제9호 2000.2

극동패키지(The Far-East Package)의 출안입니다.



우선, 유럽지역에 있는 사람들부터 '용담' 끌어들이겠습니다! 계속정진!! 하이팅!!

1999년 12월 30일까지 저의 [원여행클럽]이 투자회사로부터 2억 원을 투자받아 자본금 355천만 원인 회사가 되었습니다. 곧 외국인 관광객 유치사업을 전담으로 할 수 있는 '일방여행업' 특種증을 받게 됩니다. 그동안 저화들이 그라대 품꾸어 왔던 "극동 패키지"를 이룰 수 있는 도대가 마련되었습니다. 이번 투자유치는, 단순히 벤처지금이 유망하다는 측면보다 저화기 저화하는 저는 일에 대한 '사업성'을 인정받은 것이 더욱 기쁘고 행복이었습니다. 여행업으로 투자를 받는 경우가 거의 없다고 합니다. 세상은 품꾸는 자의 것이라고 생각합니다. 그 품꾸를 이룩기 위해 열심 희망하는 마음기짐을 '벤처정진'이라고 말씀드리고 싶습니다. 저의 [원여행클럽]을 관광벤처기업의 기등으로 키워내겠습니다. 감사합니다.

2000/12

권 · 제 · 19 · 호

고객을 가족처럼 모시는 [원어행클럽]

마음편지



낭하든 원어행클럽 가족 여러분, 2000년의 마지막 편지를 띄웁니다.....

서 마음편지의 지령호 2돌이 되었습니다.

지 무성후백영화시대를 거쳐 찬란한 초현연색의 영상시대가 도래했듯이.....

희 '마음편지'도 그렇게 발전적인 모습으로 가족 여러분께 배달되었을 것입니다.

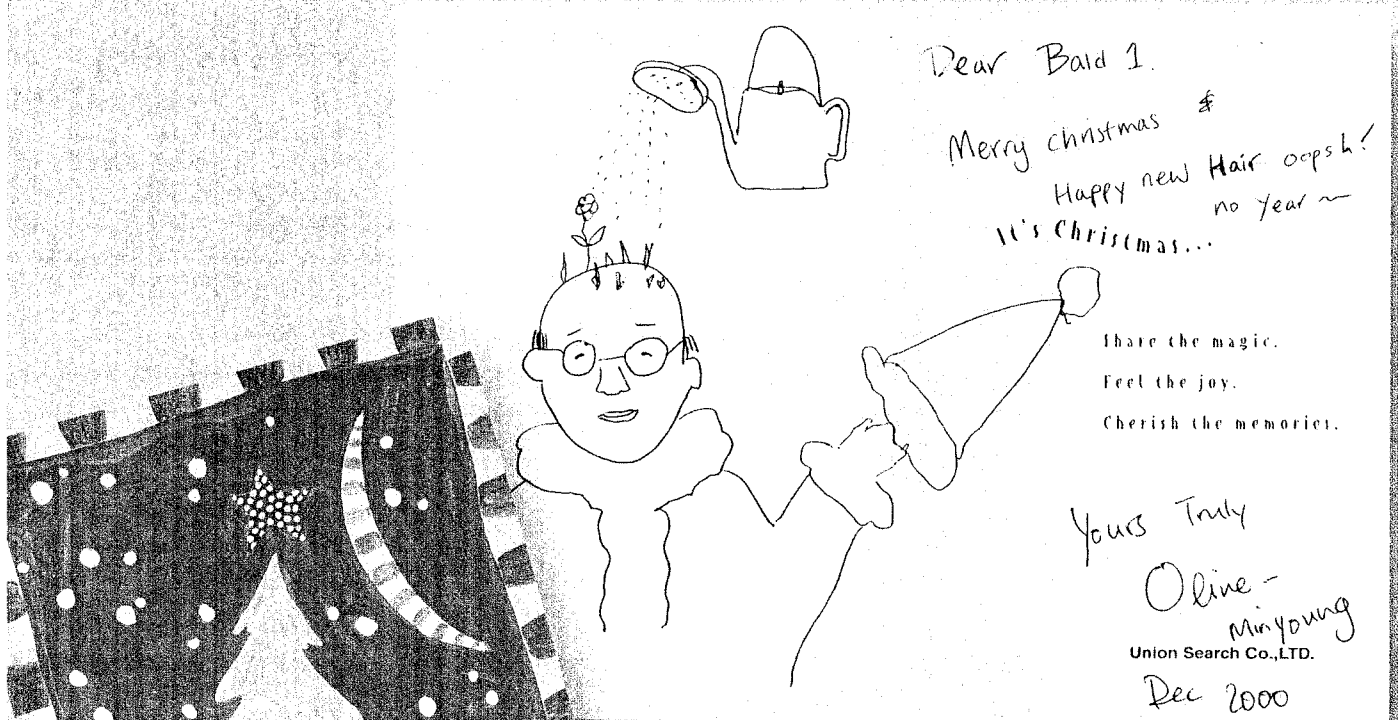
늘이 있기까지 가장 어려운 시절부터 함께 일해온

비식구들의 모습이 곳곳에 눈에 띄는군요.....

