

2 0 0 9  
F A L L  
V o l . 2 0

세계 초우량 기업을	COVER STORY	06
향해가는 원익그룹	DREAM SECTION	15
원익인이 함께하는 사보	CHALLENGE SECTION	29
	PASSION SECTION	37
	LIFE STORY	50

# 원익인



도 전  
+  
패 기  
+  
열 정

패 기 와 열 정 , 도 전 정 신 이 기 업 가 치 결 정 한 다



원익그룹사보 2009년 가을호 원익사 통권 20호 발행인 임창빈

발행일 2009년 10월 발행처 원익그룹 디자인 비즈커뮤니케이션즈 02.517.1901

본사 서울특별시 서초구 서초동 1445-3 국제전자센터 23층

사보 '원익사'은 한국 간행물 윤리위원회의 윤리강령 및 실천요강을 준수합니다.



# COVER STORY

- 06 Cover story 글로벌 인재 · 글로벌 기업의 필수사항 도전! 패기! 열정!
- 08 Wonik News 원익그룹 계열사 소식
- 12 CEO Column "근본적인 목표와 목적에 충실하라"
- 14 Discovery of Baduk 제5기 원익배 십단전 본선 1회전 경기결과

2009 FALL Vol.20

# 원익

## CONTENTS



세 계 초 우 량 기 업 을  
 향 해 가 는 원 익 그 룹  
 원 익 인 이 함 께 하 는 사 보

## COVER STORY

- 06 Cover Story 글로벌 인재 · 글로벌 기업의 필수사항 도전! 패기! 열정!
- 08 Wonik News 원익그룹 계열사 소식
- 12 CEO Column “근본적인 목표와 목적에 충실하라”
- 14 Discovery of Baduk 제5기 원익배 심단전 본선 1회전 경기결과

## D R E A M

- 16 Special Edition ‘미래 기술이 한 자리에’ 차세대 기술력 돋보인 원익
- 18 Wonik Training Program 2009년 하반기 그룹 교육 실시
- 20 Power of Wonik Technique 원익, 美 스포츠메디칼 한국 파트너로 공식 출범
- 23 Wonik Dissertation MEMS 기술동향

## C H A L L E N G E

- 30 Wonik's Dream Team 해외시장반응 실시간 피드백, 기술혁신의 견인차 역할
- 32 Meet the customer ‘티빅스 HDM-6500A’, 뛰어난 기능 · 세련된 디자인 · 활발한 고객지원
- 34 Self Innovation Note 목표는 명확히 실천은 꾸준히

## P A S S I O N

- 38 Zoom in 테니스를 즐기는 사람들의 모임, 테락회
- 40 Positive Energy 마라톤 그 이상의 도전, 울트라마라톤
- 42 Talk Box 원익인이 말하는 슬럼프 탈출&예방법
- 48 Scene of Welfare Service “어르신~복날 삼계탕 드시고 지난 여름 힘차게 나섰죠?”

## L I F E S T O R Y

- 50 Economic Report 반값 아파트? 얼마의 반값인가가 중요
- 52 Book ‘넛지Nudge’란 무엇일까?
- 53 Exhibition 위대한 천재, 레오나르도 다빈치의 작품을 만나다
- 54 Health 환절기 질환 예방에 čaj버려!

12 CEO COLUMN

“근본적인  
목표와 목적에  
충실하라”



16

SPECIAL EDITION

‘미래 기술이 한 자리에’  
차세대 기술력  
돋보인 원익



34

SELF  
INNOVATION NOTE

목표는 명확히  
실천은 꾸준히



40

POSITIVE ENERGY

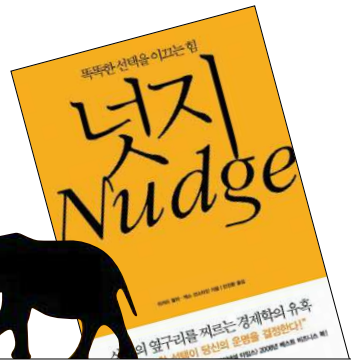
마라톤 그 이상의 도전,  
울트라마라톤



52

BOOK

‘넛지Nudge’란  
무엇일까?



# 글로벌 인재 · 글로벌 기업의 필수 사항

## 도전! 패기! 열정!

경제난의 여파로 미래에 대한 불안이 커지면서 현대인들의 모습에서 패기와 역동성을 발견하기가 힘들어졌다. 도전보다는 안정을 지향하는 추세다. 더구나 호황기에 부모의 과보호를 받으며 자란 요즘 세대는 대학 졸업 후 곧바로 취업전선에 뛰어들기보다는 대학원 진학 등 부모에게 의존하는 기간을 연장하면서, 성인으로서의 독립시기를 연기하려는 경향이 짙게 나타나고 있다. 이러한 '청년층의 취업기피 현상'은 청년실업 대란과 함께 또 다른 사회문제로 번져가고 있다. 공무원 또는 전문직 일자리를 얻기 위해 장기간 취업준비 상태에 머물거나 일도 하지 않으면서 또 적극적인 구직활동도 하지 않는, 이른바 한국형 '청년니트족(NEET)'들은 청년 실업자의 3.4배에 이르는 것으로 나타났다.

그러나 도전과 모험을 기피하는 안정지향주의는 결코 발전을 가져다주지 않는다. 안정지향은 리스크를 줄일 수 있겠지만 개인의 잠재력까지 썩히는 문제가 있기 때문이다. 정해진 틀에만 안주하겠다는 발상은 마치



넓은 바다에서 물살을 가르며 자유롭게 유명해야 할 물고기를 어항에 가둬놓는 것과 같다. 재기발랄한 창의력과 상상력으로 새로운 기회를 만들어가야 할 시기에 스스로 꿈의 크기를 제한한다는 것은 개인적으로나 국가적으로나 얼마나 손실이고, 불행한 일인가. 오히려 어려울 때일수록 움츠러들지 말고, 열정과 패기를 가지고, 도전하고 또 도전해야 더 크게 도약할 수 있다.

## 미래인재의 핵심요건 -도전! 패기! 열정!

미래지향적인 인재라면 폭넓은 현장경험과 그를 통한 인적 네트워크형성으로 자신의 실력을 쌓아나갈 수 있다. 또한 우리 사회와 기업은 그러한 인재를 등용함에 한 치의 주저도 없을 것이다. 자기 분야를 가진 직장인들이나 전문가들도 마찬가지다. 현실에 안주해 있다가는 언제고 시대에 뒤떨어질 수 있으므로 위기의식과 더불어 변화의 필요성을 늘 체감하고 있어야 한다. 자신을 개발하기 위해 노력하지 않는 사람은 고여 있는 물과 같다. 그러나 늘 새로운 변화를 모색하고, 새로운 꿈을 실현해나가는 사람은 흐르는 물과 같다. 흐르는 물에서 자정작용이 더 활발하게 일어나고 다양한 생명이 살아 숨쉬듯, 도전하는 젊음에게 더 많은 발전이 있게 마련이다.

또한 그러한 인재들이야말로 미래사회를 주도해나갈 리더로서 성장할 수 있다. 리더십을 발휘할 수 있는 원천 또한 높은 도전정신과 열정에 있기 때문이다. 실패에 대한 두려움으로 스스로 도전하지 않는 사람, 도전에 응하기를 주저하는 사람은 결코 리더가 될 수 없다. 리더는 도전을 성공으로 이끌어내는 사람이기도 하지만, 그전에 미래의 가능성을 보고 움직이는 사람이다. 도전이 꼭 성공으로 이어지지 않는다 해도 실패의 경험을 발판으로 한 걸음 더 도약하는 사람, 그러한 사람이야말로 미래가 진정 원하는 인재다.

그러한 인재는 단순히 자신의 직급을 올리는 것에 만족하지 않는다. 조직 내에서뿐만 아니라 바깥에서도 '자기사람'을 만든다. '사람'이 곧 '힘'이 되는 시대, 자신을 중심으로 주변 여러 분야의 전문가들과 끊임

없는 네트워크를 형성하고, 그 네트워크를 기반으로 새로운 도전에서 성공을 창조해낸다.

## 패기와 열정, 도전정신이 기업 가치 결정한다

기업은 그러한 도전정신으로 뚝뚝 뭉친 인재를 필요로 한다. 자신의 능력을 키우고, 자기 분야에서 최고가 되기 위해 도전하는 인재들로 가득찬 기업은 그 자체로 발전가능성이 무궁무진하다. 철저한 차별화 전략과 끊임없는 기술개발, 앞서가는 서비스를 실천하는 기업은 어떤 난관에 부딪혀도 꺾이지 않는다. 오히려 위기 속에서도 위기를 벗어날 기회를 모색해 새롭게 도전한다.

디즈니랜드를 만든 월트 디즈니는 수많은 실패에도 불구하고 도전정신을 가졌기에 끝내 성공을 거뒀다. 커넬 샌더스는 자신의 조리법을 받아주는 곳을 찾기 위해 1009번이나 거절을 당했지만 끝내 목표를 달성했고, 오늘날 전 세계의 KFC 앞에 미소 짓는 얼굴로 서 있다. 인류의 역사를 돌이켜 보면 풍족하고 넘치는 것보다는 오히려 부족하고 열등한 것이 힘이 되는 경우가 많았다. 중요한 것은 부족한 상황을 극복하고자 하는 강한 도전의식과 열정이었다. 대부분의 성공한 기업과 사람들에게서 공통적으로 발견되는 성공DNA는 바로 '끝없는 도전'과 '마르지 않는 열정, 패기'다. 이것이 바로 지금 우리가 가져야할 에너지다.

## 세계를 향한 원익의 도전 Challenge To The World

원익은 도전적이고도 창의성 넘치는 인재들을 통한 꾸준한 기술혁신과 열린 경영의 실천으로 신뢰받는 기업으로 성장해왔다. 원익이 고도의 기술력과 두뇌의 혁신을 필요로 하는 반도체장비산업을 중심으로 무역, 유통, 건설, 금융, 전기, 전자 등 다양한 분야에서 세계속의 선두기업으로 성장할 수 있었던 가장 큰 경쟁력도 바로 열정과 패기, 도전정신을 지닌 인재에 있었다. 무한경쟁시대 원익은 변화를 주도해 나가는 인재를 통해 세계를 향한 더 큰 도전을 펼쳐나가고 있다.

# WONIK NEWS

## (주)원익

### NIHON KODEN사와 국내 수도권 독점판권계약

(주)원익은 지난 7월 1일 일본의 NIHON KODEN사와 국내 수도권 독점판권계약을 체결하였다.

금번에 판권계약을 체결한 주요장비는 환자감시기, 심전도측정기, 심장충격기, 자동제세동기 등 종합병원의 중환자실 및 응급실등 다양한 곳에서 환자의 VITAL을 측정하는 기초 필수장비이다.

특히, 환자의 이상유무를 즉시 파악하여 생명유지에 기초자료를 제공한다.

NIHON KODEN사는 2008년 전세계 매출액 1조 4000억원의 대기업으로 국내에서는 유통되는 관련 의료장비 Big Three 업체이다.

당사는 주력 아이템인 내시경장비와 더불어 공동영업을 통한 시너지효과와 수익의 안정화를 기대하고 있다.

### (주)원익, 美 솔타메디칼 한국 파트너로 출범

의료기기 전문기업 (주)원익은 지난 7월 25일 서울 코엑스 인터컨티넨털 호텔 다이아몬드 홀에서 '솔타 한국 런칭 행사'를 갖고 미국 솔타메디칼의 한국 파트너로 공식 출범했다.

미국 솔타메디칼은 피부 주름치료로 유명한 써마지를 개발한 써마지사와 피부 트러블을 효과적으로 치료하는 프락셀을 개발한 릴라이언트사가 합병하면서 출범한 나스닥에 상장된 통합법인이다.

전 세계 피부 레이저 장비 시장의 양대 산맥인 두 회사가 통합됨으로써 미국

현지에서도 큰 반향을 일으킨 바 있다.

(주)원익은 기존에 보유하고 있던 써마지, 루메니스 원 등에 프락셀을 더함에 따라, 프리미엄급 글로벌 브랜드를 국내에 독점적으로 유통하는 에스테틱 의료기기 시장의 독보적인 위치를 점하게 되었다.

이번에 진행된 공식 행사는 국내 유명대학교수, 개원의, 업계 관계자 등 150여명이 참석한 가운데 원익과 솔타메디칼의 새로운 출발을 널리 알리기 위한 기념행사, 학술발표 및 축하공연 등 다양한 프로그램이 마련되었다.



## (주)원익퀴츠

### OTD 개선 프로젝트 팀 워크샵 실시

원익퀴츠는 고객에게 신뢰를 받고 내부로는 효율적인 품질관리를 통하여 보다 경쟁력을 공고히 하고자 기존 품질활동 서비스를 Rebuild하는 변화와 혁신 TFT를 kick off를 시작하는데 이어 혁신 플랜의 4단계 과정인 Step 4에서 OTD(On Time Delivery-

적기납품) 개선 프로젝트 진행하고 있다. 이의 일환으로 10월 9일~10일, 1박2일 일정으로 팔공산 소재 평산아카데미에서 프로젝트 팀 Workshop을 실시하였다.

본 개선 프로젝트는 고객만족 실현을 목표로 그동안 업무 프로세스에 상존하고 있던 부서 자체 및 부

서간의 문제점을 검토하고 그 원인에 대한 해결 및 개선 방안을 도출하여 이의 실행, 정착을 위해 전문 consultant(HRpartners 방기택 소장)의 과제 지도하에 부서별 핵심인력 6명으로 TFT를 구성(챔피언-강장건 상무)하여 운영 중이다.



## 신원종합개발(주)

### 왕송초등학교 준공



왕송초등학교 교사 신축공사현장은 짧은 잔여공사 기간 동안에 이재완소장을 비롯한 현장직원이 열정을 담아 준공 하였으며, 준공 1개월 전에는 본사 직원과 타 현장직원이 주말에 20~30명씩 지원하여 성공적으로 공기준수를 한 현장이다.

아울러 경기도교육청 김장영 사무관, 김순태 주사, 감리단장 안점석 등 대외적으로도 단결된 분위기와 협력으로 왕송초등학교 적기준공이라는 좋은 성과를 낼 수 있었다.

## (주)아이피에스

### ECO R&D CENTER 설립

2009년 7월 1일 경기도 포승읍에 위치한 (주)아이피에스 제 2공장 내에 ECO R&D CENTER가 설립되었다.

연구소장 박상준 상무이사를 포함한 22명의 연구원으로 구성되었으며, 친환경·신재생에너지 관련 장

비개발과 기술축적을 목적으로 설립되었다.

ECO R&D CENTER는 모든 연구원들의 친환경·신재생에너지 분야의 혁신적인 신기술 및 신제품 개발, 응용기술의 시도와 이의 체계적인 축적·관리를 통하여 사회적·경제적 국가발전에 이바지할 열의로 뜨겁게 달아오르고 있다.



## (주) 아토

### 창립기념 한마음 등반대회

(주)아토가 열 여덟 번째 생일을 맞이하였다. 이를 기

념하기 위해 지난 9월 18일, 수원 광고산에서 창립 기념 '한마음 등반대회'가 있었다. 가을이 무르익어

가는 가운데 이루어진 이날의 행사는 전 임직원들이 하나의 울타리 안에서 서로를 이끌어 주고 밀어주는 따뜻한 시간을 가질 수 있었다.

이번 등반대회는 최근 경기침체에도 불구하고 꾸준히 각자의 자리에서 (주)아토의 성장을 위해 노력하는 임직원들에게 현장을 넘어 자유롭고 편안한 분위기 속에서의 더 나은 성장을 위한 재충전의 시간이었다.

동시에 사원들은 물론, 임원들까지 한데 어울려 광고산 정상을 목표로 하여 향하는 길은, 늘 현재에 만족하지 않고 새로운 것을 향해 도전해 나아가는 아토인의 정신에 다시금 생기를 불어넣는 재혁신의 시간이기도 하였다.



## (주) 아토

### 헌혈 릴레이

(주)아토는 이웃사랑의 실천을 위한 사랑의 헌혈 릴레이에 지난 9월 8일 동참했다. 최근에는 신종 플루의 영향으로 헌혈기피현상이 만연하여 연말 혈액 수급에 차질이 우려된다고 한다.

헌혈이 신종 플루에 미치는 영향은 없으나, 막연한 대중 불안 심리와 단체 활동의 기피로 인한 단체 헌혈 취소사례도 많아진 가운데 수혈이 필요한 환자들에게 새 생명을 주는 이번의 뜻깊은 행사에 아토 임직원 60여명이 참여했다.

사전 문진 등에 의한 부적격자를 제외, 모두 26명의 헌혈자가 있었으며, 이날 헌혈자 전원은 자신의 헌혈증서를 기증하였다.

이날 헌혈에 참여한 전원준 사우는 “이번 행사를

통해 헌혈을 할 수 있는 건강한 내 몸에 감사하며, 오랜 웃음으로 바꿀 계기가 되었으면 좋겠다.”고 나의 잠깐의 찡그림으로 다른 이의 오랜 찡그림을 말했다.



## (주)원익머트리얼즈

### WMES(Wonik Materials Manufacturing Execution System) project 구축 및 실행



(주)원익머트리얼즈는 자체 TF-Team의 역량을 모아 MES(Manufacturing Execution System) 전문

업체인 (주)쓰리에치시스템의 SI (System Integration)능력과 컨설팅을 통해 WMES (Wonik Materials Manufacturing Execution System)를 본격적으로 구축하고 실행에 들어갔다. 이로써 공정현황을 집계하고 분석하는 시스템을 표준화함으로써 데이터 및 프로세스의 투명성, 신뢰성, 객관성을 확보하게 되었으며, 이러한 공로가 인정되어 (주)쓰리에치시스템 대표에게 감사패가 수여되었다. (주)원익머트리얼즈는 특수가스 업계 최초의 MES시스템을 구축함으로써 역량을 한층 높일 수 있을 것으로 기대하며 전 임직원은 앞으로 WMES의 본격적인 실행을 통해 진정한 글로벌 기업으로 거듭날 것이라는 포부를 가지게 되었다.

## 디비코(주)

### 2개 방송 동시녹화 5세대 티빅스 출시 및 기존 고객을 위한 보상 판매 실시

멀티미디어 전문기업 디비코(주)공동대표 이지웅, 이혁 www.dvico.co.kr)는 오는 24일 두 개의 HDTV 튜너를 장착하여 두 개의 HD 방송 동시 녹화와, 시청과 녹화를 나누어서 할 수 있는 5세대 신제품인 티빅스 'M-6620N'과 튜너를 뺀 'M-6600N'을 출시한다. 이번 신제품에서는 기능은 물론 디자인과 전체 제품 이미지를 일신했다. 또한, 신제품 출시를 기념해 기존 고객들에 대한 보상 판매를 실시한다고 밝혔다.

5세대 티빅스는 디비코의 기술력이 집약된 제품으로서 국내외 저가 제품들이 디비코의 아성에 도전하는 가운데, 디비코가 명품화 전략으로 이를 극복하겠다는 의지가 담긴 야심작이다.

티빅스 M-6620N은 듀얼 튜너가 장착된 제품으로 같은 시간대에 서로 다른 방송을 동시에 녹화할 수 있으며, 한 채널을 보면서 또 채널을 녹화할 수 있기 때문에 진정한 PVR 셋탑 박스로 활용이 가능하다. 또한 주간 반복 예약녹화 기능을 이용하면 드라마, 오락 등 매주 같은 시간에 방송되는 두 채널의 프로그램을 한번의 설정으로 반복적으로 녹화할 수 있다. 여기에 생방송을 멈추는 타임 시프팅 기능 등 첨단 PVR로서의 기능을 만끽할 수 있다.

5세대 티빅스는 플레이어로서의 기능도 강력하다.

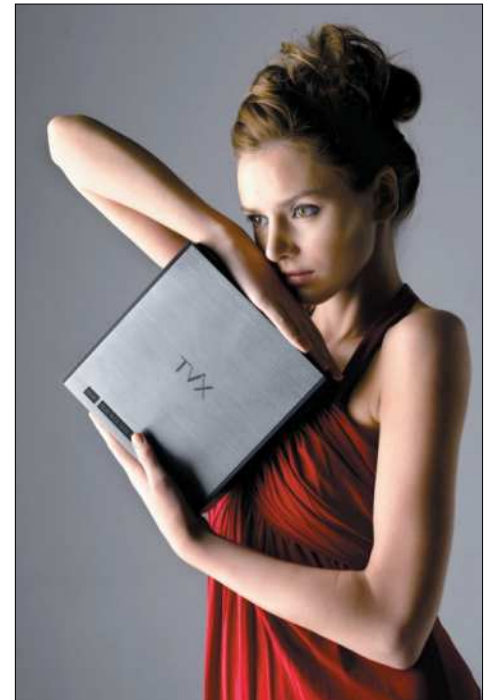


특히 802.11n 무선랜이 내장되어 무선으로 PC에 있는 HD영상까지도 재생할 수 있으며, 이와 함께 UPnP (유니버설 플러그 앤 플레이) 기능을 내장해 번거로운 네트워크 설정 작업 없이 원격 PC에 있는 동영상, 음악, 사진의 즉각적인 재생이 가능하다. 여기에 인터넷 미디어 서비스 기능을 지원하여 유튜브, 피카사, 뉴스, 날씨 등의 정보를 바로 TV로 볼 수 있다. 또한 H.264 코덱 / MKV, RMVB 포맷 등 최신 코덱 지원은 물론 HDMI 1.3을 지원하여 1080P의 FULL HD 영상과 FLAC 24bit/96Khz, WAVE PACK 등 최신 무손실 압축 오디오 파일을 보다 생생하게 감상할 수 있다.

고해상도 사용자 인터페이스와 리모컨을 누르면 즉각 반응하는 회전식 메뉴 화면은 제품을 더욱 돋보이게 하며, 미리보기, 사진 썸네일, 컬러 자막 등 각종 편의 기능도 여기에 더하였다. 저속, 저소음의 60mm 대구경 고품질 팬을 사용하여 소음을 무소음에 가깝게 줄였고 여기에 HDD를 밀어 넣으면 교환이 가능하도록 HDD 착탈을 혁신적으로 개선하였다. 또한 0.5W 미만의 대기 전력을 가지도록 설계됨으로써 소비 전력도 대폭 감소시켰다.

이 밖에도 SD/MS카드리더기가 부착되어 있어 캠코더, 디지털 카메라 등의 내용을 바로 티빅스를 이용하여 감상과 데이터 복사, 이동 등이 가능하다.

