

2023 ver.

자칭계열사 사용설명서



자칭 지음

자칭계열사 사용설명서

2023.ver

2022년 사용설명서를 배포한 적이 있습니다.
월 3천만원 이상 버는 사업자 분들에게 도움이 될 것 같아 공개했습니다.
이번 2023 사용설명서는 1년간 깨달은 것들에 대한 이야기입니다.
내용은 길지 않습니다. 7분에서 10분 정도 분량의 글입니다.

이 글은 저희 구성원들을 위해 쓰여졌습니다. 하지만 단순히직원 분들 외,
비즈니스와 관련된 모든 분들에게 도움이 되는 글이었으면 합니다.

차례

머릿말 4

1. 돈을 버는 기본적인 공식 6

2. 심리술사와 문제해결사, 둘 중에 하나로 전직하세요 16

3. 세계 최고가 될 수밖에 없는 이유 20
- 기호로 인류의 마음을 움직여 세상을 최적화 한다

4. 당신이 심리술사와 문제해결사가 된 후에 벌어지는 일 24

5. 고슴도치컨셉 26

6. 스타비즈니스의 한계 29

7. 의문점 해체하기 32

끝으로 38

추가 부록 입사자 후기 39

머릿말

2023년이 다가왔다. 내가 당신이라면,
회사에 대한 많은 의문점이 있었을거 같다.

"내 커리어는 어떻게 되는걸까?"

"내가 회사를 나가면 잘 살 수 있을까?
너무 현실에 안주하는게 아닐까?"

"이 회사는 어디로 가고 있는걸까?
세계 최고가 된다는건 허무맹랑한거 아닌가?"

"나는 사업을 배우기 위해 이곳에 왔는데 언제 어떻게 독립할 것인가?"

"나는 팀을 바꾸고 싶고, 독립적인 부서를 만들고 싶은데 어떻게 해야할까?"
회사에 대한 정이 없어질 때는 미래가 보이지 않을 때이다. 그리고 회사와
의 소통이 되지 않을 때이다. 앞이 보이지 않는데, 어떻게 회사를 다닐 수

있겠는가? 앞이 보이지 않는데도 회사를 다니는건 순리자만 가능한 일이다. 우리 구성원들은 모두 다 제각기 큰 일을 해 낼 사람들이다. 앞이 보여야만 하는 사람들이다.

내가 당신이라면 가졌을 의문을 모두 다 이 글에 적었다. 우리 회사가 잡플래닛 전국 1위 회사인 이유는 뭘까? 나는 그 비결 중에 하나가 의문을 해체시켜주기 때문이라 생각한다. 능동적인 사람이라면 의문을 제기하겠지만, 대부분 사람들은 경력이 낮아 의문을 제기하기를 두려워한다. 나는 10년간 1만건 이상의 이별상담을 하면서 역지사지 하는 능력을 길러왔다. 그래서 상대가 어떤 감정을 가질 것인지, 어떤 의문을 가질 것인지에 대해 계산하는 능력이 조금은 있다. 이 글에서 대부분 당신이 가질만한 의문을 해체할 예정이다.

1.

돈을 버는 기본적인 공식

"세상에는 두 종류의 인간이 있다. 남탓만 하는 병신, 남탓이 아닌 퀴즈를 풀려고 하는 사람"

이 파트를 이해하면, 당신이 어떻게 살아가야할지에 대한 감이 잡힐거라 생각한다.

돈을 벌기 위해선 몇가지 조건이 있다. 그 중에 가장 중요한 건 바로 지능이다. 여기서 말하는 지능이란 '문제 해결력'을 뜻한다. 당신이 만약 체스선수라고 가정하자. 이 체스 선수는 매 수를 둘 때마다 수많은 경우의 수를 생각하고 퀴즈를 풀어낸다. 그리고 최적의 수를 둔다. 이 최적의 수를 잘 둘 수록 '체스 레벨'이 결정된다.

우리 인생은 이 체스판의 매우 큰 버전이라 보면 된다. 인간은 매일 수많은 문제에 직면한다. 하나씩 퀴즈를 해결해 나가면서 인생을 최적화

하고 행복을 향해 나아간다. 물론 지능이 받쳐주더라도, 상대 심리를 모르거나 클루지에 빠지면 돈을 벌 수는 없다. 나는 최근들어 심리를 파악하는 능력, 클루지에 빠지는 것 모두 다 지능의 영역이란 생각을 하고 있다. 즉, 지능이 높지만 클루지에 빠진다? 이건 결국 어리석다는 말이며, 문제해결력이 없다는 뜻이기도 하다.

돈을 번다는 것은 '퀴즈'를 풀었다는 뜻과 같다. 내 첫 사업인 아트라상을 예로 들어보자. 아트라상이 등장하기 전, 항상 사람들은 이별에 대해 고민했고 큰 시행착오를 거쳤다. 하지만 나는 아트라상의 모든 이론을 정립하고 체계화했다. 일반적으로 이별 문제를 겪는 사람들이 스스로 노력하여 다시 만날 확률은 10%채 되지 않았다. 하지만 아트라상의 이론과 상담을 통해 약 8~90%까지 확률을 끌어올렸다. 뿐만 아니라 잘못된 연애습관을 모두 피드백하여 고쳐준다. 상담을 받은 사람은 재회를 떠나, 연애 레벨이 크게 높아지게 되고 시행착오를 훨씬 덜 하게 된다. 아트라상은 문제를 해결했기 때문에 돈을 받을 수 있는 것이다.

여기서 착각해선 안된다. 사람들은 '이별 문제를 해결했기에 돈을 번다'고 1차원적으로 생각하지만, 이는 틀린 이야기다. 사실 이 안에는 수백 수천가지의 문제들이 있었고, 나는 문제를 해결했기 때문에 돈을 버는 것이다.

1. 자... 사이트는 만들었는데 어떻게 사람들이 아트라상에 방문하게 할
까?

2. 어떻게 사람들이 이 사이트를 의심하는걸 없앨까?

3. 어떻게 결제를 지능높은 사람만 유도하고, 지능 낮은 사람은 고객으
로 받지 않을 수 있을까?(이론이해도가 높아야 하므로, 지능이 높은 고
객만 받아야 한다)

4. 확률 0%인 케이스는 어떻게 잘 타일러서 상담을 받지 못하게 할까?

5. 상담사는 어떻게 교육하고 유지시킬 것인가?

6. 매달 통화비는 어떻게 줄일 수 있나?

.
.
.

세상에는 수없이 많은 문제들이 산재해 있다. 이 퀴즈를 푼 집단은 돈을
벌고, 이 집단을 '좋은 기업'이라고 세상에선 말한다.

삼성은 갤럭시폰으로 천문학적인 돈을 벌어들이고 있다. 문제해결력이 없
는 사람들은 "운 좋게 폰 하나 만들어서 돈 벌었네"라고 생각한다. 이 생각
은 틀렸다. 사실 이 기계는 수만명의 엘리트 직원들이 수십만가지의 퀴즈

를 풀어냈기 때문에 돈을 천문학적으로 버는 것이다. 갤럭시를 잘 팔기 위해선, 유통문제부터 소프트웨어 개발, 제조사와의 소통, CS팀 관리 등 수천가지의 문제를 풀고 해결해야지만 세계를 장악할 수 있게 된다.

변호사 마케팅도 이와 마찬가지로. 과거에는 엘리트 출신이 아닌 변호사들은 개업 후 명때리다가 망하기 일쑤였다. 2018년 당시, 이상한마케팅은 변호사가 월 300만원의 비용을 지불하면, 월 1000만원의 순수익을 가져다주기 시작했다. 5년이 지난 현재는 과거와 비교도 안되는 기술을 갖게 되었다. 약 25명의 이상한마케팅 전문직팀 구성원들은 하루에도 10가지에 달하는 문제해결을 하고 있다.

덕분에 과거보다 훨씬 고도화된 기술로 압도적 성공을 이뤄준다. 전액 환불제도에도 불구하고 환불율은 0%에 달하고 있다. 어떤 마법이 일어난걸까? 마케팅을 할 때 발생하는 수백, 수천개의 퀴즈를 풀어내서 '최적화'를 이뤄냈기 때문이다.