제기에는 더욱 견실한 내용으로 찾아볼 것을 약속드립니다.

리 크리스마스! 새해 복 많이 받으세요!!"





작년 저희가 받은 카드주 직원들이 뽑은 최고(?)의
 카드입니다.....

온 직원들이 돌려보았습니다..... 일단 회사로 워
 보내실때는..... '보안'도 고려하여 주셨으면 합니다.....
 저희 회사는 통신보안이 전혀 이루어지지 않고
 있습니다..... 뭐! 제 앞으로 오면
 다들어보고..... (하지만..... 어느정도는 규율이
 있으니 너무 걱정마세요.....).

이카드를 받아보고... 아니! 이거 뭐..... 시장을 우습게 보는거야!
 뭐야!....라고 생각을 할 수도 있겠지만 저는 절대! 아니합니다..... 오히려 고객과
 부담없이 농담을 주고 받을 수 있는 관계... 직원과 함께 깔깔깔 같이 웃을 수 있는
 사이..... 그러면서도 서로를 존중하며 지켜주는 사회..... 우리가 꿈꾸는 세상입니다.....
 카드에 나온 그림처럼 상상만 하면 다 되는 날을 기다려요..... 새천년 박을
 울리겠습니다.....
 감사합니다..... 그리고 회사로 카드를 보내주신 많은 [원어행클럽] 가족 여러분께 칭찬 새해
 답신을 보내드립니다!...
 새해 복 많이 받으세요!...
 (참고로 b레드의 뜻은 넓다, 황하대 흰하대입니다... 힘겨남 힘아내 힘참조하세요..... ㅋㅋㅋ)



지금.....
제가 조용히 모니터앞
에 앉아 '신년편지' 글을 쓰고
있는 이 시간이.....바로 정확히 3년전
의 '지금'회사부도 후 한달간 '회사살리기' 노
력 끝에..... 결국은 포기하고 같이 고생했던 동료직원들과의 마지막
술자리를 가진 다음, 제가 여행을 모신 손님들에게 1225통의 첫 '마음편지' 를 보냈던 날입니다.....
1997년 12월 24일.....물론 당시의 분위기는 'IMF 상황' 이라는 어두운 장막과 더불어.....무척이나
썩쓸한 크리스마스 이브였던 것을 저는 누구보다도 뚜렷이 기억하고 있습니다.....

첫 편지를 띄운 이후.....나는 많은 변화를 겪게 되었다.....
손님들에게 보낸 편지에 대한 뜨거운 답신들.....전화로, 팩스로, 핸드폰으로, 서신으로.....내 인생
에 있어서 가장 값진 교훈과 격려의 글을 담아 주신.....급기야 친구아버님이 소유하신 건물의 사무실
을 얻어 책상 네 개와 전화 두 대로 일을 다시 시작하게 된 것.....너무나 고맙고 기쁜 일이었다...
그러나 법인이 아니었기에.....열심히 일하고도 보답을 받지 못하는 수익구조에 대한 내면적 갈
등.....같이 일하던 동료들에게 미안함.....어려움으로 떠나는 동료를 붙잡을 수가 없었고.....어찌하
든지 나는 자본금 1억의 법인을 만들어야만 한다!.....그래야만 항공료의 판매수수료라도 받을 수 있
다.....빗속에서 2시간을 기다리며, 일본티켓 한장을 전달하려고 서성대었던 동료들에게 내가 해주어
야만 할 것이 있다.....하지만.....회사를 만들 돈이 없었다.....단돈 10만원도 당시에는 융통하기 어려
운 시절.....어찌해야 하는가.....늘 깊은 고민과 안타까움이 반복되는 상황들.....아무런 성과없이 사

