유재두·송봉황 회고록

성실을 생명처럼

유재두·송봉황 회고록

성실을 생명처럼

유재두·송봉황 지음
김창욱 엮음

새로운사람들

유재두·송봉황 회고록

성실을 생명처럼

초판인쇄 2022년 4월 15일
초판발행 2022년 4월 20일

지은이 유재두·송봉황
엮은이 김창욱
펴낸이 이재욱
펴낸곳 (주)새로운사람들
디자인 김남호
마케팅관리 김종림

ⓒ 유재두·송봉황 2022

등록일 1994년 10월 27일
등록번호 제2-1825호
주소 서울 도봉구 덕릉로 54가길 25(창동 557-85, 우 01473)
전화 02)2237.3301, 2237.3316 **팩스** 02)2237.3389
이메일 ssbooks@chol.com

ISBN 978-89-8120-640-6(03810)

후손들에게 이같은 진리를 가르치고 싶다.
신용을 지키며 정직하고 성실히 살면 사람과 돈은 따라 오는 법.
“신용이 곧 생명이다.”
이것은 내가 평생 가슴에 새겨온 삶의 철학이다.

유재두

I’d like to leave the true wisdom of life to you all.

If you live your life honesty and assiduously
while keeping credibility to others,
people and money will follow you naturally.

“Credibility is the bloodline of life.”

This was ingrained in my heart to live such a life.

Jae Doo Ryu

성실하면 하늘도 감동한다



유재두(ProLine, Inc 설립 회장 · 유 패밀리재단 설립회장)

'세월은 사람을 기다리지 않는다.'

나이가 들수록 도연명이 남긴 이 시구(詩句)가 가슴을 친다,

더불어 흘러간 세월의 덧없음을 절감한다.

나는 한국전쟁이 발발했던 1950년 6월 25일, 고무제품 제조업체인 조일공업사의 상무로 취임하면서 사업과 인연을 맺었다. 인민군의 탱크부대가 3.8선을 넘던 바로 그날 첫 출근했던 기억이 엊그제 같은데 60여 년 세월이 흘렀다. '반세기가 넘는 긴 세월 동안 사업을 하면서 무엇을 이루었는가?' 이런 생각을 하면 뿌듯한 성취감보다 회한이 앞선다.

그런데도 불구하고 내 삶의 기록을 남기고자 하는 것은 후손들이 내 일생의 도전과 좌절, 성공과 실패의 경험을 거울삼아 더 값진 삶을 살기를 바라는 마음 때문이다.

나는 지난 60여 년 동안 한국과 미국에서 사업을 하면서 많은 기업인과 세일즈맨들을 만나고 그들과 인연을 맺었다.

그 대표적 인물이 일본 최대의 화공약품제조회사인 TM사의 오자끼시료 사장, 이찌가와 히데오 사장이다. 미국 최고의 화공기술자인 Jim Hanson도 빼놓을 수 없는 지인이었다. 조일공업 시절부터 인연을 맺은 그들은 반세기 이상 끈끈한 인간적 관계를 유지하며 사업 파트너로서 나를 지원하고 도왔다.

박정희 유신 독재의 서슬이 퍼렇던 1973년, 조일공업은 자금난으로 창사 이후 최대의 위기를 맞았다. 이 암담했던 시기에 나는 일본 거래처인 TM의 사장인 오자끼시료를 찾아갔다. 그리고 "돈을 빌려 달라."고 간청했다.

그는 흔쾌히 자금지원을 약속했고, 조일공업은 부도 위기를 넘겼다. TM 사장은 훗날 미국에서 Pro Line을 설립하고 다시 사업을 시작할 때도 자금을 대줬다. 아무런 보증이나 담보 없이도 2~3백만 달러씩 큰돈을 빌려 주었던 것이다.

냉정한 비즈니스 세계에서 어떻게 이러한 인간적 유대 관계가

가능했던 것일까. 나는 그것을 성실과 신용의 힘이라고 생각한다.

"성실하게 살아라."

"신용을 지켜라."

나는 사업을 하면서 이와 같은 좌우명을 실천하기 위해 노력했다. 성실과 신용은 우리 선조들이 지켜온 모든 덕행(仁義禮智信)의 근본이며, 백행(百行)의 원천이기 때문이다.

세월은 누구에게나 평등하게 주어진 자본이다. 성실하게 신용을 쌓으면서 이 자본을 슬기롭게 이용하면 돈과 명예는 따라오는 법이다.

'정직하게 살자!'

이 또한 평생 가슴에 새겨온 나의 생활신조였다.

미국 이민 초기인 1980년대에 나는 한국에서 고무제품을 수입해 미국 시장에 팔았다. 한국에서의 수입단가가 10달러일 경우 나는 10.50달러에 팔아 50센트의 이익을 남겼다. 정확히 5%의 마진을 남긴 것이다.

다른 수입상들은 10% 이상의 이익을 남기기 위해 수입단가를 속이는 경우가 많았지만, 나는 눈앞의 이익에 얽매이지 않고 끝까지 상도의를 지키려 애썼다. 그 결과 한 번 거래를 튼 고객은 죽을 때까지 나를 믿고 거래를 했다. 그 대표적인 사람이 존 핸슨이었다.

미국 최고의 화공기술자인 그는 내가 조일공업에서 사표를 내고 실의에 빠졌을 때, "미국에 오면 100% 밀어주겠다."며 재기의 의욕을 북돋아줬다. 그리고 25년간 사업 파트너로서 변함없이 나를 도왔다.

내가 희생을 하면 그만큼 대가가 돌아오는 법. 나는 그런 정신으로 기업을 운영했다. 그러니까 큰 부를 축적할 수는 없었지만, 회사는 장수할 수 있었다.

1994년 12월, 나는 일제 때 육영사업을 하시던 선친의 유지를 받들어 장학재단인 Ryu Family Foundation을 설립했다. 이 재단을 설립한 가장 큰 목적은 한국을 빛낼 꿈나무를 발굴하고 키우기 위한 것이다. 나는 해마다 장학금 신청자들의 서류를 심사하는 과정에서도 인간 됨됨이, 즉 성실성을 중요하게 여긴다. 아무리 학교 성적이 우수해도 성실성이 결여된 인물이라면 그는 결코 큰 그릇이 될 수 없는 법이다

'성실과 신용, 그것이 곧 생명이다.'

나는 설봉장학금을 받은 학생들과 후손들에게 '성실과 신용이라는 유산'을 물려주고 싶다. 성실은 하늘도 감동시키는(Hard work moves heaven) 무기이기 때문이다.

선택은 운명을 좌우한다



송봉황(유 패밀리재단 이사)

세월은 흐르는 강물 같다고 했던가.

1946년 12월, 동갑내기인 남편을 만나 결혼식을 올린 것이 엊그제 같은데 긴 세월이 강물처럼 흘렀다. 그동안 남편을 먼저 저세상으로 보내고, 100세의 증조할머니가 되었다.

나는 일제 치하인 1922년 인천에서 태어났다. 아버지 송문학, 어머니 이표자 슬하의 4남 2녀 중 4번째 자식이었다. 아버지는 내 이름을 봉황이라 지어주셨다. 예로부터 불사조인 봉황은 왕비를 상징했다. 아버지께서는 왕비처럼 행복하게 오래오래 살라고 내게 봉황이라는 이름을 주셨던 것이다.

'봉황처럼 천년, 만년은 살 수 없을지라도 이름값을 하자.'

나는 이런 생각으로 건강하고 행복한 인생을 살기 위해 노력했다.

인생은 선택의 연속이라 했던가.

나는 긴 인생을 살면서 숱한 선택의 기로에 서야 했다. 그 선택은 한동안의 행복과 불행을 좌우했고, 운명을 좌우하기도 했다. 내 인생에서 가장 잘한 선택은 무엇이었을까?

나는 그 중 하나가 배우자 선택이었다고 생각한다.

일제 말기에 태어난 남편은 13살 때 일본으로 건너가 중등교육 과정을 마쳤고, 도쿄 중앙대로 진학하여 법학을 공부했다. 당시로서는 엘리트였다. 조선이 해방됐던 1945년 어느 날, 친척 언니의 소개로 청년 유재두를 만나 결혼을 약속했다.

그러나 웨딩드레스를 입기는 쉽지 않았다. 어느 날 남편이 "일본 유학 시절 만났던 여성이 있다. 그 여성과 헤어질 수 없다."며 파혼을 요구했기 때문이다. 이때 나는 남편을 만나 "사주까지 받았는데 파혼할 수 없다."며 파혼 요구를 단호하게 거절했다.

남편은 거듭 궁색한 변명을 늘어놓으며 "약혼은 없었던 일로 하자."고 했지만, 나도 물러서지 않았다. 당당하게 '파혼 불가'를 외쳤다. 이와 같은 당돌함에 끌린 것일까. 남편은 백기를 들었고, 우리는 결국 결혼에 골인했다.

한국전쟁이 발발했던 1950년 6월, 남편은 친척이 운영하는 고무제품 제조업체인 조일공업사의 상무로 취임하면서 사업가로 변신했다.

"성실하게 살아라,"
"신용을 지켜라."
남편은 평생 성실과 신용을 생명처럼 여기며 사업을 했다. 그리고 조일공업을 한국의 5대 고무제품 제조업체로 키웠다.
"신용을 지키며 정직하고 성실하게 살면 사람과 돈은 따라오는 법이다. 신용이 곧 생명이다."
남편은 후손들에게 이와 같은 진리를 가르쳤다, 그래서 나는 남편을 존경하고 사랑했다
1973년 겨울 밤, 조일공업사에서 화재가 발생했다. 화마의 횡포로 남편은 25년 동안 피땀으로 일구어온 회사를 잃어야 했다. 남편은 좌절과 실의의 시간을 보냈다. 이 무렵에 나는 남편에게 미국으로 건너가 다시 사업을 시작할 것을 권했다.
"집을 팔아서라도 사업자금을 대겠어요. 당신은 분명 재기할 수 있어요."
집까지 팔아 사업을 하다 망하면 쪽박신세가 되겠지만, 나는 과감한 선택을 했다. 남편의 성실성을 믿었기에 승부수를 던졌던 것이다. 1980년, 남편은 혼자서 미국 이민 길에 올랐다. 남편 나이 58세 때였다. 그로부터 2년 후 나도 남편과 합류했다.
이민 생활은 고달팠다. 언어장벽, 인종차별, 문화의 차이 등이 우리에게 실의와 좌절감을 안겨주었다. 하지만 나는 "쓰러지는 것은 실패가 아니다. 일어나지 못하는 것이 실패다."라는 신조로 가정을 지키며 남편의 사업을 도왔다.
지성이면 감천이라고 했던가. 남편은 인생 황혼기의 고독과 실의를 극복하고 레저용 신발 제조업체인 프로라인(ProLine)을 설립하여 사업가로 재기(再起)했다.
뉴욕에서 사업을 시작한 지 17년째인 1994년, 남편은 가족들 앞에서 깜짝 선언을 했다. 사업을 하면서 모은 재산을 출연해 장학재단을 설립한다며 2남 4녀의 자녀들에게 재산 상속 포기각서를 쓰도록 요구했다.
나는 이때도 남편의 결단을 선택하고 지지했다. 가난 때문에 공부를 하지 못하는 학생들을 돕는 장학재단 설립, 그것은 남편의 꿈이었던 것이다. 그래서 나는 아이들에게 재산 상속 포기각서에 사인할 것을 종용했고, 6남매는 아버지의 뜻에 따라 서명을 했다. 미국 동부지역 한인사회의 꿈나무를 키우는 유패밀리장학재단은 이렇게 태동했다.
한인(韓人)이민사 1백 년 동안 미국으로 이주한 한인들 가운데 경제적 부를 축적한 사람은 많다. 하지만 사재를 털어 장학재단을 설립한 사람은 드물다. 이런 점에서 남편이 자랑스럽다.
남편 사후에는 한동안 내가 재단을 운영했다. 현재는 막내딸 을수가 재단을 이끌고 있다. 재단이 설립된 지도 어느덧 28년. 그동안 매년 2~30명씩 600여 명의 대학생들에게 2~3천 달러씩 장학금을 전달해 왔다.

'돈은 버는 것보다 잘 쓰는 것이 중요한 법!'

나는 이런 생각으로 좋은 일을 하는 단체, 기관에도 운영자금 등을 지원했다. 뿌리교육재단은 미국에서 태어나고 자란 차세대 한인 학생들에게 모국 방문을 통한 정체성 확립의 기회를 주기 위해 설립된 비영리기관이다. 나는 이 기관 설립 종자돈으로 1만 달러를 기부했다. 2015년에는 뉴욕 한인 이민사 박물관 설립 기금으로 3만 달러를 전달했다.

'나누고 베풀자.'

이것은 우리 부부의 인생 신조였다.

이런 신조 탓에 큰 재산을 모울 수는 없었지만, 그 대신에 하나님께서는 돈으로는 환산할 수 없는 2남 4녀의 보물을 안겨 주셨다. 6명의 아이를 낳을 때마다 출산의 고통은 컸지만, 태어난 아이들과 만나는 기쁨은 고통을 잊게 했다.

나는 사랑스러운 2남 4녀를 낳고 키운 것을 가장 자랑스럽게 생각한다. 2남 4녀의 아들딸, 20명의 손자와 손녀, 그리고 증손들은 나의 소중한 재산이다.

남편과는 68년을 해로했다. 남편은 2014년 9월 15일, 숨을 거두었다. 향년 92세였다. 남편은 숨지기 직전까지 사무실에서 현역으로 일했다. 그 시기에 나도 아침이면 남편과 함께 출근길에 올랐다. 그리고 회사에서 남편의 일처리를 도우며 건강을 돌보곤 했다. 비서 역할을 담당했던 것이다. 그래서 주변에서 '최고령 맞벌이(?)부부'라고 불렀다. '영원한 현역'이라고 칭송하기도 했다

어떻게 거동조차 불편한 구순(九旬)의 연륜에 사업 현장을 지킬 수 있었을까. 그것은 철저한 자기관리, 건강관리 덕분이었다고 나는 생각한다. 건강을 잃으면 모든 것을 잃는 법. 나는 인생의 가장 큰 자본은 건강이라고 생각한다.

성실한 남편과 2남 4녀, 그리고 20명의 손자와 손주, 증손자 손주를 안겨주시고 100수를 누릴 수 있는 건강을 주신 하나님께 감사드린다.