(직원관리, 직원 교육, CS문제, 원래의 공식이 안 통하는 시장에 대한 공략법, 직원들간의 트리블, 단가를 낮출 수 있는 아이디어 등등)

이렇게 문제해결을 효율적으로 하는 직원을 "유능하다"고 표현한다. 이런 인재가 많을수록 그 집단은 전쟁에서 승리한다. 좋은 기업이 된다.

또 다른 쉬운 예를 들어보겠다. 당신이 카페를 개업했다. 카페를 개업하기 위해선 많은 문제를 풀어내야 한다.

1. 사업자등록은 어떻게 하지?
2. 인테리어 업자는 어디서 구하지?
3. 마케팅은 어떻게 하지? 전단지를 돌려야 하나?
4. 메뉴는 어떻게 하지?
5. 단가를 더 낮출 방법은 없을까?

경험이 적고 지능이 낮다면, 이 문제를 풀 능력이 없다. 하지만 경험이 많거나 지능이 높은 사람은 이 문제를 풀어낼 힘이 있다. 누군가는 망하고, 누군가는 월 700씩 벌어들이며, 누군가는 카페 왕이 되어 액식으로 1000억을 벌어들인다. 이 차이는 바로 문제해결력에 있다.

장사가 안되고 망하는 가게를 보면, 사장님이 문제 해결력이 없는 경우가 많다. 더러운 좌석을 보고서도 더러운지 모른다. 본인이 불친절한지 모른다. 알바생이 센스가 없다는걸 사장이 인지하지 못한다. 음식점의

본질은 맛임에도 불구하고 '맛' 보다는 본인의 원가와 순수익만 따지고 있다. 직면하는 퀴즈를 모두 다 틀리고 있는 것이다. 그렇기에 적자가 나고 사업이 망한다.

이전에 한 오프라인 영업장에서 냉철님이 직원에게 이런 지적을 했다. "모기가 많아요"

그러자 직원은 이렇게 대답했다. "지하라 원래 모기가 많아요"

냉철형님은 화가 나서 입을 닫았다.

유능한 직원이라면, 문제에 대해 해결책을 강구한다.

지하라 모기가 많다 => 모든 모기가 들어올 틈과 하수구를 봉쇄한다 => 모기가 설령 들어오더라도 정상 생활을 할 수 없게 3개의 무향의 흡키퍼를 설치한다 => 흡키퍼가 인테리어를 해치니까 최대한 숨겨둔다 => 천장이 높아 살아남은 모기들은 천장에 붙어 있다 => 천장에 있는 모기를 제거하기 위해 업장이 끝난 이후 선풍기를 돌려 날아다니는 모기를 흩어지게 만들고 흡키퍼에 도달하게 만든다.

문제를 해결하려고 하면, 또다른 문제가 나오기 마련이다. 이런 딜레마들을 하나씩 잡아나가는 사람을 '유능한 직원'이라 말한다. 이를 극도로 잘 하는 사람을 '기업회장'이라고 말한다. 문제가 있을 때 불평불만을 하고,

할 수 없다는 말만 내뱉고, 상사를 욕하는 사람도 있다. 사람들은 이를 ‘무능하고 멍청한 사람’이라 말한다.

현대 정주영 회장의 격언이 있다. "이봐, 해 봤어?"

문제에 대해 최적의 수까지는 떠올릴 수 없어도, 차선책으로라도 해결을 할 수 있다.

이런 원리로 세상에 있는 모든 비즈니스는 '문제 해결'이 전부인 게임이라고 보면 된다. 전통적인 사업인 제조공장업의 경우에도 마찬가지다. 제조공장업은 전혀 모르지만, 그들이 해결해야 하는 문제들은 이럴 것이다.

1. 공장 노동자를 어디서 공급해올 것인가?
2. 이들이 다치지 않기 위해 어떻게 메뉴얼을 짤 것인가?
3. 거래처에 뒷 돈을 받는 담당자의 문제를 어떻게 해결할 것인가?
4. 거래처가 돈을 지급하지 않을 때, 이를 어떻게 최적화 하여 법적 분쟁을 없앨 것인가?

5. 어떻게 제조를 원하는 사람들의 수요를 최대한 당겨올 것인가?

6. 제조 공정 설비 회사에게 덤탕이를 당하지 않으려면? 사기를 당하지 않으려면? 상대 회사를 어떻게 분석하고 평판을 어떻게 파악할 것인가?

비즈니스란, 어떤 획기적인 아이템 하나로 돈을 버는게 아니다. 하나의 큰 주제를 잡고, 이에 대해 수백 수천개의 퀴즈를 풀어나가는 게임이다. 이에 대한 좋은 아이디어를 내고, 클루지에 안 걸린 집단은 승리한다. 이를 바로 '좋은 기업'이라고 말한다.

당신이 만약 나의 친동생이고, 돈을 버는 법에 대해 질문한다면? 나는 이렇게 조언하고 싶다.

일확천금은 없다. 그저 문제해결력을 키워라. 이 문제해결력을 키우기 위해선 몇가지 조건이 있다.

1. 뇌과학을 공부해라. 그래야 본인의 뇌 사용법을 이해할 수 있다. 문제해결력을 높이는데 최적의 상태를 세팅해 둘 수 있다.

2. 일을 하다가 안풀리는 문제가 있다면 고통받을 필요 없다. 오히려 좋은 퀴즈가 나타난 것에 대해 '포켓몬'을 발견한듯 기뻐해야 한다. 안 풀리는 문제를 몇날 몇일 생각하다 보면 뇌세포가 확장되어 지능이 높아진다.

이를 풀어낼 경우, 한 단계 문제해결력이 레벨업이 된 것이다. 어려운 문제에 직면한다면, 기뻐해야 한다. 남들보다 더 빠르게 성공할 기회가 생긴 것이다.

3. 자신의 팀 인원을 다루다가, 혹은 상사와의 불화가 있다면? 이런 생각이 절로 들 것이다. "아 비즈니스 해야 되는데 인간관계에서 문제가 있다니 짜증난다... 애 때문에 비즈니스가 안되네!!"

관점을 바꿔야 한다. 사람을 다루는 문제는 비즈니스의 일부 퀴즈일 뿐이다.

"인간관계 문제는 비즈니스에서 필수적인 부분이다. 그냥 당연히 생겨난 문제일 뿐이다. 이를 해결하다 보면 내 문제해결력은 한단계 업그레이드 될 것이다"

4. 문제해결력을 높이는 가장 좋은 방법은 책읽기와 글쓰기이다. 잘 안 풀리는 문제가 있으면, 도서관에서 아무 책이나 읽으면 된다.

이렇게 말하면 너무 뻘하고 설득력이 없으니 아래 영상을 보자.

1분3초 ~ 4분20초 부분을 보면 충격적인 '문제해결력 기르기'에 대한 힌트가 나온다.

<https://youtu.be/bL06imUlqyk>

결론적으로, 돈을 버는 방법은 문제해결력을 기르는 것이다. 문제해결력을 기르기 위해선, 자주 마주하는 문제들에 대해 짜증내거나 '왜 나에게만 이런일이'라는 생각은 금물이다. '좋은 퀴즈를 마주했으니 내 뇌는 한차례 업그레이드 되겠다. 나는 이 문제를 풀다 보면 부자가 될 수밖에 없겠다'라고 기뻐해야 한다.

일반인이 10000판의 체스를 둔다면, 머리좋은 초보자가 절대 이길 수 없는 초고수가 된다. 마찬가지로 인생을 문제 해결 게임으로 바라본다면, 남들은 모두 다 불평불만하고 남탓만하고 있을 때, 당신은 상위 1%의 사람이 될 수밖에 없다.