디비코(주)의 이지웅 사장은 "티빅스 5세대 제품은



미래의 멀티미디어 플레이어 모습이 어떠해야 하는가를 집약적으로 보여주는 제품"이라며, "유무선 네트워크 재생과 첨단 PVR기능이 어우러져 어느 때보다 유저들에게 다가 갔으며, 최신 기술과 서비스로 유저들을 지원할 것"이라고 말했다.

디비코(주)는 신제품 출시와 함께 기존 고객의 성원에 대한 보답으로 보상 판매를 실시한다. 구형 제품을 자신의 요구에 맞는 최신 기종 중 하나로 선택할 수 있어 기존 티빅스 사용자라면 업그레이드 할 수 있는 좋은 기회로 보인다. 보상 판매를 신청하는 고객 중 선착순 30명에 한해 하드디스크 320G를 증정하는 행사도 함께 진행된다.

신제품은 용산전자상가, 테크노마트, 국제전자센터, 전국 대도시 컴퓨터 도매상가와 가격 비교 사이트 다나와, 지마켓 등 오픈 마켓, 아이코다, 컴퓨존 등의 온라인 쇼핑몰에서 30만원대에 구입 가능하다.



## “근본적인 목표와 목적에 충실하라”

### (주) 아 토 문 상 영 대표이사

(주)아토 문상영 대표이사는 금융위기에 대응해 ‘각자 본업에 충실할 것’을 강조한다. (주)아토와 같이 반도체 장비 제조를 전문으로 하는 회사라면 기술개발에 중점을 뒀 힘을 키우고, 직원들은 각자 자신이 맡은 업무의 기본에 충실하면서 목적을 성취해나가려는 노력이 필요하다는 것이다.

“역시 본업에 충실 하는 수밖에 없습니다. 회사라면 경쟁력 있는 제품을 만들어 매출을 신장해나가야겠죠. 직원들은 꾸준히 자신의 업종에서 자기계발을 하고, 함께 일해 나가는 사람들과 소통하면서 목표를 이뤄나가려는 노력을 게을리 해서는 안됩니다. 그러기 위해선 회사는 물론 직원 개개인이 회사가 추구하는 가장 근본적인 목표와 목적을 잃지 않아야겠지요. 그렇지 않으면 조금만 외풍이 불어도 금세 흔들리고, 방향을 상실하고 말아요.”

지난 2001년 (주)아토 대표이사로 취임한 문상영 사장은 현 금융위기 극복의 키워드는 ‘기본에 충실 하는 것’이라고 강조한다. 사상누각(沙上樓閣), 모래 위에 지은 집이 금방 무너지고 말지만, 기초와 기본에 충실하면 어떤 난관이 와도 쓰러지지 않는다는 의미다. 그렇다면 기본에 충실하기 위해 가장 먼저 필요한 것은 무엇일까? 문상영 사장은 “무엇보다도 뚜렷한 목표와 목적의식이 있어야 한다”고 힘줘 말한다.

문상영 사장이 (주)아토를 이끌어온 지 햇수로 9년째, 어려움도 많았다. 대학 졸업 후 줄곧 삼성전자의 기술파트에서만 23년을 일해 온 문상영 사장에게 취임 직후 닥친 경영난은 큰 고비였다. 2001년부터 2003년까지 3년간 불어 닥친 반도체업계 전반의 침체 위기 속에서 (주)아토가 굳건히 자리를 지킬 수 있었던 것도 다 문상영 사장의 이러한



## 회사와 일에 대한 주인의식과 열정

경영마인드에 있다.

‘제대로 된 제품을 만들어 파는 것’. 결국 반도체 장비 제조를 전문으로 하는 회사라면 기술개발에 중점을 뒀 힘을 키워야 한다는 것이 어려운 과정을 겪으며 내린 결론이다. 이를 위해 문상영 사장은 2002년 PE-CVD 사업에 본격 진출하고, 2004년에는 차세대 공정 장비개발(HT-Sin, HT-USG)에 뛰어들었다. 이처럼 역경 속에서도 (주)아토가 보여 준 열정은 뜨거웠다. 그러한 노력들은 마침내 ‘2004년 제1회 대·중소기업협력대상 중소기업청장 표창(신기술 개발)’으로 결실을 맺었다. 이듬해에는 문상영 사장이 대·중소기업간 상생 협력에 기여한 공로를 인정받아 동탑산업훈장을 수여받은 영예를 안았다.

회사도 점점 안정권에 접어들었다. 문상영 사장은 “이제 (주)아토는 설비면에서나 브랜드 면에서나 확실히 업계에서 자리를 잡았다”고 자신 있게 말한다. “우리는 매출 규모가 우리보다 1천배쯤 큰 외국계 회사와 경쟁을 해 왔습니다. 여태까지는 마켓시효의 15~20% 밖에는 가지고 오질 못했죠. 하지만 올해를 기점으로 바뀌었어요. 이제는 국내 최고의 첨단 장비 메이커라는 자부심과 함께 에너지가 생겼어요.”

지금도 문상영 사장은 직원들과 소통하기를 주저하지 않는다. ‘현장 출신’ 이기에 현장을 돌아다니며 현장의 목소리에 귀 기울이는 것이 문상영 사장에게는 가장 큰 업무다. 때문에 진정한 리더십은 ‘책상 앞에서만 군림하는 것’이 아니라 ‘직원 개개인에게 회사와 일에 대한 주인의식을 심어주고, 열정을 갖게 하는 것’이라고 믿고 있다. 그렇게 직원 개개인의 변화를 유도해 역량 있는 인재로 양성하는 것이야말로 회사의 경쟁력이라고 믿는 까닭이다. 소통이 잘 되는 회사는 그만큼 경쟁력이 있는 회사가 되는 것이다. “어느 것 하나 혼자 할 수 있는 것은 없어요. 그런 만큼 커뮤니케이션은 무척 중요합니다. 동료들과의 소통, 고객과의 소통, 협력업체와의 소통이 잘 되는 기업은 그만큼 내실이 강한 기업이죠. 임직원들뿐 아니라 고객이나 협력업체까지도 내편이 되어 뽕뽕 뽕뽕 굴러가니까요. 아토 뿐만 아니라 우리 원익그룹 전체가 그렇게 소통이 잘 이뤄져 큰 팀워크를 발휘했으면 좋겠어요.”

문상영 사장은 직원 한 사람 한 사람을 옥석(玉)에 해당하는 사람들로 키우는 것 또한 목표다. 그리하여 (주)아토가 반도체산업의 허리역할을 톡톡히 해 한국의 반도체산업 발전에 밑거름이 될 수 있도록 속이 팍 찬 기업으로 만들어갈 계획이다. (주)아토는 업무에 대한 기본적인 충실함과 일에 대한 주인의식으로 뽕뽕 뽕뽕 하나의 목표, 하나의 목적을 향해 오늘도 힘차게 전진, 전진하고 있다.

글 정창옥(프리랜서 기자) · 사진 김진호(프리랜서 사진작가)



동료들과의 소통  
고객과의 소통  
협력업체와의 소통



금융위기  
극복의  
키워드는  
기본에  
충실하는 것



# 제5기 원익배 십단전 본선 1회전 경기결과

## 원익배 십단전 본선 2회전 진출자 최종 확정

제 5기 원익배 십단전은 지난 7월 9일 개막식을 시작으로 예선전을 거쳐 최종 44명이 본선 토너먼트에 진출하여 십단위 등급을 위한 행보를 계속하고 있다. 지난 9월 23일까지 진행된 본선 1회전까지의 결과를 보면 큰 이변은 없었으며, 그야말로 올라갈 선수는 다 올라갔다는 평가다.

조훈현·최철한·안조영·박정상 9단을 비롯해 윤준상·허영호 7단, 김지석 6단 등 한가락하는 강자들은 모두 승리를 맛봤다.

23일 열린 본선 1회전 마지막 대국에서 김지석 6단은 홍장식 6단과의 대국에서 흑불계승을 거두며 2회전행 마지막 티켓을 손에 넣었다. 이에 앞서 벌어진 대국에서는 최명훈 9단이 온소진 5단을 꺾고 2회전에 합류했다.

이로써 십단전 본선 2회전 멤버가 모두 가려졌다. 이날 승리한 김6단 등 1회전 통과자 20명에 전기대회 4강 진출로 시드를 받은 박정환 4단, 백홍석 7단, 이창호·목진석 9단 등이다.

이중 지난 대회 우승자인 박4단과 준우승자 백홍석 7단은 이미 8강까지 직행한 상태이고, 이창호 9단과 목진석 9단 역시 본선 3회전 시드를 확보했다.

1회전 통과자 중 가장 눈길을 끄는 다크호스는 김지석 6단(국내랭킹 5위)이다. 현재 다승·승률·연승(14연승) 등 3관왕을 질주 중인 김6단은 이날 1승을 더하면서 53승에 승률 80.3%로 연일 고공행진이다. 또한, 10월 7일 바둑TV 스튜디오에서 벌어진 제5기 원익배 십단전 본선 토너먼트에서 조훈현 9단과 이태현 2단이 나란히 14강에 진출했다. 오늘 승리한 두 기사는 다음 판에 격돌한다.

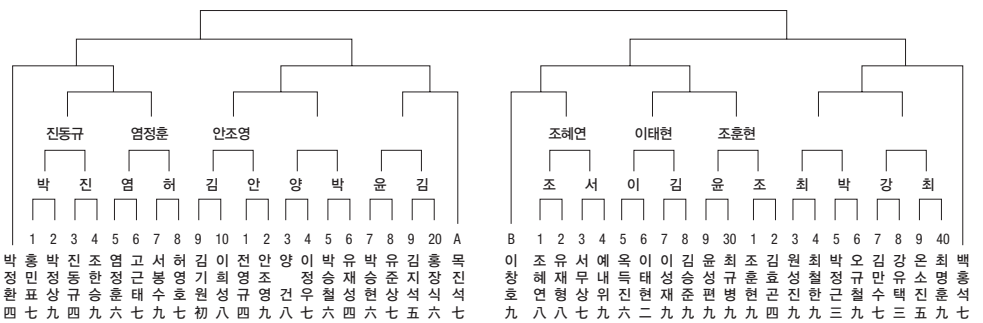
이번 십단전에 올라와있는 기사들 중 최고령인 영원한 바둑황제 조훈현 9단은 윤성현 9단을 꺾고 14강에 선착했다. 조훈현 9단은 1962년 입단한 후 국내·외 기전을 통틀어 157회나 우승을 차지했지만 십단전에서는 한 번도 우승을 차지하지 못했다. 뒤이은 대국에서는 흑을 잡은 이태현 2단이 김승준 9단을 상대로 183수만에 불계승을 거두며 14강



에 올랐다. 2007년 입단한 이태현 2단은 올해 31승 12패(72%)로 다승 10위에 올라있는 기사다. 현재 진행되고 있는 본선 2회전, 3회전을 통해 최종 8강 진출자가 확정되며, 12월에서 2월초까지 8강, 준결승, 결승이 진행될 예정이다. 바둑 TV에서는 매주 월/화 (22:00 ~ 24:00) 매주 2일간 중계되며, 준결승 및 결승 3번기는 생방송으로 진행될 예정이다.

제5기 원익배 십단전은 원익그룹이 후원하며 경향신문, 바둑TV가 공동 주최한다. 우승상금은 5천만원이며 제한시간은 각자 10분 40초 3회가 주어진다.

### 원익배 십단전 대진표



세계 초우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

# SECTION 01 Dream



**18** Wonik Training Program  
원익그룹교육



**16** Special Edition  
2009 세계반도체대전  
원익그룹 4개사 참가

**20** Power of Wonik Technique  
(주)원익, 美 솔타메디칼 의료기기  
국내 독점유통



**23** Wonik Dissertation  
이기훈상무, 조병철과장  
(아이피에스)

Special Edition

2009 세계반도체대전  
원익그룹 4개사 참가



# ‘미래 기술이 한 자리에’ 차세대 기술력 돋보인 원익

국내 최대의 반도체산업 전시회인 "국제반도체대전(-SEDEX)"이 10월 13일부터 16일까지 일산 킨텍스에서 열렸다. 올해로 11회째 맞이한 이번 전시회는 국내외 업체들의 기술개발 수준을 가늠하는 경연장으로 소재, 설계 및 장비, 재료 분야의 첨단제품들이 소개돼 관련업계의 관심이 집중됐다.

또 이번 전시회에서는 해외바이어초청 1:1 비즈니스 상담회, 해외주요기업초청 무역상담회, 국제세미나 및 기술세미나 등 다양한 부대행사도 동시에 진행돼 첫날부터 많은 관람객들과 바이어들의 발길이 이어졌다. 이번 전시회에 원익 그룹은 (주)원익쿼츠, (주)원익머트리얼즈, (주)아이피에스, (주)아토 등 4개사가 참가, 뛰어난 기술과 제품을 선보여 세계 주요 반도체 기업들과 어깨를 나란히 했다.

미래 기술이 한 곳에 모인 이번 전시회에서 원익의 차세대 기술력은 그 어느 때보다도 빛났다. 4개사가 한 자리에 모인 원익그룹은 부스마다 각 업체의 특징을 살리면서도 하나의 통일성을 갖춘 디자인으로 관람객들과 바이어들에게 깊은 인상을 심어줬다. 각 부스마다 원익 4개사의 직원들은 친절한 설명과 안내로 관람객들과 바이어들을 맞았다.

## ● (주)원익쿼츠

(주)원익쿼츠는 Tube, Boat, Cap, Bath, Accessory, Etch Part 등 각 공정에 사용되는 다양한 부품들을 전시해 반도체 제조과정에 대한 관람객들의 이해를 도왔다. 특히 국내 최초 양산 시스템을 갖춘 300mm 웨이퍼를 부스 안에 전시해 작년에 이어 올해에도 많은 바이어

들의 관심을 끌었다. (주)원익쿼츠는 세계 3대 쿼츠웨어(Quartz Ware)공급업체 중 하나로 반도체 및 LCD 제조 공정에 필요한 세라믹 제품과 반도체 생산시 필수 제조장비부품인 쿼츠웨어를 전문으로 생산해 삼성, Inter, 하이닉스 등 국내외 메이저 회사들에게 공급하고 있다. (주)원익쿼츠는 고부가가치 쿼츠웨어 시장에서 기술력을 바탕으로 쿼츠웨어의 국산화에 성공, 국내 쿼츠웨어 점유율 1위의 자리를 굳건히 지켜나가고 있다.





## ● (주)원익머트리얼즈

(주)원익머트리얼즈는 반도체 · FPD · LED 등 첨단 산업에 필요한 고순도 특수가스를 생산, 공급하는 과정을 자세한 그림과 도표로 전시했다. 이를 통해 관람객들은 가스의 혼합과정과 혼합성분과 농도에 따라 압력을 갖는 특수가스의 특성에 대해 이해했다. (주)원익머트리얼즈는 제품의 지속적인 품질 향상과 고객의 니즈(needs)에 부응하는 신소재 개발로 세계 시장에서 최고가 되기 위해 끊임없이 노력하고 있다.



## ● (주)아이피에스



세계 최초로 ALD(Atomic Layer Deposition) 시스템을 반도체 공정에 적용한 (주)아이피에스는 이번 전시회에서 태양전지(Solar cell), 8세대용 드라이에처(Dry etcher, 건식 식각장비)와 같은 (주)아이피에스만의 핵심기술을 선보였다. 많은 바이어들이 주목한 8세대용 드라이에처는 40인치 이상의 대면적 LCD TV용 패널 생산에 필수적인 장비로서 최적의 공정 균일도를 유지하도록 설계된 장비다. 세계 반도체 시장에서도 그 기술력을 인정받은 (주)아이피에스는 해외수출 계약을 체결해 국내외 유수의 장치제조사(Device Maker)에 납품하고 있다. 또한 (주)아이피에스는 지속적으로 차세대 장비에 대해 연구 개발해온 결과 300mm 장비시장에서도 양산성을 인정받았다. 반도체 납공정의 핵심장비인 드라이에처와 ALD 시스템을 국산화 하는데 성공한 (주)아이피에스는 앞으로도 국내 반도체 산업 발전을 주도해 나겠다는 큰 의지를 밝혔다.

전시회 첫날 이용한 원익그룹 회장을 비롯한 4개사 사장들과 임원들은 부스를 방문해 직원들을 격려하는 한편 관람객과 바이어들을 상대로 혁신적인 원익의 기술을 직접 설명하는 열의도 보였다.

나흘간 열린 이번 전시회를 통해 원익 4개사 직원들은 “미래 기술이 집약된 곳에서 미래 고객을 미리 만난 흐뭇한 자리였다”면서 “관람객들과 바이어들의 원익에 대한 높은 관심을 보면서 그 어느 때보다 원익인으로서의 자부심을 느꼈다”고 입을 모았다.

글 장성민 (프리랜서 기자)

사진 김진호 (프리랜서 사진기자)

## ● (주)아토

(주)아토는 장치 사업과 장비 사업을 나눠 Gas Purifier, CVD Equipment, Gas Supply System 등 반도체의 각 공정마다 다른 장비의 기능을 많은 관객과 바이어들에게 설명했다. 2005년 국내 최초로 반도체용 HT-SIN PE-CVD장비와 HT-USGPE-CVD 장비의 국산화에 성공해 반도체 소자업체의 원가절감에 기여한 활약을 소개하며 세계적 반도체 장비업체로 도약할 (주)아토의 가능성을 소개했다.



Wonik Training Program

원익그룹교육

# 2009년 하반기 그룹 교육 실시

## 임원리더십 과정 및 팀장리더십 과정



2009년도 그룹교육 과정은 국내외적으로 어려운 경제환경 속에서 "자신을 바라보고 경영환경을 정확히 이해하여 위기 상황을 극복할 혁신의 아이디어를 얻는다" 라는 취지 하에 상반기 실시된 3개 교육 과정 (신규입사자, 팀장리더십, 임원 리더십)에 이어 9월에는 임원 리더십 2차 과정이 진행되었고, 10월에는 팀장 리더십 2차 과정이 실시될 예정이다.

임원 리더십 2차 과정은 상반기 실시된 교육과 마찬가지로 강원도 평창에 있는 '숲속의 아침' 펜션에서 상반기에 교육을 받지 못한 총 25명의 계열사 임원을 대상으로 실시 되었다.

특히, 하반기 실시된 교육부터는 산악목표달성훈련을 교육 프로그램에 포함하여 2박 3일로 진행 되던 일정이 총 3박 4일간의 일정으로 조정되었으며, 산악목표달성 훈련을 통해 계열사 임원들간의 친목 도모는 물론 조직 목표달성 과제 수행 및 Communication의 장으로서 교육 참석임원들에게는 큰 의미 있는 시간이 되었다.

팀장 리더십 2차 과정은 상반기 실시되었던 프로그램을



그대로 활용하여 계열사 팀장급 인원 총 30여명이 참석할 예정이며, 10월 20일부터 3박 4일간의 과정으로 실시 될 예정이다.



## ● 임원 리더십 과정

9월 8일부터 3박 4과정으로 실시된 임원 리더십 과정에는 각 계열사 임원진 25명이 참석하였으며, 위기경영 상황 하에서의 전략적 의사결정 및 미래상황예측, 영향력 있는 리더의 원천을 다루는 맥스웰 리더십, 산악 목표달성 훈련 등의 내용을 바탕으로 국내 최고의 강사진으로 구성된 교육 프로그램으로 운영되었다.

특히, 여러 계열사의 임원들과 팀을 형성하여 각 교육 프로그램에서의 과제해결을 위한 역할 수행 등 이론강의 보다는 실습을 통한 실행력 강화 위주의 교육으로 이루어졌으며, 평소 만날 기회가 없었던 타 계열사 임원들과의 Networking 등 관계 형성에 큰 도움이 되었다.

새롭게 실시된 산악목표달성훈련은 교육에 참석한 모든 임원분들께서 한 분도 열외 없이 모두 오대산 정상



및 목표달성을 위한 산악훈련 등이 상반기와 마찬가지로 실시 될 예정이다. 다른 교육 과정과 마찬가지로 이론 위주의 강의 중심 교육보다는 다양한 분야의 업무를



인 비로봉까지 정복하였으며, 오대산 정상에서는 각 계열사 및 그룹의 비전 과 각 임원이 속해 있는 회사에 대한 기대와 소망과 개인적인 염원들을 담은 연을 만들어 하늘 높이 날리는 퍼포먼스도 진행되어 큰 의미 있는 시간이 되었다.

## ● 팀장 리더십 과정

10월 20일부터 3박 4일 과정으로 실시될 팀장 리더십 과정에는 각 계열사 팀장급 인원 약30여명이 참석할 예정이며, 회사의 중추적인 역할을 담당하는 팀장으로서의 역할 수행에 도움이 될 수 있도록 조직관리 능력, 변화/혁신 주도, 전략적 사고 등의 내용을 중심으로 이루어질 것이며, 특히 위기 경영상황에서의 실천력 강조



담당하는 여러 팀장들이 한 팀을 이루어 각 과정별로 주어지는 과제 및 문제해결 등을 수행하면서 팀워크 향상은 물론 서로의 업무영역을 이해하고 배울 수 있는 기회의 장이 될 것이다.

올해 하반기 실시되는 팀장 리더십 과정이 모두 마무리되면, 전 계열사 전체 팀장급 인원이 모두 2년여에 걸쳐 팀장 리더십 과정을 모두 이수하게 되는 것이며, 2010년도 교육부터는 새로운 프로그램으로 다시 팀장 리더십 과정을 기획하고 진행하게 될 것이다.

2010년에서 그룹차원의 모든 교육과정 (신규입사자 과정, 팀장 리더십과정, 임원 리더십과정, 최고경영자 리더십과정)은 올해와 마찬가지로 실시될 예정이며, 모든 교육과정은 2009년도와 마찬가지로 신원레저개발(주)에서 운영하는 강원도 평창 소재 “숲속의 아침” 펜션에서 이루어질 예정이다.