차례

발간사 성실하면 하늘도 감동한다 유재두 /6
발간사 선택은 운명을 좌우한다 송봉황 /10

회고록 발간을 축하드리며 /23

엮은이의 辯 영원한 현역과 황혼의 열정
-김창욱
젊은이들의 꿈 키워주는 글로벌 코리안
-김영목〈전 뉴욕주 총영사〉
Noblesse oblige 실천한 일생
-조덕현〈목사: 전 미국 장로교 신학대학장〉
송봉황 여사, 100수 누리며 큰 뜻 펼치셨다
-장철우〈목사: 전 미국한인교회〉
기업 이윤의 사회 환원 실천하는 기업인
-이정화〈뿌리교육 재단 명예 회장〉
나누고 베푸는 삶을 실천한 잉꼬부부
-임석태〈전 유 패밀리재단 사무 총장〉

내가 본 재두회장"보통아닌보통사람"
-김옥〈친구〉

Prologue /46

1 | 일제(日帝) 암흑기 명암(明暗) /51

라스베이거스의 '만세삼창'
내고향 동해 바다
13살짜리동경유학생
태평양 전쟁,정신적 방황
당대의 지성 이광수,최남선의 변절

2 | 8.15…해방의감격 /83

좌,우익의 극한대립
월북,간첩혐의 옥살이

당돌한 약혼녀,사랑 쟁취하다
불사조 봉황, 나래를 펴다
신혼 고행, 새 색씨의 외로운 첫날밤
부산 동아대 설립 산파역

3 | 6.25…전쟁의상처 /113

조일공업 시대의 개막
극적인 운명의 반전
서울 수복…조일공업 전성기

4 | 5.16…영욕의세월 /129

2남4녀…출산의 고통과 희열
화마의 횡포…조일공업의 위기
상도의를 지키라

5 | 황혼의 아메리칸 드림 /143

아내의 승부수…미국 이민
신용은 생명이다. 정직하라
고달픈 이민 생활…어머니는 강했다
중국 시장 개척, 프로라인의 도약

6 | 패유 패밀리 재단 태동 /167

아버지의 폭탄 선언…어머니의 자원 사격
부전 자전의 자립심
의리의 친구들, 고인이 되다

7 | 영원한 현역…잉꼬부부 /207

부창 부수 56년…조용한 내조
무념무상의 단전호흡 30년

Epilogue /231

나눔과 배품의 따뜻한 포옹

사랑하는 후손들과 설봉장학생들에게 남기고 싶은 이야기 /239

My life, My Philosophy
나의 일생, 나의 철학

부모님과의 추억 /273

내 인생의 멘토 이신 어머니! 첫째 딸 희준
My mentor of life 첫째 딸〈영역〉
아버지는 나의 영웅, 어머니는 나의 스승 둘째 딸 영희
한세기를 산 봉황 셋째 사위 서진국
엄마, 사랑해요 셋째 딸 희숙
Mom I love you 셋째 딸 희숙〈영역〉
엄마의 행복 비결 막내 딸 을수
Mom's Secrets to a Happy Life 막내 딸 을수〈영역〉

장학금 수혜자들의 소감 /305

나눔의 정신 본받겠다
-남동욱〈뉴욕 다운스테이트 의대, 18회 설봉장학생〉
How Credibility helps fulfill my vision
-Suzie Byun /변영화
〈MIT, Bachelor of Science, 26회 설봉장학생〉
Credibility is the bloodline of life
-ChangWon Lee /이창원
〈Harvard Medical School, MD, 26회 설봉장학생〉

Pro line Manufacturing Co.의 사훈 /313

Hardwork, Cooperation, Creativeness〈영역〉
성실 , 협동 , 창의

Jae Doo Ryu Resume /334

회고록 발간을 축하드리며

영원한 현역과 황혼의 열정



김창욱(언론인, 전 뉴욕 중앙일보 사장)

"보스턴 심포니 오케스트라의 공연이 펼쳐졌던 카네기홀. 1부 공연이 끝나면서 청중들의 열광적인 환호와 박수가 이어졌다. 우렁찬 갈채를 받으며 백발의 노신사가 무대로 올라섰다. '해피 버스데이 투 유!' 교향악단이 우렁찬 생일 축하 팡파레를 울렸다. 청중들도 따라서 '해피 버스데이 투 유'를 열창했다. 홀 안에 감동의 물결이 넘쳐흘렀다."

2008년 12월, 뉴욕타임스에는 이 같은 내용의 감동적인 기사가 실렸다. 기사의 주인공은 천재적인 작곡가 엘리엇 카터 씨. 카네기홀 측이 마련한 이벤트는 그의 100회 생일을 축하하는 '깜짝쇼'였다.

교향악단은 100회 생일 기념으로 카터 씨가 새로 쓴 소품도 첫 선을 보였다. 놀랍게도 이 곡은 그가 99세를 맞던 해에 작곡한 신곡이었다. 그는 거동조차 어려운 나이에 비상한 창작 활동을 하고 있었다. 같은 날 뉴욕타임스 '아트 섹션'은 또 다른 천재의 인간승리를 소개하는 기사를 내보냈다 .

'7080'세대의 우상이었던 클린트 이스트우드가 새로 만든 영화 〈Gran Torino〉를 선보인다는 내용이었다. 당시 그의 나이 78세로 고희를 훌쩍 넘겼지만, 그는 이 영화에서 조직폭력배와 총격전을 벌이는 주인공 역까지 맡아 근육질의 몸매를 뽐내고 있었다. 어둠이 깔린 뒷골목에서 갱단을 향해 총구를 겨누는 날카로운 눈매는 60년대 〈황야의 무법자〉에서 숱한 여인들의 가슴을 설레게 했던, 불타는 눈매를 연상케 했다.

나는 그날 이들 기사를 읽으면서 유 패밀리장학재단의 유재두 회장을 떠올렸다. 유 회장 또한 엘리엇 카터나 클린트 이스트우드 못지않게 노익장을 과시하며 영원한 현역으로 사는 내 인생의 스승이었기 때문이다.

그날 이후 나는 유 회장을 만날 기회가 있을 때마다 회고록을 쓸 것을 권유했다. 하지만 그는 손사래를 치면서 고사했다. "이루어 놓은 것도 없는데 자서전을 남기면 남들이 웃는다."는 것이 고사하는 이유였다. 하지만 그로부터 1년 후 그는 나의 집요한 설득에 백기를 들었다. 그리고 2년여 동안 자신의 삶을 회고하는 글을 쓰기 시작했고, 나는 그 글을 정리하는 작업을 벌였다.

1960년대 한국의 대기업인 조일공업 회장까지 지냈던 유 회장이 사업 실패로 미국 이민 길에 오른 것은 1980년. 60세 때였다.

'신용을 지키며 정직하고 성실하게 살면 사람과 돈은 따라오는 법. 신용이 곧 생명이다.'

그는 평생 성실과 신용을 생명처럼 여기며 사업을 했던 사람이다. 그리고 이 책은 바로 그렇게 살았던 사람의 일생을 기록한 일대기(一代記)이다.

성실하면 하늘도 감동한다고 했던가. 그는 뉴욕에서 인생 황혼기의 고독과 실의를 극복하고 레저용 신발 제조업체인 프로라인(ProLine)을 설립하여 사업가로 재기했다.

그리고 뉴욕에서 사업을 시작한 지 17년째인 1994년, 그는 사재 3백만 달러를 출연해 장학재단을 설립한다. 한인 이민 1세기. 지난 1백여 년 동안 미국으로 이주한 한인들 가운데 경제적 부를 축적한 사람은 많다. 하지만 사재를 털어 장학재단을 설립한 사람은 드물다. 유 패밀리장학재단은 그 기금규모에서도 타의 추종을 불허한다. 재단은 1994년부터 매년 평균 30여 명의 장학생을 선발해 1인당 2~3천 달러씩의 장학금을 전달하고 있다. 한인 꿈나무들을 조용히 격려하며 '겸허한 나눔'을 실천한 것이다.

그의 삶이 더욱 돋보이는 것은 평생 동안 동갑내기 부인 송봉황 여사와 함께 '영원한 현역'으로 사업 현장을 지켰다는 점이다. 유 회장은 94세 때 고인이 됐다. 그는 숨지기 며칠 전까지 사업 현장을 지켰다. 아침이면 부인과 함께 출근길에 올랐다. 그리고 회사에서 정력적으로 업무를 챙겼다. 부인은 남편의 일처리를 돕고 건강을 돌봤다. 비서 역할을 담당했던 것이다.

유 회장 부부는 '최고령 맞벌이(?) 부부'로서의 신기록을 쌓았다. 그것은 기네스북에 오를 기록일는지 모른다. 지난 2008년 〈노인을 위한 나라는 없다〉라는 제목의 영화가 흥행 몰이를 했었다. 세상이 급격히 변하면서 기생하는 상상을 초월할 만큼 지능적이고 잔혹한 범죄 앞에 설자리를 잃고 무기력해지는 늙은 보안관의 '서글픈 황혼'을 그린 영화. 아카데미 작품상, 감독상 등을 휩쓸며 화제를 뿌렸다.

과연 노인을 위한 나라는 존재하지 않는 것일까.

밀레니엄시대의 개막과 함께 노인들이 설 무대는 사라지고 있는 것일까. 나이를 잊고 사는 영원한 현역 유 회장 부부는 이 질문에 "아니요!"라고 외치고 있다. 유 회장 부부는 일에 대한 의욕과 열정만 있다면 나이는 연륜을 표시하는 나이테일 뿐이라는 사실을 행동으로 보여 주었다. 그것이 바로 이들 부부의 삶의 얘기를 남기고 싶은 가장 큰 이유다.

젊은이들의 꿈 키워주는 글로벌 코리안



김영목 (주뉴욕 총영사)

유 패밀리재단 유재두 회장님의 회고록 발간을 진심으로 축하드립니다.

유재두 회장께서는 1994년 비영리 재단법인인 'RYU FAMILY FOUNDATION'을 설립하여 한인 동포 자녀들의 인재 발굴과 육성사업을 적극 전개하셨습니다. 유 회장께서는 또 한미헤리티지재단을 통해 우리 이민 2, 3세들에게 숭고한 애국정신과 한민족의 정체성을 심어주기 위한 사업을 펼치며 뉴욕 지역 동포들의 권익 향상과 더불어 동포사회의 안정과 발전에 크게 기여해 왔습니다.

1994년부터 시작된 장학 사업은 경제적으로 어려움을 겪는 한인 학생들에게 폭넓은 고등교육 기회를 제공하고 있습니다. 재단은 지금까지 400여 명의 학생들에게 70만 달러에 이르는 장학금을 지급했습니다. 이 재단은 미 동부지역에서 개인이 운영하는 장학재단으로는 가장 규모가 크고 권위가 있다는 평가를 받고 있습니다.

유 회장께서는 자라나는 한인 2세들에게 조국을 올바르게 이해시키고 사랑할 수 있는 민족정신을 심어주기 위한 목적으로 설립된 뿌리교육재단 사업에도 적극 참여하는 한편, 한인 2세들을 위한 한글교육 사업에도 지원을 아끼지 않으셨습니다.

유 회장께서는 미 동포사회에서 뛰어난 사업가로서도 존경받고 있습니다. 1975년부터 한인으로서는 드물게 OEM 방식(주문자 생산방식)이 아닌 자체 브랜드 'PROLINE'을 판매하는 방식으로 특수신발 제조-판매회사를 운영하면서 성실과 신용을 바탕으로 회사를 키우고 한인동포들의 고용창출에도 크게 기여하고 있습니다.

뉴욕뿐만 아니라 전 세계에서 글로벌 코리언으로 큰 활동을 하고 있는 유 회장님은 많은 동포 기업인들의 귀감이 되고 있습니다.

유 회장께서는 일제 암흑기에 태어나 해방, 6.25전쟁, 4.19, 5.16의 격동기를 거치며 고무제품 제조업체인 조일공업을 한국 5대 제조업체로 키웠으나 예기치 않았던 화마로 모든 것을 잃는 고통을 겪어야 했습니다.

그러나 좌절하지 않고 회갑을 바라보는 나이에 미국으로 이주해 사업가로 재기함으로써 한국인의 끈질긴 생명력과 역동성을 보여줬습니다. 이 같은 좌절과 실패, 그리고 재기가 있었기에 미국 이민

생활에서 펼치는 차세대 지도자 육성사업이 더욱 큰 의미가 있지 않았나 하는 생각이 듭니다.

지금 대한민국은 5,000만 명의 인구를 가진 세계 7대 경제대국으로 성장하고 있으며, 이에 따라 대한민국 브랜드 향상에 크게 기여하는 한인들도 점차 증가하고 있습니다. 유 회장님의 나눔의 삶은 이들의 개인 역량을 결집시키고 자라나는 세대에게 한민족으로서의 정체성을 심어주는 데 크게 기여하고 있습니다.

지난 수십 년간 동포 1세대들의 근면 성실한 노력과 헌신적인 희생에 힘입어 이제는 젊은 세대들이 어느 분야에서나 자신감을 가지고 당당하게 활약할 수 있는 여건이 마련되었습니다.

요즘 대한민국 차세대들은 한국뿐만 아니라 외국에서도 과학, 문학, 예술, 대중음악, 스포츠 등 모든 분야에서 커다란 경쟁력을 가지고 세계의 문화 창달을 주도하고 있습니다. 이 같은 차세대들의 성장은 유 회장님 같은 의로운 선각자들의 봉사정신과 자기희생이 있었기에 가능한 일이었다고 생각합니다.

유 회장님이 뿌리신 선각자적인 봉사정신은 차세대 동포 단체들이 미국에서 성장할 수 있는 토양을 마련해 주었습니다. 현재 미주 지역에 뿌리 내린 차세대 동포단체들이 펼치는 다양한 사회봉사 활동은 미 주류사회에서도 모범적이라는 평가를 받고 있으며, 한인 커뮤니티의 위상을 한 단계 업그레이드시켜 나가고 있습니다.

유 회장님 같은 선각자들이 다진 봉사활동의 토양 속에서 성장한 차세대 한인 동포들이 미국을 뛰어넘어 전 세계를 무대로 활동을 점차 확대해 나가고 있는 것입니다.

유 회장께서는 '영원한 현역'으로 지금도 사업 현장을 누비고 있습니다. 이 같은 회장님의90여 년 인생 역정을 기록한 자서전은 자라나는 세대들이 더 넓은 세계를 향해 도약할 수 있도록 새로운 꿈과 비전을 심어주는 마음의 양식이 될 것이라고 믿어 의심치 않습니다.

차세대 지도자들이 귀감으로 삼아야 할 이 책은 또 우리 이민 동포사회가 소중한 문화적 자산으로서 영구히 보존해야 할 가치가 있다고 확신합니다.

Noblesse oblige 실천한 일생



조덕현 (목사, 미국 장로교 신학대학장)

"나는 거짓말을 하지 않을 것이며, 속이지도 훔치지도 않을 것이다. 또 그렇게 사는 사람을 용납하지도 않을 것이다."

미국 공군사관학교의 명예 헌장에는 이 같은 의미심장한 내용의 글이 새겨져 있다. 유재두 회장과 벗한 지 근 30년. 나는 그를 만날 때면 이 글귀를 떠올리곤 한다. 그야말로 하나님이 주신 타고난 바른 천성을 간직하며 정직하고 근면하고 성실한 삶을 살고 있기 때문이다.

유 회장은 자신의 삶에는 엄격한 사람이다. 하지만 그는 자신의 소유는 하나님이 주신 은혜와 축복이라고 믿으며, 평생 나누고 베푸는 삶으로 일관하고 있다. 문자 그대로 noblesse oblige의 삶을 실천하고 있다.

18년 전 유 회장은 그의 아호를 따 '설봉장학회'를 설립하고 젊은 학생들에게 학자금을 지원하며 격려하고 있다. 한국 이민가정의 자녀들이 아메리칸 드림을 이룰 수 있도록 적극 돕고 있는 것이다.

진실로 성숙한 인간은 갖는 것보다 나누는 것이, 받는 것보다 베푸는 삶이 더 보람 있고 값진 것이라고 믿는다. 사도 바울은 그의 말년에 이렇게 말했다.

"정함이 없는 재물에 소망을 두지 말고, 오직 우리에게 모든 것을 후하게 주시고 누리게 하는 하나님께 소망을 두라. 선한 일을 행하고, 나눠 주기를 실천하고, 남을 동정하는 자가 되도록 하라."

인간이 이 세상을 떠나가는 날 단 한 줌의 페니도 쥐고 갈 수 없다. 빈 손으로 왔다가 빈 손으로 가는 나그네 인생. 그러기에 우리는 무엇을 남기려 하지 말고 하나님이 주신 값진 시간들을 성실하게 살아야 한다.