2. 심리술사와 문제해결사, 둘 중에 하나로 전직하세요

저는 경제적 자유에 이제 관심이 없어졌습니다. 요즘은 일중독자가 된 것 같습니다. 물론 삶의 밸런스는 지키면서 저녁 개인 시간, 운동 시간은 무조건 여유를 가질 겁니다. 모든 생각은 재미난 일에 집중되어 있습니다. 현재는 12월 31일입니다. 어제 저녁에 대만에 도착하여 오늘도 일어나자마자 카페에 와서 이 글을 작성하고 있습니다.

회사의 비전은 하나이고, 구성원들의 비전은 두가지입니다.

비전 : "기호를 통해 인류의 마음을 바꾸는데 최고의 전문가가 된다. 그 능력으로 세상을 최적화 한다"

'기호'라는 단어 아시나요? 우리는 파란 신호등을 바라볼 때 무슨 생각을 할까요? '횡단보도를 건너라'라는 생각을 합니다.

누군가가 옆으로 가라는 손짓을 하면, 우리는 옆으로 갑니다. 먼 옛날에는 구름의 모양을 보고서 '신이 노여워했다'고 생각하곤 했습니다. 마찬가지로 당신은 이 글을 읽으면서 '기호'를 해석하고 있습니다.

기호란 단순히 글자가 아닙니다. 구름이 될 수도 있고, 영상이 될 수도 있고, 손짓, 신호등 모든 것이 될 수 있습니다. 우리는 기호를 통해 세상을 해석하고 움직입니다. 우리가 보는 광고영상도 모두 '시각적 기호'로 이루어져있습니다.

아트라상, 프드프, 이상한마케팅 공통점이 뭔지 아시나요? 기호를 통해 사람들의 마음을 움직이는 집단입니다. 아트라상은 문자 하나로 헤어진 상대를 매달리게 만들거나 마음을 변화시키곤 합니다. 이상한마케팅은 문구와 글로써 상대를 움직여 '구매'를 일으킵니다. 프드프의 전자책과 여행자 책은 사람들의 마음을 변화시키고 움직이게 만들었습니다. 기호를 통해 어떤 행동을 유발했습니다.

우리 회사의 구성원들은 적어도 두 능력 중에 하나만큼은 세계 최고집단이 되어야 한다고 생각합니다.

1. 심리술사

2. 문제 해결사

당신이 만약 홈페이지를 만드는 사람이라 가정합니다. 이 경우, 당신은 홈페이지를 만들어서 사람들이 오래 머물도록, 특정 행동을 유발하도록 하는 심리술사가 되어야 합니다. 마음을 움직이는데 최고의 전문가가 되는데 정체성을 뒤야 합니다.

당신이 만약 경영지원팀이라면, 해결사가 되어야 합니다. 도처에 만연한 비효율들을 잡아내고, 반복적인 업무를 효율화 해 나가야 합니다(영상화, 프로그램화를 통한 자동화).

기호를 통해 상대의 마음을 움직이는 세계 최고의 전문가가 되세요. 그리고 이 기술을 통해 인류의 마음을 움직여 세상을 최적화할 수 있다 생각합니다. 아트라상의 상담사는 상대방이 인생에서 시행착오할 3,4년을 1시간만에 해결해 줍니다.

마케터는 '질 좋은 상품'을 적재적소의 사람들에게 알려 세상을 최적화하는 작업을 합니다. 예를 들어, 정말 실력 좋은 의사가 15년에 가깝게 공부하여 졸업했습니다. 그리고 사람들을 치료할 수 있는 특별한 기술을 개발하였습니다. 하지만 도저히 마케팅 할 방법이 없어서 상품을 알릴 수도 없고, 15년 공부한 노력이 수포로 돌아갑니다.

이 때 마케터가 의사에게 붙는다면, 이 좋은 상품을 세상에 알릴 수 있게 됩니다. 이 상품이 필요했던 수많은 사람들의 삶을 편리하게 해 줍니다. 세상엔 나쁜 마케팅도 있지만, 진짜 마케팅은 세상의 비효율을 없애고

적재적소에 상품이 필요한 사람에게 알리는 역할을 합니다.

"기호를 통해 인류의 마음을 바꾸는데 최고의 전문가가 된다. 그 능력으로 세상을 최적화 한다"

3.

세계 최고가 될 수 밖에 없는 이유

우리 회사는 잠플래닛 전국 1위 평점을 받고 있습니다. 이 덕분에 '인싸 담당자'라는 국내 최대 인사 유튜버와 촬영을 하기도 했습니다. 종종 저보다 훨씬 내공이 높은 사업가분들이 회사를 방문할 때면 항상 놀라면서 반복적으로 묻는게 있습니다.

"어떻게 회사 사람들이 이렇게 밝을 수가 있나?"

(유튜브 : '인싸담당자 이상한마케팅' 검색)

성도빌딩 경비원 분들은 항상 제가 지나갈때 물어보는게 있습니다.

"성도빌딩 15층 중에 유일하게 웃고 떠들며 퇴근하는 회사는 유일하다. 많은 빌딩에서 회사를 봐 왔지만 정말 이상하다. 대체 어떻게 경영하시는지냐?"

(유튜브 : '이상한마케팅 경비' 검색)

종종 마케팅 회사 대표들이 저희 직원분들을 마주할 때가 있습니다. 이 때마다 항상 하는 말이 있습니다. "이곳 구성원 아무나 데려와도 우리 팀장보다 나은거 같습니다. 인사 비결이 대체 뭐니까?"

(증인 : 승우, 규섭)

실제로 제가 생각하기에 우리 회사 구성원들은 어느 회사를 가더라도 에이스에 자리잡을 수 있는 사람들이라 확신합니다. 그런데 이건 제가 말로만 하는게 아닙니다. 2-3년차가 된 사람들의 평균 연봉 상승률은 일반 기업의 10배 이상에 달합니다. 4배수 원칙을 지닌 우리 회사에서 이 정도 연봉을 높여준다는 것은 '확실한 성과'를 냈기 때문입니다. 그만큼 입사 후 급성장했기 때문에 성과를 내는 것이지요.

어떻게 이런 현상이 벌어졌을까요?

그건 바로 유튜브 때문입니다. 자칭 유튜브를 통해서 전국에 이름을 알렸고, 전국의 인재들이 모일 수밖에 없는 구조입니다. 사업을 해 본 분들은 아시겠지만 사람을 뽑는게 가장 문제입니다. 사람을 뽑으면, 순리 자일 확률이 90% 이상이며, 책을 읽지 않을 확률이 90%가 넘습니다. 혹은 사회성이 결여되어 정치질을 일삼거나, 회사나 상사욕만 하며 살아갑니다. 소통 자체가 안되어 오해가 쌓이고 팀 자체가 붕괴가 됩니다.

일반인 중에 자수성가로 월 1000만원을 벌 수 있는 사람은 매우 드물니

다. 하지만 이상한마케팅이나 아트라상 등 2년차가 넘어가는 분들은 독립하는 순간 월 1000만원은 기본으로 벌 수 있는 능력을 가진 사람들입니다.

이들은 가능성을 가지고 입사하고, 2년간 문제해결력을 기르고 수많은 책을 독파하며 '최고의 인재'로 성장합니다. 특히 이상한마케팅의 서바이벌 시스템과 교육시스템은 인재를 성장시키는데 최적화가 되어 있습니다. 괜히 입사 3년째 평균 연봉이 2-3배가 뛰는게 아닐 겁니다.

2022년에는 역행자를 냈고, 2023년에는 새로운 책이 대박이 나고 이상한마케팅이 전국적으로 알려지면서, 전국 각지의 마케팅 능력자들이 회사에 입사하게 될 겁니다. 2022도 대단했지만, 2023년엔 기존 4년간 이뤄왔던 성취를 단숨에 뛰어넘고 지수함수 그래프로 성장할 것입니다.

회사는 매우 순항하고 있습니다. 이 중에서 가장 큰 문제는 바로 '자칭'인 저입니다. 저는 프로 기업가나 사업가는 아닙니다. 그래서 아직 한창 능력이 부족합니다. 구성원들의 퀄리티는 최상급이지만, 대표 역량 자체는 최상급이 아닙니다. 그래서 저는 열심히 하기로 결심했습니다. 제가 너무 부족하여 퀄리티의 균형을 맞추기 위함입니다. 그래서 2023년에는 최선을 다 하고 싶은 것입니다.