무실 들어가기가 미안하여 직원들을 주려고 회사앞에서 굴 3천원어치를 산 적이 있다..... "야 굴이 다!".....아이들처럼 좋아하는 동료직원들을 보면서..... "많이들 먹어....."하는 나의 약한 화답에.....서로 이야기는 하지않지만.....가슴 막히는 시간들.....시간들.....그러던 중..... 어느 날 저녁 늦게 집에 돌아와 텔레비전을 켰다.....내 눈에 들어온 것은 MBC-TV에서 한참 캠페인을 벌이던 [실업의 고통을 함께 나눕시다]라는 프로그램 중 실업극복 체험 수기 공모전 을 한다는 것.....어려운 상황에서도 굳건히 재기를 향해 달려가는 모습을 생생히 전하여야하는 것.....그리고 상금으로 1000만원이 책정되었다는 것.....내 지금의 모습을 되짚어보았다.....회사를 살리려 노력했지만, 과도한 차입경영과 외환위기로 쓰러진 회사를 부여잡고.....직접 모시고 외국에서 안내를 받았던 인솔자로서.....한번의 인연을 중요시 생각하여 편지를 띄우고.....그 마음을 나누는 고객들과의 도움과 인연으로 지금 자그마하지만 그래도 '작지않은' 아담한 사무실.....고객들에게 보낸 편지의 내용.....그것은 단순히 직업을 잃은 슬픔을 적어놓은 글이 아니었다!.....그것은!.....적어도!.....대한민국 땅에.....철저히 대한민국 땅에.....치열하게 대한민국 땅에.....사랑 을 가지고 있는 한 젊은이의 꿈 이 담겨져 있었다..... 그것에 대한 고객의 답신은 뜨거웠었다.....그리고.....나는 그 글을 '수기'의 글로 옮겨 적는다.....밤새워.....뜨겁게.....다시한번 불을 뿜었다.....

다음날.....수기와 1차편지와 손님들이 보내주신 답장 전부를 복사했다.....그리고 보내지 않았다.....찾아갔다!.....나는 적어도 내손으로 직접 전달하고 싶었다!.....나는 법인을 만들어야 해!.....필요한 일은 무엇이든지 한다.....그리고 며칠후 밤늦은 시간에 전화를 받았다.....MBC방송국으로부터.....본상에 올랐다는 축하메세지와 함께.....방송국에서는 재연이라는 명목으로 하루종일 나를 촬영해갔다.....나중에 방송국에서 만들어준 자료는.....정말로 나에게 큰 도움이 된다.....나는 모두 1036편의 응모작중에 금상을 수상하였다.....방송의 여파는 대단했다.....나는 공중파의 위력을 거기서 실감했다.....

그 이후...

선배님과 친구들과 주변분의 도움으로.....1998년 7월 15일, 1억 자본금의 법인회사를 설립했다.....당시의 떨듯한 심정을 어찌 표현할 수 있을까.....이제 무엇이든 할 수 있다.....이제 무엇이든 할 수 있어.....자신감과 희망으로 충만했던 당시.....나는 시기충천하였다.....그러나.....

그것은 '고생'의 관문이었다.....여행시장은 죽어 있었다.....홍분에 들떠 개업을 하기위한 '신고서'를 내러 갔을 때, 구청직원이 '폐업신고서'를 준 것도 무리는 아니었다.....모두들 폐업하고 있었다.....악조건.....긴축상황.....여행객의 급감.....외환폭등..... 좋지않은 수식어는 모두.....갖추고 있었다.....

매출을 올리는 것은 둘째치고.....일으키는 것조차 쉽지 않았다.....

그리고 1년 반, 약 18개월간의 치열한 '경영수업'이 시작된다.....경험이 없이 시작한 사업이었다.....자본, 조직, 시장, 네트워크.....모두 최악의 상황에서 시작했다.....많은 어려움도 겪었다.....그럼에도 불구하고.....고객들에게 보내는 편지는 계속하여 이어졌다.....아니.....이어 나갔다.....

고객들과의 마음의 끈이, 나는 이 '마음편지'라고 생각했다.....그래서.....편지가 끊기면.....마음이 끊기고.....마음이 끊긴다는 것은.....아무 의미가 없다고 생각했다.....편지부치는 날은 회사의 잔치날이다.....학교후배들이 찾아와서 도와주고.....저녁같이 먹는다.....편지를 접어 봉투에 넣어 부치던 때가 있었다.....캔음료를 옆으로 누여 다리미질하듯 밀어서 각을 지었다.....즐겁게 떠들면서.....웃으면서.....모두 부치고 나면.....손에 물집이 잡혔다.....그럼에도 우리는 즐거웠다.....그래.....우리에게는 희망이 있다.....우리에게는 미래가 있다.....우리에게는 우리를 지켜보아주는 고객이 있다.....

그리고 지금.....3년이 흘렀다.....

지금은 자본금 9억5천의 적지않은 규모의 여행사가 되어 있다.....

그동안 삼성카드사와의 제휴로 원여행클럽 신용카드도 나왔다.....

경희대학교 관광대학에서는 산학협동체 대상회사로 원여행클럽을 고려 중이다.....