유 회장은 인생을 살면서 '소유한 것을 곳간에 쌓아두는 어리석은 부자의 삶'이 아니라 '하나님이 주신 귀한 재물을 베풀고 나눠주는 정직한 삶'을 실천하고 있다. 더욱 건강하시고 내일의 열매를 거두는 추수의 기쁨이 더하시기를 기도한다. 차세대 지도자들이 귀감으로 삼아야 할 이 책은 또 우리 이민 동포사회가 소중한 문화적 자산으로 영구히 보존해야 할 가치가 있다고 확신한다.

송봉황 여사, 100수 누리며 큰 뜻 펼치셨다



장철우 (은퇴 목사)

송봉황 여사는 2020년 4월 19일로 100세가 되셨다.

하나님께 감사드리며 오랫동안 건강을 지키며 인생에서 승리한 모습을 저희들에게 보여주신 여사께 감사드린다. 송 여사는 지금도 거뜬히 바깥출입을 하신다. 귀가 잘 들리지 않는 불편 외에는 건강이 정상이다.

송 여사가 태어날 때 아버지는 딸임에도 불구하고 이름을 봉황이라고 지어주셨다. 노자의 글에 나오는 봉황새는 사람의 생각으로 상상을 초월한다. 봉황새가 날면 그 날개로 온 하늘을 덮어 세상이 깜깜해지고, 바다 물을 마시면 물이 다 말라 버린다는 것이다. 이렇듯 '너도 세상에 태어나 봉황새처럼 살아라.' 하는 바람을 담아 이름을 지어주셨다.

나는 20여 년 가까이 그의 곁을 지켜보았다. 그야말로 그의 지나온 생의 흔적은 봉황새다운 삶이었다. 그는 봉황새의 지혜로 남편을 잘 내조하였고, 2남 4녀의 현모로서 6자녀를 훌륭하게 키웠으며, 회사의 직원들을 항시 어머니처럼 돌보았다.

특히 회사가 큰 결정을 내릴 때마다 봉황새다운 과감한 조언 등 보통 사람들이 상상할 수 없는 결단력과 판단력으로 내조했다. 이 같은 내조는 회사를 키우면서 굴지의 장학재단을 설립할 수 있는 원동력이 되었다고 본다.

송봉황 여사를 처음 뵌 것은 그의 막내아들인 유우종 변호사가 내가 시무하는 뉴욕한인교회 교인으로 있던 2007년경이었다. 당시 유 회장 부부는 주일예배에 참석한 적이 있다.

그 후 유재두 회장이 한미헤리티지 회장으로 있을 때, 우리 교회가 유서 깊은 사적지였기 때문에 나도 자연히 그 모임에 참석하게 되었다. 그때마다 송 여사는 항상 남편 곁에 계셨다. 모임 때마다 친자식 대하듯 모든 일을 도와주시며 재정 지원까지 해주셨다. 나는 곁에서 감탄하였다. 마치 봉황새가 하늘을 덮듯 큰 뜻을 펼치셨다.

송 여사와 더 가까이 만날 수 있었던 것은 유재두 회장의 설봉장학회 이사로 5년간 지내면서다. 당시 송 여사는 100세에 가까운 연륜이었지만, 회의 때마다 남이 생각지 못하는 올바른 의견을 제시하고 결단을 유도해 놀라지 않을 수 없었다.

현재는 넷째 딸 을수 회장이 이사장을 맡고 있는데, 두 분을 통해 나는 많은 것을 배우고 있다. 그들의 상상을 초월한 큰 뜻과 결정, 그리고 희생·봉사정신은 동포사회의 큰 귀감이 된다. 특히 설봉의 뜻인 '성실과 정직을 생명처럼 여기라.'는 좌우명을 따르고 실행하는 모습에 감탄할 따름이다.

한 세기를 살아오면서 조금도 흐트러지지 않은 모습과 품격, 그리고 항상 미래 지향적이고 진취적인 생각과 행동은 범인들의 상상을 초월한다. 송 여사는 유씨 가문의 어머니를 넘어서 우리나라의 어머니라고 부르고 싶다. 이율곡 선생의 어머니 신사임당을 떠올리게 한다.

송 여사는 한때 자신의 금비녀와 가락지를 기꺼이 나라 위해 바치기도 했다. 그의 저변에 깔려 있는 나라 사랑의 마음은 진정 존경스럽다. 봉황새와 같은 어른을 모시고 설봉장학회를 같이 이끌어갈 수 있었다는 것이 얼마나 보람되고 감사한지 모른다.
(2022년 2월 13일)

기업 이윤의 사회 환원 실천하는 기업인



이정화 (뿌리교육재단 명예회장)

1903년 하와이 사탕수수밭 이민으로 시작된 우리의 이민사도 벌써 100년을 넘겼습니다. 한 민족의 피를 나눈 재미동포가 250만, 뉴욕 일원에 무려 50만 명이 살고 있습니다. 이들 해외동포들이 그간 이뤄낸 양적, 질적 성장은 민족 번영의 자산이 되고 있습니다.

Korean-American이 한국인으로서의 정체성을 지키며 계속 번영하기 위해서는 무엇보다 미국에서 자라고 있는 2세들에게 뿌리의식을 심어줄 수 있는 민족 정체성 교육이 필요하다고 생각합니다.

거의 2,000년 간 영토 없이 유랑하던 유대민족은 1948년 독립 후 세계 각국에 흩어져 살고 있는 1천여 만 명의 동포를 본국으로 불러 유대민족의 전통과 문화, 역사를 가르쳤습니다.

이스라엘 정부는 이 같은 교육을 통해 민족의 자긍심을 심어줌으

로써 유대민족들이 세계 각국에서 존경받는 민족으로 살 수 있도록 돕고 있습니다.

한국인과 유대인은 공통점이 많습니다. 수천 년 이상 고유문화를 꽃피우면서도 오랜 세월을 이민족의 침략에 시달렸습니다. 우리 조상들은 이 같은 악조건을 극복하며 나라를 발전시키기 위해 교육을 제일 목표로 삼고 인재를 양성했습니다.

21세기를 사는 우리 역시 이 같은 조상들의 정신을 이어 받아 미국에서 자라는 2세들에게 한국의 전통과 문화를 가르쳐 확고한 자기 정체성을 가지고 미국 속에 뿌리를 내리며 살 수 있도록 지원해야 합니다.

유재두 회장님은 이 같은 역사적인 소명의식으로 사재를 출연해 설봉장학재단을 설립했습니다. 재단이 설립된 지 올해로 18년째, 그동안 400명의 학생들이 혜택을 받았습니다.

거름이 한 곳에 모여 있으면 썩지만 그것을 뿌리면 많은 열매를 맺는 법입니다. 유 회장님이 장학재단을 통해 뿌린 거름이 우리의 희망인 꿈나무들을 키우고 발전시키는 자양분이 될 것이라고 확신합니다.

유 회장님의 90년 인생을 엮은 회고록이 '기업 이윤의 사회 환원'을 실천하는 유 회장님의 의로운 뜻을 젊은 세대들이 본받는 촉매가 되기를 기원합니다.

나누고 베푸는 삶을 실천한 잉꼬부부



임석태 (전 유 패밀리재단 사무총장)

내가 유재두 회장님을 처음 뵙게 된 것은 1985년경이었다.

당시 유 회장께서는 '오월회'라는 모임을 발의해 운영하고 있었다. 나는 이 모임에 신규 회원으로 가입해 회장님과 인연을 맺었다. 이 모임의 멤버들은 한국에서 실업, 교육, 의료 및 정부 공공기관 등에 종사했던 경력이 있는 지식인들이 주축을 이루고 있었다. 회원가입 절차는 다소 까다로운 편이이었지만, 모임에 참석하면 가족적인 분위기를 느끼게 된다.

회원의 배우자는 모든 회합, 행사 등에 동참해 즐거운 시간을 가질 수 있다. 그것은 이민생활에 큰 위로가 되고 활기를 심어주는 활력소가 됐다.

나는 이 모임에서 유 회장님과 많은 대화를 나누면서 30여 년 가까이 우정을 나누었다. 1994년 여름, 유 회장님은 선친의 유지를 받들

어 장학재단을 설립할 계획이라고 밝히면서 나의 도움을 요청했다.

유 회장의 선친께서는 일제강점기에 고향인 경상북도 영해에서 지방 유지들과 뜻을 모아 초등교육기관을 세워 가난하고 불우한 어린이들에게 배움의 기회를 제공했던 분이라고 했다. 유 회장님은 이 같은 선친의 유지를 잇기 위해 장학재단 설립을 결정한 것이다.

유 회장님 역시 일제 말기에 일본에 유학하면서 한때 부족한 학비를 보충하기 위해 신문을 배달하기도 하는 등 많은 어려움을 겪었다고 한다.

유 회장께서는 또 지난 30여 년 동안 미국에서 사업을 하면서 많은 한인 가정의 자녀들이 경제적 빈곤으로 학업 수행에 어려움을 겪고 있는 것을 목격하기도 했다. 그래서 가난을 극복하고 열심히 공부하는 학생들을 돕기 위한 기금 조성이 필요하다고 생각했다는 것이다. 그것이 장학재단 설립 동기였다.

나는 유 회장님의 이와 같은 의로운 뜻에 감명을 받고 회장님을 돕기로 했다. 이어 재단 정관을 작성하고 재무구조, 운영절차 등을 밝히는 서류를 준비해 IRS에 비영리 재단 설립 신청서를 제출했다.

1994년 12월 30일. IRS는 재단 설립을 허가했다. 미 동부에서 한인이 설립한 최초의 장학재단인 'The Ryu Family Foundation'은 이렇게 태동했다.

나는 장학재단 설립 준비 과정에서부터 정식인가를 받을 때까지 실무적인 업무를 총괄했으며 재단 발족 후에는 초대 사무총장으로서 12년 동안 회장님을 도울 수 있었다. 나는 그것을 크나큰 영광으로 생각한다.

유 회장님은 기업인으로서도 존경과 찬사를 받고 있다. 회장께서는 사업을 하면서 신의와 성실을 으뜸의 덕목으로 여기고 이를 실천에 옮겼다.

주고받는(Give &Take) 경영을 강조하는 유 회장께서는 이 같은 경영 마인드로 불황을 극복하고 있다. 미국은 사상 초유의 경제위기로 휘청거리고 있지만, 프로라인의 매출은 연평균 15~20%씩 성장하고 있다.

유 회장님은 나이를 잊고 사시는 분이다. 철저한 자기관리와 절제로 건강한 정신과 신체를 유지하고 있다. 유 회장님이야말로 건강한 육체는 스스로의 부단한 노력에 의하여 얻어지는 것이라는 사실을 가르쳐주는 인생의 스승이다.

유 회장님이 장수를 누리며 기업인으로서 성공할 수 있었던 것은 부인 송봉황 여사의 희생적인 내조가 있었기 때문이라고 나는 생각한다. 송 여사님은 조용히 사업가인 남편을 뒷바라지하면서 2남 4녀의 자녀를 훌륭하게 키운 현모양처의 상징이다.

부창부수라고 했던가. 송 여사님은 'The Ryu Family Foundation'을 설립하는 과정에서도 자녀들에게 아버지의 뜻을 따르도록 설득하며 재단 설립의 산파역을 맡기도 했다.

평생 나누고 베푸는 삶을 실천한 부부. 두 분의 올곧은 일생을 엮은 유 회장님의 회고록은 후세들의 앞길을 밝히는 이정표가 되고 촛불이 되리라.

내가 본 유재두 회장, 보통 아닌 보통사람

김 옥 (친구)

지난해 말 어느 장학금 수여식에 참석했다가 큰 감명을 받았다. 한인 커뮤니티에서는 불우이웃돕기 등 다양한 자선행사가 활발하게 이루어지고 있는데, 이 장학금 수여식은 그 어떤 행사보다 각별한 인상을 심어주었다.

유 패밀리재단 설립자인 유재두 씨의 아호를 따서 만든 이 장학회의 이름은 설봉장학회. 올해로 설립한 지 10년 역사가 흘렀다. 그동안 이 재단에서 장학금을 지급한 학생은 모두 200명이 넘는다. 첫 회 장학금을 받은 학생은 벌써 학업을 마치고 사회에서 활동하고 있으니 장래가 더욱 기대된다.

이 재단이 특별한 점은 무엇인가.

그것은 보통 사람이 자신의 재산을 출연해 재단을 설립하고 미정부로부터 비영리법인 승인을 받아 가정 형편이 어려운 학생을 재정적으로 지원하고 있다는 점이다.

그래서 나는 유 회장에 대해 '보통 아닌 보통사람'이라고 생각한다. 10년이면 강산도 변한다는데 그는 초지일관 장학재단을 운영하고 있으니 우리 동포사회에서 귀감으로 삼아야 할 것이다.

그는 일제 때 육영사업을 하셨던 선친의 가르침과 유지를 받들어 장학 사업을 시작했다. 이제 그 효심은 가정의 전통이 되고 있다. 그의 자녀들 또한 아버지가 재산을 재단에 출연할 수 있도록 돕기 위해 재산상속 포기각서까지 썼다.

장학 사업을 성공적으로 이끌기 위해서는 가족 전원의 일치된 합의가 있어야 하고, 가족들이 이 사업을 적극 지원하고 뒷받침해야 하기 때문이다. 참으로 빛나는 전통이다. 우리 동포 사회는 이 숭고한 정신을 배워야 할 것이다.

우리 조국은 정치적 부패의 만연으로 많은 정치인들이 줄줄이 구속되고 있다. 가정의 파괴로 이혼율은 세계 2위를 달리고 있으며, 곧 1위를 차지할 것이라고 한다. 1인당 음주량은 세계 1위에 도달한 지 오래 되었다. 청년층 실업률은 해가 갈수록 높아지고 있다. 그래서 한국의 젊은이들은 기회만 있으면 해외로 탈출하기 위해 온갖 노력을 기울이고 있다.

가정이 파괴되고, 젊은이들이 희망을 잃게 되면 그 나라의 미래는 어둡다. 유 패밀리재단은 젊은이들에게 희망의 장학금을 지급하고 있다. 앞으로 장학금 혜택을 받는 학생은 계속 늘어날 것이다. 이들은 유 패밀리재단의 나눔의 정신을 교훈으로 삼으며 살아갈 것이

다. 그리고 이 교훈은 꽃이 피고 열매를 맺어, 이 사회를 바로잡는 원동력이 될 것이다.

보통 아닌 보통사람인 유 회장이 사용하는 골프백과 골프채는 20년 이상 묵은 골동품이다. 장갑은 적어도 2~3년은 묵은 것을 사용한다. 유 회장은 이같이 검소한 삶을 살지만 장학재단을 위해 큰 재산을 아낌없이 내놓았다.

근검절약으로 모은 재산을 가치 있게 쓰고 있는 것이다. 젊은 학생들뿐만 아니라 기성세대도 이 점을 배워야 한다.

※유 회장의 절친한 친구인 김옥 씨가 쓴 이 글은 2004년 뉴욕 한국일보 오피니언 면에 실렸습니다. 필자는 이제 고인이 되셨습니다.

나이를 잊고 사는 연원한 현역 유재두.
그가 보여주는 황혼의 열정은 점차 무기력해지는
'7080세대들'에게 용기와 자신감을 심어주고 있다.
그 패기와 끈질긴 생명력은 경탄할 만하다

프롤로그

일제 치하인 1937년 가을 부산항.

부관 연락선이 구슬픈 고동소리를 울리며 닻을 올렸다. 일본 시모노세키 항으로 향하는 그 연락선 선상에 13살짜리 꼬마 사내아이가 서 있었다. 날카로운 눈매와 오뚝한 콧날, 체구는 작았지만 검은 코트를 걸친 다부진 모습이 제법 어른스러워 보였다. 소년의 이름은 유재두. 일본 유학 지망생이었다.