당신은 어떤 목표가 있는지 모르겠습니다. 저도 아직 확정한 것은 아닙니다. 다만, 2023년에 최고의 회사가 되어 당신을 자랑스럽게 만들겠습니다.

"2023 시즌에 이상한마케팅, 프드프, 아트라상에 있었어요"라는 말이 자랑이 될 수 있게 만들겠습니다. 최고의 심리술사, 문제해결사가 되는 것만 집중해 주세요. 기호로 인류의 마음을 움직일 수 있는 스킬을 장착하세요.

4. 심리술사와 문제해결사가 된 이후 벌어지는 일

심리술사, 문제해결사가 된 뒤에는 인생이 쉬워집니다.

심리술사란, 상대의 마음을 파악하여 몇마디 말로써 상대를 움직인다는 뜻입니다. 현재 모든 계열사의 사람들이 배우는 스킬입니다. 카피라이팅이 될 수도 있고, 영상이 될 수도 있고, 지침문자가 될 수도 있습니다. 이와 같은 글일 수도 있습니다.

문제해결사란, 앞서 설명했듯이 인생의 문제를 즐길 줄 아는 사람입니다. 체스를 수없이 둔 사람은 평범한 지능을 갖고 있더라도, 일반인 중에선 초고수 실력을 가질 수밖에 없습니다. 일반적인 직장인들은 성장하지 않습니다. 선천적으로 딱히 성장에 대한 욕구도 없고, 안정적으로 월 300을 받으면서 살아가는 것이 삶의 낙인 경우가 많습니다. (이것이 나쁜건 아닙니다. 가치관마다 다를 뿐입니다. 안정적인 삶으로써 행복하다면 진정 위너라 생각합니다)

문제해결사가 되었다면, 시간이 지날수록 체스 초고수가 되듯이 인생에서 문제 해결력이 1%에 속하게 됩니다. 그리고 당신은 '창의적 공동체'에 속해있습니다(책: 생각이 돈이 되는 순간). 일평생 만나기 힘든 성격 좋고 지능 높고, 책을 읽는 구성원들 사이에서 당신의 실력은 더 급속도로 성장할 수밖에 없습니다.

회사에서 2년 이상 근무하며 어느정도 레벨업을 하고 나간 사람들은 하나 같이 성공하였습니다. 김팀장님 또한 심리적 문제로 어쩔 수 없이 나가게 됐지만, 일이 잘 풀렸습니다. 항상 은인이라며 저에게 6개월마다 천만원씩 보내고 있습니다(지난주에도 클래스101 강의로 벌은 돈 모두 입금하고 싶다고 연락음. 말렸음). 이 뿐만 아니라 초기 팀장급 사람들 중에 퇴사자들은 하나같이 월 천만원 이상 소득을 얻고 있습니다. 현재 간부들은 사실상 경제적자유는 얻게 되었습니다.

만약 회사를 2년 이상 다녔음에도 인생이 풀리지 않는다면 저를 원망하세요. 정상적인 루트로 책을 읽고, 제안서를 냈으며, 어느정도 관리직 경험까지 가졌다면 인생에서 실패할 수가 없습니다. 맛탕이 가서 경제적 자유만을 외치는 사람보다 훨씬 높은 레벨이 되었다는 점을 잊지 마세요.

심리술사, 문제해결사 부분에서 최고가 되는 것에 집중하세요. '돈'에 집중하는게 아니라, 문제해결력이라는 본질을 키우고 집중하면, 나머지는 자연스럽게 따라올 수밖에 없습니다.

5. 고슴도치컨셉

명저인 '좋은기업에서 위대한 기업으로'라는 책을 보면, 모든 영속적이고 성공한 기업들은 고슴도치컨셉을 갖고 있다고 말합니다. 이 중에 가장 중요한 요건 중에 하나는 기업이 하는 일이 '세계최고가 될 수 있느냐'입니다. 저는 이전부터 아트라상 상담사들의 이별상담 실력은 전세계 최고라고 생각했습니다. 다만 규모의 경제를 실현할 수 없기 때문에 퍼트릴 수는 없는 상황입니다. 마음을 바꾸는 능력을 '규모의 경제'화 할 수 있는 것이 바로 이상한마케팅입니다.

마음을 바꾸는 영역에서는 우리 회사는 최고가 될 수밖에 없다고 생각합니다. 현재 성적표도 매우 좋습니다. 코스닥 상장 회사를 바라보면 적자인 경우도 많고, 순수익 50억만 되어도 꽤 건전한 회사라고 평가받습니다. 2023년 이상한마케팅은 적어도 순수익 60억, 높게는 100억의 순수익을 거두는걸 목표로 하고 있습니다. 전 계열사는 100억 정도 순수익을 할 것으로 예상합니다. 이 수치는 4-5년된 기업이 이를 수 있는 최상위 성적표입니다. 구성원들이 뛰어나고 긍정적이고 문제해결력이 좋

기 때문에 순항하는 것입니다.

고슴도치 컨셉의 중요 개념 중 하나는 '회사에 도움이 되지 않는, 세계최고가 될 수 없는 사업은 하지 않는다'입니다. 저는 2021년까지 여러 사업을 경험하면서 타이탄의 도구를 모으려고 했습니다. 그래서 딴 짓도 많이 했습니다. 하지만 이제는 '기호로 마음을 인류의 마음을 바꿔 세상을 최적화한다'는 철학에 맞지 않는 사업은 하지 않습니다.

예를 들어 책을 내는 행위는 이전에는 취미에 불과했습니다. 북카페 또한 마찬가지로입니다. 하지만 이제는 다릅니다. 만약 2023년 '인간을 분석하는 6가지 도구'를 출판한다면, 이 책은 우리 회사를 알리는데 도움이 되기 때문에 출판을 하는 것입니다. 제가 유튜브를 하게 된다면, 개인의 성취 보다는 모두 회사에 도움이 되는 쪽으로만 운영할 것입니다.

저는 최근에 팀원들과 썸네일을 피드백을 하고, 광고소재를 피드백 하는데 많은 시간을 보내고 있습니다. 얼핏보기에 이 부분은 무조건 위임을 하는게 기업적으로 맞습니다. 저는 '인간의 마음을 훔치는 능력'을 발전시키기 위해 많은 시간을 투입하여 광고소재를 피드백 하고 썸네일을 공부하는 것입니다. 역시나 고슴도치 컨셉을 유지하기 위함입니다. 현재 하는 모든 일에는 '고슴도치 컨셉'에 맞게 일을 하고, 취미로 다른 사업을 하는 일 따위는 하지 않고 있습니다.

당신의 개인적인 삶의 목표가 뭔지는 모르겠습니다. 저도 일단 모릅니다. 다만, 저는 2023년에 '사람의 마음을 바꾸는 능력'을 최고치로 만들어 최상의 성적을 내 보려 합니다. 그 재미난 일이 지나고 나면, 모든 구성원들은 최고의 능력을 갖게 될 겁니다. 커리어적으로도 유의미해질 것이라 생각합니다.

6. 스타비즈니스의 한계

좋은 기업을 넘어 위대한 기업으로라는 책을 보면, 위대한 기업들은 공통적으로 은둔형이라 말합니다. 생각해보세요. 코카콜라의 CEO를 아시나요? 디즈니의 CEO를 아시나요?

이 책은 20여년 전에 나온 책으로, 그때는 맞는 말입니다. 하지만 지금은 스티브잡스의 애플은 최강의 기업이며, 앨런머스크의 테슬라, 제프 베조스의 아마존은 최강의 기업입니다. 모바일과 인터넷의 발달로 이러한 스타 CEO가 브랜딩을 강화하는 역할을 하기도 합니다.