“자신을 바라보고  
경영환경을  
정확히 이해하여  
위기 상황을 극복할  
혁신의 아이디어를  
얻는다”

Power of Wonik Technique

(주)원익, 美 솔타메디칼 의료기기  
국내 독점유통

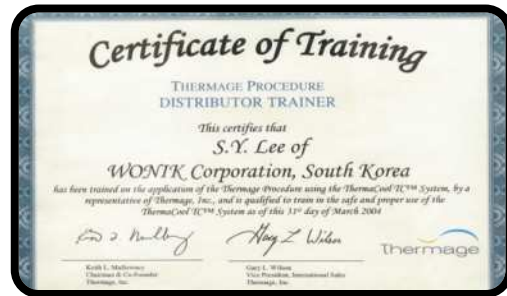


# (주)원익, 美 솔타메디칼 한국 파트너로 공식 출범

## 솔타 의료기기 국내 독점유통

(주)원익이 지난 7월 25일 서울 인터컨티넨탈 호텔 다이아몬드 홀에서 "SOLTA 런칭 워크숍" 행사를 갖고 미국 솔타메디칼(SOLTA MEDICAL)의 한국 파트너로 공식 출범했다. 이로써 (주)원익은 솔타메디칼 브랜드의 의료기기를 국내에 독점 유통하게 됐다. 원익과 솔타메디칼의 런칭의 의미와 국내에 유통될 솔타메디칼 의료기기의 전망을 짚어봤다.

### ● (주)원익, 솔타메디칼 런칭으로 명품 레이저 장비 라인업 구축



(주)원익이 솔타메디칼(SOLTA MEDICAL) 브랜드의 의료기기를 국내에 독점 유통하게 됐다. 원익은 지난 7월 25일 오후 6시 서울 인터컨티넨탈 호텔 다이아몬드 홀에서 "SOLTA 런칭 워크숍" 행사를 갖고 미국 솔타메디칼의 한국 파트너로 공식 출범했다. 이날 행사에는 국내 유명대학교수, 개원의사, 업계 관계자 등 150여명이 참석해 원익과 솔타 메디칼의 새로운 출발을 축하했다.

미국 솔타메디칼은 피부 주름 치료로 유명한 써마지를 개발한 써마지사와 피부 트러블을 효과적으로 치료하는 프락셀을 개발한 릴라이언트사가 지난해 12월 합병하면서 출범한 나스닥에 상장된 통합법인이다. 전세계 피부 레이저 장비시장의 양대 산맥인 두 회사가 통합됨으로써 미국 현지에서도 큰 반향을 일으킨 바 있다.

원익은 이번 솔타메디칼과의 런칭을 통해 기존에 보유하고 있던 써마지, 루메니스 원에 프락셀을 더함으로써 명품 레이저 장비의 라인업을 구축했을 뿐만 아니라 에스텍 의료기기 시장에서 프리미엄 급 글로벌 브랜드를 국내에 독점 유통하는 독보적인 위치를 차지하게 됐다. 이창진 원익 메디칼사업부 상무는 "써마지·프락셀·루메니스원·라이트쉬어·울트라펄스 앙코르 등 피부과 레이저 장비의 프리미엄 브랜드들을 모두 갖추게 된 것에 자부심을 느낀다"며 "메디칼 전문기업으로서 병원들에게 최적화된 의료 환경을 제공하기 위해 최선의 노력을 다할 것"이라고 밝혔다.

한편 이날 최광호 원장(초이스피부과)을 좌장을 맡아 진행된 학술발표에서는 솔타메디칼의 대표브랜드인 '써마지'와 '프락셀'에 대한 피부과 의사들의 높은 관심을 반영하듯 그와 관련된 주제의 발표들이 줄을 이었다.

이현승(고운세상피부과) 원장의 '써마플렉스(Thermafrax)의 임상사례발표'에 이어, 서동혜(아름다운나라 피부과) 원장은 '써마지를 통한 눈과 몸(Eye and Body by Thermage) 임상사례'를 발표했다. 또 이근수(우태하현승경피부과) 원장은 '박피성 및 비박피성 프락셀 레이저의 현주소(Where we stand in fractional laser from non ablative to ablative)'에 대해 심도 있게 논했다.



● **국내 독점유통 되는  
솔타메디칼 의료기 4종**  
-써마지NXT, 프락셀 리스토어/리파인/리페어

이번 솔타메디칼과의 런칭을 통해 국내에 독점유통 하게 되는 솔타메디칼 의료기기는 써마지NXT, 프락셀 리파인/리스토어/리페어 등 총 4종이다.

써마지는 2002년 美 FDA의 승인을 받은 이후 80여 개국에서 50만 명 이상이 시술을 받은 피부과 레이저 장비로 탁월한 안정성과 효과성을 인정받고 있다. 고주파 열을 이용해 진피층과 피하지방층까지 에너지를 전달해 주름을 치료하는 방식인 콜라겐 재합성을 유도해 처진 주름과 잔주름을 효과적으로 개선시킨다.

써마지NXT는 기존 써마지레이저에 비해 좀 더 효과적이고 빠른 치료를 보장한다. 우선 크고 투박했던 고주파 발생기가 얇아지면서 접지면이 50% 감소했고, 사이즈도 슬림해 졌다. 핸드피스 무게도 가벼워져 손놀림이 훨씬 수월해졌고, 개선된 쿨링 시스템은 치료 도중 교체가 필요할 때도 기존시스템과 달리 기계작동이 중단되지 않아서 치료집중도가 높아졌다. 팔자주름, 이마주름, 눈꺼풀 처짐, 넓은 모공, 탄력저하 치료에 효과가 높다. 치료효과는 시술 후 2~6개월 후에 서서히 나타나기 시작해 수년간 지속되며 1번의 시술로 큰 효과를 볼 수 있다.

특히 장비가 환자의 피부에 접촉하는 순간 자체 센서를 통해 피부촉정값을 계산해 가장 효과적인 에너지를 피부에 자극시키는 역할 등 써마지 시술에서 핵심적인 기능을 하는 팁(Tip)이 지속적으로 개발되면서 효과가 더욱 업그레이드되고 있다.

F R A X E L

프락셀은 2004년 개발돼 70여 개국에서 40만 건 정도의 시술이 이뤄진 대표적인 피부과 레이저 장비다. 여드름 흉터 등 각종 피부트러블에 특히 효과적인 것으로 평가받고 있다. 프락셀은 모든 프락셀형 레이저 장비들의 글로벌 스탠다드로 평가받는데, 무빙방식을 통해 에너지를 전달하는 특징을 지닌다. 레이저 펄스를 다른 프락셀과 다르게 매우 균일하게 전달하고, 시술시간이 짧아 환자들의 만족도도 높다.

프락셀의 등장 이후 그 효과로 인해 레이저 장비 회사들이 경쟁적으로 프락셀과 유사한 장비들을 내놓기 시작했다. 지난 수년 동안 프락셀 광열분해(Fractional Photothermolysis) 개념을 이용한 레이저 시장은 매년 15.3%씩 증가했으나 프락셀에 있어서만큼은 지금의 미국 솔타메디칼이 1위 자리를 확고히 지키고 있다.



F R A X E L re : s t o r e

프락셀 리스토어(re:store, SR1500)는 2006년 봄에 출시된 2번째 프락셀 모델이다. 국내에서는 프락셀 제나 혹은 프락셀 II라고도 불리는 프락셀 리스토어는 오리지널 프락셀 뿐만 아니라 다른 레이저 장비들이 극복하지 못했던 점들을 개선해 완벽에 가까운 업그레이드를 선보였다.

오리지널 프락셀의 원리에 두 배 가까운 1500마이크론 깊이까지 미세 열피부구역(MTZs, microthermal zones)을 형성시킬 수 있으며 그 각각의 에너지와 깊이에 가장 적당한 스팟 사이즈를 조절할 수 있도록 컴퓨터 프로그래밍(Intelligent Optical Tracking 방식)이 돼 있어 더욱 세밀하고도 안전하며 효과적인 시술이 가능해졌다.



Laser Handpiece



Power of Wonik Technique

(주)원익, 美 솔타메디칼 의료기기  
국내 독점유통

## FRAXEL re: fine

프락셀 리파인은 2007년 어븀 글라스파장을 좀 더 예민하고 색소성 피부질환을 더욱 효과적으로, 더욱 안전하게 시술 가능하도록 개발된 제품이다.

미국FDA에서 인정받은 프락셀 레이저 장비로 여드름 흉터, 수술자국 등의 흉터 치료와 기미, 주근깨를 포함한 색소질환 및 모공축소에 탁월한 효과가 있다. 피부와 반응이 가장 큰 새로운 파장대(1410nm)를 채택해 시술 시 아프지 않고 회복이 보다 빠르도록 고안됐다. 새로운 파장대는 기존 프락셀보다 3배 이상 피부에 더 민감하게 반응하기 때문에 기존 레이저 에너지의 1/3만으로도 충분히 피부를 개선시킬 수 있다. 또 치료받는 환자가 느끼는 통증도 기존 프락셀 치료의 1/10 수준으로 크게 줄어들었다. 리프팅의 효과가 배가돼 모든 시술 후 기본적으로 얼굴 라인이 정리되는 효과를 가져온다.



## FRAXEL re: fair

프락셀 리페어는 기존의 프락셀에 비해 훨씬 뛰어난 효과를 나타내는 레이저로 피부 자체의 콜라겐 재생을 유도해 피부 스스로 탄력을 되찾아 주름을 개선하고 모공 수축효과를 가져오게 한다.

프락셀 리페어의 최대 강점은 역시 프락셀 리스토어로 익히 인정받은 릴라이언트사의 놀라운 기술력과 임상 경험을 토대로 만들어졌다는 것이다. 리페어는 설정된 정확한 깊이(Depth)까지 균일하게 레이저 빔을 조사할 수 있으며, 리스토어와 마찬가지로 트랙킹(Tracking) 방식으로 안정성이 뛰어나고 단 한 번의 시술로 치료가 가능하다. 케미컬 성분을 얼굴에 바름으로 인해 발생할 수 있는 부작용을 걱정하지 않아도 되는 장점이 있다. 무엇보다 의사가 예측할 수 있는 시술을 할 수 있다는 점에서 강한 시술을 할 때 더욱 빛이 나는 시술결과를 보게 한다.



## ● 원익 메디칼사업부, '찾아가는 교육'으로 국내 병원 홍보에 나서

원익은 이번 솔타메디칼과의 런칭을 통해 더해져진 써마지NXT, 프락셀 리스토어/리파인/리페어 등 총4종의 의료기기를 피부과, 성형외과 전문의를 대상으로 중점 홍보에 나설 계획이다.



이를 위해 원익 메디칼 사업부는 교육전담직원을 선발해 클리니컬 매니저(CM)가 관리하는 병원마다 정기적으로 방문해 '찾아가는 교육'을 실시함으로써 최근 의료기기 시장의 전반적인 정보는 물론 새로운 수입의료기기에 대한 정보도 제공하고 있다. 이승룡 원익메디칼 사업부 메디칼3팀장은 국내에서 처음으로 이전 써마지 사로부터 써마지사의 제품에 대해 전문의를 교육할 수 있는 자격증(Distributor trainer)을 발급받기도 했다.

이승룡 팀장은 "써마지와 프락셀은 상호보완적인 측면이 있다. 써마지가 '안으로부터의 변화'라면 프락셀은 '바깥으로부터의 변화'라고 할 수 있다"면서 "써마지와 프락셀을 함께 사용하는 '써마+플렉스'에 대해서도 홍보하고 있다"고 밝혔다.

원익은 피부과 레이저 장비를 대표하는 두 축인 써마지와 프락셀이 한 울타리에서 기술적 공유가 가능해짐에 따라 피부 노화 및 각종 피부 질환 치료 전 영역에 걸쳐 다양한 시너지 효과를 낼 수 있을 것으로 기대하고 있다.

글 정창욱(프리랜서 기자) · 사진 김태욱(프리랜서 사진작가)

# MEMS

## 기술동향

MEMS기술은 반도체소자의 전기적인 특성과 초미세 가공기술, 그리고 바이오/화학기술까지 결합하여 구현되는 나노기술의 가장 정교하고 종합적인 형태이다. 향 후, 미래를 이끌 신기술분야로서 일상생활에서 쉽게 체감할 수 있으며, 가장 극적이면서 광범위한 변화를 선도할 전망이다.



### ● 서론

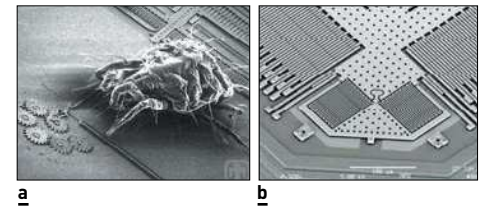
MEMS 는 Micro Electro Mechanical System 의 약자로 마이크로 시스템, 마이크로 머신, 마이크로 메카트로닉스라고도 불린다. 특히, 기계부품, Sensor, Actuator, 전자회로를 하나의 실리콘 기판 위에 집적한 장치를 의미하며, 반도체 집적회로 제작기술을 이용하여 제작되지만 입체형상을 만들어야 한다는 점에서 반도체 집적회로와는 차이가 있다. 간단히 설명하자면, 반도체 기술을 이용하여 구현한 초미세 크기의 (수 마이크로미터 이하) 기계전자장치 및 센서라고 말할 수 있다. 고대로부터, 미세가공기술의 기술력을 증명하기 위하여, 손톱만한 크기의 쌀알에 세공을 한다거나, 머리카락에 글씨를 새겨 넣는 등의 사례가 있었으며, 1980년대 이후로는 원자단위의 글씨를 전자현미경으로 찍은 사진들이 잇달아 지면에 실리기도 하였다. 그러나, 이러한 시연이 단순한 가공에 그쳤던 것에 비해서, 실제로 동작하고 탐지하고 정보를 전송하는 등, 전자제품이나 모터와 같은 동작기기의 수준으로 구현하는 기술이 이제 가능해졌는데, 바로 그것이 MEMS라고 할 수 있다.

MEMS의 최초연구는 1960년대 실리콘 가공기술에서 시작되어 최초 연구는 실리콘 기판상에서 미

세 기계요소 즉, Valve, Motor, Pump 등 부품을 2차원 평면으로 제작한 것이 시초이다. 이후 1970년대 이방성 에칭을 이용한 여러가지 미세소자가 시험되고, 이를 이용한 3차원 구조를 가진 광학 device, 잉크젯, 홀로그래피 등이 연구되었고, 반도체 기판 자체를 에칭하여 3차원 구조를 만드는 Micro Machining 또는 Bulk Machining 기술이 본격화되었다. 1980년대 이후에는 Surface Micro Machining 기술로 기판을 손대지 않고, 기판 위에 증착한 희생박막을 에칭하여 박막으로 된 3차원 구조물 형성하는 기술이 개발되었고, 특히, 1980년대 후반 미국 버클리 대학에서 초소형 마이크로 모터를 처음 만들면서 일반인이 큰 관심을 갖게 되었다(그림1.). 머리카락보다 작은 모터들이 움직이는 모습은 비단 전문가들뿐만 아니라, 일반 사람들을 미시세계에 관심을 가지도록 하였으며, 이후 일반 기업 및 국가의 지속적인 관심 속에 다양한 분야의 연구가 이루어지고 있다. 현재 MEMS 는 초창기 시작되었던 마이크로 영역을 넘어 나노의 크기(nm)까지 그 연구분야를 넓혀가고 있으며, 기계, 전자뿐 아니라, 물리, 생명, 화학, 재료 등 다양한 분야에 활용되고 있다. 특히, 인간의 두뇌(기억 및 정보처리)와 같은 기능을 목표로, 정보통신 컴퓨터 등에 집중적으로 응용하여 인간의 감각기

관(눈, 코, 귀, 피부) 및 손발과 같은 기능을 부여하기 위한 노력이 배가되고 있으며, 자동차, 디스플레이를 포함한 가전 등의 기간 산업과 앞으로 다가올 항공, 우주산업, 의료, 생물, 제약산업에까지 그 범위를 넓히려 하고 있다. 따라서, 세계적 경쟁이 벌써 시작되고 있으며, 수출 주력상품으로 2010년대 경제 및 경쟁력에 파급효과 및 다양한 상품으로의 기술확산이 기대되고 있다. 본고에서는 MEMS 제조기술의 소개와 다양한 응용분야와 그리고, 시장전망을 간략히 소개하고자 한다.

■ 그림1. 초소형 톱니바퀴형 기어(a)와, Analog device社(USA)의 MEMS가속도센서(b)



### ① MEMS 제조기술

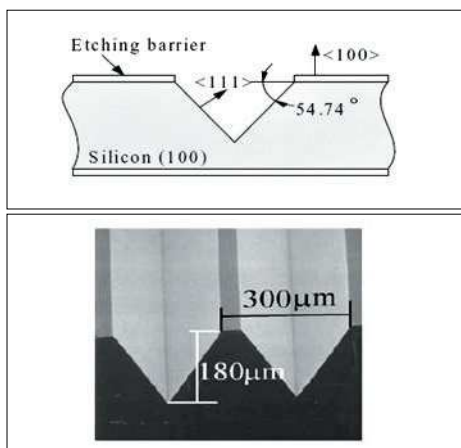
MEMS 제조기술은 기본적으로 반도체 기반의 기술로서, 실리콘을 주재료로 많이 사용하고 있다. 주요 기술은 표면을 방향성을 갖도록 식각

(etching)하여 기하학적 표면을 만드는 기술과, 또는 패턴을 형성하여 일부를 제거하여 공간적인 미세구조물을 형성하거나, 혹은 투과율이 높은 방사선을 이용하여 깊은 요철의 구조물을 노광기술(Lithography)로 형성시키는 등의 방법이 있다.

● Bulk MEMS 기술

벌크 MEMS 기술은 벌크기판, 즉 단결정 실리콘 웨이퍼를 알칼리 용액이나 RIE(Reactive Ion Etching)를 이용해 이방성/등방성등으로 선택적인 식각을 하여, 3차원 미세구조물을 형성하는 방식이다. 이를 통해 Bridge(연결도선)나 Cantilever(탐침), Cavity(기공), Nozzle(노즐) 등의 구조를 만들어, 압력센서나 유량센서 등의 소자를 구현할 수 있다. 아래 그림2와 같이 실리콘 단결정은 선택적으로 식각이 되는 면을 갖고 있으므로, 적절히 식각을 하면 45도로 기울어진 표면을 만들 수 있다.

■ 그림2. 식각을 이용한 MEMS 구조물의 표면가공

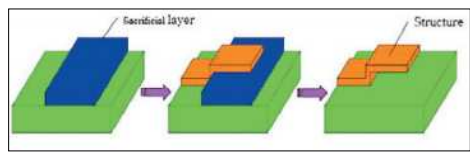


●● Surface MEMS 기술

표면 MEMS기술은 아래 그림과 같이, 향후 제거할 목적의 희생층(Sacrificial Layer)를 증착한 후 구조층을 증착하고 패턴을 형성한 후 희생층을 제

거하여 3차원의 모양을 구성하는 것으로 가속도 및 자이로 센서와 같은 관성계 센서가 이를 이용해 제작된다. 아래 그림을 보면 Sacrificial Layer가 제거된 후 3차원형태의 미세구조물이 구성이 가능함을 보여준다.

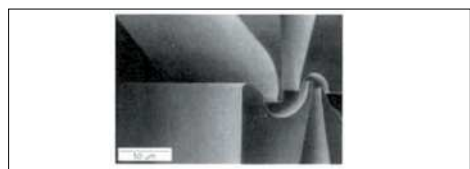
■ 그림3. Sacrificial Layer를 이용한 Surface MEMS 제작기술 (파란색 희생층을 제거하여 3D 구조물을 만드는 사례)



●●● LIGA

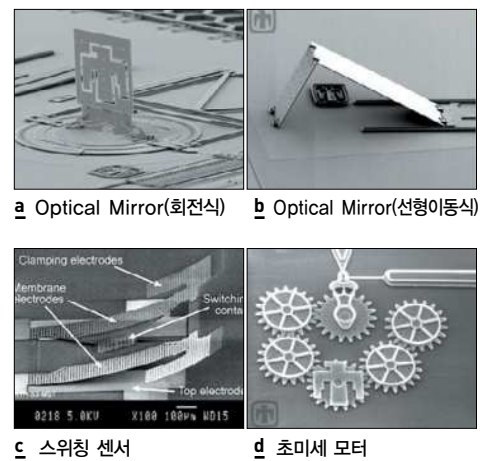
LIGA는 독일어로 사진식각-몰딩-도금을 뜻하는 약어로서, 방사선(X-ray 등)을 이용하여 두꺼운 레지스트리(PhotoResisit)를 패터닝하고, 전기도금(Electrodeposition)으로 구조물을 만드는 방법이다. 독일 칼스루에(Kalsruhe) 원자핵연구소에서 우라늄 동위원소를 분리하기위해 Slot nozzle(그림 4.)을 제작하는 과정에서 처음으로 개발 되었던 공정으로 방사광을 이용해 상대적으로 두꺼운 X-ray 感光材에 필요한 패턴을 노광, 현상한 후 도금, 몰딩을 통해 3차원 구조체를 제작할 수 있다.

■ 그림4. 최초로 LIGA기술을 이용한 노즐 예시



Ratio (높이와 폭의 비: > 100)를 가지며 측면 거칠기가 sub-µm 의 초소형 정밀 미세 구조물 제작의 실현이 가능하다. 국내에도 높은 고폭비(aspect ratio > 100)를 가지는 구조물을 제작할 수 있는 필터의 파장 선택성, 적정에너지 대역에서의 최대 강도 및 넓은 조사 영역을 실현이 가능한 LIGA장치가 포항에 설치되어 있다. 세계적으로 LIGA공정을 주도하고 있는곳이 독일의 IMM(Institute of Microtechnology Mainz)과 미국의 Wisconsin 대학의 UW-MEMS이다. 하기 그림 5에 위의 여러가지 MEMS 제작기술을 이용하여 제작한 다양한 형태의 대표적인 MEMS 소자의 예를 볼 수 있다.