늦가을 단풍으로 붉게 타는 영도산, 그 산기슭에 올망졸망 지붕을 맞댄 정겨운 초가집들, 기우는 햇살 속에 수면을 박차고 오르는 갈매기 떼의 비상…시야에서 멀어져 가는 부산항의 정경을 응시하는 소년의 눈가에 그렁그렁 눈물이 맺혔다.

"네 이놈! 애비 말을 거역할 테냐?"

한사코 막내아들의 유학을 반대하며 불호령을 치셨던 아버지, 아버지 몰래 아들을 마을 어귀까지 배웅하며 눈물을 훔치시던 어머니의 얼굴이 교차되어 떠올랐다.

부산항 풍경이 가물가물 멀어져 갔다. 연락선은 오륙도를 감돌아 현해탄의 물살을 가르며 달렸다.

다음날 소년은 시모노세키를 거쳐 도쿄에 도착했다.

재두의 유학생활은 이렇게 시작됐다.

1945년 8월 15일. 해방이 찾아왔다. 해방 정국이 좌우의 극한 대립으로 소용돌이쳤던 그해 12월 24일 임진강 상류. 칠흑 같은 어둠 속에 10여 명의 젊은이들이 숨을 죽이며 북쪽을 향해 강을 건너고 있었다. 허리까지 차오르는 차디찬 물살로 아랫도리가 얼어붙는 듯했다. 살을 에는 칼바람에 살결이 찢겨나가는 것 같은 느낌이었다. 그 월북 대열에 일본 유학생 출신 청년 유재두와 그의 친구인 남세안이 끼어 있었다.

"사회주의 종주국인 소련으로 가서 마르크스 레닌주의를 공부하자. 그리고 여운형을 능가하는 민족 지도자가 되자."

그 무렵 재두는 이 같은 원대한 꿈을 안고 월북을 결행했지만, 월북 스파이로 몰려 체포됐다. 인간 이하의 취급을 받는 가혹한 옥살이가 시작됐다.

그로부터 27년 후인 1973년 겨울밤, 서울 영등포에 있는 신발 제조업체 조일공업사에서 화재가 발생한다. 예기치 않았던 화마의 횡포로 4천 평 규모의 공장은 잿더미로 변했다. 종업원 1천 5백여 명을 둔 이 회사는 국제, 진양, 동양고무 등과 어깨를 겨루었던 5대 제조업체의 하나였다. 이 회사의 회장은 유재두. 화마의

횡포로 그는 하루아침에 25년 동안 피땀으로 일구어온 회사를 잃는 아픔을 겪어야 했다.

1982년. 그는 미국으로 이주했다.

그리고 맨해튼 메이시 백화점 앞에 작은 신발 수입-판매상을 차린다. 한국에서 낚시, 사냥용 특수신발을 수입해 각 도매상으로 넘기는 수입상이었다. 1970년대 한국 굴지의 대기업 회장이 초라한 수입상 주인으로 전락한 것이다. 그때 나이 60세. 인생 황혼의 문턱에 접어드는 나이였다. 하지만 그는 재기를 위해 맨발로 뛰었다. 사장, 세일즈맨, 배달원, 수금원, 경리 등 1인 5역을 맡으면서 판로를 개척했다.

미국 이주 12년 후인 1994년.

그는 가족들 앞에서 폭탄선언(?)을 한다. 미국에서 모은 재산을 출연해 장학재단을 설립한다는 선언이었다.

뉴욕 등 미국 동부지역 한인 사회의 꿈나무를 키우는 유 패밀리 장학재단은 이렇게 태동했다.

장학회의 이름은 설봉(雪峯). 하얀 눈 덮인 고고한 산봉우리, '설봉'은 그의 아호(雅號)다. 재단 설립 당시 그가 내놓은 기금은 총 2백만 달러. 현재 가족들까지 기금을 출연해 운영하는 이 장학재단의 기금은 3백만 달러에 이르고 있다. 그는 생전에 회사 주식 30%까지 재단에 내 놓았다.

일제 암흑기에 태어난 그는 해방, 6.25전쟁, 4.19혁명, 5.16쿠데타, 군부독재로 이어지는 한국 격동기의 비바람을 온몸으로 맞으며 조일공업을 한국의 5대 고무제품 제조업체로 키웠다.

조일공업을 할퀸 화마가 안겨준 상처는 크고 깊었지만 그는 좌절하지 않았다. 인생 후반기인 60대에 미국 이민을 선택, 황혼기의 고독과 실의를 극복하고 사업가로 재기했다.

2014년 9월 15일, 그는 파란만장한 삶을 마감했다.

향년 92세였다. 그는 숨지기 며칠 전까지 매일 아침 부인과 함께 회사로 출근해 정력적으로 일했다. '나이를 잊고 살았던 영원한 현역 유재두와 송봉황 여사. 이들 부부가 보여주는 황혼의 열정은 6순의 고비를 넘기면서 무기력해지는 '7080 세대들'에게 용기와 자신감을 심어주고 있다. 그 패기와 끈질긴 생명력은 어디서 비롯된 것일까.



1

일제 암흑기의 명암

라스베이거스의 '만세삼창'

미국 캘리포니아 주 라스베이거스 하라스호텔 컨벤션센터에서 미국 최대 규모의 Sporting show(Shot Show)가 열린 2005년 1월. 이 호텔의 대형 연회장에서는 ㈜ProLine 창립 30주년 기념 축하파티가 열렸다. ㈜프로라인은 미국 굴지의 레저용 특수 신발 제조 판매업체. 설립자는 유재두 회장이었다.

유 회장은 해마다 2월이 되면 전 직원들과 함께 이 쇼에 참석해 마케팅 활동을 벌인다. 대형 프로라인 부스를 설치해 신상품을 선보이고, 바이어들로부터 주문을 받고, 거래선을 트고, 시장을 개척하는 활동을 벌이는 것이다. 이 신발 쇼에 참석하는 기업은 모두 5백여 업체에 이르지만 한국인이 설립한 회사는 프로라인 등 2개 회사뿐이었다.

유 회장은 이 쇼가 열리는 기간 동안 호텔에서 신년 마케팅 전략을 수립한다. 또 지난해 영업실적이 좋은 우수영업 사원을 표창하는 행사도 곁들인다.

그리고 쇼가 끝나면 직원들과 어울려 춤추고 노래하는 사기 진작 파티를 열곤 했다. 이날 파티는 프로라인의 30회 생일을 축하하는 자리여서 그 의미가 더욱 깊었다.

연회장 실내에는 4인조 밴드가 연주하는 감미로운 왈츠 곡이 흐르고 있었다. 연회장을 가득 채운 사무직원, 세일즈맨, 초청 하객 등의 수는 약 1백여 명. 그들은 샴페인 잔을 마주치며 "브라보!"를 외쳤다. 부부 동반 하객들은 왈츠 곡에 맞춰 멋진 댄스 솜씨를 선보이기도 했다.

1시간쯤 지났을까.

연회장의 분위기가 절정에 달한 느낌이었다. 그때 유 회장이 단상으로 올라섰다. 직원들이 하나둘 단상 앞으로 몰려들었다. 유 회장은 꼿꼿이 허리를 펴고 마이크 앞에 섰다.

"프로라인 30회 생일을 축하하기 위해 성황을 이루어주신 여러분께 감사드립니다. 여러분은 지난 30년간 프로라인을 크게 키워주신 분들입니다. 프로라인의 눈부신 성장은 여러분의 피와 땀의 소산입니다. 앞으로도 회사 발전을 위해 더욱 분발해주실 것을 당부드립니다."

성성한 백발, 구부정한 허리, 굵은 이마의 주름살이 세월의 연륜을 말해주고 있었지만 그의 목소리는 카랑카랑했다.

그는 간단한 인사를 마친 다음 초청받은 하객들로서는 예기치 못했던 주문을 했다.

"올해도 제가 '만세'를 선창하겠습니다. 여러분도 저를 따라 만세를 외쳐 주십시오."

유 회장은 힘차게 두 손을 치켜 올렸다. 그리고 “만세!”를 외쳤다.

“만세! 만세! 프로라인 만만세!”

이어 백인 직원들이 약속이나 한 듯 그를 따라 만세를 복창하기 시작했다.

“만세! 만세! 프로라인 만만세!”

이 ‘한국식 만세 이벤트’는 프로라인에서 각종 행사가 열릴 때마다 행해지는 단골 이벤트였다. 그것은 프로라인의 30년 전통이었다. 직원들은 평소 회식 때도 와인 잔을 부딪치며 “프로라인 만세!”를 외치곤 했다.

“만세! 만세! 프로라인 만만세!”

연회장은 만세의 함성으로 출렁거렸다. 그 광경을 지켜보는 노 회장의 눈시울이 촉촉이 젖어 들었다. 이국 땅 라스베이거스에서 메아리친 만세의 함성은 65년 전 8.15 해방의 감격을 떠올리게 했기 때문이다.

그 만세의 함성 속에 “대한독립만세!” 소리가 교차되는 듯했다. 만세의 함성을 타고, 해방되던 그날 서울 장안에 출렁거렸던 태극기의 물결이 밀려오는 듯했다. 두고 온 고향 동해 바다의 짙푸른 파도가 하얀 포말을 일으키며 눈앞에 부서지는 듯했다.

내 고향 동해 바다

유 회장의 고향은 경북 영덕군 축산면 경정동. 200여 가구의 초가가 올망졸망 지붕을 맞대고 있는 어촌, 갯벌내음 풍기는 갯마을이었다. 바닷바람이 거세면 마루까지 바다 모래가 쌓이고 태풍이나 해일이 덮치면 안방까지 파도가 밀려오곤 했다.

그는 일제하인 1922년 유대열, 정필주 부부의 4남 2녀 중 막내로 태어났다. 3.1만세사건이 터진 것은 그가 태어나기 3년 전. 일제는 무력으로 3·1운동을 진압한 뒤 국제 여론에 밀려 문화정치를 내세웠다. 그러나 문화정치는 기만적인 회유책이었을 뿐, 일제는 산미증산이란 미명 하에 경제적 수탈을 강화했고, 대외 침략전쟁 수행을 위해 한반도를 병참기지로 활용했다.

그가 태어난 시기는 이같이 일제의 탄압이 극에 달했던 암흑기였다. 위로는 준엽, 삼조, 중선 등 3명의 형과 2명의 누님이 있었다. 8식구의 대가족이었지만 살림은 여유가 있었다.

당시 아버님은 정어리 잡이용 대형 어선 4~5척을 운영했던 지

방의 재력가였기 때문이다. 그는 바닷가 마을 부잣집 막내 도련님으로 태어난 것이다.

사업에 수완이 있었던 아버지는 준엽, 삼조 등 형님들과 함께 정어리를 가마솥에 쪄서 기름을 만드는 공장도 운영했다. 비누 원료로 쓰였던 기름은 일본으로 수출하고 찌꺼기는 말려서 함흥 질소비료 공장에 납품했다. 정어리 찌꺼기는 좋은 비료 원료가 됐기 때문이다.

아버지는 이 같은 사업을 하면서 지역 유지들과 함께 영덕군 축산면에 사립학교인 경신학원을 세우고 인근 마을 어린이들에게 교육의 기회를 제공했던 선각자였다. 당시 공립보통학교는 군 소재지인 영해면에 1개교가 있었다. 축산면과 영해면까지의 거리는 30리 길. 그렇기 때문에 축산면 어린이들은 통학거리가 너무 멀어 사실상 학교 공부를 포기해야 했다.

부친은 이같이 보통학교가 너무 멀리 떨어져 있기 때문에 교육을 받지 못하는 고향의 어린이들에게 교육의 혜택을 주기 위해 사립학교를 설립·운영했다. 이 학교는 재두의 유년기의 추억이 서린 학교였다. 그는 경신학원 시절을 이렇게 회고했다.

"매일 책보자기를 허리에 매고 구비 구비 이어진 바닷길과 산길을 걸어 다녔다. 등교 길에 집을 나서면 짙푸른 바다가 눈앞에서 넘실댔다. 코흘리개 시절, 그 짙푸른 바다는 나의 꿈을 키워준 우주 같은 존재였다."

해마다 정어리 철이 되면 경정항은 밤새 먼 바다에서 그물로 끌어올린 정어리를 가득 싣고 닻을 내리는 어선들로 붐볐다. 정어리기름을 일본으로 실어 나르는 일본 선박도 수시로 들락 거렸다.

"일본 선박이 경정항에 정박하면 나는 갯가 바위에 책보자기를 풀어 놓고 바다로 뛰어들곤 했다. 그리고 파도를 가르며 헤엄쳐 배 위로 뛰어올랐다. 그때마다 일본인 선원들은 물에 흠뻑 젖은 새양쥐 같은 내 모습을 보면서 깔깔거리곤 했다. 그들은 나에게 '샘뱅이'라는 튀김과자를 던져주곤 했다. 그 샘뱅이 맛이 얼마나 고소하던지…지금도 나는 그 맛을 잊을 수 없다."

유년시절, 바닷가에서 익힌 수영 솜씨는 훗날 일본 유학 시절 수영선수로 활약할 수 있는 체력을 다져 주었다. 그리고 수영으로 다져진 체력은 일생 동안 그의 건강을 유지시켜 주는 원천이 됐다.

3학년이 되면서 축산면과 이웃한 영해면 영해보통학교로 전학했다. 그즈음 아버지와 함께 정어리기름 공장을 운영하던 맏형 준엽과 둘째형 삼조가 영해면으로 이사해 포목상을 운영하고 있었다.

그는 맏형 집에 얹혀살면서 학교에 다녔다. 영해보통학교는 형의 집 바로 이웃에 있었다. 3학년 때 전학한 것은 이처럼 통학거리가 가까웠기 때문이다. 하지만 주말이면 그는 보자기에 책을 말아 허리에 매고 30리 산길을 타고 경정으로 달려갔다. 어머니

가 보고 싶었기 때문이다. 다음은 재두가 그리는 어머니의 초상.

"어머니는 법이 없어도 살 수 있는 평범한 시골 아낙이었다. 평생 며느리들한테 싫은 소리 안 하시고, 남한테 나눠주기 좋아하셨다. 어머니는 주말이면 시루떡 만들고, 고구마 삶아 놓고 막내아들을 기다리셨다. 50리 산길을 걸어 허기진 탓도 있었지만 어머니가 만드신 따끈따끈 한 시루떡이 얼마나 맛이 있던지… 지금도 시루떡을 보면 어머님 얼굴이 떠오른다."

영해보통학교 시절, 그는 지독한 장난꾸러기였다. 5, 6학년 때였던가. 당시 담임은 최승호 선생님이었다. 그는 해방 후 월북한 유명한 무용가 최승희의 오빠였다. 집안에 예술적인 끼가 있었는지 선생님은 노래를 잘 불렀고, 풍금 치는 솜씨도 일품이었다. 당시 풍금은 학교의 재산목록 1호였다. 최 선생은 풍금을 애지중지했다. 학생들은 일체 풍금에 손을 대지 말라고 엄명을 내렸다.

어느 날 방과 후, 교실을 나서는데 복도에 풍금이 놓여 있었다. 그는 주위를 두리번거리다 건반 두껑을 열었다. 그리고 반 호기심으로 건반을 마구 두둘겼다. '도도도 라 레 솔도…' 천방지축의 멜로디가 빈 교실에 울려 퍼졌다. 그때였다. 누군가 뒤에서 그의 목덜미를 확 낚아챘다. 뒤돌아보니 성난 최승호 선생님이 서 있었다.

선생님은 한 손으로 그의 목덜미를 잡은 채로 뺨을 세차게 갈겼다. 귀가 멍멍해지는 느낌 이었다. 그는 멱살 잡은 선생님의 손을 뿌리치고 복도로 뛰쳐나갔다. 그리고 교문을 향해 줄행랑쳤다. 그는 귀여운 악동이었다. 뒷산 숲에서 구렁이를 잡아 허리에 차고 동네방네 싸돌아다니다 물동이를 이고 가는 새색씨를 향해 내던지는 못된 짓을 하기도 했다.