물론 스타비즈니스는 매우 한계가 있습니다. 오너리스크라고 하여, 오너가 윤리적 문제가 생기게 되거나 공격을 받게 되었을 때 회사는 위기를 겪게 됩니다. 저는 유튜브를 하고 책을 내면서 업계에선 나름 유명해졌습니다. 오너리스크가 필연적으로 존재하는 구조입니다. 이 부분은 어떻게 해결하면 좋을까요?

저는 이미 해결되었다고 봅니다. 이상한마케팅과 아트라상의 고객군은 '자칭'을 보고 결제하는 것이 아닙니다. 혹여나 제가 감옥에 가는 죄를 저질렀다 하더라도, 이상한마케팅의 마케팅 기술력은 최강을 향해 가고 있습니다(전액환불제에도 불구하고, 환불율은 수백 클라이언트 중에 0%에 가까움). 만약 병원장이 이상한마케팅으로 대박이 난 상황인데, 오너리스크가 터졌다고 해서 계약을 끊을까요? 절대 아닙니다.

매일유업, 대한항공은 오너리스크가 터졌고 불매운동이 벌어졌지만 그 어떤 타격도 없었습니다. 왜냐하면 사람들은 '윤리'를 따지기 보단 자신에게 이득이 되는 걸 구매하려 하기 때문입니다.

생각해보세요. 이재용이 갑질논란이 터지고 애플 회사의 윤리적 문제가 터졌는데, 사람들이 삼성과 애플폰을 안 쓰고 중국 제품을 쓸까요? 대한항공의 서비스가 최상의 품질을 갖고 있다면, 오너리스크가 터져도 구매를 굳이 마다할 이유가 없습니다. 윤리적 문제를 들먹이며 불매운동을 하는 사람들은 겉으론 많아 보이지만 극소수입니다. 예를 들어 유니클로도 불매운동이 역대급으로 심하게 터졌지만, 지금 유니클로는 잘만 나가고 있습니다. 한국에서만 2022년 영업이익이 1000억입니다. 아직도 유니클로 불매운동을 하는 사람은 드뭅니다. 왜냐하면 유니클로의 본질이 좋기 때문입니다. 오너리스크 보다 심한 '반일감정'으로 역대급 불매운동이 있었음에도 본질이 좋으니 살아남는 겁니다.

2023년 회사가 더욱 견고해지면 이런 문제는 완전히 사라질 것입니다. 이 때가 되면 저 또한 가능한 은둔형으로 갈 생각입니다. 회사 초기에는 어느정도 대표가 활약하게 되면, 좋은 인재들이 들어올 확률이 높아지고 영업이 쉬워질 수 있습니다. 단계별로 효율적인 의사결정을 하면 됩니다. 어쨌거나, 스타비즈니스의 한계는 별로 걱정 안해도 된다는게 저의 결론입니다.

7.

회사에 대한 의문점

퇴사를 하는 이유는 뭘까요? 많은 이유가 있겠지만, 저는 크게 생각했을 때 몇가지가 있다 생각합니다.

1) 조직이 답답할 때(마땅한 보상이 없거나 소통창구가 없음)

2) 성향이 맞지 않을 때

3) 성장이 멈췄을 때

1) 조직이 답답할 때는 대화가 통하지 않을 때 - 자신이 아무리 일을 해도 마땅한 보상이 돌아오지 않는다고 생각하는 경우입니다. 대부분의 대기업은 구조상 열심히 일 해도 보상이 돌아오기 힘든 구조입니다. 그렇기 때문에 적당히만 일하는게 오히려 최선일 때가 있습니다.

또한, 자신이 조직내에서 큰 문제를 겪고 있는데 소통이 안 되는 경우입니다. 팀을 옮기고 싶거나, 상사와의 불화, 회사 내에서의 고민 등이 있는데 이를 소통할 상사나 대표가 없는 경우입니다. 우리 회사는 이 부분이 상위 1%로 잘 되어 있다고 생각하지만, 완벽할 수는 없습니다. 분명히 막혀 있는 구간들이 있습니다. 조직이 커 나가면서 어쩔 수 없이 벌어지는 문제이기도 합니다. 최대한 노력하고 있습니다.

답답할 때는 어떻게 해야 할까요? 당연히 제안서를 제출해서 욕구를 풀어야 합니다. 혹은 능동적으로 면담을 요청하는 것입니다. 이 부분은 너무나 말을 많이 했던 것이고, 2022 설명서에 있으니 패스하겠습니다.

최근에는 퇴사자가 거의 없어졌지만, 과거에 퇴사를 한다고 할 때 저는 거의 잡아본 기억이 없습니다. 아무런 소통의 노력도 하지 않은 상태에서 퇴사를 얘기한다면, 이미 마음이 정해진 겁니다. 그리고 상대는 말해봤자 해결될 가능성이 없다고 느낀 겁니다. 그래서 더 얘기해봤자 시간 낭비라 생각하기 때문에 퇴사를 결정한 순간에는 아무말도 하지 않습니다.

결정을 내리기 전, 저라면 한 번이라도 면담을 하거나 대화를 시도해 볼 것 같습니다. 단, 우리 회사에 2년 이상 있었던 사람들의 판단력은 최상이라 생각합니다. 그래서 본인의 판단을 믿어도 된다고 이야기하고 싶습니다. 저 또한 꿈을 지지할 것이고, 최대한 조언을 해 드릴 것입니다.

2) 성향이 맞지 않을 때 -

성향이 맞지 않을 수 있습니다. 이 부분은 당연한 이야기라 패스하겠습니다. 조직 성향이 맞지 않고 회사가 맞지 않다면 나가야 합니다. 이걸 무엇이 맞고 틀린게 아니라, 개인 성향일 뿐입니다. 시간을 끌면 서로 손해를 보게 됩니다.

3) 성장이 멈췄을 때 - 사람은 사수에게 배울점이 없고 대표에게 배울점이 없고 조직에게 얻을게 없을 때, 성장을 하기 위해 이직합니다.

이상한마케팅 초창기에는 성장이 한계가 있는 조직이었습니다. 현재는 성장이 거의 무한대가 가능해진 시스템이 되었고, 많은 팀과 부서, 새로운 사업이 생겨났습니다. 무한 성장이 가능한 상황이기 때문에 퇴사자는 거의 사라지게 되었습니다.

실제로 2020년 2021, 2022년 각기 40% 15% 2% 수준으로 퇴사자가 급감했습니다. 2022년 그나마 퇴사하신 분은 어쩔 수 없이 돌아가신 분이지요.

회사를 다닌 구성원들은 여러 불안이 있을 수 있다 생각합니다.

"이직하려는데 사람들이 나를 패배자로 생각하면 어찌지?"

"팀을 옮기고 싶은데, 눈치 보여서 어찌지?"

"나도 팀리더가 되고 싶은데, 방법이 없을까?"

"나도 해외에서 2주씩 일도 하고 여행도 하고 싶다"

연차가 쌓인 사람은 이런 생각을 할 수 있습니다.

"나 새롭게 해보고 싶은 사업이 있는데 나가고 싶은데 눈치가 보인다..."

자 이제 하나씩 문제해결을 해 봅시다.

"이직하려는데 사람들이 나를 패배자로 생각하면 어찌지?"

=> 클루지를 이겨내세요. 자신의 행복을 향해 찾아가야 합니다. 인간은 무리에서 벗어나는걸 두려워하는 본능을 갖고 있습니다. 이 본능을 벗어나, 본인에게 적합한 최고의 의사결정을 하세요. 인생은 길입니다.

"팀을 옮기고 싶은데, 눈치 보여서 어찌지?"

=> 6개월에 한 번 '팀 이직 기간'을 정해두면 좋을거 같습니다. 물론 언제든지 자유롭게 옮길 수 있지만, 명확한 기간을 정합니다. 그리고 이 때

팀 이동에 대해 그 누구도 눈치를 주지 않고, 상대의 행복을 위해 오히려 박수치는 그런 문화를 만들어야 합니다. 이 부분은 좀 더 강화하는 방안을 만들어보겠습니다. 시기는 1월 말, 7월 말 두 번으로 일단 정해보는 게 어떨까요?

