

나그네 설움 (7/23/2012)

오늘도 무작정 길을 나선다. 오라고 반기는 곳은 없는데 찾아가야 할 곳은 많다. 약속도 없이 일면식도 없이 무작정 찾아 나서는 길이다. 탁발승은 승복이라도 입고 부처님 가피로 복 많이 받으시라는 염불이라도 독송하여 드리지만, 나는 무작정 찾아가는 그분들께 드릴 것이 없다. 존경받을 직업도 아니고 환영받을 직업도 아니다. 아무리 선의로 열심히 일을 해도 돈을 받는 직업이므로 칭찬보다는 불평 불만을 듣기 십상이다. 비가 오나 눈이 오나, 더우나 추우나 걸어야 한다. 나의 직업은 비지니스를 컨설팅하고 사업체 매매를 중계하는 일이다.

요즈음은 불경기인데도 비지니스 브로커가 부쩍 늘어나는 것은 그만큼 살기가 힘들고, 브로커라는 직업이 별도의 검증 절차를 거치지 않으며, 진입 장벽이 낮기 때문이 아닐까. 하기가 나도 6년전에 먹고 살 길이 아마득하여 시작한 일이 이 직업이니까 무슨 말을 하라마는. 다 같이 어려운 고비를 잘 견뎌 나가길 소망한다.

하지만 비지니스 브로커가 결코 만만한 직업은 아니다. 한마디로 규칙과 룰이 없는 무한 경쟁이다. 혹자는 일년에 몇건만 매매를 성사시키면 나머지 허구한 날을 골프나 치면서 놀아도 되지 않느냐고 하지만 천만의 말씀이다. 주위를 둘러봐도 비지니스 브로커를 해서 부자된 사람이 몇명이나 되며, 존경받는 사람이 몇명이나 되는지 자문해 보면 브로커라는 참혹한 현실을 실감할 것이다. 비지니스 브로커는 누구나 할 수 있다. 조그만 사무실 얻어서 신문에 그럴듯 하게 광고내고, 양복에 넥타이 메고 명함 찍으면 그날로 비지니스 브로커가 된다. 하지만 고객의 입장은 자신의 전 재산이 걸려 있는 문제이므로 신중하지 않을 수 없다. 고객이 그 많은 브로커 중에서 나에게 맡겨야 할 강력한 명분이 있어야 한다. 같은 교회를 다니니까, 아는 안면이니까, 과거에 매매한 경험이 많으니까, 등등 단편적인 이유로 자신의 재산을 맡기지는 않기 때문이다. 또한 브로커 시장은 <약육강식>이 아니라 <강자 독식>의 시장이다. 지역 구분이 없고 독점권이 인정되지 않는다. 지나간 실적이 아무리 많아도 항상 제로로 다시 시작해야 한다. 매매 경로도

* 모든 저작권은 윌리칼럼 저자인 이위식에게 있으므로 저자의 서면 동의 없는 무단 전재 및 복제를 금합니다.

브로커를 통하지 않고도 여러가지 방법으로 매매가 이루어진다. 집은 사기를 당할 우려가 작지만 비지니스는 잘못 사면 망한다. 그러니 어느 코메디언의 말처럼 될 놈은 되고 안될 놈은 안되는 구조다.

브로커의 주요 업무는 사무실에서 Buyer 손님을 상담하는 것과 매물을 찾기 위해 여러분들의 가게를 방문하는 일이 주요 업무다. 가게를 팔겠다고 하여 방문하는 경우도 있지만 무작정 방문하는 경우도 많다. 지난 6 년동안 여러분들의 많은 사랑과 믿음으로 사무실에 오셔서 직접 상담하신 Buyer 고객만 603 명이 되신다. 또 가게를 팔아달라는 매물도 560 개가 넘는다. 하지만 무작정 방문해서 매물로 받을 확률은 지극히 낮을 수 밖에 없다. 물론 Buyer 와 매물들은 각자 아이디어와 그 가게의 사업성 분석과 사진들과 히스토리가 기록되어 있다. 되돌아보면 아무런 연고도 없고 사무실도 없이 중고 자동차와 연필 한자루로 시작하여 여기까지 왔으니 감사하고도 감사할 일이다.

하지만 생각해보니 나는 지난 이,삼년동안은 사무실에서 상담하기에도 바쁘다는 핑계로 <길거리 영업>을 하지 못했다. 대부분의 Buyer 손님들에게는 상담을 하고 난 뒤, 매물 분석 자료와 주소를 드리고 혼자 찾아가시게 했다. 나는 Buyer 고객과의 상담시간이 평균 한시간에서 두시간이다. 나름대로 최선을 다 한다고 하지만 결국 최선을 다하지 않은 것이다. 고객의 편리를 가장한 나의 편리함을 위해서다. 깊이 반성하고 초심으로 돌아가기로 했다. 가게를 무작정 방문하는 것을 <길거리 영업>이라고 한다. 가볍지 않은 가방을 메고, 양복에 구두 신고, 생각보다 많은 거리를 걷게 된다. 가뜩이나 장사가 되지 않아 고민이 많은데 염장을 지르는 것도 아니고 누가 반갑게 맞이 하겠는가. 바쁜 시간에 찾아가면 문전박대 받기가 일쑤고, 가게를 팔 마음도 없으니 명함조차 꺼내기 어렵다. 또 행여 팔더라도 평소 생각해 둔 브로커를 통해 팔지, 무작정 찾아 온 낯선 브로커에게 매물을 주지는 않을 것이다.

하지만 나는 <길거리 영업>을 다시 하기로 했다. 영업의 효율성은 떨어지지만 이 일을 통해 감사할 일이 너무나 많기 때문이다. 무작정 <길거리 영업>을 하는 날이면 골프장 18 홀을 걸어다는 것 이상의 운동량이다. 컨디션이 좋은 날이면 18 홀을 두번 도는

* 모든 저작권은 윌리칼럼 저자인 이위식에게 있으므로 저자의 서면 동의 없는 무단 전재 및 복제를 금합니다.

정도의 거리를 걷는다. 그래서 나는 별도로 골프를 치지 않는다. 골프는 일년에 한두번 치는 나의 연중행사가 되어 버렸다. 생각하기에 따라서는 힘든 직업일 수 있다. 내일이면 육십인 나이에 이 무슨 짓인가 하는 자괴감이 들 수도 있다. 이 직업으로 돈을 번다는 생각은 애시당초 접어두었다. 이 직업도 돈이 있어야 돈을 번다. 하지만 이 일을 통해 하루하루 먹고 살게 해 주시고, 자식들 키워주시고, 내 힘으로 걸을 수 있는 건강 주시고, 초면인 나를 반갑게 맞아 주시는 좋은 분들 만나게 해 주시고, ‘글 잘 읽고 있습니다.’라고 해 주시는 격려의 한마디는 내가 살아야 할 몇가지 이유중에 중요한 부분이기 때문이다. 그리고 이 나이에는 큰 돈도 필요 없기에, 어쩌면 건강이 허락하는 마지막 날까지 해야 할 나의 천직인지도 모른다. 그래서 오늘도 나는 걷는다.

“오늘도 걷는다 마는 정처없는 이 발길 / 지나온 자욱마다 눈물 고였다. / 선창가
고동소리 옛님이그리워도 / 나그네 흐를 길은 한이 없어라.” 백년설의 <나그네 설움>을
흥얼거리며... 갑자기 막걸리 한사발이 생각나네..