"구렁이 세례를 받은 새색씨는 기겁을 해 물동이를 내던지고… 물동이는 박살이 나고…그 모습을 보며 폭소를 터뜨리던 시절이 엊그제 같은데… 긴 세월이 흘렀다."

13살짜리 동경 유학생

1937년 봄, 유재두는 영해보통학교를 졸업하고 대구고보 입학 시험에 응시했다. 당시 대구고보는 영남지역 최고의 명문이었기에 경쟁률이 치열했다. 합격을 자신했는데 결과는 낙방이었다. 나이 열세 살 때 처음으로 낙방의 고배를 마신 것이다.

그때 그는 유학을 결심했다. 초등학교 시절부터 일본 유학생은 동경의 대상이었기 때문이다. 경정항은 일본과 거리가 가까워 수산물을 수출입하는 무역선, 어선, 화물선이 수시로 드나들었다. 개화된 어촌이어서 군소재지보다 오히려 생활수준이 높았다.

검정색 고무신이 최고의 신발이던 시절, 그는 운동화를 신었으며 시계까지 차고 학교에 다녔다. 고급 사지 양복도 주문해 입고…. 말이 어촌이지 일본 선원들이 수시로 왕래했다. 선원들의 호주머니를 노리는 아가씨가 있는 주점도 번성했다.

방학 때면 일본으로 유학을 간 선배들이 사각모를 쓰고 돌아와 으스대곤 했다. 그 모습이 얼마나 부러웠는지…. 그래서 유학을 결심했던 것이다. 하지만 아버지는 극구 반대하셨다. 아버지께서 유학을 반대하신 데는 가슴 아픈 사연이 있었다.

아버지는 3남 2녀 중 장남이셨다. 그런데 결혼 초기에 아들을 낳지 못했다. 결혼을 하면 당연히 대를 이을 아들을 낳아야 했던 시절, 어머니가 첫딸을 낳은 것이다.

그런데 1년 늦게 결혼한 둘째아버지는 첫아이로 아들을 낳았다. 아버지는 동생의 첫아들은 양자로 맞아들였다. 유 회장이 전하는 양자 입적 사연은 이랬다.

"아버지는 딸을 낳았는데 동생이 아들을 낳았단 말이야. 그러니까 질투심이 생긴 거야. 허허허…그래서 아버지가 무조건 동생의 아들을 양자로 데리고 와서 키웠어요. 훗날 아들을 못 낳으면 대를 잇게 하려고. 당시는 형제의 아들을 양자로 삼는 것이 흔한 풍습이었으니까…."

그 로부터 1년 후, 아버지는 드디어 원하던 아들을 보았다. 큰형님 유준엽이 태어난 것이다. 아버지는 한 살 터울인 사촌 형제를 같이 키웠다. 그리고 보통학교를 졸업하자 서울 보성중학교로 나란히 유학을 보냈다. 아들하고 조카를 같이 공부시킨 것이다. 그런데 중학 3학년 겨울날 조카가 병이 들었다. 생활비를 아끼려고 냉방에서 떨며 생활하다 폐렴에 걸렸던 것이다. 조카는 폐렴으로 시름시름 앓다 결국 숨지고 말았다.

젊은 조카의 죽음은 아버지에게 큰 충격과 슬픔, 그리고 죄책감을 안겨 주었다. 이런 사연 탓에 아버지는 막내아들 재두의 유학을 한사코 반대했던 것이다. 아버지는 말했다.

"일본 유학 가서 혼자 고생하다 사촌형처럼 병이라도 얻어 죽으면 어쩔 테냐? 네가 죽어 일본 땅에 묻히면 일본 놈의 개가 네 뼈를 물고 다닌다. 네 뼈는 조상이 물려준 뼈다."

완고한 유림(儒林)이셨던 아버지는 '신체발부(身體髮膚) 수지부모(受之父母)'론을 고집하며 유학을 말렸다.

그는 둘째형 삼조에게 도움을 청했다. 일제 치하에서는 일본여행을 하려면 경찰서에서 여행허가증을 발급받아야 했다. 재두는 미성년자였기 때문에 허가증을 받으려면 보호자가 필요했다. 그래서 삼조 형에게 SOS를 청했던 것이다.

세 명의 형들 가운데 둘째인 삼조는 호탕했다. 그는 의리의 사나이였다. 가장 인간적이었던 형은 막내인 재두를 무척 아꼈다. 유학을 결심한 재두가 그를 찾았던 것은 그 또한 형을 무척 따랐기 때문이다.

"형, 나 좀 도와줘."

어느 날 재두가 불현듯 도움을 요청하자 형이 물었다.

"뭘?"

"일본 유학가고 싶은데 경찰서 가서 여행허가증 받아줄 수 있어?"

"뭣이라고? 일본 유학이라고…?"

형은 어이없다는 표정을 지으며 동생을 쳐다보았다. 그때 막 보통학교를 졸업한 동생은 겨우 13살짜리 꼬마였기 때문이다.

"어린놈이 무슨 유학?"

재두가 대답이 없자 형이 말을 이었다.

"아버님께는 말씀드렸냐?"

"몇 차례 말씀드렸지만 완강하게 반대하셔. 그래서 형한테 부탁하는 거야."

형은 두 눈을 지그시 감고 잠시 생각하다 짤막하게 말했다.

"알았다."

다음날, 형은 영덕경찰서를 찾아갔다. 그리고 여행허가증을 발급받아 동생의 손에 쥐어 주었다. 아버지 몰래 여비까지 3백 원을 건네주었다.

그것은 인간 유재두를 키운 인생의 종자돈이었다. 그로부터 며칠 후 13살짜리 꼬마는 부관 연락선을 타고 현해탄을 건넜다. 그리고 이어 시모노세키를 거쳐 도쿄에 도착했다.

강릉유씨 집안 막내아들의 가출. 그것은 집안을 발칵 뒤집어놓았다. 아버지는 노발대발하셨다.

그랬던 아버지께서 왜 백기를 들었을까.

"아버지는 나를 무척 아꼈어요. 내가 막내였으니까 아버지한테 매를 맞거나 기합을 받은 기억이 없어요. 큰형님한테 얻어맞은 기억은 있지만…. 아버지는 유학을 한사코 반대하셨지만 내가 일본으로 건너간 것을 아시고는 결국 백기를 드셨지요."

그로부터 며칠 후, 아버지는 큰형을 불러 지시했다.

"막내 낳고 나서 좋은 꿈 꿨다. 될성부른 나무는 떡잎부터 다른 법. 크게 될 놈이다. 학비 보내주도록 해라."

재두의 유학생활은 이렇게 시작됐다.

1936년 3월, 그는 도쿄에 있는 5년제 성립상업학교에 입학한다.

하지만 난생 처음 시작하는 이국에서의 타향살이는 결코 쉽지 않았다. 서투른 일본어, 문화의 차이, 일본인들의 멸시의 눈초리 등등이 그를 괴롭혔다.

매달 큰형님이 돈을 부쳐 주었지만 생활비는 항상 부족했다. 형님은 가끔 생활비 보내는 것을 빼먹곤 했다. 그럴 때면 차비가 없어 걸어 다니기도 했다.

그러던 어느 해 여름방학을 맞아 고향으로 돌아온 그는 큰형님이 생활비를 제때 보내지 않은 이유를 뒤늦게 알게 된다. 큰누님이 그 이유를 귀띔한 것이다.

"아버지는 꼬박꼬박 생활비를 보내라고 했지만 그때마다 네 큰형이 반발한단다. '왜 재두한테만 투자하느냐?'고 불만을 털어놓는단다."

아버지의 막내에 대한 지나친 편애. 이에 대한 반발로 형님은 생활비를 제대로 보내지 않았다는 것이다.

"누님의 얘길 듣고 나니 오기가 생기더라고요. 그래서 형님한테 말했지요. 내가 돈 벌어서 공부할 테니 앞으로 매달 생활비 보내지 말라고 했지요."

그해 가을. 도쿄로 돌아온 재두는 새벽녘에 자리를 차고 일어났다. 그리고 신문배달 등으로 생활비를 마련하며 하루하루를 버텼다. 부잣집 막내도련님이 난생 처음 홀로서기를 시작했던 것이다.

그로부터 몇 개월 후 형님은 다시 돈을 보내주었다. 뒤늦게 전후 사정을 파악한 아버지께서 불호령을 내리셨던 것이다 .재두의 홀로서기는 4개월 만에 끝났지만 그때 그는 난생 처음 눈물 젖은 빵의 맛과 가치를 실감하게 된다. 추운 겨울날 새벽, 영하의 길거리를 달리며 신문 배달을 했던 고통스러운 경험은 강인한 정신력을 심어주었다.

성립 상업학교 시절, 그는 수영선수로 활약하기도 했다. 코흘리개 때부터 경정 앞바다에서 익힌 수영 실력이 빛을 본 것이다. 태어나면서부터 바다를 벗 삼고 살았던 탓일까. 그는 수영을 무척 좋아했다. 시합을 앞두고 하루 4~5시간씩 연습을 하지만 피곤한 줄 몰랐다.

수영선수 시절, 그는 중이염으로 고통을 겪기도 했다. 연습 과정에서 귓속으로 스며든 물이 염증을 일으켰던 것이다. 중이염은 평생 그를 괴롭히는 고질병이 되었지만 수영을 포기하지 않았다. 그는 해마다 여름이면 20여 명의 학교 대표선수와 함께 전(全)일본 학생수영대회에 참가했다.

평형선수인 그의 100m 기록은 1분 12초. 대회에서 입상은 하지 못했지만 아마추어로서는 손색이 없는 기록이었다. 이때 수영

으로 다져진 강인한 체력은 일생동안 마음과 몸의 건강을 유지시켜주는 바탕이 되었다.

1941년 3월, 성립 상업학교를 졸업했다. 이 학교에서 5년간 배운 부기, 회계 실력은 훗날 사업을 일으키는 데 큰 밑거름이 됐다. 졸업 후 대학 진학을 놓고 고민하던 그는 동경 국립 수산강습소에 지원했다. 현 도쿄 수산대학의 전신인 이 학교는 한국의 국립 해양대학과 비슷한 성격의 학교였다.

일본은 4면이 바다로 둘러싸인 섬나라인 만큼 수산업은 국부의 원천이었다. 일본이 동아시아로 뻗어나기 위해서도 해양 패권을 장악해야 했다. 일본 수산강습소는 해양 패권 장악을 위한 인재 양성소였다. 학비는 전액 무료였다. 그래서 전국에서 우수한 인재들이 몰려들었고 경쟁이 치열했다. 유재두가 이 학교를 선택한 데는 또 다른 이유가 있었다.

"아버지께서 정어리 기름공장을 운영하던 시절, 매년 정어리 철이 되면 수산협회 측이 기름 품질 검사를 실시하곤 했지요. 그때마다 말끔한 제복 차림의 품질검사관이 우리 마을에 나타 나곤 했지요. 그가 나타나면 온 동네 어른들이 굽실거리며 그를 대접했어요. 정어리 기름 값이 그의 심사결과에 따라 오르락내리락했기 때문입니다."

어린 재두는 그 심사관이 부러웠다. 그래서 삼조 형한테 물었다.

"형, 저 사람이 누구야?"

"정어리기름 품질검사 총책임자야. 도쿄 수산학교 출신이란다."

그때부터 도쿄 수산강습소는 그의 동경의 대상이 되었다. 그는 수산강습소 졸업 후 멋있는 품질검사관이 되어 금의환향하는 꿈을 꾸며 이 학교에 지원했던 것이다. 하지만 결과는 불합격이었다. 대구고보에 이은 두 번째 탈락이었다.

'고향으로 돌아갈 것인가, 재수를 할 것인가?'

고국의 아버지는 낙방 소식을 듣고 귀향을 종용하셨지만, 그는 재수를 선택하고 도쿄에 머물렀다.

태평양 전쟁…정신적 방황

1941년 12월 7일, 일본은 하와이 진주만의 해군기지를 공격했다. 일본의 기습공격으로 2천여 명이 넘는 미 해군 장병들이 포화 속에 숨졌다. 다음날인 12월 8일 미(美)의회는 일본에 선전포고를 했다. 태평양전쟁의 발발이었다.

태평양전쟁이 치열했던 이 시기에 그는 재수생활을 하며 정신적인 방황을 했다. 친구들이 와세다대 등 명문대 배지를 달고 다니며 으스대는 걸 보면 부럽기도 했고 자존심이 상하기도 했다. 다음해 그는 또 한 차례 수산강습소에 지원서를 냈지만, 이번에도 불합격했다. 그 충격 탓일까. 이때부터 극심한 신경쇠약 증세로 시달렸다. 불면증이 심해지고 우울 증세까지 겹쳤다. 그는 병 치료를 위해 귀향길에 올랐다.

그때도 부모님은 대학 진학을 포기할 것을 강요했다. 귀여운 막내아들이 잠을 못 이루고 야위어가는 것을 보면서 애가 탔던 것이다. 아버지는 이렇게 타이르셨다.

"건강을 잃으면 모든 것을 잃는다. 사람이 살고 봐야지, 공부는 천천히 해도 된다."

하지만 그의 고집은 여전했다. 그는 마음의 병을 치유하기 위해 오대산 월정사를 찾았다. 그리고 월정사 부근 한 암자에서 요양생활을 시작했다. 당시 월정사의 주지스님은 조선 불교계의 거두였던 방한암 스님이었다. 어느 날 밤, 그 스님이 암자로 찾아왔다. 스님이 물었다.

"젊은이는 무슨 고민이 있는가?"

그는 예기치 않았던 스님의 질문에 머뭇거리다 대답했다.

"잠을 제대로 못 이루고 우울하고, 몸과 마음이 피곤합니다."

"왜 그렇다고 생각하는가?"

스님은 화두를 던지듯 물었다.

"체력이 약해진 것 같습니다."

스님이 갑자기 목청을 높였다.

"자네는 체력보다 정신력이 약한 것 같네. 정신수양이 부족하니 먼저 정신력을 키우도록…"

"……."

스님은 준엄한 목소리로 말을 이었다.

"당장 암자를 떠나거라. 당장 하산하라."

스님의 말을 듣는 순간, 뒤통수를 한 대 얻어맞은 것 같은 느낌이었다. 부랴부랴 가방을 챙기고 암자를 나섰다. 밖은 칠흑 같은 어둠이 감싸고 있었다. 이름 모를 산짐승의 울음소리가 공포를

느끼게 했다. 엉겁결에 밖으로 나섰지만 산을 내려갈 엄두가 나지 않았다. 그때 문득 초등학교 시절 아버지께서 들려주셨던 얘기가 떠올랐다.

아버지의 청년시절, 재두의 할머니가 원인모를 고열로 쓰러지셨다. 당시 경정리는 의사는 물론 약방조차 찾아보기 힘든 갯마을이었다. 약방이 있는 읍내까지 가려면 왕복 80리 산길을 걸어가야 했다. 밤이 깊어 갈수록 할머니는 고열로 의식을 잃고 신음했다. 새벽 2시쯤, 아버지는 집을 나섰다. 그리고 험한 산길을 타고 읍내로 달렸다.

"칠흑 같은 어둠속에 산길로 들어서니까 왈칵 겁이 나더라. 한겨울 찬바람은 매섭고, 발을 헛디뎌 쓰러질 때면 등골이 오싹해지면서 식은땀이 줄줄 흐르고…. 하지만 그때 머릿속에는 '네 할머니를 살려야 한다.'는 생각뿐이었다. 그러니까 용기가 생기더라."