"나도 팀리더가 되고 싶은데, 방법이 없을까?"

=> 이 부분은 본부장 혹은 대표, 부대표 등에게 문의를 해 보세요. 당신의 생각을 듣고 특정 미션을 주거나 방법을 고안해 줄 것입니다. 또한 의 방법은 '제안서'를 써오시면 됩니다.

"나도 해외에서 2주씩 일도 하고 여행도 하고 싶다"

=> 2년이 지났을 때부터, 자유롭게 무제한으로 2주씩 해외나 제주도에 서 일을 하고 돌아오는건 어떨까요? 이 부분은 휴가나 연차 소모 없이 사용할 수 있습니다.

"나 새롭게 해보고 싶은 사업이 있는데 나가고 싶은데 눈치가 보인다..."

회사에 다닌지 3년이 되었을 때(사실 시기는 언제든 상관 없는데, 안 정 해주면 무제한 미룰 수 있어서), 회사 내 졸업식을 만들어보는건 어떨까요? 이 때는 세가지 안이 있습니다.

- 1) 회사에 남아, 좀 더 레벨업 하면서 경제적 자유 얻기.
 - 2) 독립하면서 사업체를 만들. 회사와 지분 5:5로 나눠갖기. 이상한마켓에선 최대한 돕고, 대표 또한 사업을 돕는다. 서로 윈윈 구조.
 - 3) 독립하기. 새 삶을 개척하러 나가서 자유롭게 살기.
- 모두 다 1년 전부터 구상은 했지만, 구체적 방법론은 몰라서 발표하지 않았습니다. 일단 러프하게 공지를 하고, 입사 3년째에 졸업식을 하면서 위 세가지 중에 하나를 선택해야만 하는 상황을 만들어보겠습니다.

끝으로

한 달 전에 썼다가 모두 날라가는 바람에, 미루고 미루다 12월 31일 오후 7시에 마감했네요. 원래 한 해 마무리 하면서 생각에 잠기는데, 더 이 글을 잡고 있을 수는 없을거 같습니다. 전 이제 한 해를 마무리 하러 나가보겠습니다.

기호로 인류의 마음을 바꾸는 최고의 전문가가 된다.

그리고 세상을 최적화한다

심리술사와 문제해결사가 된다

부록

입사자 후기

아트라상 하서영 선임 상담사

[커리어와 결혼. 그 사이 완벽에 가까운 균형을 찾다]

계열사 사용설명서에 담길 후기를 모집한다는 글을 보고 지난 6년의 시간을 돌아봤습니다. 그리고 전 계열사를 통틀어 저만이 들려드릴 수 있는 이야기가 무엇인지 긴 시간 고민하고 이 글을 씁니다.

저의 후기가 모든 분들에게 와닿지는 않을 것입니다. 하지만 몇 분에게 만큼은 가깝다면 수개월 뒤, 몇 년뒤에는 좋은 청사진이 되리라 생각합니다.

저는 출산을 앞둔 30대 초반의 여성이자 아트라상의 선임 상담사이며 본부장입니다. 저의 대학동기들은 다양한 모습으로 사회에서 제 소임을 다하고 있습니다. 대학교수, 전문직, 대기업, 외국계 회사, 공무원 등. 직업은 다양하나 30대 중반의 문턱앞에서 하나같이 같은 고민을 합니다.

"커리어와 결혼 사이의 균형" 에 대해 말입니다. 좋은 배우자를 만나 결혼을 하고 싶고, 결혼을 했다면 일과 가정생활 둘 다 잘해낼 수 있는

균형점을 찾기 위해 고민하는 모습을 참 많이 보았습니다.

그런 지인들은 하나같이 저의 삶을 참 보기좋다, 부럽다 말합니다. 그래서 여러분에게도 저의 모습에 대해 짤막하게 소개해보려 합니다.

[커리어] : 연애가 발목잡지 않는 삶

과거의 저는 연애로 뇌용량을 많이도 갠아먹었습니다. 남자친구와 싸운 날이면 온종일 일이 손에 잡히지 않았습니다. 상담을 하다보면 과거의 제 모습을 닮은 분들이 참 많습니다. 물론 인간관계 역시 중요하지만 많은 사람들이 귀한 자신의 시간과 에너지를 이 문제를 해결하는데 과할 정도로 낭비하는 것을 보면 참 안타깝습니다.

자칭대표님께서도 말씀하셨듯 상담사는 수많은 사람들의 실패사례를 봅니다. 사랑하는 연인을 놓치는 행동은 무엇이며, 어떤 행동이 매력적인지, 왜 늘 어떤 사람들은 상처받는 연애만 하는 것인지 관찰하게 됩니다. 그 과정에서 타산지석을 끝없이 반복하며 연애스킬과 메타인지력이 향상됩니다. 결과적으로 연애와 인간관계에서 받는 스트레스가 줄고 통찰력(안목)이 생깁니다.

현재의 저는 어떨까요? 과거 연애와 인간관계라는 카테고리에 과도하게

할당되었던 뇌용량은 현재 저의 발전과 회사를 위해 쓰이고 있습니다. 그 에너지들을 세이브해 더 나은 기획안을 고민하고, 상담 퀄리티를 높이는데 사용합니다. 감히 말씀드리면 저는 인생을 보다 빨리 레벨업할 수 있는 치트키를 얻었다 생각합니다.

[결혼] : 시공간이 자유로운 삶

제목 그대로만 보아도 파격적이며 압도적인 장점이라 생각합니다. 커리어와 결혼, 둘 모두를 완벽하게 잘 해내는 것은 불가능에 가깝습니다. 하지만 힘을 덜 들이면서 둘 모두를 잘 해내기 위해 가장 중요한 것은 '시간' 과 '장소' 에 대한 통제력이라 생각합니다. (이는 자유시간이 많은 몇 직업이 왜 배우자감으로 선호가 되는지만 생각하여도 쉽게 아실 것입니다)

저는 겸손하게 표현해도 과분할 만큼 시공간에 구속받지 않고 근무를 하고 있습니다. 현재 저는 주 2-5회 사이 탄력적으로 출근합니다. 근무 시간 역시 일괄적인 9 to 6가 아니며 유연하게 조정이 가능합니다. 제 지인들이 가장 부러워하는 부분입니다.

물론 당연히 따라오는 권리는 아닙니다. 제게 맡겨진 업무는 철저하게 처리해야 하며, 프로의식을 가져야 합니다. 하지만 그 어떤 조직에서도

찾을 수 없는 파격적 환경은 큰 행운이라 생각합니다. 장기적으로 본다면 더더욱 큰 힘이 되겠지요. 게다가 높은 급여와 함께라면 더더욱 말입니다.

내담자 시절 저의 상담사셨던 자청대표님께서 하셨던 말씀이 있습니다.

인생에서 얻을 수 있는 가장 큰 행복 중 하나는 좋은 배우자를 만나는 것이다. 라는 말이었습니다. 물론 좋은 배우자에 하나의 정답이 있는 것은 아니나 저는 그 큰 행복을 아트라상이 아니었다면 이만큼 이뤄내지 못했을 것입니다.

아트라상 한서진 선임 상담사

"사람의 마음을 이해하고, 움직일 수 있다면 무엇이든 이룰 수 있다.
그리고 행복해질 수 있다"

안녕하세요.

아트라상의 선임 상담사 한서진이라고 합니다. 어느새 5년 차 직원이 되었습니다.

위 문장은 2018년 5월, 아트라상 상담사 합격 통보를 받은 직후 자청 대표님께 당돌하게 “비전”에 대해 여쭙봤을 때 들었던 답변입니다.

당시엔 이상한 마케팅을 비롯한 어떠한 계열사도 존재하지 않았습니다. 유튜브로 유명해지기 전이었고, 베스트셀러 작가도 당연히 아니셨었습니다. 하지만 이 말 한 마디에 예정되어 있던 PD 면접을 포기하고 입사를 결심했습니다. 그 뒤로 4년 만에 자청 대표님은 제게 말씀해주신 비전을 완벽하게 현실로 만들어내셨습니다.