■ 그림5. 다양한 형태의 MEMS소자



② MEMS 기술의 응용사례

MEMS는 극미세 크기의 전자기계부품이므로, 기존 전자부품이 쓰이는 거의 모든 제반 산업분야에서 활발히 사용되고 있으며, 특히 초소형화의 장점이 잘 발휘되는 센서류와 정보기기류, 그리고 새롭게 떠오르는 바이오 산업분야와의 접목이 가장 눈에 띈다. 대표적인 사례를 표1.에 정리하였으며, 몇



■ 표1. 대표적 MEMS 응용 사례

MEMS 디바이스	정보통신기용	가속도센서(민생용), 인젝트헤드, DMD(프로젝터, 리어프로젝션 TV용), 자이로센서, 실리콘 마이크로폰, 휴대전화용 발진기
	자동차용	가속도센서(에어백용, ESC용), 압력센서(연료분사, 타이어공기압 경보), 자이로센서(ESC용, 차 네비게이션용), Yaw-Rate 센서모듈
	의료용	마이크로 TAS칩(분석용), DNA 칩
	기타산업용	MOEMS 광스캐너, 파장가변필터, 파장가변레이저
	차세대 MEMS소자	마이크로 액츄에이터, RF-MEMS 스위치(휴대전화), 마이크로펌프(PC), 마이크로리액터용(유기합성용), MOEMS 광도파로센서
MEMS관련	MEMS 제조장치	MEMS용 노광장치, 나노임프린트장치, 슈퍼레코더, DeepRIE, MEMS용 웨이퍼 접합장치
	MEMS 재료	웨이퍼, 패키징
나노재료	전도성 나노입자, 나노와이어, 탄소나노튜브, 탄소나노파이버, 나노다이아몬드, 나노포토닉결정, 나노글래스, 분자자석, 분자모터	

가지 주요 분야를 아래에 설명하였다.

● 자동차용 센서 MEMS

자동차용 최근 개발은 안전, 환경, 쾌적 성능의 향상이 핵심으로, 자동차의 인텔리전트화, 일렉트로닉스화가 진전되고 있으며, 자동차는 더 이상 기계장치라기보다는 전자산업과 융합된 형태의 제품으로 진화하고 있다. 특히 환경 및 에너지 관점의 패러다임 변화가 시장을 점차 지배하고 있어서, 하이브리드 차량 및 전기차등으로 급속히 제품이 변이되고 있다. 또한, 연비절감 및 안정성 향상을 위한 노력이 늘고 있는데, MEMS를 이용한 센서(가속도센서, 압력센서, 자이로센서)는 자동차의 안전, 환경, 쾌적 성능의 향상에 중요한 역할을 다하고 있고, 소형화 신뢰성의 향상을 위해서 최근 더욱 적극적으로 MEMS기술을 채용하는 경향에 있으며, 가속도센서, 압력센서는 거의 100%가 MEMS화하고 있다. MEMS 가속도 센서는 에어백 시스템, 안정성제어(차체제어시스템) 등의 중요 구성부품이 되고 있고, MEMS 압력센서는 연료분사시스템, 타이어 공기압 경보시스템(TPMS) 등의 중요 구성부품이다. MEMS 가속도 센서는 드라이브레코더 용으로도 주목되고 있다. 드라이브 레코더는 가속도 센서와 카메라를 내장하고 있어 급브레이크 및 충돌시 충격을 센서가 감지하여 전후 수십초간의

영상을 기록하는 블랙박스의 역할을 한다. 자이로센서는 MEMS적용이100%에 달하고 있지만, 급속히 비중이 높아지고 있으며, 안정성 제어, 카 네비게이션 등의 중요 구성부품이 되고 있다. 향후 자원 및 에너지 절약에 대한 사회적 요구에 맞추어 고도정보사회에 대응하는 핵심기술로서 다양한 MEMS 센서의 창출에 기대가 모아지고 있다.

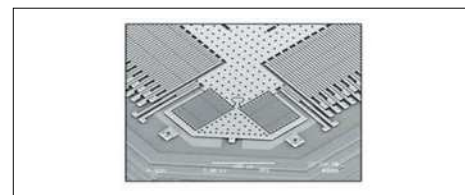
●● 바이오 MEMS

바이오 MEMS는 생명현상을 연구하는 생명공학

■ 그림6. 자동차 용 MEMS 압력센서와 가속도센서



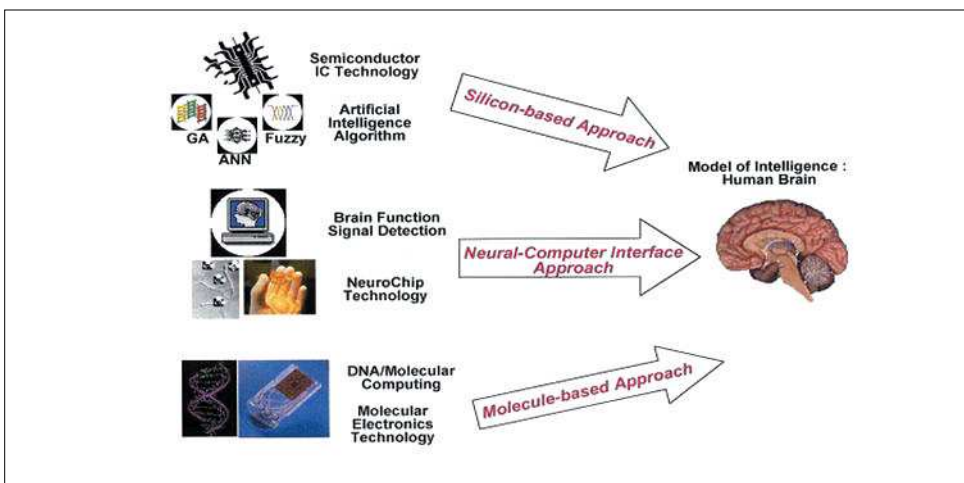
a 압력센서



b 가속도센서(자동차용)

자와 생체 내의 여러가지 현상을 감지해 질병의 조기진단 등을 실현하고자 하는 공학자들의 만남으로 태동된 분야로서, 개인의 유전자 타입에 따라 적절한 약을 투여하는 치료법인 맞춤(Taylor made)의료가 실현되면, 유효성을 최대한으로 높이면서 부작용의 발현을 최소화하여 억제한 투약이 실현 가능해진다. 그림7.과 같이 MEMS기술을

■ 그림7. MEMS 기술을 이용한 BIO 적용 개념도



Wonik Dissertation

이기훈상무, 조병철과장  
(주)아이피에스

그림8. 인체에 적용된 MEMS 소자의 사례 (혈압센서 및 초소형 혈관계 펌프)

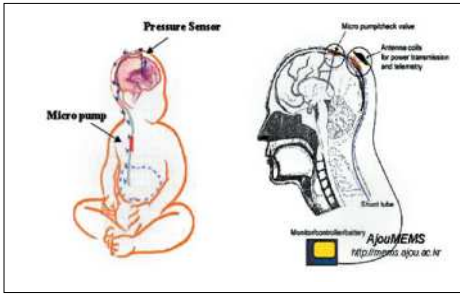
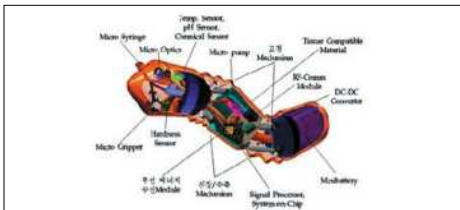


그림9. 인체 내에 삽입 가능한 캡슐형 MEMS 구동/센서 소자의 사례



크 기 직경 10mm이하, 길이 20mm이하  
적용부위 인체내부  
진단기능 영상, 온도, 생체정보  
치료기능 생물체취, 약물주입, 절제 등  
이동기능 전진/후진, 정지, 회전  
배터리 3Wh, 6Wh

적용하여 개인별로 특화되어 적용된 센서들은 초소형의 특성상 상시 개인에게 부착되거나 이식되어 주기적으로 개인의 건강정보를 탐지하고 분석하고, 이상증후를 경고할 수 있기 때문에 인간의 신경 및 두뇌기능을 보조하는 의학적인 주요 건강진단 장치로 광범위하게 적용될 전망이다. 이를 위해 중요한 것이 Pharmacogenomics (특정의 질환군에 대해 유효하고 안전한 의약품을 탐색·개발하기 위해 환자의 게놈 정보를 해석하는 접근법)이며, 진단검사를 위한 디바이스가 필요하다.

이 디바이스는 DNA 칩을 비롯해 단백질 칩 및 인슐린 칩, 마이크로 TAS 칩과 같이 인체 내의 혈압이나 단백질 성분, 또는 인슐린 농도 등의 생화학적 상태와 유전자와 같은 보다 근원적인 변이를 감지할 수 있는, 미세가공, 미세공정에 의해 제조되는 정밀MEMS 센서 및 구동 디바이스가 사용된다(그림8). 향후, 본격적인 맞춤형의료의 실현을 위해서는 정확도 향상, 단가인하, 균일 제품 제조기술, 검사시간 단축 등이 필수적으로 요구된다.

단백질 칩, 세포 칩은 현재 선행되어 개발되고 있는 DNA칩의 5~10년 후를 뒤쫓아 가게 될 것이다. 마이크로 TAS는 범용 칩보다도 주문생산품이 사용상 편리하며, 사용자와의 긴밀한 연계가 중요하다. 또한, 그림 9와 같이 캡슐 형태로 제작되어 인체 내에서 진단 및 치료기능을 수행하는 의료용 마이크로 시스템의 개발 및 파생제품은 아주 중요한 분야이며, 관련기술 개발이 활발히 진행되고 있다.

●●● Optical MEMS

오늘 날 널리 보급되어 있는 정보시스템은 향후 보다 진보된 광학기술과 접목되어, 개인 실시간 정보전달 체계로까지 발전할 전망이다. 특히 미래의 정보통신기술 및 바이오 기술은 광학기술과 접목되어 진단 및 정보중계 등의 보다 정교한 형태의 복합 기기로 진화될 전망이다.

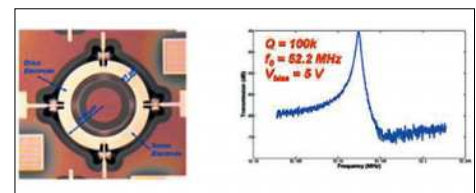
그림10. 개인 및 산업 광학기기에 결합되어 실시간 정보전송이 가능한 MEMS 기기의 사례



a 광섬유 제조를 위한 광학식별기기

b 안경에 부착된 개인형 화상전송기

그림11. 각종 RF MEMS 부품들



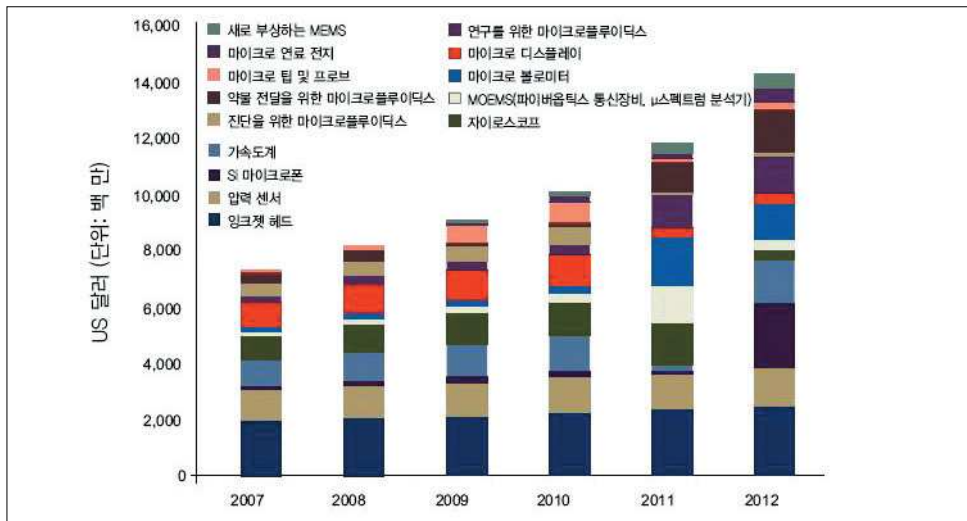
a 수십MHz 공진 주파수를 갖는 PolySilicon RF 공진기

그림12. 기타 MEMS를 이용한 전지/모터/펌프 등의 초소형 구동소자

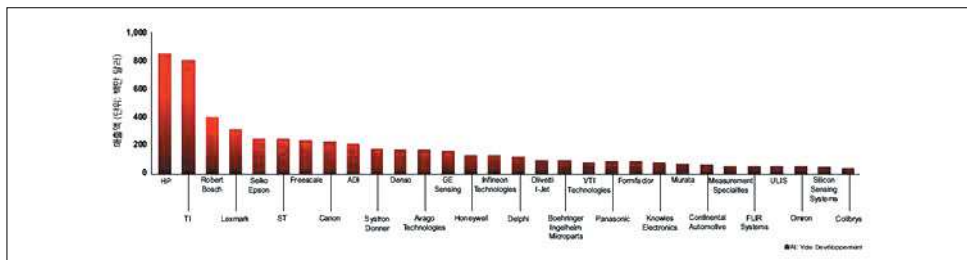


■ 그림13. MEMS 시장규모

MEMS 시장 전망 2007-2012(금액)



■ 그림14. MEMS 제조업체 순위



●●●● RF MEMS 및 기타분야

최근의 많은 무선 전자/생활기기 등은 무선 신호를 통하여 각종 동작 및 운전이 가능해지고 있다. MEMS 소자를 사용하면 이러한 것을 초소형기기에 적극적으로 채용이 가능하다. 아울러 (그림 11)에 예시한 초소형 구동소자들과 결합하고, 태양전지 등의 휴대형 동력원과 결합하면, 획기적인 다양한

편의제품이 가능해진다.

주요 사례로, 정보기기에서는 MEMS센서가 경사진 정도를 검지할 수 있기 때문에, 휴대전화 및 PDA(Personal Digital Assistant)에서는 기기를 단지 기울임으로써 화면을 스크롤하기도하고, 게임 패드에서는 패드를 움직이는 것만으로 버튼의 조작할 필요 없이 게임을 즐길 수 있다. 또한,

MEMS 기술을 응용한 가속도계는 세탁기, 건조기, 에어컨 등 가전제품의 진동 검출에 유용하다. 또, 회전각 가속도계를 하드디스크 장치에 응용하면, 헤드 위치 결정을 위한 제어부에 영향을 주는 진동을 감지하여 실시간으로 위치오차를 수정할 수 있다.

③ MEMS 기술의 시장전망

자동차 및 프린터 분야를 중심으로 MEMS 디바이스의 채용이 본격적으로 시작된 이후로, 그 수요는 급속히 확산되고 있으며, 정보·통신분야 및 생활기기(계량기, 가전제품) 및 의료분야 등에서 시장규모가 급속히 확대되고 있다.

주요 MEMS 디바이스, 제조장치,재료와 나노재료의 세계시장규모는 2008년에 8조 규모이며, 금후 정보통신기기 등의 민생분야, 자동차분야의 센서 관련, 바이오관련 용도를 중심으로 연평균 5~10%로 성장해 2016년에는 20조에 달할 것으로 예측된다.

MEMS디바이스는 특히, 종래의 디바이스와 비교해 초소형화 및 고기능화를 이룰 수 있으며, 수명 및 내구성이 극히 우수하여, 신규 수요창출 분야(가속도센서, 자이로센서 등)에서 기존 부품을

대체하면서(수정진동자로부터 MEMS공진기로 치환, EMC로부터 실리콘 마이크로폰으로 치환 등) 그 시장은 더욱 급속히 확대될 것으로 보인다.

● 주요 제조업체 현황

그림14와 같이 MEMS 제조업체의 순위는 HP가 MEMS 잉크젯 헤드를 이용하는 프린터 매출의 강세에 힘입어서 TI를 제치고 MEMS 업계 1위를 차지하고 있다(2008년). MEMS 시장은 2010년, 통상 100억 달러 규모에 이르는 데 (Yole Developpment사 통계) 상위 30개의 MEMS 업체들이 전체적으로 반이상의 매출을 기록하고 있으며, 평균적으로는 7퍼센트 성장을 이루고 있다. 프린터 분야와 더불어 자동차 부품이 계속해서 MEMS 시장 전반을 이끌었으나 가전 부문이 가장 빠른 성장률을 보여주었으며, 주로 닌텐도의 Wii와 애플의 iPhone에 가속도 소자가 채택됨으로써 관련 소자시장이 20퍼센트 이상의 성장률을 지속

하고 있다. 이외에 음향기기 분야를 포함한 응용분야의 약진에 따라, RF MEMS 및 Si 마이크로폰이 시장 성장을 45퍼센트 이상으로 이끌 것으로 전망되며, 시장 1위 MEMS 업체가 매출 10억 달러를 돌파하게 될 전망이다.

●● 재료시장

한편, MEMS와 관련하여 장래 기대되는 나노재료로서, 현재는 그 시장이 크지는 않으나, 탄소 나노파이버와 포토닉 결정시장이 어느 정도 형성되어 있다. 탄소 나노파이버는 현재는 주로 리튬이온전지용으로 공급되고 있고 시장규모는 500억 규모이며, 이 후 바이오센서용 전극소자, FED(Field Emission Display)용 재료 등으로 확대되어 2016년에는 3000억원 규모의 시장이 형성될 것으로 보인다. 나노재료 시장에서 성장성이 높은 재료는 탄소나노튜브, 나노글래스, 전도성 나노입자로서, 탄소나노튜브는 리튬이온전지 음극재료 및 연료전지 전극, 또 생체재료 등에 응용될 전망이고, 나노글래스는 대형 경량 디스플레이, 고속광통신용 디바이스, 대용량 DVD 디바이스 등의 IT 분야, 연료전지용 전도성 글래스, 환경세정 글래스, 바이오 칩 등 에너지 환경 바이오 분야 등에 응용될 전망이다. 전체 MEMS관련 재료 시장은 2016년 기준 나노소재 1조이상, 전체소재로는 20조 규모의 시장이 형성될 것으로 보인다. 표2.

● 결론

예전과 달리, 첨단기술의 응용분야가 산업전반에 걸쳐서 영향을 미치게 되면서, 기술의 진화가 일상생활에 직접적으로 그리고 극히 빠르게 확산되어 영향을 미치는 시대가 되었다. 아울러, 이러한 기술의 영향력은 다시 산업전반으로 되돌림 하여 그 산업을 규모를 더욱 키우게 된다.

최근 그린산업으로 급격히 태동하고 있는 태양광 분야나 LED조명 분야, 초박형 디스플레이, 전기자동차 등이 그 대표적인 사례이다. MEMS 기술은 이러한 사례에 비해서 국내에서는 아직 그 태동 단계가 다소 늦은 경향이 있으나, 2006년 이후 그 발전속도가 빨라지고 있으며, 정보기기 및 자동차, 가전용품과 더불어서, 개인의 건강과 직결되는 의료기기에 까지 변화를 주도하고 있어서, 가장 일상에 극적인 변화를 끼칠 것이다.

특히, 태양광이나 LED 분야가 반도체소자기술의 P-N 접합기술에 그 기반을 두고 있으며, 기술의 집적도는 오히려 여유가 있어서 쉽게 제조 및 개발 기반을 갖추 수 있는데, 마찬가지로 MEMS 기술은 이러한 전형적인 반도체 제조공정을 따르고 있어서, 메모리 반도체 공정기술을 보유하고 있는 우리나라가 큰 장점을 가지고 있으며, 신기술 간의 '퓨전화' 및 복합화를 꾀할 수 있는 요소기술이라고 할 수 있다.

이상으로, 급속히 일상생활과 산업전반에 파고들기 시작하고 있으며, 보다 다양한 형태의 융합기술(Fusion Technology)의 기반이 될 MEMS 기술에 대한 간략한 소개를 하였다. MEMS기술은 시대의 기술 패러다임을 변화시켜가는 큰 기술 축의 하나로, 국내에는 다소 늦게 소개되고 있으나, 향후 5년 이내에 극적인 기술과 시장의 확대가 구현될 것으로 전망되어 많은 관심이 필요할 것으로 보인다.

■ 표2. MEMS관련 재료시장

MEMS관련 및 나노재료 세계시장 예측				
항목	2006년	2011년	2016년	2016/2006년
MEMS 디바이스	4,766억엔	6,618억엔	8,299억엔	174%
MEMS 제조장치	160억엔	279억엔	586억엔	366%
MEMS 재료	633억엔	638억엔	680억엔	107%
나노재료	37억엔	369억엔	1,117억엔	3,019%
계	5,596억엔	7,903억엔	1조682억엔	191%

세계 초우량 기업을 향해가는 원역인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

# SECTION 02 Challenge



**30** Wonik's Dream Team  
디비코(주) 해외영업팀  
해외시장반응 실시간 피드백, 기술혁신의 견인자 역할

**32** Meet the customer  
디비코(주) '티빅스HDM-6500A' 백승원 고객  
'티빅스 HDM-6500A', 뛰어난 기능 · 세련된 디자인 · 활발한 고객지원

**34** Self Innovation Note  
주원의 만봉훈 상임고문  
목표는 명확히 실전은 꾸준히





디비코(주)는 지난 98년 설립 이래 디지털 비디오 편집기인 파이어버드와 외장형 저장장치인 모모베이를 비롯 동영상 플레이어 티빅스, TV 수신카드 퓨전 HDTV 등 혁신적인 디지털 멀티미디어 관련 제품을 잇따라 출시하며 디지털 영상기술 전문기업으로 성장해왔다. 디비코(주) 해외영업팀은 프랑스, 스웨덴, 러시아 등 해외시장을 무대로 디비코의 제품을 해외에 알리고, 수출하는 한편 현지시장의 반응을 조사해 실시간 피드백 해줌으로써 회사성장의 견인차 역할을 하고 있다.

### Fun Working, Fun Business

월요일 아침, 디비코(주) 해외영업팀은 활기찬 웃음으로 한 주를 시작한다. 다소 민감하게 작용할 수 있는 매출 관련 대화도 “지난달 매출이 어떻게 됐지?”하면, “지난달에는 메추리 알을 많이 낳았습니다.”하는 식이다. 팀원들은 이렇듯 유쾌한 대화 한 마디로 자칫 딱딱해질 수 있는 직장 분위기를 화기애애하게 바꿔놓는다. “팀 분위기는 언제든 즐거워야 하고, 그래야 일도 잘 된다”고 말하는 해외영업팀에는 현재 권재규 팀장을 비롯해 서재호 과장, 문정아 과장, 허의현 사원 등 총 4명이 즐겁게 일하고 있다.

팀원들은 각자 아시아, 유럽, 북미 등 크게 대륙별로 담당지역을 나눠 직책별로 업무를 수행하고 있다. 팀원들 각자는 담당영업지역에 대한 권리와 책임을 느끼고 스스로 전략적 판단을 하기 위해 노력한다. 팀의 막내이자 막강한 실무경력을 자랑하는 허의현 사원이 수출에 필요한 각종 서

## 해외시장반응 실시간 피드백 기술혁신의 견인차 역할



류를 준비하면 2명의 과장은 각각 생산 팀과 협의해 제품이 생산되는 날짜에 맞춰 선적스케줄을 조정한다. 팀장은 마케팅에 필요한 전반적인 비용이나 지출을 관리하고 수익성을 높이기 위해 전략적인 선택을 한다.

