

# 바람이 흔들리지 않는 소나무처럼

## 우성냉동쇼케이스 조성호 과장

조성호 씨는 조용한 사람이다. 그저 과묵하다는 뜻만은 아니다.  
어쩐지 그는 사철 푸르른 소나무처럼 담백하고 의연해 보인다. 마치 그가 살아온 날들이 그랬듯이...  
서른 세 살의 노총각 조성호 씨가 지켜온 아름답고 가슴 훈훈한 삶에 귀를 기울여 보자.

어린 시절 조성호 씨가 기억하는 집안 살림은 그리 넉넉하지 않았다. 보태고 빼고 할 것도 없는 딱 고만고만한 시골 농가였다. 5남 2녀중 넷째. 특별히 부모 속을 썩혀 본 일도 없고, 세상을 깜짝 놀라게 할 원대한 꿈을 꾸어 본 일도 없었다. 그저 장난끼 많은 형제들 틈에 섞여 조용한 아이로 자랐을 뿐이다.

올해 서른 셋인 그의 이력서에는 여지껏 별다른 '특이 사항'이란 게 발견되지 않는다. "남에게 피해가 되지 않는 사람이고 싶다"는 본인의 바램처럼 그저 여전히 성실하고 진중할 삶의 자세만이 엿보일 뿐이다.

### 단돈 2만원으로 감행한 서울 상경기

우성냉동쇼케이스의 조성호(33) 과장. 남들보다 조금이라도 앞서가기 위해 아귀다툼을 벌이고 걸핏하면 목청을 돋우는 각박한 현실에서 언제나 그는 차라리 한걸음 쫓 뒤로 물러서 있다. 삶의 투쟁욕이 부족한 것이 아니다. 과묵한 자신의 성격이 그렇듯, 그는 필요이상의 '오버 액션'을 할 줄 모른다. 그저 주어진 일에 최선을 다해, 묵묵히 자신의 땀과 노력을 쏟아 붓는 것. 그것이 그가 세상을 대하는 유일한 방법이다.

조성호 씨의 고향은 경기도 여주군. 고등학교를 졸업하고 군에 입대할 때까지 그는 고향 여주를 떠나본 기억이 별로 없다. 풍족한 살림은 아니었지만 나름대로 고향은 그에게 가능성 있는 삶의 터전으로 비춰졌었다. 고향을 떠나야겠다는 생각같은 건 애초에 그다지 절실하지 않았다. 적어도 군을 제대한 뒤 집안 농사를 거들며 지내던 87년까지는.

그해 겨울, 생각지도 않게 어머니가 덜컥 병환으로 쓰러지셨다. 두달 사이 치료비로만 2,000만원을 까먹고서야 어머니는 겨우 몸을 추스릴 수 있었다. 하지만 우환이 앓아간 것은 건강뿐이 아니었다. 가난한 시골 살림에 '뭇



돈'이 빠져나가고 보니 당장의 생활이 막막했다.

“학교를 졸업한 뒤 잠깐 동안 서울의 한 세탁공장에서 아르바이트를 한 적이 있었습니다. 주로 병원 빨래감을 대량으로 처리하는 곳이었지요. 피 묻은 빨래더미에서 잘린 손가락이 나와 질겁을 하곤 했습니다. 서울에 대한 첫 인상이 그랬으니 당연히 고향에 대한 애착이 더할 수 밖에요. 하지만 내 손으로 집안을 일으켜보겠다는 결심에 고단한 서울살이를 자청하게 된 것이지요. 수중에 가진 것이라곤 단돈 2만원이 전부였습니다.”

쇼케이스 제작 업체인 우성냉동에 입사하게 된 것은 그의 인생에 여러모로 중요한 분기점이 되었다. 그저 '성실' 하나로 세상을 헤쳐나가던 그에게 전문 기술을 습득할 기회가 주어진 것이다. 주문이 밀릴 땐 밤늦도록 기계 앞에서 씨름을 해야 하는 일이 다반사였지만 젊은 그에게 하루하루 낯선 미지의 지식을 넓혀가는 일이라 피곤한 줄을 몰랐다.