4년 전 소식을 들은 제 대학 동기들은 ‘너는 학과 수석도 하고, 학생회장도 했고 얼마든지 더 좋은 직장에 갈 수 있을텐데 왜 들어본 적도 없는 회사를 선택했냐’라고 묻곤 했습니다.

2020년 4월 자청님 블로그에 ‘논술 합격자 2위’라는 이름으로 게시된 저의 논술 답안에 적혀있듯이, 그저 웃으며 ‘행복해질 것 같아서’라고 답할 뿐이었습니다. 한참 뒤에 들은 얘이지만, 제가 없는 자리에서 친구들끼리 저를 말려야 하는 건 아닌지 대책회의까지 했다고 합니다^^;

지금은 제가 받는 연봉과 대우, 그리고 아담하고 코지한 개인 사무실에서 일하는 저의 업무 환경을 보며 왜 말리려고 했는지 자신들이 잠시 미쳤었나 보다 말하곤 합니다. 똑똑한 네 선택을 믿고 쓸데없는 소리 안 하길 잘했다고 덧붙이면서 말입니다.

실제로 저는 매우 행복해졌습니다. 인간관계, 불필요한 스트레스, 돈 등 행복해지기 위해 필요한 모든 것이 해결되었기 때문입니다.

인간관계 -

인간관계에서 오는 괴로움은 두가지입니다.

1. 저 사람은 왜 내가 이해할 수 없는 행동을 하는가? 도대체 무슨 생각인지 몰라서 미치겠다

2. 저 사람은 왜 내가 바라는 대로 행동하지 않을까? 제발 내 말 좀 들어줬으면 좋겠다

상담을 하다 보면 수많은 사람들을 만나보게 됩니다. 또한 상담사들은 주변에서 흔히 볼 수 있는 사회생활용 가면이 아니라 가장 내밀한 본능과 속심리를 연구합니다. 이해되지 않는 행동이라고 부를 것이 없어집니다.

또한 꾸준한 교육과 더불어 상담 경력이 쌓일수록 당연히 ‘사람 마음을 움직이는 법’에 대해 전문가가 될 수 밖에 없습니다. 인간관계로 인한 스트레스에서 자유로워질 수 밖에 없습니다.

스트레스 -

어떠한 스트레스도 받지 않고 산다고 하면 거짓말일 것입니다^^; 하지만 큰 불행은 대부분 자신의 잘못된 의사결정에서 비롯됩니다.

자칭 대표님도 말씀하셨다시피, 상담을 하다보면 ‘사람들이 저지르는 모든 심리적인 오류’에 통달하게 됩니다. 잘못된 의사결정으로 혼자 스트레스 받고 괴로워할 게 아니라, 메타인지를 통해 클루지를 벗어나고 재빨리 해결책을 찾게 됩니다. 스트레스 속에서 인생을 낭비할 일이 사라졌습니다.

또한 사람의 마음에 통달하고, 해결책을 제시하는 능력을 갖춘 동료 선 후배들을 갖게 됩니다. 해결되지 않는 고민이 있다면, 자칭 대표님 이하 동료 선후배를 찾아가 조언을 구하면 그만입니다. 퇴사 이유 압도적 1위인 상사와의 갈등, 죄송하지만 아트라상엔 해당이 안 됩니다.

돈 -

구체적으로 오픈할 순 없지만, 전문직과 증권사 등 특수한 경우를 제외하면 또래 중 가장 많은 월급을 받는 듯 합니다. 하지만 돈에 미쳐 일한 적은 없었습니다.

4배수 법칙에 걸맞게 성과를 내고 레벨업을 하면 급여는 알아서 올라가기 때문입니다. 회사의 이익이 곧 나의 이익이니, 이보다 일에 몰입하고 집중할 수 있는 환경은 없을 것입니다. 또한 프드프, 큐어릴을 통한 전자책 작성 등 자동 수익을 위한 모든 루트가 오픈되어 있습니다. 길이 잘 닦여 있습니다.

자칭 대표님이 늘 입에 달고 사시는 말이 ‘보상을 쥐라’라는 말이라면 얼마나 성과에 따른 보상이 확실한지 이해하실 수 있을거라 생각합니다.

여러가지 자랑(?)이 많았네요. 다 떠나서 입사 당시 논술에서 ‘회사의 일원이 되었을 때 무엇을 얻을 수 있을 것 같나요?’에 대한 대답으로

저는 아래와 같이 말했었습니다.

“자신을 사랑하지 않는 사람이 다른 사람을 사랑할 수 없듯, 자신의 삶이 행복하지 않은 사람이 다른 사람의 행복을 기획할 수는 없습니다. 그래서 저는 아트라상과 함께하는 행복한 삶을 기대합니다.”

결국 그렇게 되었군요^^

이상한마케팅 김선호 매니저

22년 6월, 대기업에 다니는 친구들과 모임을 가졌습니다.
친구들은 저에게 말했습니다.

"너 왜 대기업 포기하고 이상한 회사간거야? ㅋㅋㅋ"

"스타트업이니까 하루종일 일만 하겠다.."

"규모가 작으면 복지도 별로일텐데.."

저는 딱히 반응하지 않습니다. 그리고 조용히 친구들의 대화를 들었습니다.

"회사에 끈대들 때문에 힘들다"

"상사가 자기만 생각하고, 후임생각은 안한다"

"회사 규모에 비해 복지가 짜다"

...

진심으로 안타까운 마음이 들었습니다. 한 친구가 제 표정을 보고 말했습니다.

"니가 다니는 회사도 비슷하지?"

그 말을 듣자마자 저도 모르게 웃었습니다.

친구들: (???)

조심스럽게 회사 이야기를 꺼냈습니다. 아직도 그 날 친구들의 표정이 잊혀지지 않습니다.

믿기지 않는 듯한 표정, 내심 부러워하는 표정이 섞인 얼굴이었기 때문입니다.

이 사건 이후로 저는 회사 이야기를 친구들에게 하지 않습니다.

또다시 부러움과 시기질투의 대상이 될 게 뻔하기 때문입니다.

'대체 회사가 어떻길래?'라는 생각이 드실 것 같기도 합니다.

2가지만 말씀드리겠습니다.

1. 사람
2. 즐겁게 일할 수 있는 환경

회사를 다니며 사람 스트레스를 받은 적이 없습니다 오히려 회사 구성원 덕분에 행복과 즐거움을 느낍니다. 치킨집 가서 서로 회사 동료들과 대표를 칭찬하는(?) 특이한 사람들과 함께하고 있습니다.

복지는 ㅋㅋ 갈수록 늘어서 사람들이 '이런 복지도 있었어요?' 라고 물을 때도 있습니다. 아침, 점심, 저녁 식사를 무료로 챙겨주고, 건강을 위해 운동비, 문화생활을 위한 교육비와 도서비까지 지원해줍니다. 저처럼 성장을 원하는 사람에게는 안성맞춤입니다.

특이한 게 불금에 구성원 30% 이상이 같이 놀러다니기도 합니다. 최근엔 같이 클라이밍, 한강 러닝, 월드컵 본 게 가장 기억에 남습니다. 함께 하는 사람들이 좋고, 온전히 업무에만 집중할 수 있는 조직문화, 노력한만큼 보상해주는 곳.

만약 위 조건을 모두 갖춘 회사를 찾고 계시나요? 그렇다면 잘 찾아오셨다고 자신 있게 말씀드릴 수 있습니다 ^^

솔직히 저는 이 글을 읽는 당신이 부럽습니다. 저는 우리 회사 같은 곳을 찾으려고 부단히 노력했고, 시행착오를 겪었기 때문입니다.

굳이 저와 같은 시행착오를 겪지 않으셨으면 하는 마음에, 제가 경험한 것과 느낀 감정을 솔직히 작성했습니다.

이 글이 여러분의 선택에 조금이나마 도움이 되었으면 좋겠습니다.

소중한 시간내어 읽어주셔서 감사합니다.