약 250명 이상되는 학생들에게 우리 회사의 이야기를 강의하여 호평을 받아 두학기에 걸쳐 특강을 실시하였다..... 인터넷 회사들이 우리를 주목하고, 한 커다란 회사의 국외여행 사이트에 우리 직원이 파견을 나가 우리상품을 판다..... 각종 모임의 유럽여행뿐만이 아니라 전세계 여행으로 확대되고 있다..... 홍콩의 큰 투자회사와 여행사는, 젊고 진취적이며 발전가능성을 가진 여행사로 우리회사를 지목, 장기적인 제휴업무를 추진 중에 있다.....

98년에 1억2천만원이던 회사매출 취급고는 99년에 12억 8천을 넘어 2000년 11월까지 23억을 넘어섰다..... 그동안 실패도 없이 열심히.....정말로 열심히 일했다..... 우리 모두 한가지 목표를 가지고 열심히 뛰었다.....그리고 이제..... 우리는 지금 어디에 서있는가를 정확히 가늠하는 자세가 필요하다.....그리고, 도약시기와 다지는 시기를 잘 판단하여야 한다.....

무엇보다도 중요한 것은, 이 모든 것의 바탕은 '우리를 지켜보아 주는 고객'이라는 사실을 절대로 잊지 말아야 한다는 것이다..... 아직 회사가 미약하여 손님을 불편하게 한 적도 많이 있었다.....

아직도 부족함을 통감한다.....정말로.....질책하시고.....다시 우리회사를 이용하시는 그 분들에게.....정말로.....머리숙여 감사드립니다.....그분들이 계시기에 우리 회사가 있다.....

자!.....회사가 가는 길은 명확하다.....[클럽제 여행사와 [극동패키지]].....

이 두 가지를 통하여 나는 나의 젊은 날을 불사르려 한다.....

이 두 가지 목표를 통하여, 조국과 민족의 무궁한 영광을 위하여 몸과 마음을 바쳐 충성을 다할 것을 굳게 굳게 굳게 다짐한다.....민족은 내 가족과 친구이며.....조국은 나의 '사랑'이다.....사랑을 위하여 목숨을 바치는 자세로.....장렬히 전사할 지언정.....비겁하게 타협하지않고.....끝까지 믿음의 업무를 완수하다가.....마무리하고 싶다.....그날은 오리라.....반드시 오리라.....

회사를 시작한 후, 지금까지..... 그냥 제가 걸어온 길을 죽 적어내려 보았습니다.....첫 편지를 쓸 때의 심정으로.....손님들을 생각하며.....그때 당시 들었던 앙드레가봉의 피아노곡을 일부러 당시와 같이 틀었습니다.....감회가 새롭습니다.....이제 새로운 그림을 그려야 할 시기가 온 것을 감지하고 있습니다.....제가 해야할 사회적 의무를 다할 작정입니다. 그간 곳곳이 자리를 지켜준 동료 직원들에게 이 자리를 빌어서 너무 감사하다는 말을 전하고 싶습니다. 그리고 함께 끝까지 하지는 못했지만, 언제나 마음만은 함께 한다는 것을 지나쳤던 동료직원들에게 이야기하고 싶군요.....이번호는 조금 긴 편지를 쓴 것 같습니다.....그리고 이제는 저도 제 짝 찾을 준비를 해야할 것 같습니다.....아마도 올해는 손님들에게 국수를 대접해야 하지 않을까요..... 제 나이가 벌써 서른 다섯이 됐습니다..... 7월 2일까지는 생일이 지나지 않았으니 서른 네 살로 해주십시오..... 사실 몇번 '만남의 기회'가 있었지만, 아마도 지금 제가 벌여놓은 일들에 대한 매듭을 짓기 위해 마음의 문을 닫고 있어서..... 잘 모르겠습니다.....아무튼.....

이 편지를 받으시는..... 사랑하는 [원여행클럽] 고객여러분!.....

한 젊은이의 꿈을 펼칠 수 있게 늘 함께 지켜봐 주셨으면 합니다. 절대 실망시키지 않는 청년이 되겠습니다.....저는 당신의 이사이며 형제이며 그리고 당신을 사랑하는 '한국말'을 쓰고 흰하게(?) 생긴 대한 남아입니다!!!!.....

언제나 당신의 질책과 조언을 기다리겠습니다. 너무도 부족한 것이 많았던 지난 날이었습니다. 그 부족함을 메우기 위하여 처음부터.....꾸준히.....성실하게.....끝까지 최선을 다할 것입니다.

새천년 건강하시고, 하시는 일, 좋은 일만 가득하시길 빌겠습니다.....감사합니다.....

2000년 12월 25일 새벽에.....

3년 전 그때 그 장소에서 글을 올립니다..... 원치승 올림.