### 쇼케이스 개발에 젊음을 바쳐

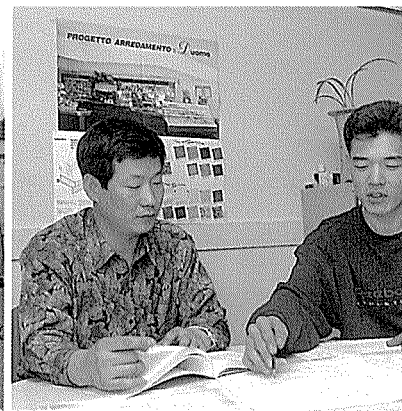
우성냉동은 제과용 쇼케이스와 슈퍼마켓의 야채진열대 등을 주문 생산하는 전문 업체로 중국동에 본사를 두고 경기도 마석에 공장을 운영중인 건설한 중견업체다. 회사의 일원으로 함께 해온 10여년간 그 역시 회사의 발전을 위해 모든 수고를 아끼지 않았고 덕분에 이제는 회사의 중추적 역할을 담당하는 일류 기술인으로 인정받고 있다.

현재 그가 담당하고 있는 것은 기계설치와 A/S 분야. 우성냉동의 제품이 전국으로 판매되고 있기 때문에 그 역시 한달 중 보름 이상을 지방 출장에 나서야 하는 강행군을 계속해야 한다. 쇼케이스의 개발단계부터 시공까지 모든 것을 직접 챙기다보니 전화 내용만으로도 문제 해결의 실마리를 대뜸 짚어낼 만큼 해박한 지식을 자랑하는 그이지만 업주들의 문의가 오면 한걸음에 현장으로 직접 달려간다.

철저한 현장 중심의 사고(思考). 그것은 오늘의 그를 있게 한 철두철미한 생활신조다. 회사 규모가 작지 않음에도 불구하고 별도의 영업사원을 따로 두지 않는 우성냉동의 영업 형태를 의아해하는 사람도 많지만, 이렇듯 고객과 한몸처럼 움직이는 조성호 씨의 고객밀착형 서비스를 이해하고 나면 그 성공의 비결을 짐작할 수 있다. 생산업체의 과당경쟁으로 한층 치열해진 내



▲ 주어진 일에 최선을 다해 묵묵히 땀과 노력을 쏟아 붓는 것. 그것이 조성호 씨의 '세상 대하기'다.



▲ 그는 노력이다. 냉동 쇼케이스에 대한 해박한 지식과 현장 경험이 오늘날의 그를 만들었다.

수 시장에서 우성의 시장 점유율이 상위를 유지하는 것도 이처럼 회사와 고객 사이에 이어진 끈끈한 유대감 때문이다.

“냉장·냉동력에 있어서는 국내 업체의 기술도 상당한 수준에 올라 있습니다. 다만 단열유리의 가공법과 디자인면에서 일본 등 선진국에 뒤지고 있는 것은 사실입니다. 수작업 대신 기계식 대량생산 체제를 갖출 수만 있다면 국내 업체도 나름대로 충분한 국제 경쟁력이 있다고 확신합니다.”


지난 2월 연수단의 일원으로 일본 모박쇼를 참관하고 돌아온 그의 일과는 요즘 더 분주하게 돌아간다. 일본 업체의 앞선 기술을 돌아보며 얻은 아이디어를 직접 제품에 적용시켜보고 싶은 욕심에 틈틈이 연구에 골몰해 있기 때문이다.

### 변함없는 정성, 푸르른 소나무처럼

서른 셋이란 나이가 무색하게도 그는 여전히 노총각 신세를 면치 못했다. 본인의 말에 따르면 사는 일이 하도 바빠서 “혼기를 깜빡 잊었다”고 한다. 적령기에는 하루하루 새로운 기술을 익히는 재미에, 그 후로도 나름대로 탄실한 기반을 내리기 위해 한 눈 팔 시간이 없었다는 것이다.

그래도 그는 주어진 현실에 매우 만족한다. 그의 손으로 손아래 동생들을 모두 출가시켰고 가정의 행복도 일구어 냈다. 오랜 지병으로 고생하시다 지난해 작고하신 어머님께도 이젠 조금 면목이 섰다.

이제는 자신과 함께 세상의 푸르름을 만들어갈 평생의 반려자를 만나는 일만이 유일한 숙제로 남았다. “혼자 익힌 살림 솜씨가 만만치 않아 여간 깔끔하게 사는 게 아니다”는 게 동료 강재용(30) 씨의 귀뜸이지만 이제는 그도 누군가가 그리운 나이임엔 분명하다.

여전히 그에게서는 눈이 번쩍 뜨일만한 화려함은 보이지 않는다. 그럼에도 그의 낯익은 얼굴에 떠오른 삶의 애환은 누구보다도 가슴 훈훈하게 느껴진다. 

〈글/이종원〉



그는 얼마전 일본 모박쇼에 다녀왔다. 선진 기술을 돌아보며 얻은 아이디어를 제품에 적용하기 위해 틈틈이 연구 노력하길 잊지 않는다.