해외영업팀은 팀워크를 강화하고, 팀원 각자의 능력을 발전시키기 위한 팀내 교육도 실시하고 있다. 또 매분기마다 워크숍을 진행해 팀의 성과를 정확히 분석하고, 다음 분기에 대한 공동목표를 정한 다음 성취하기 위해서도 노력하고 있다. 이렇듯 자율적인 분위기 속에서 팀원들은 필요하면 누구나 회의를 소집해 자유롭게 의견을 나눈다.

### 빠르게 시장파악하고, 빠르게 피드백 한다

해외영업팀의 업무 중 무엇보다 중요한 것은 디비코의 제품을 사용해본 소비자들의 반응을 조사

# The Most Advanced Player on the planet!



하고, 그것을 즉각 제품에 반영할 수 있도록 하는 피드백 역할이다.

이를 위해 해외영업팀은 해외 각국에 있는 현지 대리점과의 원활한 소통을 통해 소비자의 니즈를 파악한다. 때문에 팀원들 간 업무상의 메일을 모두 공유하고, 담당자가 바로 바로 업무결정을 하고 처리할 수 있도록 보고체계를 최소화하고 있다. 또 업무상의 책임과 의무를 확실히 할 수 있도록 각각의 역할분담을 분명히 하고, 팀이 나아갈 비전과 중요의사결정에 대해서는 항상 공동으로 협의한다. 업무협의를 할 때는 약간의 변수에도 능동적으로 대응할 수 있도록 서로를 격려하고 있다. 전세계를 무대로 활동하는 팀원들에게는 하루24시간이 모두 업무시간이다. 퇴근해 집에 가서도 시차가 다른 해외 담당자들과 메신저로 정보를 교환해야 하기 때문이다. 권재규 팀장은 “팀원들 각자가 자기 일에 대한 열정과 자부심이 강하기 때문에 가능한 일”이라며 흐뭇하게 말한다.

이러한 해외영업팀의 노력으로 디비코의 해외수출액은 매년 증가하고 있다. 2006년 85억원에 달하던 수출액이 2007년에는 130억원을 기록, 전년대비 53% 성장한데 이어, 지난해에는 182억원의 해외매출을 기록해 괄목할만한 성과를 이뤄냈다.

또 해외영업팀원들은 최신 미디어 플레이어나 IT제품의 정보와 기능을 누구보다 먼저 파악하는 얼리어답터들이다. 미디어 제품 자체가 워낙 복잡해 현지의 유능한 바이어들을 상대하기 위해서는 한마디로 ‘공부가 필요하다’고. 또 팀원들은 전세계를 무대로 디비코의 브랜드를 알리는 만큼 뛰어난 외국어구사능력도 필수로 갖추고 있다. 뿐만 아니라 세계 최고의 해외영업팀이 되겠다는 각오로 전문적인 마케팅 지식은 물론 해당영업지역의 사회·문화·경제에 대한 관심의 폭도 넓혀나가고 있다.

## 전세계 해외시장을 무대로, 현지실정에 맞는 브랜드마케팅

해외영업팀이 중점적으로 활동을 펼치고 있는 프랑스에서 디비코는 이미 두터운 고객층을 확보하고 있다. 안목이 까다롭기로 유명한 프랑스인들에게 디비코의 제품은 성능면에서나 서비스면에서나 만족을 이끌어내고 있다. 특히 디비코의 미디어 플레이어 제품은 프랑스 소비자들에게

고급 브랜드로 통하고 있다. 이로써 디비코에 있어 프랑스는 전체매출의 65%를 차지할 만큼 비중 있는 국가가 됐다. 해외영업팀은 디비코 제품의 높은 선호도를 보이는 프랑스를 비롯해 스웨덴, 러시아 등 유럽 국가를 대상으로 현지실정에 맞는 다양하고 차별화된 브랜드 마케팅을 펼쳐 해외시장을 넓혀나가고 있다.

IT제품들을 비교해 리뷰를 올리는 포럼사이트에서도 디비코 제품은 단연 최고의 평가를 받는다. 제품이 출시되기도 전에 벌써 예약판매를 통해 팔릴 정도로 반응이 매우 뜨겁다. 비교적 높은 가격에도 불구하고 디비코 제품이 이같이 꾸준한 성장과 매출을 기록하는 이유 또한 마케팅의 차별화에 있다. 권재규 팀장은 “차별화된 마케팅과 세일즈 기법을 통해 고가제품에 이어 저가제품의 시장석권 또한 노릴 것”이라며 “소수를 위해 특화된 제품 시장에서뿐만 아니라 다수를 위한 IT제품시장에서도 디비코의 명품브랜드 이미지를 더욱 강화해 나갈 것”이라고 각오를 다졌다.

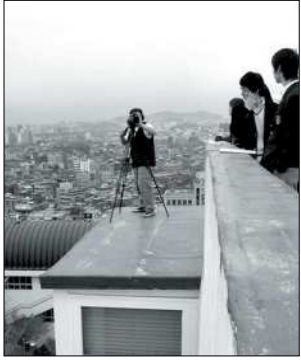
디비코(주)의 세계 시장을 향한 끊임없는 도전 뒤에는 이 같은 해외영업팀의 땀과 열정이 숨어있다. 해외영업팀은 오늘도 세계 최고의 멀티미디어 제품과 PVR제품을 판매하고 있다는 강한 자부심으로 스페셜리스트가 되기 위해 땀 흘리고 있다.

글 장성민 (프리랜서 기자) 사진 김재혁 (프리랜서 사진기자)



Meet the customer

디비코(주)  
'티빅스HDM-6500A' 백승원 고객



이제 가정에서도 극장에 온 것처럼 실감나게 영화를 즐길 수 있는 시대가 됐다. 인터넷에서 내려받은 영화를 TV나 LCD모니터 등에 연결해 HD급 고화질로 재생이 가능해졌기 때문이다. 디비코(주)가 출시한 '티빅스 HDM-6500A'는 복합HD멀티플레이어로 영화뿐만 아니라 음악 재생, 사진 슬라이드 쇼와 고화질(HD) 수신 녹화가 가능하다. 영상제작 분야에서 일하며 '티빅스 HDM-6500A'를 사용하고 있는 백승원씨를 만나 제품의 대한 이야기를 들어봤다.



## 티빅스 HDM-6500A

### 뛰어난 기능·세련된 디자인·활발한 고객지원

국민대학교 대학원에서 영화학을 전공하는 백승원(27)씨는 주변의 권유로 '티빅스 HDM-6500A'를 구입해 사용하고 있다. 백씨는 “'티빅스 HDM-6500A'를 사용해보니 지인들이 왜 유난히 이 제품을 추천했는지 이유를 자연스럽게 알게 됐다”고 말한다.

#### MKV파일을 이용한 고화질 동영상 재생 등 다양한 기능

우선 기능적인 면에서 '티빅스 HDM-6500A'의 탁월함이 느껴졌다. 백씨는 편리한 인터페이스와 안정적인 재생력을 '티빅스 HDM-6500A'의 가장 편리한 기능으로 꼽는다.

“아무리 다양한 HD 카메라로 촬영을 해도 학교 영상 상영관에서는 재생이 불가능했는데, 티빅스 HDM-6500A로는 손쉽게 HD파일을 재생할 수 있게 됐어요.”

'티빅스 HDM-6500A'는 H264 코덱을 이용, MKV 등의 파일을 추가비용이 없이 변환해 HD파일을 보다 쉽게 재생할 수 있다. 디비코(주)는 세계 최초로 지원하는 최신 영상 코덱H.264와 고화질 영상포맷 MKV파일을 통해 최소의 저장용량으로 풀HD영상을 즐길 수 있도록 제품을 만들었다. AVI, MKV 파일을 실행이 가능한 것도 제품 안에 디비코(주)가 자체 개발한 RFX(Ripped File Demuxer) 엔진이 장착돼 있기 때문이다. 또 PC수준의 호환성으로 빨리 감기·되감기·검색·오디오 전환 등 다양하고 안정적인 재생이 가능해졌다.

이와 함께 '티빅스 HDM-6500A'는 디자인 회사 시그마의 최신 SMP-8635칩셋을 장착해 720P의 고해상도를 지원하고 있으며, 대형 TV에 적합한 세련된 사용 환경을 구축하고 있다. 또 트루타입 폰트(TTF: True Type Font)지원으로 컴퓨터의 사용 환경처럼 여러 종류의 글자체로 손쉽게 교체할 수 있다. 자막의 크기나 위치 등도 자유롭게 조정할 수 있다.

또 거실에서 오디오를 듣는 것처럼 웅장하고 실감나는 음악 감상을 할 수 있도록 'FLAC',



'APE', 'WAVPACK' 등 무손실 압축 오디오 파일을 최신지원하고, 업계최초로 HDMI 1.3a 단자로 향상된 풀HD화질과 음향을 제공한다. 이와 함께 DVI, 컴포넌트, 컴포지트, S-비디오의 영상단자와 코엑시얼, 광출력, 스테레오 출력을 지원하는 다양한 음성단자의 입출력을 지원하고 있다.

백씨는 방송시간을 놓쳐서 시청하지 못한 쇼 프로그램이나 드라마를 볼 때도 '티빅스 HDM-6500A'를 자주 사용한다. HD고화질을 가장 간편하고 효과적으로 볼 수 있는 장점이 있기 때문이다.

또 백씨는 프리랜서로 영상제작 일을 할 때도 '티빅스 HDM-6500A'를 적극 활용한다. 일을 맡긴 고객들에게 중간 결과를 보고할 때나 최종 작업한 영상을 H264나 HD파일로 인코딩해 시사할 때 매우 편리하기 때문이다.

### 세련된 디자인, 활발한 고객지원이 구매결정요인

다양한 기능 못지않게 백씨의 마음을 사로잡은 것은 바로 세련된 제품디자인이다.

"타 제품과 비교해 제일 마음에 드는 부분이 디자인입니다. 집에 있는 HD TV와 함께 놓아도 마치 처음부터 함께 디자인 된 제품처럼 잘 어울려요. 전면의 대형 LCD 또한 상태를 알 수 있게 디자인돼 무척 마음에 듭니다."

또 백씨의 제품구입에는 국내 멀티미디어 플레이어의 대표주자라고 불리는 디비코(주)의 인지도



도 한 몫 했다. 디비코(주)는 단지 명성뿐만 아니라 그에 걸맞는 고객지원으로 백씨를 비롯한 많은 고객들을 만족시키고 있다.

"그전부터 티빅스가 좋은 제품이라는 명성은 들어 알고 있었어요. 구매하기 전 인터넷으로 직접 제품에 대한 정보를 알아보는데, 사용자들 이용후기에 '티빅스'에 대한 얘기가 많더라고요.

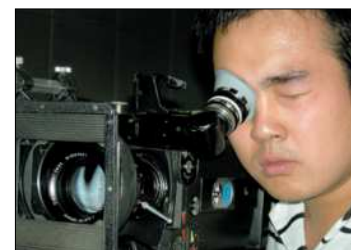
홈페이지에 들어가 보니까 고객지원이 활성화되고 있는 것도 무엇보다 마음에 들었어요."

디비코(주)는 '티빅스HDM-6500A'을 만들 때도 '유무선 네트워크를 통한 멀티미디어 파일전송이 어렵다'는 기존 제품에 대한 의견을 적극적으로 받아들여 '삼바 서버기능'을 더했다. (주)디비코는 이 기능을 통해 '티빅스HDM-6500A'와 PC 간 네트워크 파일전송을 더 쉽고 안전하게 구현해내 기존의 고객들과 새로운 고객들을 모두 만족시키고 있다.

"고객지원이 활발히 이뤄지고 있는 걸 알지만, 잔고장조차도 난 적이 없어서 아직까지 한 번도 A/S를 받아본 경험이 없어요. 그만큼 'HDM-6500A'의 내구성이 탄탄하단 거잖아요."

백씨는 주변의 권유로 자신이 티빅스 제품을 샀던 것처럼 이제는 주변인들에게 먼저 티빅스 제품을 권하고 있다. 미디어파일을 디비스(divix) 플레이어 중 가장 만족할만한 제품이라고 생각하기 때문이다. 실제로 백씨가 공부하고 있는 학과의 영상상영관에서도 그의 추천으로 디비코(주) 제품을 구입해 사용하고 있다. 지금은 학부 및 대학원생들 모두 제품에 만족하며 실습 시 유용하게 사용하고 있다.

### 디비코(주)에 바라는 점



"'티빅스 HDM-6500A'는 다양한 포맷의 파일이 만족스럽게 재생되지만, 인터넷 부팅 시간이 조금 오래 걸리는 것 같아요. 개선이 되면 훨씬 사용하기가 쉬울 것 같습니다. 그리고 앞으로 소니나 파나소닉 등의 카메라를 사용할 때 저장되는 영상파일도 '티빅스 HDM-6500A'에서 바로 재생할 수 있었으면 좋겠어요. 그렇게 되면 영상 제작을 전문으로 하는 사람들도 티빅스 제품을 더 많이 사용할 거란 생각이 들어요."



Self Innovation Note

(주)원익 안봉훈 상임고문



(주)원익 안봉훈 상임고문은 1984년 4월 입사해 올해로 25년을 원익그룹과 함께 일하고 있다. 10명 안팎의 사원이 전부였던 시절, 원익그룹의 일원이 돼 회사와 함께 성장해 온 것이다. 힘들고 어려운 시간도 극복하며 회사의 성장을 이끌어온 만큼 안 고문은 회사에 대한 책임감과 자부심이 누구보다 더 크다. 그는 “혁신과 변화를 위해서는 무엇보다 실천이 중요하다”고 말하며 뚜렷한 목표를 정해 지금도 계획적으로 실천해나가는 ‘실천가’ 다.

**자신이 곧 자신의 담당주치의**

목표를 향한 안봉훈 고문의 첫 실천은 바로 새벽 운동이다. 불필요한 몸무게를 덜고 체력을 다지는 것을 목표로 시작한지 5개월 만에 무려 7kg을 감량했다. “목표의 60%는 달성한 것 같다”며 만족한 웃음을 짓는다. 안 고문은 또 육체적인 건강 못지않게 정신의 건강도 챙긴다. 주로 주말을 이용해 바

목 표 는  
명 확 히  
실 천 은  
꾸 준 히

성공에 관한 지침서와 교훈들은 흔하게 접할 수 있다. 관건은 그것을 실행하는 것. 성공한 사람은 예외 없이 모두 ‘실천한 사람’이다. 당신에게 성공하고픈 목표가 있는가? 그렇다면 주저 말고 실천하라.



독과 등산, 골프, 독서를 취미로 즐기며, 신앙생활을 통해 반성의 시간을 보내며 생활의 활력을 되찾는다. 건강과 체력이 인생의 첫 번째 가장 소중한 밑바탕이라는 것을 몸소 실천하고 있는 것이다. 안 고문이 건강과 관련해 이같이 뚜렷한 목표를 정하고 실천하게 된 데에는 절친했던 친구의 갑작스런 죽음의 영향이 컸다. 그의 인생에 훌륭한 라이벌이자 소중한 벗이었던 친구의 죽음은 그에게 큰 슬픔과 교훈을 안겨주었다. 모든 일의 기초가 되는 건강은 그 누구도 대신 관리해줄 수 없다는 것. 그 때문에 안 고문은 각자가 '자기 자신의 주치의' 라고 말한다. "이제는 회사에서 큰 돌 사이에 작은 공간을 연결하는 낮은 모래알 같은 역할을 하는 것이 나의 임무"라고 말하는 안 고문은, 낮은 모래알처럼 자신을 지탱하는 것이 바로 건강과 체력이라는 점을 명확히 알고 실천하고 있다.

### 실천으로 증명해 보여라

'목표를 이루지 못했다면, 최선을 다한 것이 아니다.' 안봉훈 상임고문이 중간 관리자로 있던 시절 당시 회장님께서 하신 말씀이다. "사회는 자신의 가능성 자체보다도 결과를 중시하기 때문에 목표를 이루지 못했다면 자신의 게으름과 무지에 대한 반성해야 한다."고 말씀을 하셨다. 안 고문은 늘 이 말씀을 되새겨 본다. 사회생활 초년기 그 역시 막연히 자기계발을 꿈꿨다. 그러나 이제는 반복적인 자기교육을 통해 자신의 교과서를 스스로 만드는 일이 진정한 자기개발임을 깨달았다. 물론 앞보다도 실천이 중요하다. 안 고문은 자신의 교과서대로 실천하고자 늘 노력한다. 안 고문은 입사 초 이미 그 역량을 인정받아 당시 사장님으로부터 회사의 모든 금전 관리를 위임받았다. 그렇게 자신을 믿어준 선배 덕분에 지금의 자신이 있다고 말하는 안 고문. 그 역시 목표를 이루려는 후배들에게 좋은 본보기가 되어 적극적으로 조언해주는 선배가 되겠다고 다짐한다. "자신의 미래에 목표를 세우고 진취적으로 실천하며 창의성으로 자기 가치를 창출하는 사람, 인간미와 도덕성을 가진 사람이 원익의 원동력이 될 수 있죠. 우연이 만들어낸 성과는 없었어요. 성과는 언제나 열심히 노력하는 사람에게 돌아옵니다." 철학자 앤드류 매튜스는 시작보다 끝이 중요하다고 말했다. 현재 우리 사회는 노력의 과정보다 결과를 중시하는 냉정함이 만연해 있지만, 안 고문은 노력의 과정을 통해 충분히 각자 실력을 인정받을 수 있으며, 또한 노력한 만큼 긍정적인 결과도 얻을 수 있다고 말한다.

### 좌절이 성장을 가져온다

"항상 힘든 일이 새로운 사업기회를 만들었습니다. 어렵고 힘들 때가 바로 기회입니다. 늘 좋은 결과를 보장할 수는 없지만, 그것이 없으면 기회도 없는 것과 마찬가지죠. 위기는 위험과 기회의 합성어라고 하잖아요? 위기를 기회를 바꾸기 위해 남들보다 더 노력해야죠." 안고문은 (주)원익 상임고문이라는 타이틀이 있기까지 병원의료장비사업과 조명특수램프, 회사 내 신제품 개발 프로젝트 인수 등의 수많은 경험을 했다. 국내 최초 가로등을 개발·생산했지만 신규 특수램프 개발에 성공하지 못해 아픈 좌절을 맛보기도 했다. 그러한 실패의 경험들은 고객과의 소통을 우선으로 생각하는 계기가 됐다. 즉 어떤 제품이고 고객의 니즈를 최대한 파악하고, 고려해야만 성공할 수 있다는 것이다. 아무리 뛰어난 제품이라도 고객들에게 상품 가치를 느끼게 할 수 없다면 아무 소용이 없다는 것을 깨닫고 '고객에게 줄 수 있는 제품'을 개발하는데 중점을 두고 있다. "고객이 존재하는 현장으로 가라!" 고객의 니즈를 최대한 파악해 보다 전문적인 기술과 제품으로 고객에게 다가간다면, 시장의 도



전을 충분히 이겨낼 수 있을 것이다.

### 주인의식을 가져라

안 고문은 성공한 사람과 실패한 사람의 차이를 주인과 머슴에 관한 이야기를 들어 설명한다. 새해 달력을 받았을 때 머슴은 휴일을 쏴아보는 반면, 주인은 일의 스케줄을 따져 본다는 것이다. 머슴은 누군가의 지시를 받지만, 주인은 스스로의 주인이 되어 자신에게 지시를 내린다는 것. 안고문은 이 이야기의 주인과 머슴의 차이가 흔히 알고 있는 사장과 샐러리맨의 차이와 전혀 다를 게 없다고 말하며, 주인의식을 가져야 한다고 강조한다. 주인의식을 갖고 자신이 맡은 일에 최선을 다할 때 기업과 사원 모두에게 밝은 미래가 펼쳐진다. 주인으로 일하는 사람에겐 하루가 짧은 것이고, 머슴으로 일하는 사람에겐 하루가 너무 길 것이다. 주인은 누군가의 시선에 구애 받지 않고 일한다. 수많은 샐러리맨들이 상사의 눈초리에 시달리고 있지 않은가. 그들 각자가 주인의식을 갖고 일한다면, 더 이상 상사의 눈치를 볼 필요가 없어질 것이고, 아울러 스스로의 일을 더욱 사랑하게

될 것이다. 어쩌면 상사에게 생각지도 못한 칭찬을 받을지 모른다. 사장의 하루와 셀러리맨의 하루. 당신이라면 어느 쪽을 선택할 것인가?

### 동료에게 배워라

'실천'과 함께 안 고문이 제시하는 자기계발의 중점은 바로 "‘우리’라는 원익"이다. 안 고문은 동료와 후배들에게 거침없이 생각과 정보들을 나누고 설득한다. 그 자신이 먼저 모든 정보와 경험으로 쌓은 노하우를 후배들에게 공개해 개인주의를 탈피하려고 노력해오고 있다. 직원들 서로가 신뢰감을 잃게 되면 조직 활성화가 어려워질뿐더러 자체적인 발전을 도모할 수 없기 때문이다. 직원들 간의 소통불화는 경쟁력이 떨어지는 중요한 원인이 되기 때문에 기업은 기존 인력에 대한 교육적

—

### 자신의 미래에 목표를 세우고 진취적으로 실천하며 창의성으로 자기 가치를 창출하는 사람



인 투자를 아끼지 않아야 한다. 이러한 생각이 신뢰를 쌓고 '우리'라는 강한 팀워크를 만들기 위해 안 고문이 출선수범한 이유다.

“영원한 나의 직장 원익에서의 신념이 있어요. 동료와 후배들에게 제가 말한 것을 지키는 것입니다. 아주 사소한 일이더라도 말이죠. 당장 떠날 것처럼 준비하고, 영원히 머물 것처럼 일하는 것이 제 신조예요.”

안 고문은 인생을 그의 취미인 바둑에 비유한다. 장기는 저마다 크기도 다르고 역할도 정해져 있지만 바둑은 그렇지 않다. 어떤 바둑알이든 하는 일이 같고 크기가 같다. 바둑알들은 우선 자신이 살아야 하지만 결코 혼자만 살아남을 수 없다. 다른 바둑알과 끊임없이 줄지어 집을 만들어야 한다. 즉, 서로 손을 맞잡고 생존 띠를 만들어야 한다. 안 고문은 자신의 인생 역시 바둑처럼 연계된 많은 사람들과 함께 운영되어 왔다고 생각한다. 그래서 동료들과의 커뮤니케이션, 동료애가 중요하다고 말한다.