아버지는 그렇게 약을 구해 할머니를 살리셨다고 했다.

월정사 암자를 나서면서 재두는 '아버지의 용기'를 떠올리며 힘을 얻었다.

"휴우-."

그는 길게 심호흡을 한 후 갈피를 알 수 없는 어둠을 뚫고 산길을 내려왔다. 3시간쯤 걸었을까. 멀리 민가의 불빛이 보였다. 그는 안도의 한숨을 쉬며 가슴을 쓸어내렸다. 온몸이 땀으로 젖어 있었지만 마음은 홀가분했다.

'먼저 정신력을 키우도록!'

그날 이후 그는 오대산 월정사 주지스님이 들려준 이 훈계를 늘 마음에 새기며 살았다.

그해 가을, 다시 일본으로 건너갔다.

그리고 1942년 3월, 후기 전형 대학인 도쿄 중앙대 법학과에 합격한다. 그때까지도 수산강습소 목표를 포기한 것은 아니었다. 그런데도 중앙대를 지원한 것은 일본 정부의 강제징용을 피하기 위해서였다.

전쟁터로 끌려가지 않기 위해서는 학적이 필요했던 것이다.

당대의 지성 이광수, 최남선의 변절

중앙대학 2학년에 재학 중이던 1943년 9월. 일본 정부는 학병 지원제도 실시를 발표했다. 태평양전쟁 막바지에서 불리한 전세를 역전시키기 위해 일본 군부는 조선의 젊은이들을 총알받이로 선발, 사지로 몰고 가려고 했다.

태평양전쟁 초기까지만 해도 일본 정부는 조선인들은 징병 대상에서 제외시켰다. 미개한 조선인은 황국신민으로서 자질이 없다며 차별대우를 했던 것이다. 그런데 미국의 참전으로 전세가 불리해지자 병력 보충을 위해 지원병 제도를 실시하기에 이르렀다. 말이 지원병이지 사실상 강제징집이었다. 조선총독부는 황국신민으로서 조선인의 명예를 위해 학병으로 지원하라고 유혹했다. 이광수. 최남선 등 당대 최고의 지식인들도 조선총독부의 꼭두각시가 되어 학병 지원을 권유했다.

일본 도쿄의 메이지대 강당에서 조선 유학생을 대상으로 특별지원병 궐기대회가 열렸던1943년 11월, 이 대회에 참석한 이광수는 '내선일체(內鮮一體) 실현'을 강조하며 학도병 대열에 앞장설 것을 당부했다. 그 순간 한국 출신 유학생들이 자리를 박차고 일어나 이광수를 향해 야유를 던졌다. 이 자리에는 중앙대 법대생인 유재두도 참석해 분노를 삼키고 있었다. 다음은 그의 회고.

"작달막한 체구의 이광수 선생이 연단에 서서 '내선일체'를 외치자 수백 명의 조선 학생들이 자리에서 일어섰습니다. 그리고 이광수를 향해 '이광수는 죽었는가, 과거의 이광수로 돌아가라.'고 외치기 시작했습니다. 조선을 대표하는 지성인의 참담한 변신을 보면서 학생들이 분노를 터뜨린 것입니다. 대회는 중단되고 장내는 아수라장으로 변했어요. 일본 형사들이 출동해 수십 명의 학생을 연행했습니다."

해방 후 언론인과 정치인으로 활약한 신상초는 당시 동경제대 법학부 학생이었다.

그는 이날 연설회에 참석했다가 육당에게 "야, 이 X끼야! 니 자식이나 학병 보내, 씨방새야!"를 외쳤다. 그는 현장에서 일본 형사에게 잡혀 혼쭐이 나고 풀려났지만, 얼마 후 반강제로 학병으로 끌려가 온갖 고초를 겪었다.

3.1운동의 주역이었던 육당 최남선도 "일본 최초의 무인정권 시대인 가마쿠라 시대의 무사도 정신과 신라시대의 화랑정신은 그 맥을 같이하고 있다."며 학병 지원을 권유했다. 그

것은 민족 수난의 한 시대를 풍미했던 지식인들의 눈물겨운 보신책이었다.

이후 학병 징집은 강제적으로 이루어졌다. 많은 한국 학생들은 징병을 피하기 위해 고향으로 피신하기 시작했다.

'고향으로 돌아갈 것인가, 일본에 계속 남을 것인가?'

그는 이 같은 선택의 기로에서 고민해야 했다. 고향으로 가자니 아버지의 얼굴이 떠올랐다. 아버지의 반대를 무릅쓰고 유학길에 올랐는데 학업을 포기하고 돌아가면 아버지께서 어떻게 생각하실까, 이런 걱정이 앞섰다.

그렇다고 학교를 계속 다닐 수도 없는 노릇이었다. 언제 학병으로 끌려갈지 몰랐기 때문이다.

외사촌형과의 운명적 인연

1943년 10월, 재두는 오사카에 사는 외사촌 형 정진택 씨를 찾아갔다. 형 댁을 은신처로 삼았던 것이다. 외사촌 형은 오사카에서 페타이어를 재생시켜 고무제품을 만드는 공장을 운영하고 있었다. 그는 오사카 한인회장까지 지낸 한인 커뮤니티의 지도자이기도 했다.

처음, 형은 허드렛일만 시켰다. '부잣집 막내가 무슨 일을 하랴?' 이런 선입견을 갖고 있었기 때문이다.

성립 상업학교 재학 시절, 그는 방학 때면 외사촌 형 집에서 3~4일간 머무르다 시모노세키 항에서 부산으로 가는 연락선을 타곤 했다.

그때마다 극장을 들락거리거나 집에서 빈둥거렸다. 잔심부름을 시켜도 '싫다'며 노골적으로 거절했다. 형의 눈에 비친 재두는 부잣집 게으름뱅이였던 것이다. 때문에 형은 그에게 거의 일을 시키지 않았다.

그러던 어느 날 형이 그를 불렀다.

"상업학교를 나왔으니 경리 일을 한 번 해볼래?"

그는 이때다 싶어 당돌하게 말했다.

"경리 일은 싫습니다. 고무 찌는 현장에서 일하고 싶습니다. 제일 어려운 일을 시켜주세요."

고무공장에서 가장 일하기 힘든 곳은 헌 고무신발, 폐타이어 등을 쪄서 재생고무를 만드는 현장이었다. 이곳에서는 헌 고무신 등을 빻아 가루로 만들고 이 가루와 생고무 원료를 큰 가마솥에 넣은 후 수백도의 스팀 열을 가해 찌는 열처리 작업을 반복한다. 60% 정도의 고무성분이 들어 있는 재생고무는 이 같은 열처리 작업을 통해 만들어진다.

그래서 한여름이면 공장 안은 한증막처럼 후끈거리고 숨이 막혔다. 직원들은 땀으로 범벅이 되어 헉헉거리곤 했다. 그래서 모든 사람들이 싫어했는데, 재두가 이곳 근무를 자원한 것이다. 왜 그랬을까?

"유학생 시절, 한때 신문 배달을 한 적도 있었지만 사실상 그때까지만 해도 고생을 모르고 자랐어요. 부잣집 막내아들 냄새가 배어 있었지요. 때문에 육체적으로 힘든 일을 하면서 나 자신을 강인하게 단련시켜야 한다고 생각했어요. 또 사장이 외사촌 형이지만 공짜 밥을 먹고 싶지 않았어요. 떳떳하게 일하고 대가를 받아야 한다고 생각했지요."

그가 현장 근무를 자원하자 형은 깜작 놀라는 표정으로 물었다.

"정말 현장 일을 할 수 있겠나?"

"자신 있습니다. 시켜만 주세요."

그러자 형은 빙그레 웃으며 다시 물었다.

"월급은 얼마를 줄까?"

형은 그가 현장 근무를 자원한 이유가 높은 월급 때문이라고 생각했던 것 같았다. 그는 단호히 대답했다.

"월급은 받지 않겠습니다. 먹여주고 재워주시기만 하면 됩니다."

"네 뜻은 잘 알았다. 하하하."

형은 너털웃음을 터뜨리며 그의 어깨를 두들겨 주었다.

그날 이후 고열로 고무를 찌는 공장 지하실에서 보일러공으로 일했다. 매일 보일러 화덕을 열어 삽으로 석탄가루를 집어넣고 활활 불을 때는 일을 되풀이했다.

보일러에 불을 지필 때면 얼굴은 쏟아지는 땀과 석탄 검댕이로 얼룩지곤 했다.

보일러공으로 일하느라 심신이 고달팠지만 학구열은 식을 줄 몰랐다. 낮에 일하고 밤에는 야간대학교를 다녔다.

주경야독(晝耕夜讀)으로 오사카공업전문대에서 화학을 공부하기 시작한 것이다. 왜 그는 전공인 법학과 거리가 먼 화학을 선택했던 것일까.

"고무제품 만드는 공장에서 일하다 보니 고무에 흥미를 느끼기 시작했어요. 고무의 성분, 용도, 제품생산 방법 등을 알아야겠다는 욕심이 생기더군요."

그의 고무 인생은 이렇게 시작됐다. 이 시기에 터득한 고무 관련 지식은 훗날 본격적으로 시작된 고무 인생의 기초가 되었다. 하지만 그때까지만 해도 그는 평생을 고무와 함께 살아갈 것이라고는 생각하지 않았다.

보일러공으로 일한 지 두 달째 되는 어느 날, 형이 그를 불렀다. 형은 월급봉투를 건네주려 했다. 그렇지만 끝까지 거절했다. 오사카전문대 재학 시절, 그는 수학여행을 가기 위해 밤새도록 보일러를 땐 적도 있었다.

"고무공장에서는 보일러의 온도를 항상 80도 정도 유지해야 합니다. 수학여행을 가려면 최소한 아침 8시부터 오후 6시까지 10시간 이상 보일러실을 비워야 했어요. '공장을 비우는 그 시간 동안 80도의 열을 유지할 수 있는 방법은 없을까?' 이 문제를 해결하려면 미리 보일러의 온도를 잔뜩 높여 놓는 것이 최선의 방법이었습니다."

그는 소풍가기 전날 꼬박 밤을 새우면서 보일러를 가동했다. 그리고 보일러 온도를 160도 정도까지 올려놓았다. 10시간 동안 자리를 비운 사이 불을 때지 않더라도 80~100도의 온도가 유지되도록 했던 것이다.

수학여행을 다녀왔더니 형이 물었다.

"자리를 비웠는데 보일러 온도를 어떻게 유지할 수 있었나?"

"밤새 보일러를 가동해 160도까지 올려놓았습니다."

"책임감이 대단하구나. 잘했다."

형은 놀랍다는 표정을 지으며 그의 어깨를 토닥거렸다.



일본 유학 시절 친구들과 함께(1945년)



일본 유학 시절 외사촌 형 가족과 함께



오사카 전문대 재학 시절 정진택 회장의 동생과 함께



아버지 유대열



어머니 정필주



라스베가스 쇼트 쇼 룸(SHOT Show Room)의 프로라인 부스

의리의 사나이-
둘째형 류삼조



유재두에게
고무 인생의 길을 열어준
외사촌 형 정진택
(왼쪽부터 두번째)과 함께



2

8.15…해방의감격



좌,우익의 극한대립

1945년 8월 6일, 미국은 히로시마에 원폭을 투하했다. 히로시마 상공에서 폭발한 리틀보이(Little Boy)는 일본 제3의 도시인 히로시마 시가지를 폐허로 만들었다. 7만 6천여 채의 건물이 파괴되고 14만여 명의 무고한 생명이 숨졌다. 그로부터 일주일여 후인 8월 15일 정오, 일왕 히로히토의 무조건 항복 선언 방송이 라디오를 타고 흘러나왔다.

"짐은 세계의 대세와 제국의 현상을 감안하여 비상조치로써 시국을 수습코자 무조건 항복을 선언하노라."

일본의 항복일은 8월 15일이었지만, 조선에 대한 일본의 식민지배가 공식적으로 종지부를 찍은 날은 9월 9일이다.

마지막 조선총독 아베 노부유키가 재조선 미군사령관 하지 중장이 지켜보는 가운데 항복문서에 서명하면서 질곡의 식민통치는 종언을 고했다.

조선 해방 소식을 듣고 그는 귀국을 결심했다.

귀국을 며칠 앞둔 어느 날, 외사촌 형이 그를 불렀다. 형은 그의 손을 꼭 쥐며 말했다.

"내가 한때 너를 개으른 철부지로 생각한 적이 있었다. 그런데 함께 지내면서 보니 그게 아니더구나. 책임감 강하고, 부지런하고, 성실한 청년이야. 앞으로도 우리 공장에서 일했던 것처럼 열심히 일하면 분명 성공할 것이다."

그러더니 형은 그에게 가죽 지갑을 건네주며 열어보라고 했다. 주저주저하다 지갑을 열었더니 통장 한 개가 들어 있었다. 의아해 하는 그의 얼굴을 보면서 형이 말을 이었다.

"네 월급을 저축한 통장이다. 한국 돌아가면 돈이 필요할 텐데 요긴하게 쓰도록 해라."

형은 그가 월급 받기를 거절하니까 월급을 꼬박꼬박 은행에 맡겨 놓았다가 돌려주었던 것이다. 형은 사려 깊고 빈틈이 없는 사업가였다. 이같이 맺어진 외사촌 형과의 인연의 끈은 반평생 가까이 이어졌다.

1945년 10월, 그는 서울에 정착했다. 당시 그가 좋아했던 둘째 형님이 서울에서 장사를 하고 있었기 때문이다.

같은 해 12월 27일, 모스크바 삼상회의에서 한국의 신탁통치를 발표했다. 남한 사회는 반탁의 우파와 찬탁의 좌파로 갈려 격렬한 대립의 소용돌이에 빠져들었다. 해방과 동시에 분단된 나라, 곧바로 실시된 미군정, 좌익과 우익의 갈등, 찬탁과 반탁의 대립… 거리는 들끓었고 민심은 흉흉했다.

이 시기에 그는 학병 동맹에 가입했다. 학병 동맹이란 일제의 강제징집에 의해 전쟁터로 끌려갔다가 광복 후 돌아온 학병 출신들의 모임이었다. 학병 동맹 가입자들은 대부분 혈기왕성한 젊은 지식인층이었기에 광복 후 그들의 정치적 입김은 강할 수밖에 없었다.

그 시절 지식인 중에는 사회주의 사상을 공부한 청년들이 많았다. 유재두는 학병 출신은 아니었지만 학병 동맹 출신들과 어울렸다. 학병 동맹은 좌파 성향이 강했기에 우익 세력과 사사 건건 대립했다.

학병 동맹 시절 그는 한때 몽양 여운형의 비서 겸 보디가드 역할을 맡기도 했다. 코흘리개 시절부터 수영으로 다져진 몸매는 탄탄했고 체격도 큰 편이었다. 그래서 몽양에게 발탁된 것이다. 그는 목숨을 걸고 몽양을 경호했다.

몽양의 보호를 위해 몸을 날릴 때면 동료들이 "몽양의 사윗감이 되고 싶어서 충성을 바친다."며 놀려대곤 했다. 몽양에게는 신식 교육을 받은 맏딸이 있었기 때문이다.

해방 후 몽양은 김규식과 함께 좌우합작을 통한 남북한 통일정부를 세우기 위해 헌신했다. 그는 좌익 성향의 지도자였지만 민족의 통일을 위해서는 좌우가 손을 잡아야 한다고 생각했다. 좌우합작만이 민족의 살 길이라고 생각했던 그는 시대와 사상을 초월한 융화주의자였다. 유재두는 몽양의 이 같은 통일노선을 지지했기에 그를 따랐다. 하지만 몽양은 좌우합작을 반대하는 좌·우익 양측의 테러와 협박에 시달리다 테러리스트의 총탄에 숨졌다.