작성자: 이상한 김신입 (경영전략팀 김선호)

이상한마케팅 조유나 매니저

이상한마케팅...? 도대체 뭐하는 곳일까.

안녕하세요, 이상한마케팅 사업자팀 조유나입니다. ㅎㅎ
이상한마케팅을 처음 알게 되었을 때, 제가 받은 첫 인상이었습니다.

'마케팅'이라는 것은 알겠고..대표님은 유튜브 스타에...하는 일이 5가지
가 넘는 연쇄창업가..?

그리고 '최고의 인재를 뽑습니다.'
구인공고 글을 보는데 두눈을 의심했습니다.

업계 연봉 최고, 회사안의 미니편의점, 책 무한 복지 제공, 수평적 조직
구조, 최고의 구성원들 등등

'내가 꿈꾸기만 했던 회사가 이렇게 실존할 수 있다고?' 하는 생각이 들
었습니다.

이때부터 죽어있던 제 가슴은 다시 뛰기 시작했습니다.

왜냐하면, 저는 대학교에 막 입학한 20살 시절부터 수없이 많은 회사를 찾았다녔지만 원하는 곳을 찾지 못했기 때문입니다. 모든 것이 그런 것은 아니겠지만, 제 과 특성상 주로 가게되는 회사들은 수직적 구조, 자유롭지 않은 회사분위기였습니다. 그래서 저는 이런 곳이 저하고 맞지 않다는 것을 일찍 깨달았습니다.

그래서 해외로 눈을 돌리게 되었고, 한국보다는 더 수평적인 구조이지 않을까? 하는 기대감을 안고 해외취업을 했습니다.

그렇게 해외취업을 했지만, 막상 기대한 현실과 다른 부분도 많았습니다.

그러던 와중, 자칭 대표님의 유튜브 영상을 보게 되었고 이상한마케팅을 자연스럽게 알게 되었습니다.

그렇게 차츰차츰 자칭 대표님을 알게되며 들어오게 된 '이상한 마케팅'

입사 후, 첫 인상은 정말 '이상하다'였습니다. 말도 안되게 친절한 사람들, 그리고 뛰어난 구성원들이 저를 전율시켰습니다.

항상 상상 속에서나, 영화나 드라마속에서 봐왔던 '이상'같은 현실이

제 눈앞에 펼쳐져 있었기 때문입니다.

좋은 점을 뽑자면 10손가락이 부족해서 자세한 부분들은 생략하겠습니다.

저는 마치 나랑 딱 맞는 인연을 찾아 '결혼'을 한 느낌이었습니다.
기대에 부풀어 결혼생활을 시작했지만, 막상 같이 살아보면 그 생활이
즐거울때도 있고 힘들때도 있습니다.

하지만, 힘든과정을 함께 이겨내고 겪어가면서 더욱 돈독해지는 감정.
이 감정은 경험해본 사람들은 아시겠죠? ㅎㅎ

그만큼, 직장생활 또한 즐거울때도 있지만 힘든 순간들은 좋은 동료들과
함께 이겨내가고 있습니다.

또한, 저는 무조건 100% 만족한다고 말씀드리지는 않겠습니다.(한
99%정도?^^)

그만큼, 개선이 필요한 부분도 있지만 제안하면 언제든지 받아주시는
열려있는 문화가 있습니다.

그리고 그렇게 하나둘씩 맞춰가면 갈수록 더욱 좋은 점들이 계속 많아

지고 있어, 지내면 지낼수록 더욱 애정이 가는 곳입니다.

저랑 딱 맞는 인연을 만나는 것도 하늘의 별따기라고 하는데,
딱 맞는 회사를 찾았다는 것. 이것이 제 인생의 큰 행복입니다.

그만큼, 앞으로 저 또한 좋은 회사를 만들어가는 일원이 되어야겠죠? ㅎㅎ

이상한마케팅 현기욱 팀장

안녕하세요, 저는 자칭 계열사 이상한마케팅의 현기욱 팀장이라고 합니다.

저는 아직도 이런 고민을 하는데요.

"내가 자칭 계열사라는 사이비에 빠져있는 건 아닐까?"

세상에는 워낙 사기꾼이 판치는데.. 나라고 당하지 않을 이유가 없다고
생각하기 때문입니다 ㅎㅎ

워낙 회사를 사랑하고, 대표님을 좋아하다보니 외부에선 이상하게 보일
수도 있겠다는 생각도 드는 것이죠.

하지만 이제는 '어떠한들 상관없다!' 라는 생각이 드네요. 회사 생활이
그저 행복하기 때문입니다 :)

스스로 "왜 그럴까?"를 생각했을 때 대표적인 이유 3가지가 떠올랐습니다.

1. 좋은 구성원
2. 복지
3. 급여

첫번째, 좋은 구성원입니다.

인간은 사회적 동물로서 좋은 사람들과 원만한 관계를 유지하고 교류할 때 행복감을 느끼게 되어있는데요. 본인과 성향이 비슷하고 서로 성장하고 배려하는 사람들끼리 모여있기에 더욱 행복한 것 같습니다 ㅎㅎ

이상한마케팅 채용은 '회사와 핏이 맞는가?'를 가장 우선시하는데요.

능력이 아무리 뛰어난다한들 주변 동료에게 좋지 못한 영향을 끼칠 거라는 판단이 들면 가차없이 탈락이 되곤 합니다.

그러다 보니 좋은 사람들만 남고 있습니다 :))

두번째, 복지입니다.

회사는 '기버'를 지향합니다. 회사에서 항상 베풀어 주는 것입니다. 누구에게 베풀까요? 당연히 구성원입니다. 그런데 왜 베풀어줄까요? 회사가 봉사, 기부단체도 아닌데 말이죠.

회사는 구성원들을 행복하게 만들면 더 생산적이고 열심히 일을 할 수 있게 만들 수 있다는 사실을 알고 있습니다.

너무 많지만 대략적으로 다음과 같네요.

1. 아침/점심/저녁 무료 제공
2. 8~11시 자율 출근제
3. 책 무제한 지원
4. 교육비, 체력단련비 50% 지원
5. 간식 무한 제공
6. 여름휴가 1주일, 2년차 2주일
7. 생일선물
8. 계열사 혜택

등..

복지도 매년 성장하고 발전되는 모습을 보면 감탄을 금치 못합니다 ㅎㅎ
항상 회사를 위해 힘써주시는 대표님, 본부장님, 경영전략팀에 감사함을 전합니다.

세번째, 급여입니다.

이상한마케팅은 4배수 법칙을 중요하게 여기고 있고 회사에서 큰 가치를 만들어낼수록 연봉 인상 기회를 누릴 수 있게 됩니다.

저도 그중 기회를 많이 누릴 수 있었던 사람 중 한명이 아닐까 생각이 드는데요^^;

좋은 점은 단순 연차에 따라 급여가 올라가기보다는 본인의 퍼포먼스에 따라 더 많은 급여의 기회를 누릴 수 있게 되는 것입니다. 이 말은, 연차가 높아진다고 무조건 급여가 높아진다는 뜻은 아닙니다.

퍼포먼스를 내고 기여하는 것에 따라 대우를 받을 수 있게 되고 나중에는 팀에서 지분을 받을 수 있는 기회를 누릴 수 있게 됩니다. 고정 급여가 아닌 팀과 회사의 성장이 본인의 연봉 상승으로도 이어지는 것입니다.

심지어 22년 말에는 연봉 제안서도 도입이 되었는데요. 인원이 작년 대비 3배가 늘다보니 모든 인원을 신경써주시기 어려워 연봉 제안이라는 창구까지 열어주셨습니다ㅜㅜ

그저 감사하고, 감사할 따름입니다...ㅜㅜ

계열사 사용설명서에 박제되는 만큼.. 제가 감사함을 잃어버리는 순간
저주를 받아도 할말이 없을 것 같습니다.

이상한마케팅, 자청 계열사에 감사함을 바칩니다.



**기호로 인류의 마음을 바꾸는 최고의 전문가가 된다.
그리고 세상을 최적화한다.**

심리술사와 문제해결사가 된다.

? ! •