때문에 자신뿐만 아니라 동료들에게도 일할 맛 나는 즐거운 직장을 만들어야 한다는 생각이다. 조직 구성원들끼리 서로 신뢰감을 잃는다면 결국 그 회사는 퇴보하고 말지만, '우리'라는 공감대를 갖고, 신뢰의 창을 넓혀나갈 때 비로소 회사도 발전하고, 구성원 개개인도 발전할 수 있다는 믿음 때문이다. 또한 그러한 '우리'가 모여 '하나'가 되는 것이 곧 원익의 힘이고, 차별화일 것이라는 생각이다. 원익과 함께 걸어온 안 고문의 지난 25년이 더욱 빛나는 이유는 이러한 삶의 원칙들 때문이다. 겸손한 자기반성으로 얻은 새로운 깨달음을 '나만의 인생노트'에 새겨온 시간, 실패를 두려워하지 않고 날마다 새로운 도전을 통해 한 걸음 한 걸음 앞으로 나아온 시간, '사람이 큰 재산'이라는 생각으로 동료들과 어깨동무하며 걸어 온 시간. 그 시간들이 지금의 안 고문을 있게 했다. 이처럼 현실에 안주하지 않고 날마다 새롭게 자신의 가치를 키워 온 것처럼 안 고문은 지금도 끊임 없는 노력과 실천으로 자신을 키워나가고 있다.

세계 초우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

# Passion

SECTION 03



**38** Zoom in  
(주)위닉스 STB연구소 테니스 동호회 (테락회)  
테니스를 즐기는 사람들의 모임, 테락회



**40** Positive Energy  
(주)원익퀵츠 생산부 차인홍 기자  
마라톤 그 이상의 도전, 울트라마라톤



**42** Talk Box  
슬럼프에 대처하는 우리의 자세  
원익인이 말하는 슬럼프 탈출&예방법



**48** Scene of Welfare Service  
(주)아토 한마음봉사단 <독거노인 삼계탕 나누기> 자원봉사  
"어르신~복날 삼계탕 드시고 지난 여름 힘차게 나셨죠?"

Zoom in

(주)위닉스 STB연구소  
테니스 동호회 <테락회>



(주)위닉스 STB연구소 김영록 수석연구원을 비롯한 10명의 직원들은 바쁜 회사생활에도 불구하고 매주 화요일 저녁이면 하는 일이 하나 있다. 사내 <테니스를 즐기는 사람들의 모임인, 이른바 '테락회'에 참석하는 일이다. 테락회가 결성된 지 올해로 3년째. 꾸준한 운동과 회원 간의 교류로 더욱 활기찬 생활을 하고 있는 회원들을 만났다.

# 테니스를 즐기는 사람들의 모임 테 락 회



화요일 저녁 6시 반. (주)위닉스 STB연구소의 하루 업무가 끝나는 시각, 직원들이 하나둘 기지개를 쳐고 하던 일을 정리하기 시작한다. 퇴근 준비를 마친 직원들 사이로 체육복 차림의 직원들이 속속 눈에 띈다. (주)위닉스 테니스동호회 '테락회' (테니스를 즐기는 사람들의 모임) 회원들이다.

이들은 작년부터 매주 화요일 저녁이면 이렇게 업무를 끝내놓고, 편안한 운동복으로 같이입곤 테니스 코트로 향하고 있다.

## 프로급 열정으로 실력도 일취월장!

테락회는 지난 2007년 김영록 회장(수석연구원)을 비롯해 테니스를 좋아하는 직원 네다섯 명이 모여 결성한 사내 테니스동호회다. 처음에는 그저 테니스를 좋아하는 마음 하나만으로 뭉쳤다. 실제로 테락회가 태동할 당시 회원 대부분이 라켓조차 처음 잡아본 초보들이었고, 테니스를 칠 줄 아는 사람은 김영록 회장밖에 없었다. 테니스를 취미로 치기 시작한 지 20년이 넘는 김영록

회장이 감독이자 코치이자 주전선수였던 셈. 운동경기란 실력이 비슷한 사람끼리 겨뤄야 경기를 하는 선수나 보는 관중이나 흥미진진한 법인데, 회원들의 실력을 수준급으로 끌어올리기까지 회장의 노고가 이만저만이 아니었을 듯싶다.

그런데도 김영록 회장은 "직장 동료들과 운동하면서 같이 즐거운 시간을 보내는 것이 기본목적이었기 때문에, 회원들이 잘 치지 못해도 마냥 즐거웠다"고 말한다. 회원들도 "일단 실력과 상관 없이 모여서 스트레스를 푸는 것이 테락회 모임의 1차적인 목표"라고들 지금도 밝게 말한다. 말들은 그렇게 하지만, 3년 동안 실력도 몰라보게 늘었다. 실력은 초보였지만, 프로 못지않은 뜨거운 열정이 이들에게 있었기 때문이다.

초창기 회원들은 매주 일요일 아침 새벽마다 만나 테니스를 쳤다. 김영록 회장이 사는 아파트에 딸린 테니스 코트에 모여서 운동을 한 후엔 다함께 아침식사를 하고 해산하는 식이었다. 회원들은 그때도 지금과 마찬가지로 잘 치든 못 치든 모이는 것 그 자체로 즐거웠기에 날씨도 상관 않고 모여서들 테니스를 즐겼다. 그리고 그 시절을 떠올리면 잊지 못할 추억이 하나 있다. 이른바 '깎창 사건'.

"처음부터 우리 동호회는 시작이 오합지졸이었기 때문에 그만큼 에피소드가 많은데요. 그 중에서도 이 사건은 잊을래야 잊을 수가 없어요. 비가 오는 날이었는데, 사실 비가 오는 날에도 테니스를 칠 정도라면 테니스를 정말 좋아하는 사람들이라는 뜻이거든요. 바꿔 말하면 실력도 그만큼은 해야 하는 거구요. 그날 코트에 입장하는데 옆 코트 선수들이 '어우, 잘 치시나봐요~' 하더라고요. 근데 치면서 보면 알잖아요. 옆 코트에서는 공이 왔다 갔다 하는데, 우린 저쪽으로 공을 보내면 아예 오질 않아요. 저쪽에서 공이 오면 이쪽에서 그냥 툭 떨어지고....어유~. 나중에 고개를 못 들겠더라고요."

김영록 회장이 테락회의 그때 그 시절을 회상하



며 이쯤 말하자, 옆에 있던 양태석 회원(상무이사)이 '깎창사건'의 하이라이트를 마저 얘기해 준다. "그날 낡은 운동화를 신고 출석한 회원이 있었는데요. 테니스라는 게 뛰다가 공이 날아오면 공을 받아쳐야 하는 순간엔 미끄러지는 발에다가 힘을 딱 줘야 하거든요. 그날은 하필 비도 와서 바닥이 미끄러웠는데, 낡은 운동화를 신고 나온 그 회원이 공을 받으려는 순간 한쪽 발이 쓱-미끄러지더니 발을 멈추려는 힘 때문에 운동화 밑창이 떨어져 나가버린 거예요. 한바탕 크게 웃었죠. 결국 그 회원은 한쪽은 나머지 낡은 운동화를, 한쪽은 슬리퍼를 신고 경기를 펼쳤다는, 그런 얘기에요. 근데 우리 실력도 그 모양인데다가 상황까지 그렇게 돼가지고... 아무튼 그때 생각하면 지금도 웃음이 나요." 비 오는 날의 '깎창사건'은 테라회 회원들의 테니스에 대한 열정을 보여주기에 충분한 일화가 아닌가 싶다. 차마 이름을 밝히지 못하는(?) '깎창사건'의 주인공은 이후 테니스화를 사서 더욱 열심히 테니스를 쳤다는 후문이다.

**건강한 땀방울로 스트레스 한 방에 '퐁! 퐁!'**

동호회 활동이 꾸준히 이어지면서 팀워크는 물론 회원 각자의 체력도 더 강해졌다. 한만경 회원(선임연구원)은 동호회 활동 전후를 소위 '저질 체력'

이 '뽀뽀'이 된 것에 비유한다. "테라회 활동을 하기 전에는 체력이 정말 안 좋았는데, 지금은 엄청 좋아졌어요. 생활도 더 활기차졌고요."

양태석 회원도 "테니스를 꾸준히 치니까 순발력이 좋아졌다"면서 "또 직원들과 어울려 운동하다보니 자연스럽게 가깝게 되고, 그런 점은 회사생활에도 많은 도움이 된다"고 동호회 활동을 즐겁게 이야기한다.

김영록 회장은 3년 전 라켓 잡는 법조차 모르던 회원들이 이제는 코트에서 게임을 즐기는 수준이 된 것이 무엇보다 흐뭇하고 즐겁다. 처음에는 '재미 있을까?' 반신반의하며 테라회에 가입했던 회원들이 이제는 각자 라켓 하나씩은 다 있다. 테니스에 한창 재미를 붙인 회원들은 테니스복에 테니스화까지 갖춰 외관만 보면 영락없는 테니스선수 같다. 어느덧 동호회 창립멤버들은 '1부 리그'의 실력을 갖췄다. 또 최근 가입한 신입회원들은 '2부 리그'로서 실력을 차츰 키워나가고 있다. 신입회

원들도 "직장생활 하면서 건강한 취미활동을 함께 할 수 있으니 얼마나 좋은지 모르겠다"며 동호회 활동에 대만족이다.

이처럼 회원들은 매주 화요일마다 탁 트인 실외 테니스 코트에서 즐겁고 건강한 땀방울을 흘리며 스트레스를 한 방에 날려 보내고 있다. (때문에 땀 흘릴 자세가 된 위닉스 직원이라면 테라회의 문은 언제든지 열려있다.) 또 가끔 운동하고 나서 마시는 시원한 생맥주 한 잔도 회원들에게는 동호회 활동의 매력이다.

테라회는 앞으로 주말을 이용해 회원들의 가족들



까지도 참여하는 आय회를 가질 계획이다. "테니스가 온 가족이 함께 즐길 수 있는 스포츠인 만큼, 우리 회원가족들이 다함께 어울려 맛있는 음식도 먹고, 또 그동안 회원들의 일취월장한 테니스 실력도 뽐낼 수 있는 그런 시간을 갖고 싶어요." 함께 해서 더 즐거운 스포츠, 테니스! 함께 해서 더 즐거운 테라회! 그래서인지 테니스와 테라회 회원들은 참 잘 어울린다. 회사와 동호회라는 '어울림의 공간'에서 '어울림의 파워'를 보여주고 있는 이들, 이들의 울림이 기대가 된다.

글 정창욱(프리랜서 기자) 사진 김태욱(프리랜서 사진작가)



Positive Energy

(주)원익쿼츠 생산부 차인홍 기좌



마라톤 풀코스(42.195km)만 완주해도 대단한데, 그것만으로는 성이 차지 않는 사람들이 있다. 울트라마라톤은 일반 마라톤 그 이상을 도전하고 싶은 사람들이 달리는 마라톤이다. 기본 경주거리도 50km부터 4,700km까지 종류가 다양하다. (주)원익쿼츠 차인홍 기좌도 올해 초 이 스포츠에 매력을 느껴 도전장을 내밀었다. 끊임없는 도전과 열정으로 한계를 뛰어넘는 울트라마라톤의 세계로 들어가 보자.

## 마라톤 그 이상의 도전, 울트라마라톤

(주)원익쿼츠 차인홍 기좌는 5년 전 발목부상으로 수술을 받은 뒤, 재활치료 차 마라톤을 처음 시작했다. 운동이 생활의 일부분이 되면서 점차 건강도 회복돼 갔고, 활기도 더해졌다. 건강을 되찾을 생각으로 시작한 마라톤이지만, 뛰면 필수로 매력이 있어 마라톤 자체에 흥미를 갖게 된 것이다. 그러면서 사내 마라톤동호회인 원익쿼츠마라톤 클럽(회장 이범석)에도 도움을 많이 받았다. 그동안 마라톤 대회에도 여러 번 출전했다. 처음에는 짧은 코스부터 시작해 체력을 키워가면서 5km, 10km, 하프, 풀코스에 차례로 도전 또 도전했다. 그 결과 4년 동안 10km코스만 각각 10회, 풀코스만 7회 완주했다. 작은 대회건 큰 대회건 월1회 정도 꼬박꼬박 출전해왔다. 차 기좌의 도전은 거기서 그치지 않았다. 자신의 한계를 딛고, 한 계단 한 계단 올라온 것처럼 그의 눈은 한층 더 높은 곳을 향하고 있었다. 마라톤 그 이상의 마라톤이라 불리는 ‘울트라마라톤(Ultra Marathon)’이 그것. 울트라마라톤은 차 기좌처럼

자신의 한계를 규정짓지 않고, 끊임없이 도전하고자 하는 사람들에게 제격인 스포츠다.

### 한계를 뛰어넘는 끊임없는 도전, 울트라마라톤



지난 6월 27일 오후 4시 충북 충주 실내체육관. ‘제6회 충주호 울트라 100km대회’에 출전하기 위해 전국 각지에서 모여든 러너들로 체육관이 북적북적했다. 차인홍 기좌도 이날 올해 들어 두 번째로 울트라마라톤대회에 참석했다. “설레고 긴장돼서 어제 잠도 제대로 못 잤어요.” 대회장에 막 도착한 차 기좌의 얼굴에는 피곤함이 역력했지만, 탈의실에서 마라톤복으로 갈아입



“완주의 희열,  
생활의 활력과  
자신감으로 이어져”



고 나오자 언제 그랬냐는 듯 활력이 넘쳐보였다. 그런데 차 기좌의 모습에는 일반 마라톤대회에 참가하는 선수들과 다른 점이 있었다. 그리고 보니 다른 출전선수들도 마찬가지로, 모두 등에 배낭을 하나씩 댔다. 그도 그럴 것이 10시간 이상을 뛰는 경기다 보니, 비상식량이나 식수, 비상약품 등을 넣은 배낭은 필수. 또 한 가지 특이한 점은 모두 모자를 쓰고 달린다는 점이다. 야간경주시 안전을 위해 모자에 헤드 램프를 부착하고 뛰는 것이다. 배낭에도 점멸등을 부착하고 뛰는 것이 안전하다고 한다.

울트라마라톤은 보통 주어진 시간 동안 어느 정도의 거리를 달릴 수 있는가를 견주는 시간주와 일정한 거리를 달리는 데 걸리는 시간으로 비교하는 거리주가 있다. 시간주는 정해진 시간 내 주자가 간 거리를 비교 경쟁해야 하므로, 주로 트랙이나 실내 장소에서만 치러진다. 거리주는 출발지에서 목적지까지 1일 정해진 구간별로 진행해 각 구간별로의 시간을 합산, 순위를 결정하는 스테이지 런(Stage Run)과 자지 않고 계속 가면서 제한시간 내 완주하는 협회의 울트라마라톤 두 종류가 있다. 대회출전을 위해서 매일 1시간씩 운동을 하고, 주말에는 뒷산을 걷는 것도 모자라 3시간씩 뛰어서 올랐다는 차 기좌는 꾸준히 닦아온 실력에도 불구하고 '기록보다는 완주'에 더 큰 의미를 뒀다. 경기도중 차량에 탑승하거나 코스 이탈, 음주행위 등 부정행위를 하는 경우를 제외하고 주자는 그저 달리거나 천천히 걸어서라도 완주하는 것으로 큰 영예라고 한다. 차 기좌는 이것이 울트라마라톤의 매력이라 말한다. “도전과 완주의 희열” 말이다.

차 기좌는 울트라마라톤 덕분에 체력이 좋아진 것은 기본, 회사생활이나 가정생활도 더욱 활력적으로 할 수 있게 됐다. 한계를 높여 도전하는 러너답게 그는 매사를 긍정적으로 보고 즐겁게 생활한다. 이제는 자녀들도 그를 '달고 싶은 사람'으로 꼽을 정도다. “사실 처음에는 100km를 달린다고 하니 사람들이 정신 나갔다고들 하더라구요. 근데 이제 이렇게 건강해지니까 모두들 부러워해요. 가족들, 특히 아이들이 또래 친구들한테 아빠를 자랑스럽게 얘기하는 걸 보면 뿌듯하죠.” 말이 100km지, 귀찮아서 100m도 뛰기 싫어하는 현대인들이 얼마나 많은가. ‘어차피 내려올 산 왜 오르느냐’고 질문하는 사람들은 ‘왜 그렇게 힘들게 뛰어요?’ 하고 말할지도 모르겠다. 하지만 차 기좌가 해주고 싶은 말은 하나다. 요즘 유행하는 말로다 ‘안 뛰어봤으면 말을 하지 마요~’. 도전해본 자만이 그 희열 또한 알 수 있다는 의미일 것이다. “10시간 이상 고통에 맞서 외로운 싸움을 하면서 뛰려면 힘들죠. 하지만 뭔가 힘들게 도전해 성취했을 때 맛볼 수 있는 희열은 대단한 것 같아요. 거기다 깨끗한 하늘에 수놓인 별을 보며, 반딧불이 무리를 친구삼아 뛰는 밤, 하얀 안개가 자욱한 새벽을 지나 동이 터오는 아침…….아, 그때의 기분을 어떻게 다 말로 표현하겠어요? 황홀하죠~(웃음) 차 기좌의 감탄사를 들으며 문득

울트라마라톤에 도전하고 싶다는 생각이 든다.

“처음부터 울트라를 하기 보다는 먼저 기초 마라톤 과정-10km, 하프, 풀-을 두루 섭렵해 체력을 갖춘 뒤에, 도전에 대한 강한 의욕이 느껴질 때 울트라를 시작하는 것이 좋아요. 평소에는 스피드 및 근력운동 위주로 꾸준히 체력을 기르는 것이 중요하구요.” 이날 대회에서 차 기좌는 12시간 22분 17초의 기록으로 종합 17위의 성적을 거뒀다. 그러면서도 “우승은 크게 중요하진 않지만 만족스러운 결과가 나와 기쁘다”며 웃어보였다. 앞으로 차 기좌의 목표는 울트라 러너 중에서도 최고수만이 도달할 수 있다는 ‘울트라 그랜드 슬램’이다. 울트라 그랜드슬램은 100km, 200km, 308km한반도 횡단(강화도-강릉), 537km한반도 종단(부산-강화도), 622km한반도 종단(해남-강원도 고성)을 말한다. 차 기좌는 좀 더 기량을 쌓아 울트라 그랜드 슬램에 도전하는 것이 꿈이다. 그를 위해 올해는 먼저 100km 마라톤 3회 완주가 목표.

“차츰차츰 기량을 쌓아나가야겠죠. 그리고 하나씩 이뤄 나갈 겁니다.”

도전하는 자에게 이미 한계란 없다. 도전하고자 하는 목표가 뚜렷하고, 의지만 있다면 한계는 극복되게 마련이다. 오늘도 차 기좌는 더 큰 도전과 성공을 위해 뜨거운 열정으로 달린다.

글 정창욱(프리랜서 기자) 사진 김재혁(프리랜서 사진작가)

Talk Box

슬럼프에 대처하는 우리의 자세



처음에는 설레는 마음으로 시작했던 일도 시간이 지나면서 마음의 긴장감이 사라지고, 감각도 무뎌지고는 한다. 또 일이 뜻대로 풀리지 않거나 인간 관계가 마음처럼 쉽지 않을 때면 모든 의욕이 불시에 사라지기도 한다. 우리는 그런 상태를 흔히 '슬럼프에 빠졌다'고 말한다. 슬럼프는 누구에게나 찾아올 수 있다. 그러나 현명한 사람이라면 슬럼프에 빠져 허우적거릴 것이 아니라 '빠져나올 궁리'를 할 것이다. 더욱 더 현명한 사람이라면 슬럼프에 빠지기 전에 먼저 예방할 것이다. 원익인이 말하는 슬럼프 극복방법과 예방법은 무엇인지 들어봤다.

# 원익인이 말하는 슬럼프 탈출&예방법

토  
크  
패  
널



**최성필 과장**  
(주)원익 영업지원팀



**남경필 과장**  
(주)원익쿼츠 해외영업부



**심규민 과장**  
(주)위너스 STB기술관리



**박한새 사원**  
(주)원익 기획조정실



**김영옥 사원**  
원익투자파트너스(주) 기획관리팀

## Slump 슬럼프(slump) [명사]

**L.1** 자기 실력을 제대로 발휘하지 못하고 저조한 상태가 길게 계속되는 일  
슬럼프에 빠지다 / 슬럼프에서 벗어나다

**L.2** 경제의 불황.  
경기(景氣)가 향상되지 못하고 제자리에 머물러 있는 현상.

## 슬럼프의 요인 업무, 인간관계, 자아실현...

**심규민** 글썽요, 제가 보는 슬럼프엔 처음 가졌던 초심을 잃거나 스스로 타성에 젖어서 매너리즘에 빠지는 것이 있는 것 같아요. 처음에는 긴장감을 가지고 임했던 것들이 어느 순간엔가 타성에 젖어서 슬럼프가 와요. 주로 업무적인 게 크죠.

**최성필** 슬럼프는 내부적인 요인보다는 외부의 영향을 많이 받아서 오는 것 같아요. 요즘 같이 경

제가 어려운 때는 전반적으로 다 다운이 돼 있는 것 같아요. 직장인들은 누구보다 경기의 영향을 많이 받잖아요.



**박한새** 저는 제 나이가 아직 20대 중반이다 보니까 하고 싶은 것들이 굉장히 많아요. 즉흥적으로 내가 하고 싶은 것들을 하면서 살 것인가, 결혼, 일에 대한 성공 등을 통해서 안정적인 미래를 준비할 것인가 그런 게 고민이 될 때가 많아요. 가끔 내가 하고 싶은 것들을 실제로 하면서 사는 친구들을 보면 급격한 슬럼프가 와요.

**김영옥** 저는 아직 직장생활을 오래해보지 않아 모르겠지만, 직장생활에서의 슬럼프를 생각해보면 여성이기 때문에 겪는 한계들을 느끼게 될 때 슬럼프로 다가오지 않을까 싶어요.

**남경필** 사실 우리 회사와 같은 제조업체들은 집단의 영향을 많이 받아요. 개인적인 업무 차원이기



보다는 제조라는 것이 타부서와 연계되어 진행되는 것이기 때문에 서로 맞물려서 일하다가 보면 어쩔 때는 이리 치이고 저리 치이고 하는 면이 없잖아 있어요.