월북, 간첩혐의 옥살이

해방 정국이 좌우의 극한 대립으로 소용돌이쳤던 1945년 12월 24일 임진강 상류. 칠흑 같은 어둠속에 10여 명의 젊은이들이 숨을 죽이며 북쪽을 향해 강을 건너고 있었다. 일행은 모두 바지를 벗어 짐 보퉁이와 함께 머리에 이고 있었다. 상류라지만 허리까지 차오르는 차디찬 물살로 아랫도리가 얼어붙는 듯했다. 살을 에는 칼바람에 살결이 찢겨나가는 느낌이었다. 그 월북 대열에 유재두가 끼어 있었다. 친구인 남세한도 뒤를 따르고 있었다. 이들은 왜 월북을 선택했던 것일까.

"학병 동맹 시절 중앙대 동기였던 남세한과 친하게 지냈어요. 아버지가 대구에서 양조장을 경영했던 부잣집 아들이었지요. 당시 많은 인텔리들처럼 그 또한 사회주의자였습니다. 우리는 가끔 술을 마시면서 사상 논쟁을 벌였습니다. 그리고 사회주의 종주국인 소련으로 가서 공부를 하자고 결의했지요. '모스크바 공산대학

에서 레닌, 마르크스주의를 공부해 여운형을 능가하는 민족 지도자가 되자.' 이런 원대한 꿈을 안고 월북을 단행했던 겁니다. 당시는 모스크바로 가는 유일한 방법이 평양에서 열차를 이용하는 것뿐이었으니까요. 크리스마스이브를 D-Day로 선택한 것은 공휴일이어서 국경 경비가 허술할 것이라고 판단했기 때문입니다."

그는 이때도 비밀 월북 계획을 둘째 형에게만 알리고 도움을 청했다. 북으로 출발하던 날, 형은 노잣돈 3백 원을 쥐어주며 간곡하게 말했다.

"부모님을 생각해서라도 제발 몸조심해라."

다음날 새벽 2시쯤, 일행은 북쪽 강가에 도착했다. 허벅지, 종아리 부분의 피부가 살얼음에 찢겨 피가 흐르고 있었다. 하지만 상처를 치료할 겨를이 없었다. 허겁지겁 바지와 내의를 갈아입었다. 그리고 어둠속에서 북행길을 재촉했다. 당시 10여 명의 일행 중에는 국경을 넘나들며 장사하는 밀수꾼들이 끼어 있었다. 그들 밀수꾼 가운데 한 사내가 속삭이듯 말했다.

"앞으로 1시간쯤 가면 인민군 초소가 있다. 인민군들에게 발각되면 몸수색을 받게 된다. 돈은 모두 빼앗는다. 돈 갖고 있는 사람은 장갑 속에 감추는 것이 좋다."

재두는 이 말을 믿고 형님이 준 노잣돈 3백 원을 장갑 속에 꾸겨 넣었다. 한 30여 분쯤 산길을 걸었을까. 예기치 않았던 상황이 발생했다. 밀수꾼 3명이 강도로 돌변한 것이다. 그들은 나이프를 들이대며 돈을 요구했다. 그리고 재두가 끼고 있는 장갑을 낚아채는 것이 아닌가. '아차, 속았구나.' 싶었지만 때는 이미 늦었다. 노잣돈 3백 원을 모두 빼앗길 위기에 처한 것이다. '돈 한 푼 없이 어떻게 모스크바까지 갈 것인가?' 이런 생각을 하니 눈앞이 노래지는 기분이었다. 장갑을 뒤져 3백 원을 찾아낸 강도들은 이어 재두의 호주머니를 뒤졌다. 호주머니 속에는 달랑 영어사전 한 권이 들어있을 뿐이었다. 그때 유재두가 간청했다.

"더 이상 돈은 없다. 3백 원을 다 빼앗아 가면 우린 굶어 죽는다. 이 추운 겨울에 어떻게 돈 없이 버티란 말이냐? 절반만 돌려 달라."

그러자 강도 일행 중 두목처럼 보이는 사내가 호주머니에서 돈을 꺼내면서 말했다.

"야, 이 병신들아. 이 돈 갖고 빨리 꺼져!"

강도들은 1백 원을 던져 주고 어둠속으로 사라졌다. 설상가상, 불운은 겹쳤다. 길을 잃고 산속을 헤매다 인민군 경비병에게 적발되었던 것이다. 다음날 재두는 경찰서로 이송됐다. 경찰은 심문을 시작했다.

"직업은?"

"학생이다."

"왜 국경을 넘었나?"

"모스코바로 가기 위해 월북했다."

"왜 모스코바로 가나?"

"모스코바 공산대학에 입학하기 위해서 간다."

하지만 경찰은 이 말을 믿지 않았다. 경찰은 그들을 월북 스파

이로 단정하고 소련비밀정보부(KGI)로 넘겼다. 북한의 KGI 본부는 강원도 철원에 있었다. 그것은 2~3중으로 철조망이 가로 쳐진 살벌한 형무소였다. 그는 그 형무소 지하 감방에 갇혔다. 그날 이후 노란 콧수염을 기른 KGI요원은 요식 행위처럼 경찰과 똑 같은 내용의 심문을 되풀이했다.

"왜 월북했나?"

재두 또한 똑같은 대답을 되풀이했다

"모스크바 공산대학에 입학하기 위해 월북했다. 평양역에서 모스크바행 기차를 탈 계획이었다."

하지만 KGI 또한 그를 스파이로 단정했다. 스파이가 아니라는 증거를 제시하지 못했기 때문이다. 그는 KGI 본부 지하 감방에서 기약 없는 옥살이를 감수해야 했다. KGI가 관리하는 철원형무소 지하 감방에는 50여 명의 죄수들이 갇혀 있었다. 대부분 우익 성향의 사상범들이었다. 반동 부르조아 계층으로 낙인찍힌 지주들도 감금돼 있었다.

그는 이곳에서 식사당번으로 뽑혔다. 수형자들 가운데 가장 젊었기 때문에 소련인 간수가 그를 점찍었던 것이다. 식사 당번의 역할은 식사 때마다 배식대 앞에서 밥과 국을 죄수들에게 나눠주는 것이다. 밥은 보리밥, 국은 멸치 소금국이었다. 식사량은 항상 부족했다. 죄수들은 배고픔에 시달려야 했다. 그래서 수인들은 식사 때가 되면 한 숟갈이라도 더 얻어 먹기 위해 애걸을 했다.

"조금만 더, 조금만…."

이런 분위기 속에서 식사를 나눠주다 보면 식사당번 몫이 남아 있지 않은 경우도 많았다. 식사당번의 특권은 동료 재소자들에게 밥을 나눠주기 전에 자신의 몫을 충분히 챙길 수 있다는 것이었다. 그러나 재두는 그같이 비열한 짓을 할 수 없었다.

"차라리 굶자."

그는 밥이 부족할 때면 주린 배를 냉수로 채우고 잠을 청했다. 감옥 창살을 타고 몰아치는 매서운 북풍, 혹한의 추위로 몸은 오그라드는 듯했다. 수용소 생활 두 달째 되는 2월 어느 날 저녁. 그날도 재두는 밥이 부족해 배를 곯고 있었다. 억지로 잠을 청하기 위해 뒤척이고 있는데 소련인 간수가 그를 불렀다

"야, 유재두!!"

"옛."

"이리 나와."

그는 영문을 모른 채 감방 문을 나왔다.

"따라와."

간수는 손짓을 하며 앞장섰다. 도착한 곳은 식당이었다. 한 식탁 위에 군용 반합이 놓여 있었다. 간수는 반합을 가리키며 말했다.

"이거 먹어라."

반합 속에는 따뜻한 온기가 서린 보리밥이 가득 들어 있었다.

"감사합니다."

그는 허겁지겁 주린 배를 채웠다. 원인 모를 서러움에 왈칵 눈물이 쏟아졌다. 그 모습을 보면서 간수가 말했다.

"앞으로 배식할 때면 네 몫을 남겨라. 미련하게 다 퍼주지 말고…."

간수는 왜 이 같은 온정을 베풀었던 것일까?

"간수는 식사 시간이 되면 소련제 AK 소총을 어깨에 메고 재소자들의 동태를 감시했습니다. 그러면서 내가 가끔 끼니를 거르는 것을 눈치 챈 것 같아요. 배를 곯고 있으면서도 내 몫을 챙기지 않는 것을 보고 호감을 가졌던 것 같습니다."

철원형무소 생활 3개월째 되는 1946년 3월 초, 한 재소자가 형기를 마치고 풀려났다. 재두는 그에게 도움을 요청했다. 서울에 있는 둘째 형님 집 주소를 가르쳐주고 구명해 달라는 연락을 부탁했던 것이다.

그로부터 며칠 후, 재두는 형무소 뒷마당에서 도끼로 땔감용 장작을 패고 있었다. 따사로운 햇살이 눈부신 봄날이었다. 땀을 뻘뻘 흘리며 도끼질을 하는데 뒤에서 그를 부르는 목소리가 들렸다.

"재두야."

엉겁결에 뒤돌아보니 둘째 형이 서 있었다. 형을 보는 순간 눈물이 왈칵 쏟아졌다. 형은 출소한 재소자로부터 동생이 철원형무소에 갇혀 있다는 소식을 듣고 부랴부랴 찾아왔던 것이다.

월북이 가능했던 것은 남한의 학병 동맹위원회가 그의 신분을 보장했기 때문이었다. 그날 형은 KGI 수사관을 만나 동생의 석방을 간청했다.

"내 동생은 스파이가 아니다. 동생은 학병 동맹에서 활동했다. 한때 몽양의 경호원으로 활약하기도 했다. 제발 석방시켜 달라."

그러나 KGI는 요지부동이었다. 그들은 증거를 요구하며 석방을 거부했다.

같은 해 4월 초순에야 재두는 풀려났다. 둘째 형님이 3차례나 월북해 구명운동을 펼친 결과 였다. 형은 마지막 월북 때는 남조선인민위원회가 발급한 '신분보증서'까지 제출해 동생의 간첩 혐의를 벗겨 주었다. 우여곡절 끝에 그는 풀려났지만, 형은 알거지가 됐다. 동생을 석방시키기 위해 3차례나 북쪽을 오가며 많은 돈을 썼기 때문이다.

당돌한 약혼녀, 사랑 쟁취하다

유재두가 KGI 감옥에서 풀려났을 때 삼조 형님은 서대문구 현저동에 살고 있었다. 형님은 서대문형무소 근처에서 건어물 판매상을 운영하고 있었다. 그는 다시 형님 집에 얹혀살면서 학병동맹 사무실을 출입했다.

형님 집 이웃에는 송옥경 씨가 살았다. 송씨는 훗날 그의 아내가 된 송봉황 여사의 사촌언니였다. 재두의 형수와 송옥경 씨는 이웃 친구였다. 이것이 훗날 아내를 만나는 인연으로 이어진 것이다. 그 인연을 송봉황 여사는 다음과 같이 회고한다.

"현저동 살 때 양쪽 집안이 아주 친하게 지냈답니다. 그런 사이니까 우리 사촌 언니가 이웃집 총각을 눈여겨본 거예요. 일본 유학생 출신인데 키도 크고 건강해 보이니까 마음에 들었던 거예요. 게다가 총각이 부지런해서 매일 아침이면 일찍 일어나 가게 청소를 하더랍니다. 그래서 사촌언니가 제 신랑감으로 점을 찍은 거예요."

송봉황의 고향은 인천. 송운학, 이표자 씨 부부 슬하 4남 2녀 가운데 4녀로 태어났다. 위로 오빠가 둘, 아래로 남동생이 둘 있었다. 딸로서는 막내였다. 아버지는 막내딸의 이름을 봉황 이라 지어주셨다. 예로부터 용은 황제를, 불사조인 봉황은 왕비를 상징했다. 아버지께서는 막내딸에게 왕비처럼 행복하게 오래 오래 살라고 봉황이라는 이름을 주셨던 것이다.

인천에서 양조장을 운영했던 아버지는 자수성가의 표본이었다. 2남 1녀 중 첫째인 아버지는 원래 강화도에서 태어나고 자랐다. 아버지가 9살 때 할아버지가 돌아가셨다. 매일 술만 즐기다 술병으로 돌아가셨다고 한다.

할머니는 어린 3남매를 데리고 생계를 꾸리기 위해 인천으로 건너왔다. 아버지 위로 누님이 한 분 있었는데 일찍 출가하는 바람에 아버지는 10대에 가장 노릇을 해야 했다.

일제 통치 시절, 아버지는 일본인이 경영하는 인쇄소에서 직공으로 일했다. 그리고 해방 후 인쇄소 사장이 되었다. 일본인 주인이 아버지의 성실성을 인정하고 인쇄소를 넘겨준 것이다. 아버지는 인쇄소를 운영하면서 돈을 모으고 땅을 구입해 과수원을 일구었다. 봉황을 낳고 나서 사업이 번창해 양조장까지 인수했다. 아버지는 막내딸을 복덩이 딸이라며 무척 아꼈다. 그런데 이 '복덩이'란 이미지 때문에 그녀는 하마터면 노처녀로 늙을 뻔했다.

'복덩이 딸을 시집보내면 집안이 기울어진다.'

당시 어른들은 예부터 전해오는 이 같은 말을 믿었다. 보수적인 그녀의 어머님은 더더욱 그랬다. 그래서 딸을 시집보내지 않으려

했다. 어머니는 가끔 좋은 신랑감이 나타나도 시집을 안 보낸다고 하셨다. 그러던 어느 날, 어머니가 그녀의 눈치를 살피다 심각하게 말씀하셨다.

"남편 잘못 만나면 평생 고생한다. 과수원에 집 크게 지어 주마, 여종 데리고 편하게 살도록 해라."

"싫습니다. 내가 왜 희생당해야 해요?"

그녀는 당차게 반대했다. '하늘을 나는 새들도 제 짝이 있고 보금자리를 틀어 사는데, 왜 혼자 살아야 하는가?' 이런 생각을 하며 거절했다. 그 이후 어머니는 일체 '결혼하지 말라.'는 얘기를 꺼내지 않으셨다.

그런 시기에 서울 살던 사촌언니가 옆집 총각 유재두를 소개했던 것이다. 그때 그녀의 나이25살. 두 사람의 인연의 끈은 어떻게 매듭지어진 것일까.

송봉황은 그것을 한 편의 코미디라고 표현했다.

"남편을 만나게 된 과정이 한 편의 코미디야, 하하하. 사촌언니가 신랑감을 소개할 때 나는 중학교를 졸업한 후 집안일을 돕고 있었답니다. 원래 일본 가서 성악을 공부할 계획을 세웠다가 포기하고 집에 있었지요. 사촌언니가 하도 신랑감 칭찬을 하니까 처음에는 우리 어머니가 서울로 가서 총각을 훔쳐봤어요. 그날이 신랑감 생일이었답니다. 그러니까 음력으로 4월 22일이었지요. 어머니가 돌아오셔서 그러더군요. '그 총각 믿음직스럽게 잘 생겼더라.' 그렇게 인연이 닿은 거죠."

그 후 신랑감이 인천으로 찾아왔다. 둘째 형수님한테서 자초지종을 듣고 호감을 느꼈는지 신부감을 보기 위해 찾아왔던 것이다.

"그때 나는 집에 없었어요. 외출했다가 귀가했더니 신랑이 아버지와 앉아 얘기를 나누고 있더라고요. 아버지 옆에 앉아 얼굴을 훔쳐봤는데 잘 생겼더라구요. 키도 커 보이고 남자다웠어요. 그 시절에는 부모님이 좋다면 마음에 들고 안 들고 간에 결혼하던 시절이었는데 신랑감이 괜찮아 보였어요."