**최성필** 사실 직장인들은 하루 중 직장에서 보내는 시간이 가장 많잖아요. 이른 아침에 출근해서 저녁에 퇴근할 때까지, 퇴근 후에 곧장 집으로 가지 않고 회식을 하거나 삼삼오오 저녁을 같이 한다거나 자연스럽게 술도 한 잔 하게 되면 더더욱 집에 있는 시간은 즐겁게 되죠. 아무래도 남자들은 집안에 큰 우환이 없는 이상, 대부분의 슬럼프는 직장에서 오지 않나 하는 생각도 드네요.

**심규민** 저도 업무에 대해서는 늘상 생각하는 것 같아요. 하지만 가능한 한 집에 들어갈 때는 잊으려고 노력을 많이 해요.

크게 보면 내부적으로는 내가 타성에 젖었기 때문이고, 외부적인 요인으로는 인적인 갈등도 있을 수 있구요. 결국 일은 혼자서 하는 것이 아니니까요.

**최성필** 맞아요. 스트레스는 전염이 되는 것 같아요. 내가 기분이 다운돼 있으면 주위사람들도 다운되고, 내가 밝으면 주변도 밝아지구요. 우울한 표정으로 집에 들어가면 와이프도 '무슨 일 있어?' 하면서 텅달아 우울해지더라고요. 슬럼프는 본인도 겪는 것이지만, 주위에 번져나가는 것이 더 무서운 게 아닐까 싶어요.

그리고 아까 김영옥 사원도 말했지만 여성들은 남성들 때문에 슬럼프를 겪기도 하는 것 같아요. 제 와이프는 조소(朝草)를 전공한 사람인데, 제가 술을 먹고 들어가면 작업이 안 된다고 그러더라고요. 기혼여성일 경우엔 남편 때문에 오는 슬럼프도 있지 않을까 싶어요.(모두들 웃음)

**김영옥** 그런 건 정말 있는 것 같아요. 아무리 맞벌이 부부라도 결혼한 직장여성들이 가정일 때문에 더 많이 신경을 써야 하는 것 같아요. 그런 점에서 보면 저도 결혼하게 되면 미혼 때처럼 직장생활에만 전념할 수 없을 것 같다는 생각도 들기도 해요.



**최성필** 맞아요. 실제로 맞벌이가정 자녀들이 다니는 학원에서도 일이 생기면 어머니들 하고 통화하려고 하잖아요. 휴대폰 번호도 어머니번호만 알고 있는 곳들이 많겠죠.

**김영옥** 그리고 전 아직 미혼이라 그런 문제로 신경 쓰는 것도 슬럼프의 요인이 될 수 있을 것 같아요.



**심규민** 크게 보면 슬럼프의 요인이 연령대별로, 남녀 성별로, 결혼유무에 따라 다른 것 같은데요. 그 차이에 따라 내부적인 갈등도 외부적인 영향도 다른 것 같아요.

**최성필** 오늘은 심 과장님께서 아주 정리를 잘해주

시는데요!(모두들 웃음)

## 슬럼프의 대표증상, 무기력

**박한새** 전 슬럼프를 겪으면 몸으로 반응이 먼저 와요. 우선은 잠이 안 오고요. 아침에 일어나면 아무 이유 없이 불안해요. 버스로 출퇴근하는데, 슬럼프에 빠졌을 땐 버스 안에서 졸면서도 꿈을 꾸요. 지각하는 꿈을 꾸거나, 출근하는 버스 안에서 퇴근하는 꿈을 꾸요.

**최성필** 어, 그거 좋은 꿈인데!(모두들 웃음)

**박한새** 그런데 꿈을 깨면 허무해요. 이런 반응이 오면 더 이상 빠지면 안 되겠다는 생각이 들어요.

**심규민** 저는 육체적인 피로가 정신에 옮겨지는 것 같아요. 때로는 과중한 업무의 스트레스가 육체적인 피로로 전이되어 힘들어지곤 하죠.

**최성필** 그러면 아침에 벅타이 매는 것부터 마음에 안 들고, 의욕이 없어지거나 짜증이 나거나 하죠.

Talk Box

슬럼프에 대처하는 우리의 자세

**남경필** 일단 슬럼프가 오면 몸이 무겁고, 무기력해지고 귀찮아져요. 아무 것도 하기가 싫어질만큼요.



**김영옥** 저도 그래요. 해야 하는 일이긴 한데, 하기는 싫죠. 퇴근하고 집에 와서도 TV를 보고는 있지만 머릿속으로는 내내 일 생각이 사라지지 않는 거예요. 자면서도 일하는 꿈을 꾸요. 하지는 않으면서 내내 일 생각을 하는 거죠. 그리고 결국 테드라인에 와서야 일을 끝마쳐요. 일단 그렇게 일에 대한 의욕이 없고 계속해서 미루게 돼요.

슬럼프에 대처하는 우리의 자세

**최성필** 사실 슬럼프에 빠지게 하는 요인들이야 너무나 많고, 중요한 것은 어떻게 극복하느냐의 문제인 것 같아요. 슬럼프가 오는 요인은 공통적으로 몇 가지가 있는데, 극복은 다분히 개인적이지 않을까 싶네요. 개성이나 성격에 따라 해소하는 방법은 다르지 않을까요.

**삼규민** 개개인이 가장 좋은 방법을 찾는 거겠죠. 저는 타성에 빠졌다는 생각이 들었을 때 입사초기

에 봤던 책이나 들었던 교육관련 자료들을 찾아서 봤어요. 우선은 저 스스로 일에 대한 흥미나 집중력을 잃어버렸다는 생각이 들어서, 처음 내가 가졌던 초심을 환기시키는 시뮬레이션을 작동시켜 보는 거죠. 그걸 2-3번 반복하면서 초심이 되새겨지고, 극복이 된 것 같아요. 사람하고의 갈등은 업무 후에 식사를 같이 하거나 해서 업무 중에 말하기 힘들었던 것들을 얘기하고, 그렇게 서로에 대해서 어느 정도 파악하는 과정을 거쳐요. 그러면서 이해하려고 많이 노력하구요.

**남경필** 저는 원의 입사 전에 해외에서 6년 동안 근무를 했어요. 미혼일 때는 직장생활 한 3년 하다가 슬럼프에 빠지면 한 1년 정도 여행을 다녔어요. 그렇게 해서 캐나다에서 1년 동안 지내다 온 적도 있고요. 그리고 다시 취직해서 일을 했죠. 옛날에는 그렇게 즐기면서 직장생활을 했는데, 지금은 생계형 직장생활이에요. 예전에는 슬럼프를 극복하는 방법도 하고 싶은 것 하면서 푸는 방식이었는데, 지금은 저녁에 직장동료와 술을 한 잔 마신다던지 운동을 하는 것으로 풀고 있죠. 운동하는 것도 달라졌어요. 총각 때는 고급스포츠 클럽 같은 데서 트레이너의 지도를 받으면서 운동을 했다면은, 이제는 경비도 생각해야 하니까 동네의 독을 한 시간 동안 걷는다던가...(모두들 웃음) 근데 너무 매너리즘에 빠지면 운동도 하기 싫을 때가 있어요. 그러면 저는 그냥 사우나에 가서 가만히 앉아서 땀을 짹 빼요.

**김영옥** 대학 다닐 때 슬럼프에 빠졌던 적이 있었는데요. 그때 많이 힘들었어요. 6개월 정도 거의 밤잠을 못 잤어요. 그러다 제일 먼저 한 것이 대학생 국토회단이었어요. 200명이 함께 보름동안 걸었죠. 걷는 동안 나 자신에 대해 생각해봤어요. 몸이 힘든 걸 극복하고 나니까 자신감이 생기고,

슬럼프도 극복이 된 것 같아요. 슬럼프에 빠졌을 때는 다른 환경을 만들어보는 것도 좋은 방법이 될 것 같아요.

**최성필** 저는 우울하면 제가 갖고 싶은 걸 사요. 여자들이 옷이나 가방 같은 걸 사고 싶어하는 것처럼 저는 예전부터 노트북이나 PDA같은 전자제품들을 사는 걸 좋아했거든요. 저는 우선, 사요. 그럼 기분이 확 좋아지거든요. 또 한 가지, 만화를 보는 건데요. 신정연후 때였다, 작년에 한창 경기불황 때문에 분위기가 좋지 못했잖아요. 연후 2박 3일 동안 쉬지 않고 만화를 봤어요. 재미있지만 2박 3일 동안 보고 나면 너다운 돼요. (웃음) 그렇게 일부러 몸을 좀 혹사시키는 것도 저 나름대로는 좋았어요. 남들이 운동으로 몸을 단련시킨다면 저는 만화로 한 거죠.



**남경필** 정말 아무 것도 하기 싫을 때는 움직이기도 귀찮잖아요. 그렇지만 저한테 제일 좋은 건 운동인 것 같아요.

**최성필** 난 한새 씨는 어떻게 극복하는지 알아. 모두들 어떻게요???

**최성필** 신앙의 힘으로!

모두들 아~!

**박한새** (웃으며)사실, 그게 원동력이 되는 건 사실



이구요. 저는 슬럼프가 오면 우선 저를 한번 돌아봐요. 처음엔 분명 그렇지 않았던 거잖아요. 문제를 일단 저한테서 찾아보고, 고치려고 노력해보고, 어떨 때는 리스트를

써 봐요. 하얀 종이에다가 내가 지금 제일 마음에 안 드는 것 과 만족할 수 있는 것 을 써 보면, 그래도 만족할 수 있는 게 더 많더라고요. 단점과 장점을 나눠보면, 최근에는 장점이 큰 것 같아요. 단점을 너무 크게 바라보고 있었기 때문에 슬럼프가 찾아온 거고, 저한테 해이해진 부분이 있었다는 걸 반성해요. 하지만 저한테서 원인을 찾을 수 없는 외부적인 요인들도 분명 있죠. 그런 것들은 개선하려고 노력하고요. 그 다음엔 일단 스트레

스를 안 받으려고 노력하고, 과장님 말씀대로 교회도 더 자주가고 기도도 더 자주해요. 그리고 주위 분들이 너를 위해 기도한다는 얘기를 해 주시면 그것만으로도 위로가 되고 힘이 될 때가 많아요.

**김영옥** 전 친한 사람 얹혀놓고 A부터 Z까지 내 슬럼프에 대해 얘기하면서 풀기도 해요. '내가 이런 일을 겪었고, 이런 일 때문에 지금 나는 슬럼프다.'

**최성필** 그럼 그 사람들이 슬럼프에 빠지지 않을까요? (모두들 웃음)

**심규민** 하소연만 해도 스트레스가 풀리잖아요. 그런 게 있는 것 같아요.

**김영옥** 맞아요. 하소연! 말하다보면 나를 슬럼프에 빠지게 했던 요인들이 무엇인가 스스로 정리가 되고, 결론에 스스로 도달하게 되는 것 같아요. 슬럼프

프도 잘만 이겨내면 전화위복이 되는 것 같아요. **박한새** 전 자연 보는 걸 좋아해서 등산으로 풀기도 해요. 머리가 맑아져요. 아니면 하루 날 잡아서 지방으로 여행을 간다든가 맛있다고 소문난 집 찾아간다든가, 최대한 슬럼프를 극복할 수 있는 방법들을 많이 찾아요. 어느 날에는 '오늘은 TV에 빠질거야.' 작정하고 TV를 봐요.

**심규민** 들어보니 스트레스를 푸는 방법도 기혼자와 미혼자는 확연한 차이를 보이네요. 환경에 따라 대처방법도 달라진다는 말을 어느 기사에서 본 것 같아요. 극복하는 방법도 미혼남자는 일정 기간 쉰다고 한 반면에 기혼 남자는 일단 극복할 방법을 찾는 걸 먼저 찾는



Talk Box

슬럼프에 대처하는 우리의 자세

다고 들은 것 같아요.

**최성필** 하하하, 여행가고 싶어도 혼자 가면 또 안 돼요.

**심규민** 맞아요. 하하하. 그렇지만 사실 모든 슬럼프는 근본적인 원인을 통해서 해결하는 것이 가장 이상적인 게 아닌가 싶어요. 그게 가장 어렵지만요.

슬럼프를 예방하는 우리의 자세

**심규민** 한층 더 앞서 나간다면 슬럼프를 예방하는 것이 더 중요하지 않을까 싶은데요.



**최성필** 바쁘면 될 것 같아요. 슬럼프를 겪을 시간도 없게끔! 일단 목표가 있어야 해요. 이전에 직장을 옮기고 나서 업환경 변화로 인한 슬럼프가 오더라구요. 그래서 자기개발을 해야겠다는 생각이 들어서 대학원에 진학을 했어요. 작년 8월에 마쳤는데, 마치고 나서 여유가 조금 생기니까 또 슬그머니 (슬럼프가) 찾아오는 것 같더라구요. 그래서 올 2월부터 등산을 시작했어요. 저는 운동이라면 질색하는 사람인데, 저한테 과한 주제를 준거죠. 산림청에서 정한 100대 명산이 있어

66

슬럼프는 누구에게나 찾아올 수 있다  
현명한 사람이라면 슬럼프에 빠져  
허우적거릴 것이 아니라  
빠져나올 공리를 할 것이다



게 생활하려고 하는 편이에요. 그래서 운동을 끊었고요. 월요일과 수요일에는 퇴근후에 학원도 다녀요. '오늘은 학원가야 하니까 일을 빨리 끝내야겠다'는 생각하면 일도 열심히 하게 되구요. 11시쯤 학원 끝나고 집에 가면 피곤하니까 자기 바쁘고, 주말에는 쉬거나 친구들을 만나고, 책도 좀 보다보면... 일주일이 금방 지나가는 것 같아요.

99

요. 그걸 3년 동안 돌파할 계획으로요. 2월부터 지금까지 30개 산을 올랐어요. 매주 토요일마다요. 월요일 아침에는요, 지난주 다녀온 산을 '갔다 왔다'고 딱 체크를 하는 거예요. 그게 이제 제 원동력이 됐어요. 항상 토요일에는 제가 해야 할 목표가 생긴 거 같아요. 저는 앞으로도 무엇인가 목표를 정해서 애초에 슬럼프가 오지 않도록 하려고요.

**김영욱** 저도 그런 편이에요. 저는 일주일을 바쁘

**최성필** 저는 취미가 없었어요. 그런데 이번에 등산이라는 취미가 생긴거죠. 그러면서 블로그도 시작했어요. <취미생활 찾기>라고. 산에 다녀오고 나서 사진을 올려요. 얼마 전에는 방문자수가 급상승을 한 거예요. 그런 것에도 막 기분이 좋아져요. 슬럼프라는 게 일을 하다가 빠지는 경우가 많잖아요. 결국 슬럼프를 채워줄 수 뭔가가 있어야 해요. 취미 같은 거요.

**심규민** 목표를 잃지 않는 자기 관리 중요한 것 같아요. 저는 인생에서 가정과 일이 가장 소중한데요, 내 인생에서 그 중요한 두 개념을 잊지 않기 위해서 늘 노력해요.



결국 자기관리가 슬럼프에 빠지지 않는 좋은 방법인 것 같아요. 집에서는 아내와 아이들과 좋은 시간을 보내는 방법을 찾고, 육체적인 피로는 점심시간에 가끔씩 공원을 산책하면서 풀어요. 결국 시간을 어떻게 잘 안배해서 활용하느냐가 슬럼프 예방의 관건인 듯 싶어요.



**남경필** 저도 가족이 있어서 슬럼프를 극복도 하게 되고, 예방도 하게 되는 것 같아요. 목욕을 하고 나면 하루가 기분이 좋아지고, 머리를 하고 나면 일주일이 기분이 좋아지고, 차를 사면 일년이 좋고, 결혼하면 평생이 좋다는 말이 있잖아요. 가족이 힘이 많이 되죠.

**박한새** 전 감사할 조건에 대해서 생각을 해요. 그런 생각을 자주 하면할수록 기분이 좋아지고 저 스스로 기운을 북돋워주는 것 같아요.

**최성필** 슬럼프일 때는 자신보다 못한 처지에 있는 사람들을 보면 그래도 내 상황이 크게 열악하게 느껴지지 않는 것 같아요.

**박한새** 최 과장님 말씀 들으니까 문득 슬럼프라는 게 현대인들의, 직장인들의 사치가 아닐까 하는 생각도 들어요. 직장 없는 사람들도 많잖아요.

**김영옥** 작년에 제가 그랬어요. 저도 입사하기 전에는 취업준비생이었던 거거든요. 벤처캐피탈로 진로를 정하고 업계에서의 경험을 쌓으려고 아르바이트를 시작했어요. 다른 친구들은 열심히 원서 넣고 면접 보면서 구직활동을



할 때 저는 열심히 일했죠. 그렇게 준비한 친구들이 취직하는 것을 보면서 나만 멈춰있는 것 같아 많이 불안하기도 했어요. 그땐 나름대로 또 그게 슬럼프였지만, 원익투자파트너스에 입사하는 제 목표가 있었기 때문에 극복할 수 있었죠.

**최성필** 뭐든 목표가 있으면 다 예방도 되고, 극복도 되는 것 같아요.

**심규민** 최종정리는 최 과장님이 하시는 건가요?

**박한새** 그리고 보니까 지난 번 사보 때도?

**최성필** 나이러다고정되는 거 아냐? (모두들 웃음)  
글 정창욱(프리랜서 기자) 사진 김태욱(프리랜서 사진작가)

## Tip “오후 슬럼프” 들어보셨어요?

대부분의 사람들은 오후 슬럼프(afternoon slump)를 경험한다고 한다. 오후가 되면 힘이 빠지고 하루 일과를 열려 마치고 싶어서, 일의 성과가 원하는 수준에 미치지 못하는 것을 오후 슬럼프라고 한다. 에너지의 활력을 떨어뜨리는 것은 머리에 모든 원인이 있는 것이 아니라, 생리적인 반응에 기인하기도 한다. 다행히도 그 슬럼프의 빈도와 지속시간을 줄일 수 있는 방법이 있다. 이제 Jerry Teplitz(Managing Your Stress의 저자·컨설턴트)가 제시하는 방법을 살펴보자.

**Tip1**  
물을 마셔라  
Drink water

하루에 최소한 8컵의 물을 마신다. 물컵을 손 가까이 두고 하루 종일 조금씩 자주 마신다. 커피나 콜라와 같은 음료는 이에 포함시키지 않는다. 그러한 음료는 슬럼프를 더 악화시킨다. 목이 마를 때까지 기다리지 말고 자주 마신다.

**Tip2**  
당과 단순 탄수화물 음식을 피하라  
Avoid sugar and simple carbohydrates

오후에 먹는 캔디바는 설탕의 단맛을 잠깐 줄지 모르지만, 결국에는 실제로 더 큰 슬럼프에 빠뜨린다. 당 및 단순 탄수화물은 곧바로 혈류(bloodstream)에 흡수되어, 혈당 상승을 초래하고, 다음에는 당의 양만큼 인슐린을 분비하게 돼 한 두 시간이 지나게 되면 오히려 혈당을 떨어뜨리는 원인이 된다.

**Tip3**  
적게 먹으라  
Eat small meals

하루에 많이 세 번 먹는 것보다는 적게 여섯 번 먹는다. 과식은 몸에 부담을 주고 소화를 더 어렵게 만든다. 소화 프로세스는 뇌와 말초신경에 피의 공급을 원활하게 하지 못하게 한다.

(주)아토 한마음봉사단  
〈독거노인 삼계탕 나누기〉 자원봉사



지난 7월 24일은 삼복 중에서도 가장 덥다는 중  
복날이었다. 이날 (주)아토 한마음 봉사단은 시흥시  
능곡동 승지초등학교에 관내 독거노인 400여명  
을 모시고 삼계탕 잔치를 벌였다. 계속되는 무더  
위로 기력이 약해지기 쉬운 어르신들께 봉사단이  
직접 준비한 삼계탕은 더위를 물리칠 든든한 힘  
이 됐다.



## “어르신~복날 삼계탕 드시고 지난 여름 힘차게 나셨죠?”

무더위가 절정에 달한다는 중복날. 시흥시 능곡  
동 승지초등학교에선 아침부터 ‘달그락달그락’  
그릇소리, ‘하하 호호’ 웃음소리가 넘쳐났다.  
(주)아토 한마음 봉사단이 시흥시 관내 독거노인  
400여 명을 모시고 삼계탕 잔치를 벌인 것. 이  
날 봉사활동에 함께 힘을 모은 시흥연성적십자  
봉사회, 능곡동자원봉사자협의회, 시흥능곡G  
센터럴시티연합회 등 지역 자원봉사단체들도  
이른 아침부터 봉사단과 함께 음식 장만에 분주  
했다.

삼계탕을 한꺼번에 400여 인분이나 끓여야 하니  
술 앞에서 단원들 1분도 자리를 뜨지 않고 있었  
다. 맛이 제대로 난 음식을 어르신들께 대접하고  
싶은 마음 때문이었다. 또 한쪽에서는 여러 단원  
들이 둥그렇게 둘러앉아 삼계탕과 함께 대접할  
파전을 부치기에 여념이 없었다. 한쪽에서는 도  
토리묵을 썰고, 양념장을 만드느라 손이 쉴 새 없  
이 오갔다.







### 꾸준한 실천과 봉사를 통해 지역사회를 밝게 비추는 빛이 될 것

이토록 분주한 음식 준비였지만, 모두들 입가에 미소가 가득했다. “삼계탕을 이렇게 많이 끓여보기도 처음, 명절에도 안 하던 ‘전 부치기’를 밖에 나와서 한다”며 웃는 남자단원의 말에 현장은 금세 웃음바다가 됐다. 봉사단원인 김성훈 차장도 “재미있고 즐겁네요. 같이 오고 싶어 한 사우들이 많았는데, 평일이라 업무가 겹치는 바람에 못 왔어요. 굉장히 아쉬워들 했죠. 제가 그분들 뒤편까지 다 하고 가서 즐겁게 얘기해줘야겠어요.”하며 연신 미소를 지었다. 3년째 꾸준히 봉사활동에 참가하고 있는 김형진 사원도 “직접 나와서 봉사활동을 하면 즐거워요. 역시 사람들과 어울려 함께 좋은 일을 하기 때문이겠죠.”하며 웃어 보였다.

어느덧 점심때가 돼 어르신들이 삼삼오오 몰려오기 시작하고, 식당은 어느새 만원이 됐다. 거동이 불편하신 어르신들을 부축해 편안한 자리로 안내하는 일도 단원들의 몫. 단원들은 ‘어서 오세요,

반갑습니다.’ 밝은 표정으로 인사하며 어르신 한 분 한 분의 손을 잡고 악수를 청했다. 아침부터 봉사단원들이 정성을 들여 준비한 삼계탕은 어르신들 입가에 시원한 웃음을 더해 드렸다. “아유, 맛있게 잘 끓였네. 고맙지 뭐야~” 여기저기서 어르신들의 감탄사가 터져 나왔다.

이날 함께 봉사활동에 참여한 대한적십자사 경기도지사 시흥연성봉사회 이금재 회장은 “작년에 독거노인 팔순잔치 때 (주)아토 한마음 봉사단과



만남 계기로 오늘도 함께 하게 됐다”면서 “한마음 봉사단은 어떤 일이고 힘이 돼 주는 봉사단”이라며 봉사단의 팀파워를 칭찬했다.

앞으로도 한마음 봉사단은 꾸준한 실천과 봉사를 통해 지역사회를 밝게 비추는 빛이 되겠다는 각오다. 실질적으로 도움이 필요한 주변 사람들과 지역사회를 돕는 이들의 적극적인 움직임은 큰 희망의 불꽃이 되고 있다.

글 정창욱(프리랜서 기자) 사진 김태욱(프리랜서 사진작가)

경제전문가들의 공통된 의견을 내년 상반기가 끝나는  
시점이 되어 경기 회복을 기대할 수 있다는 것이다.

# 반값 아파트? 얼마의 반값인가 중요

다는 게 정부의 목표다. 특히 이달말 사전예약에 들어가는 서울 강남 세곡, 서초 우면, 경기 고양 원흥, 하남 미사 4개 지역은 시범지구인 까닭에 요지에 위치해 있다.

예를들어 보면 쉽다. 강남 세곡지구 84㎡(실제 공급면적 115㎡에 해당)에 당첨된다면 분양가가 3.3㎡당 1150만원이다. 주변에 있는 수서의 102㎡ 아파트의 평균 시세가 7억원대 후반이다. 반값 아파트라는 말이 딱 들어맞는다. 당첨만 되면 시세차액 4억원이 생길 것 같다.

하지만 시세차익이란 건 실현됐을 때의 얘기다. 이번 사전예약 대상 물량은 4개 지구별로는 물론이고 단지별로도 분청약과 입주예정 시기가 다르다. 특히

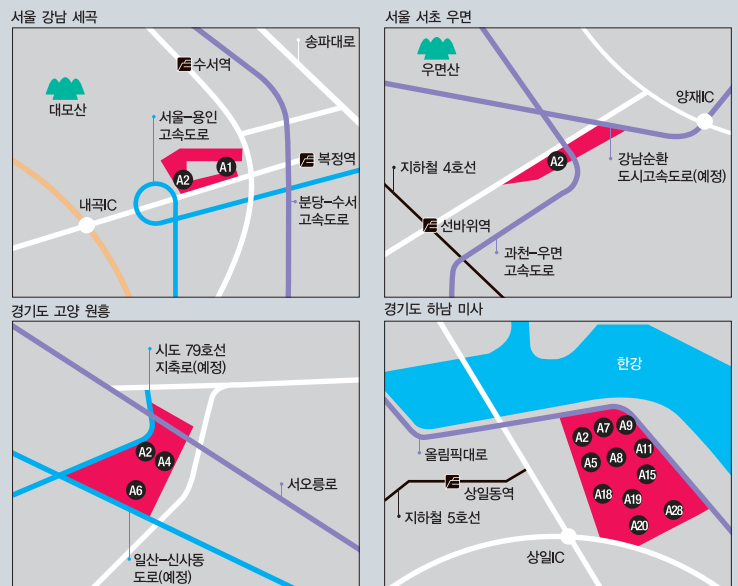
‘반값 아파트’라는 보금자리주택 특별공급 물량의 사전예약 일정이 시작됐다. 특별공급 물량은 3자녀, 노부모 부양자, 생애최초 주택구입자, 신혼부부용 등으로 나뉘어 사전예약 된다. 가장 관심이 큰 일반공급 분양의 청약 사전예약은 10월26일 스타트를 끊는다.

## 보금자리주택이 서민들에게 과연 내집 마련의 희망이 될 수 있을까?

결론부터 말하자면 당신이 어떤 서민이냐에 따라 달려있다. 반값 아파트라는 매력적인 명칭에는 ‘시세’가 얼마인지에 대한 언급은 빠져있기 때문이다. 특히 직장인처럼 수입이 일정한 경우에는 욕심을 부리다가 낭패를 볼 수도 있다는 게 부동산 전문가들의 전언이다.

보금자리주택은 정부에서 서민 주거안정을 위해 공급하는 전용면적 85㎡ 이하 분양주택과 임대주택을 통합한 개념이다. 분양주택은 일반 택지 뿐 아니라 수도권 개발제한 구역(그린벨트)를 풀어 주변시세의 50~70% 수준 값에 공급 한

## 사전예약 대상 17개 블록형 보금자리주택



본청약 시기에는 계약금, 입주 시기엔 잔금을 모두 내야한다. 보금자리주택 중 제일 먼저 입주하는 곳은 강남 세곡지구다. 2012년 11월 입주한다. 하남 미사지구는 2014년 말이다. 보금자리주택의 투기 수요를 없애기 위해 정부는 5년간 의무적으로 거주해야 하고 7~10년간 전매를 제한하고 있다. 5최대 10년 동안 팔수 없고 그중 5년은 전세를 줄 수도 없다. 한마디로 10년후의 시세차익을 바라보면서 지낼 수 있는 여력이 되는 서민들이 수혜자라는 말이다.

월소득 350만원인 어느 4인 가족의 가장이 1년 동안 모을 수 있는 돈은 얼마나 될까. 도시가구 평균 월지출이 300만원 가까이 되니, 1년에 1000만원 모으기가 힘들다. 젊은 맞벌이 부부가 각각 연간 1000만원씩 종자돈을 모은다 쳐도 1억원을 만들려면 5년이 걸린다. 나머지 3억원을 대출을 받을 수 있다 해도 연간 2000만원에 달하는 이자를 부담해야 한다. 물론 소평평수일수록 부담하는 금융비용은 줄어든다. 하지만 10년간 부동산을 현금화 시킬 수 없다는 것은 일반적인 직장인들에게는 위험부담이 크다. 큰 시세차익을 안겨줄 수도 있다는 게 보금자리주택의 매력이지만, 묻지마 청약은 절대 금물이다.

한정연 중앙일보 이코노미스트 기자

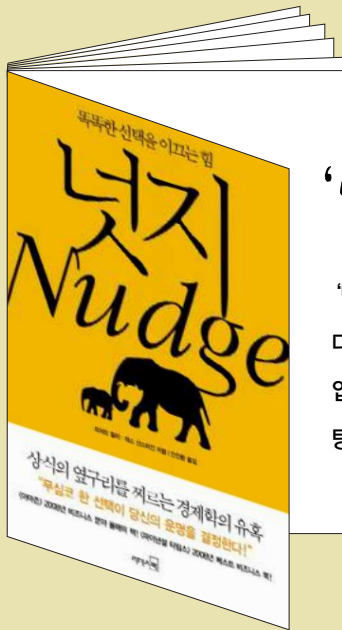
### 올해 주요 부동산 대책

날짜	제도	내용
1월8일	도심역세권 1~2인용 소형주택 집중공급	철도, 지하철역, 버스전용차로 등 대중교통 이면도로에 인접한 저밀도 주거지에 공급. 용적률완화, 주차장 설치기준 완화, 총 18만호 공급.
1월20일	재건축 안전진단 기준 완화	재건축 판정을 위한 안전진단 기준 개정. 구조 안전성은 하향, 주거환경과 비용분석은 상향.
2월4일	수도권 전매제한 완화	수도권 공공택지 전매제한 5~7년을 1~5년으로, 수도권 민간택지 전매제한 3~5년을 1~3년으로.
2월12일	미분양 주택해소 등 경제활성화 세제 지원	연말까지 취득하는 신축주택에 5년간 양도소득세 감면(과밀억제권역 외의 지역은 면제, 과밀억제권역은 감면)
2월13일	주택청약종합저축 신설	기존 청약저축에 민영주택 청약이 가능한 청약예부금 기능 추가.



부드러운 '넛지'를 통해 의사결정 능력을 높이고

현명한 선택을 이끌어낼 수 있다.



## '넛지(Nudge)'란 무엇일까?

'넛지'(nudge)란 '팔꿈치로 쿡쿡 찌르다, 주의를 주다'라는 뜻으로 일종의 '선택을 유도하는 부드러운 개입'을 의미한다. 즉 인간 행동에 대한 적절한 이해를 바탕으로 원하는 결과를 얻어내는 힘을 말한다.

행동경제학의 발명가와 미국 법률정책의 최고 권위자로 알려진 리처드 탈러, 캐스 선스타인이 함께 쓴 <넛지Nudge>는 인간의 사고방식과 우리 사회의 작동원리에 대해 주목하고 있다. 이 책은 전통경제학의 기본 전제인 완전한 경제인과 합리적인 경제활동을 비판하고 불안정한 대다수의 보통의 사람들에게 적절한 도움을 줄 수 있는 '넛지'의 중요성을 역설한다. 시카고대학 행동과학 및 경제학 석좌교수인 리처드 탈러는 행동경제학을 경제학계에 알린 장본인으로 의회에도 적극적으로 출석해 '넛지'를 활용한 자신의 방법론을 제도화했다. 또 그는 이론에 기반을 둔 저축플랜의 설계로 빛더미에 앉은 미국을 구한 경제학자로 평가받는다. 같은 대학 로스쿨의 법률학 교수인 캐스 선스타인은 현재 오바마 정부의 규제정보국에서 '넛지'를 활용한 정책을 펼치며 활발한 저술활동을 이어오고 있다.

이 책의 저자들은 겉으로 보기에 작고 사소한 요소라 해도 사람들의 행동방식에 커다란 영향을 끼칠 수 있다고 말한다. 아울러 편견 때문에 실수를 반복하는 인간들을 부드럽게 '넛지'함으로써 현명한 선택을 이끌어낼 수 있다고 주장한다.

저자들은 이 책을 통해 잘못된 선택의 여러 가지 사례를 소개하고 심리적인 측면에서 그 이유를 밝히고 있다. 이를 바탕으로 사람의 의사결정 능력을 향상시키고 세상을 더 살기 좋은 곳으로 만들자고 책을 읽는 독자들을 부드

럽게 '넛지'하고 있다.

'넛지'는 우리 생활 속에 항상 존재하고 있다. 올바른 선택을 위해서 무심코 내가 행하는 생각과 행동이 정말로 내가 원하는 것인지 스스로 질문해봐야 한다. 이 책은 '내일 투표할 거냐?'고 묻는 것만으로도 실제 투표율을 높일 수 있다는 일상적인 이야기에서부터 디폴트 옵션(지정하지 않았을 때 자동으로 선택되는 옵션)의 설계까지 우리 인간의 경제적 선택이 어떻게 이뤄지는지 생생하게 설명하고 있다.

암스테르담 공항에서는 소변기 안에 파리 모양 스티커를 붙여 소변기 밖으로 새어나가는 소변량을 80%나 줄였다. 화장실을 깨끗이 사용하라는 경고나 파리를 겨냥하라는 지시 없이 '넛지'를 통해 원하는 결과를 얻어낸 것이다. 냉장고 문에 오목거울을 붙여놓고 실제보다 뚱뚱하게 보이게 해 간식을 꺼내려는 손을 멈추게 하는 광고도 이러한 '넛지'를 이용한 것.

저자들은 이와 같이 올바른 선택을 유도할 수 있는 정황이나 맥락을 만드는 사람을 '선택 설계자'(a choice architect)라 부르고 현실 속에 수많은 선택 설계자들이 부드러운 '넛지' 힘을 사용한다고 말한다.

사람들은 '100명 중 90명이 산다'는 정보와 '100명 중 10명이 죽는다'는 정보에 각기 다른 반응을 보인다. 프레임 효과라고 불리는 이 현상은 지각없이 결정을 내리는 사람들의 수동적인 경향 때문에 발생한다. 프레임이란, 인지된 이득을 포함하는 리스크와 인지된 손실을 포함하는 리스크를 다르게 생각하는 것으로 흔히 조삼모사로 이해된다. 이 책은 프레임, 비현실적 낙관주의, 어림 감정 등 인간이 체계적으로 틀릴 수 있는 방법에 대해 살펴보고 행동경제학을 통해 잘못된 인간행동의 이유를 밝히고 있다. 우리 자신을 정확히 이해하고 유혹에 저항하는 법과 효과적으로 자기를 통제하는 법을 배울 수 있다.

21세기 글로벌 리더를 꿈꾸는 당신, 부드러운 '넛지함'을 발휘해 빛나는 선택의 결과를 맛보기를.

넛지,

똑똑한 선택을 이끄는 힘

9월 15일부터 시작된 '레오나르도 다빈치 특별전'에서

천재적인 화가 레오나르도 다빈치를 만날 수 있다.

불후의 명작 '모나리자'와 '최후의 만찬'을 그린 예술가 레오나르도 다빈치(1452~1519)의 작품들이 한국에 왔다. 지난 9월 15일부터 시작된 '레오나르도 다빈치 특별전'에서는 천재적인 화가 레오나르도 다빈치의 소묘를 바탕으로 한 65개의 모형과 16개의 회화작품 등 모두 260여점의 작품을 만날 수 있다. 국립과천과학관에서 내년 3월까지 열리는 이번 특별전은 다른 전시회와 달리 관람객들이 직접 전시된 모형을 손으로 만지고 작동해볼 수 있어 모형 속에 숨은 과학적 원리와 다빈치의 아이디어를 체험할 수 있다.

국립과천과학관은 다빈치의 작품을 발명품 전과 회화 전으로 나누어 전시하고, 과학과 미술, 발명과 미술 사이의 상호 관련성을 조명한다. 발명품 전에 전시된 모형들은 이탈리아 레오나르도 다빈치 연구재단과 피렌체 장인그룹 '테크노아트(TEKNOART)'가 함께 제작한 것으로 다빈치가 구상했던 발명품들을 성공적으로 재현했다. 또 '모나리자', '최후의 만찬' 등 대표작 16점이 전시된 회화 전에서는 그의 예술 세계를 한 눈에 들여다 볼 수 있다. 이밖에도 스케치, 편지, 메모장, 노트 등 이탈리아 현지에서 직접

## 위대한 천재, 레오나르도 다빈치의 작품을 만나다



전시기간 2009. 9. 15 ~ 2010. 3. 1  
장 소 국립과천과학관 특별전시관  
관람시간 오전 9:30 ~ 오후 6:30  
(입장마감 오후 5:30까지)  
입 장 료 성인 1만 천원, 청소년 1만원, 어린이 9천원  
문 의 (02) 3418-5060/070-8631-5061  
홈페이지 <http://www.davincikorea.co.kr>



공수된 다양한 생활품이 전시되고 있어 위대한 천재 다 빈치의 삶과 열정을 생생하게 느낄 수 있다.

레오나르도 다빈치의 그림은 예리한 관찰과 정확한 묘사를 통해 인체와 자연을 객관적으로 표현했다는 평가를 받는다. 그의 그림에 완벽하게 적용된 원근법과 수학적 비율은 그가 얼마나 자연과학과 인간신체에 대해 깊이 이해하고 있었는지를 알려준다. 특히 명암을 통한 공간의 입체적 표현은 르네상스 미술의

가장 훌륭한 업적으로 칭송받는다. 레오나르도 다빈치는 르네상스 화가들의 사실기법을 집대성해 점차 15세기적인 요소를 극복하고 주관과 객관이 조화를 이루는 고전적 예술의 단계에 도달했다.

과학적 관심이 더욱 커진 레오나르도 다빈치는 인체해부를 소묘로 남겨 의학발전에도 큰 영향을 미쳤다. 수학·물리·천문·식물·해부·지리·토목·기계 등 다방면의 연구를 기록한 다빈치의 수기는 그의 과학적 천재성이 얼마나 경이로운 것인가를 다시 한 번 입증하고 있다. 오늘날 우리가 자연과학으로 분류하는 해부학·기계역학·동물학 등에 특히 조예가 깊은 레오나르도 다빈치의 기록은 현재 23권의 책으로 남아있기도 하다.

국립과천과학관은 전시가 진행되는 6개월 동안 다빈치의 생애를 다룬 포도로망 연극(날개, 10월말),

크립텍스 비밀풀기 체험교실(11월중), 다빈치 다리 내 스타일로 만들기(11월중), 다빈치의 권위자 카를로 페드레티 교수 초청강연(12월중), 피렌체 레오나르도 다빈치 박물관장 가브리엘 니콜라이 초청강연(12월중) 등 다양한 문화 체험과 프로그램을 운영해 다빈치에 대한 관람객들의 이해를 돕는다.

이번 특별전이 갖는 의의는 눈으로만 감상하는 전시가 아닌 10명의 다빈치 전문 해설자들의 설명과 함께 다빈치의 천재성이 깃든 과학모형들을 직접 만져보고 실제로 작동도 시켜 볼 수 있는 체험형 전시라는 데 있다. 특히 다빈치의 삶을 들여다 볼 수 있는 전시물들은 천재의 화려함 속에 숨은 인간적인 고뇌를 엿볼 수 있다. 올 가을 역사상 가장 경이로운 천재 레오나르도 다빈치의 열정에 매료되어 보자.

환절기의 피로를 씻어주고 몸을 따뜻하게 해

환절기의 대표적인 차로 몸을 보호하자.

환절기  
질려  
한방  
에  
버려!



우영차

성질이 따뜻하여 몸이 찬 사람에게 알맞다. 또한 혈당을 낮춰 당뇨에 좋고 피를 맑게 해주며 피부병에 효과가 있다.

만들기

우영은 씻어 껍질을 칼등으로 살살 벗겨낸다. 껍질 부분에 영양가가 많으므로 두껍지 않게 깎아 낸다. 얇고 어긋하게 썰어 그늘에서 며칠 동안 말린다. 배는 껍질을 벗겨 얇게 썬다. 우영 20cm 1대, 배 ½개, 물 4컵을 넣고 끓이다가 약한 불로 줄여 40분 정도 끓인다.



한방차

육미어한(六味禦寒)차

먼저 생수에 얇게 저며 썬 수삼과 진피, 생강, 대추, 계피를 넣고, 약한 불로 물이 절반가량 남을 정도로 끓인다. 여기에 매실청을 넣어 단맛을 조절하면 완성된다.

보혈안신(補血安神)차

먼저 당귀, 백합을 깨끗이 씻어 물기를 빼두고, 말린 대추를 씻을 때는 주름진 부분을 솔로 깨끗이 닦는다. 이어 준비한 재료를 모두 냄비에 넣고 처음에는 센 불로 끓이다가 약한 불로 줄여서 물이 절반가량 남을 정도로 끓이면 된다.

무오미자차

무를 얇게 저며 설탕으로 버무려 놓는다. 이어 오미자는 깨끗이 씻어 찬물에 담가 10시간 정도 우려낸다. 오미자를 걸러낸 다음 무당침액으로 단맛을 내 차로 마시면 된다.



생강차

생강차는 감기 기운이 흔한 환절기의 대표적인 차. 땀을 내고 가래를 삭히는 작용을 하기 때문이다. 이 밖에도 소화를 돕고 메스꺼움, 딸꾹질 등을 멈추게 한다. 여성의 생리통, 냉강증에도 효과가 크다. 살균, 항균 작용이 있어 식중독을 일으키는 균을 억제한다. 체온을 증가시켜 혈액순환을 돕는다.

만들기

생강10g을 넣고 물 600cc를 붓고 중불로 달인다. 생강차에 꿀을 넣고 실백이나 얇게 저민 호두를 띄워 마셔도 좋다. 기호에 따라 계피, 대추 등과 함께 복용하는 것도 좋은 방법.



오미자차

오미자는 감(감단맛)·산(산신맛)·고(쓴맛)·신(후매운맛)·함(鹹짠맛) 등의 5가지 맛을 고루 함유하고 있으며, 특이한 향기가 있고 약간의 타닌이 들어 있다. 오미자차는 옛날부터 한방계에서 폐기(肺氣)를 보강하고 특히 기침에 특효약으로 알려져 있다. 또 목소리가 가라앉았을 때 마시면 좋다.

만들기

오미자 8g에 물 3컵을 부은 뒤 양이 반으로 줄 때까지 중간 불로 가열하면 오미자차가 만들어진다.

이 밖에도 수국차, 모과차, 도라지차, 국화차, 울무차 등이 환절기의 피로를 씻어주고 몸을 따뜻하게 해 환절기의 대표적인 차로 알려져 있다.



번호가 나오기까지  
함께 하신 원익인  
여러분께 감사드립니다

---

(주)원익            고건호  
                         이승룡  
                         안봉훈  
                         최성필

---

---

(주)원익쿼츠        도현수  
                         차인홍  
                         남경필

---

---

신원종합개발(주)    한기환

---

---

(주)아이피에스    이기훈  
                         조병철  
                         김병준

---

---

(주)아토            한미음봉사단  
                         김정

---

---

(주)원익머트리얼즈    송민희

---

---

(주)위닉스            태락희  
                         심규민

---

---

디비코(주)        해외영업팀, 장경환  
                         백승원 고객

---

---

원익투자파트너스(주)    김영욱

---

---

기획조정실            김동철  
                         박한새

---



2009 F A L L  
V O L . 20

세 계 초 우 량  
기 업 을 향 해 가 는  
원 익 그 룹 원 익 인 이  
함 께 하 는 사 보

TVX™  
티빅스

명품의 역사를 새로 쓴다  
듀얼 HDTV 튜너와 11n 무선랜을 장착한 5세대 티빅스

## PVR M-6620N

듀얼 HDTV 튜너로 두 방송 동시녹화  
초고속 802.11n 무선랜 기본 내장  
첨단 고품질 코덱 H.264와 MKV, RMVB 포맷 지원  
차세대 오디오 (HD Audio)와 무손실 압축 오디오 파일 재생  
인터넷 미디어 서비스 이용 가능 - 유튜브, 피카사, RSS피드등  
HDMI 1.3 지원, 디지털 비디오와 오디오 신호를 케이블 하나로!  
SD/ MS 메모리 슬롯 장착 - 데이터 복사, 이동  
NAS와 UPnP 지원으로 쉽고 간편하게 네트워크 환경 구축