그로부터 며칠 후 신랑 측에서 '만나자.'는 연락이 왔다.

"서울 파고다공원에서 만났지요. 그이가 봉투에 뭔가를 들고 나타났더라구요. 보니까 샘배이 과자였어요. 호숫가에 앉아 샘배이 과자를 나눠 먹으며 얘기를 나눴지요. 공원에서 나와 남산까지 걷기도 했어요. 그리고 서울역에 도착했어요. 인천으로 가는 기차를 타야 했으니까. 기차를 기다리면서 서울역 2층 식당에서 식사를 했는데, 신랑이 잘난 척 양식을 시키는 거야. 아마 오무라이스였던 것 같아요. 신랑은 일본 유학생이었으니까 포크 사용법을 알았지만 나는 그날 처음 포크라는 걸 구경했답니다. 신랑감 앞에서 포크 사용법을 몰라 진땀을 흘렸던 기억이 생생합니다."

공교롭게도 두 사람은 동갑내기였다. 얼마 후 양가에서 궁합을 봤더니 찰떡궁합이라는 소식이 들렸다. 이어 약혼식을 치르고 사주단자를 교환했다.

그즈음 유재두는 부산에 있는 공생중학교 교사로 취업한다. 현 동아중·고등학교의 전신인 공생중학교 교장은 최수범 씨였다. 학병 출신인 그는 학병동맹 부산지부장을 맡고 있었다. 그는 교장 취임 후 학병동맹 본부에 우수 교사 추천을 의뢰했다. 학병동맹에는 고등 교육을 마친 우수한 인재들이 모여 있었기 때문이다.

그때 학병동맹은 유재두와 그의 친구인 김종현을 교사로 추천했다. 유재두의 교직과의 인연은 이렇게 시작됐다. 연희전문학교 출신인 김종현은 수학을, 재두는 영어를 가르쳤다. 교직 생활을 시작하면서 그는 서울과 부산을 오가는 바쁜 시간을 보내야 했다. 그해 가을 어느 날, 결혼 날짜를 손꼽아 기다리던 예비신부 송봉황은 서울 사는 사촌언니한테서 청천벽력 같은 전화를 받았다.

"유 총각이 다른 여자를 사귀고 있단다. 일본 유학할 때 만난 처녀라는데, 지금도 계속 만난대요. 약혼 취소해라."

언니의 흥분된 목소리를 듣고 있으려니 사지가 떨렸다.

"약혼까지 해놓고 다른 여자를 만나다니…세상에 그럴 수가!"

도무지 믿어 지지 않았다. 그녀의 아버지도 소식을 듣고 노발대발하셨다. 아버지는 "없었던 일로 하자."고 하셨지만, 그녀의 생각은 달랐다.

'약혼까지 하고 나서 웬 취소? 난 당당한 약혼녀다. 설령 다른 여자가 있더라도 양보하지 못한다. 사주대로 실행해야 한다.'

다음날 그녀는 부산으로 달려갔다. 용기 있게 정면 돌파를 선택했던 것이다. 두 사람은 부산시내 전경이 한 눈에 펼쳐지는 용두산공원에서 만났다. 그녀는 유재두가 나타나자 덤비듯 따지고 들었다.

"약혼까지 해놓고 다른 여자를 만난다니 사실인가요?"

그러자 그가 심각한 표정으로 말했다.

"일본 유학 시절 사귀었던 여성이 있소. 헤어질 수가 없는 상황이오?"

유재두는 '헤어질 수 없다.'며 사실상 파혼을 요구했다. 그러나 송봉황은 물러서지 않았다.

"사주까지 받았는데 파혼이라니요? 나는 파혼하지 못합니다."

봉황은 재두의 파혼 요구를 단호하게 거절했다. 그러나 남편은 궁색한 변명을 늘어놓으며 거듭 '약혼은 없었던 일로 하자.'고 했다. 봉황도 물러서지 않았다. 당당하게 '파혼 불가'를 외쳤다. 이와 같은 당돌함에 끌린 것일까. 유재두가 백기를 들었다.

"그 여자를 더 이상 만나지 않겠소. 당신과 결혼할 겁니다."

이 말을 듣는 순간, 얼어붙었던 마음이 사르르 녹아내리는 듯했다. 예비신부가 당돌하게 신청한 '용두산의 결투'는 이렇게 막을 내렸다. 잠시 후, 두 사람은 다정스럽게 손을 잡고 용두산 밑으로 이어진 긴 계단을 타고 내려왔다. 손끝을 타고 따스한 온기가 스며들었다. 오륙도에서 몰아치는 겨울바람은 차가웠지만, 가슴은 따뜻했다.

1940년대는 새색시가 신랑 앞에 서면 수줍어 얼굴조차 들지 못했던 시절이다.

이 시절에 그녀는 저돌적으로 정면 돌파의 승부수를 던져 사랑을 낚은 것이다. 이후 송봉황은 인생의 고비 고비마다 이와 같은 승부수로 남편과 가정을 위기에서 구출하곤 한다.

불사조 봉황, 나래를 펴다

1946년 12월 22일, 유재두와 송봉황은 드디어 결혼식을 올렸다. 불사조 봉황이 나래를 펼치기 시작했다. 결혼식 다음 날, 아버지가 친정을 찾은 봉황을 불렀다. 그리고 조용히 말씀하셨다.

"이제는 사과 반쪽이 하나가 됐다. 일심동체가 되어 살아야한다."

"잘 알겠습니다."

"남편은 바깥사람, 여자는 안사람이다, 여자는 항상 조심조심 행동해야 한다. 나뭇가지 위의 새가 앉을자리 찾는 것처럼 조심조심 앉을자리를 찾아야 한다. 바깥양반한테 헌신적으로 내조를 하는 것이 우선이다."

"조심하겠습니다."

아버지는 봉황의 어깨를 다독이며 말을 이으셨다.

"봉황처럼 천년만년은 살 수 없을지라도 이름값을 해야 한다. 봉황처럼 행복하고 품위 있는 인생을 살 수 있도록 노력해야 한다."

아버지는 이런 교훈을 주셨다. 이날 이후 그녀는 평생 봉황의 꿈을 가슴에 품고 살았다. 아버지는 가난 속에서 자랐지만 기죽지 않고 당당하셨다.

아버지는 고향이 인천인데, 박물장수의 중매로 부산 처녀 이표자를 만나 결혼했다. 그런데 신접살림을 시작한 지 몇 개월 후 새색씨는 보따리를 싸고 부산 친정으로 줄행랑쳤다.

시댁이 너무 가난해 끼니를 때우기가 어려웠기 때문이었다. 그러나 아버지는 분노하거나 좌절하지 않았다, 다음날 부산으로 달려가서 장인에게 큰절을 올리고 말했다.

"저는 젊습니다. 저를 믿고 표자를 맡겨 주십시오."

장인은 사위의 당당함이 믿음직스러웠는지 흐뭇한 미소를 지으면서 말했다.

"알았네, 알았어. 내일 표자랑 떠나시게."

이때 새색씨는 옆방에서 두 사람의 대화를 엿듣고 있었다. 그녀 또한 옆에 있던 친정어머니에게 말했다.

"죽더라도 남편 따라 가겠심니더."

어버지의 저돌적인 용기가 새색씨의 마음을 돌려놓았던 것이다.

다음날 두 사람은 나란히 서울행 완행열차에 몸을 실었다. 그리고 가난과 싸우며 열심히 일했다. 그로부터 몇 년 후, 부부는 땅을 사들여 과수원을 일구었다. 일제 말기에는 양조장까지 인수했다. 과수원과 양조장은 가난한 부부에게 부(富)를 안겨 주었다. 아버지는 이와 같은 재력을 바탕으로 인천 시의원까지 지냈다.

아버지는 어렵게 자랐지만, 멋을 아는 분이었다. 달밤이면 시조

를 읊고, 미술품과 조선 백자 등 골동품을 수집하기도 하셨다. 애주가였지만 밖에서 술을 마시는 것은 가급적 삼갔다. 아버지에 비해 작은아버지는 달랐다. 첩까지 두고 살면서 노름까지 했다. 장소를 가리지 않고 술도 잘 마셨다. 이 같은 동생의 생활 태도가 못마땅했던지, 아버지는 동생이 취한 모습을 볼 때마다 입버릇처럼 말씀하셨다.

"술집에서 술 마시는 돈이면 온 집안 식구가 푸짐하게 고기를 먹을 수 있는데 왜 밖에서 술을 마시나?"

이것이 아버지의 생활 자세였다. 술을 좋아했지만 꼭 일정량을 마셨고 과음하는 일이 없었다. 과수원, 어선, 양조장까지 운영하면서 인천시의회 의원까지 지낸 사업가였지만 검소했다. 노력해서 돈을 벌었을 뿐 부정한 방법으로 축재하려 하지 않았다. 그녀는 결혼 생활의 고비 고비마다 이 같은 아버지의 생활신조를 뒤돌아보며 살았다.

신혼 고행, 새 색씨의 외로운 첫날밤

결혼 며칠 후, 새색시는 신혼여행 대신 시댁으로 향했다. 신랑의 고향인 경정까지 가는 기나긴 고행의 길에 오른 것이다.

"신랑 집으로 가는 길은 산길, 고갯길의 연속이었어요. 산 넘고 고개를 넘어 갔지요. 그게 신혼여행이었답니다. 서울역에서 기차를 타고 포항에서 내렸습니다. 신랑이 역전식당에서 국밥 한 그릇 사주더군요. 국밥 한 그릇 후다닥 먹고 밖으로 나와 영해로 가는 길목에 서 있었습니다. 한참 기다렸더니 트럭 한대가 지나가더라구요. 신랑이 '영해까지 태워줄 수 있냐?'고 물으니까 운전사가 '트럭 뒤의 적재함에 타라.'는 거예요."

신혼부부가 공짜로 얻어 탄 트럭은 바다 생선인 양미리를 잔뜩 싣고 가는 트럭이었다. 역한비린내가 코를 찔렀다 .

"양미리와 함께 신혼여행을 한 겁니다. 한 시간 이상 양미리랑 동거를 했어요. 아이쿠, 비린내가 코를 찌르는데 정말 견디기 힘들었어요."

한 시간쯤 달렸을까. 트럭 운전사는 영해로 가는 길목의 고갯길 입구에 두 사람을 내려줬다. 그러나 길은 거기서 끝난 것이 아니었다. 또 20여 리 산길을 넘어야 했다.

"꼬불꼬불 산길을 오르내리는데 계곡이 앞을 가로 막았어요. 차가운 물살이 무릎까지 차오르더군요. 다리가 없어서 신랑이 나를 업고 건넜죠. 그때 처음 신랑 등에 업혔는데 듬직한 어깨가 믿음직스럽다는 느낌이 들더군요. 계곡을 건넜는데 다시 꼬불꼬불 산길을 타고 올라야 했어요. 정말 힘들었지요. 헉헉거리며 고갯마루에 올라섰더니 멀리 바다가 보이는 거예요."

넘실거리며 부서지는 짙푸른 파도, 물결 따라 춤추는 갈매기 떼. 산마루에서 내려다본 바다 풍경은 한 폭의 그림이었다. 가슴이 탁 트이는 듯했다.

"내가 시인이었다면 시상이 떠오를 만큼 바다 풍경이 아름다웠답니다. 마을로 내려가니까 바닷가에 초가집이 올망졸망 모여 있더군요. 그때 초가집을 처음 봤지요. 당시 시아버님은 돌아가셨고, 시어머님은 살아계셨어요. 시아버님은 결혼하기 1년 전에 돌아가셨어요. 그래서 셋째 시숙께서 시어머니를 모시고 있었지요."

시댁이 있는 축산면 경정동은 강릉유씨의 집성촌이었다. 저녁 무렵부터 새색시를 보기 위해 신랑의 친척들이 몰려들었다.

"저녁이 되니까 온 동내 친척들이 하나둘 안방으로 몰려들더군요. 나는 방 한구석에 고개를 숙이고 앉아 있었지요. 그때 우리 시숙께서광주리를 들고 들어오시는 거예요. 광주리 속에 무엇이 들어 있을까 궁금하더군요. 나는 그게 손님 접대용 과자로 생각했는데, 과자가 아니라 솥에서 찐 마른 양미리였지 뭡니까. 동네 친척들이 그 양미리를 맛있게 잡수시더라구요. 너도 나도 과자처럼 막 집어먹는 거예요. 그걸 보고 깜짝 놀랐어요. 비린내 나는 생선을 과자처럼 맛있게 먹다니… 이런 세상이 있구나 싶더라구요."

하객들은 밤이 깊어서야 하나둘 자리를 떴다. 새색씨는 그제야 시댁에서 마련해준 신혼 방으로 건너갔다.

"신혼 방은 화장실 옆 머슴방이었어요. 경상도에서는 첫날밤을 지내는 신혼부부에게 머슴방을 주는 게 풍속이랍니다. 노인들은 '머슴방에서 신혼첫날을 지내야 잘 산다.'는 생각을 하고 있었어요. 방문을 열었더니 방바닥에 대나무 껍질을 엮어 만든 삿자리를 깔아 놓았더군요. 머슴방에서 그걸 깔고 자라는 거예요. 한심한 생각이 들더군요."

더더욱 한심한 것은 신랑의 태도였다. 신랑은 신부를 머슴방으로 데려다 놓고 '친구들이 기다린다.'며 외출해 버렸다.

방 한구석에는 희미한 호롱불이 바람결에 팔락이며 빛을 내고 있었다. 방안은 차갑고 을씨년스러웠다. 문풍지 떨리는 소리가 신경을 곤두서게 했다.

"동지섣달 긴긴 밤, 머슴방에서 혼자 잠을 청하는데 얼마나 무서웠는지 몰라요. 잠이 안 와 뒤척이노라니 파도 소리가 철석, 철석 귓가에 부서지고, 신랑은 12시가 지나도 들어올 줄 모르고, 뜬눈으로 꼬박 밤을 새웠답니다. 신랑은 새벽녘에야 곤드레만드레 술에 취해 들어왔더군요. 지금도 시댁에서의 첫날밤 추억은 생생하게 뇌리에 남아 있어요."

부산 동아대 설립 산파역

결혼 후 부부는 부산에 신접살림을 차렸다. 신랑이 부산 공생중학교 교사로 교직생활을 하고 있었기 때문이다. 현 동아중·고등학교의 전신인 공생중학교 교장 최수범 씨는 일본 불교대학인 입교대(立教大) 출신이었다. 공생중은 재정이 풍부했다. 해방 후 일본으로 철수하는 일본인 불교신자들이 이 학교에 대부분의 재산을 기증하고 철수했기 때문이다. 공생중학교가 불교재단에서 운영하는 학교여서 재산을 헌납했던 것이다.

당시 부산에는 지원사라는 유명 사찰이 있었다. 일본인들이 주축이 돼 지은 대규모 사찰이었다. 공생중은 이 사찰의 소유권까지 갖고 있었다. 이 사찰 경내에 공생중학교 선생님들이 공동으로 사는 사택이 있었다. 부부는 이 사택의 방 하나를 빌렸다. 그리고 신문지로 도배를 하고 결혼생활을 시작했다. 태평양전쟁 직후여서 종이를 구하기기 어려웠기 때문이다.

다음해 아내가 아이를 가졌다. 남편은 임신 사실을 알고 "아이

가 크면 출산 때 고통도 크다."며 무명천으로 아랫배를 감아 주었다. 빠듯한 수입 때문에 살림은 쪼들렸지만, 그래도 마음은 행복했다. 결혼 2년째인 1948년 1월 12일, 장남 철종이 태어났다.

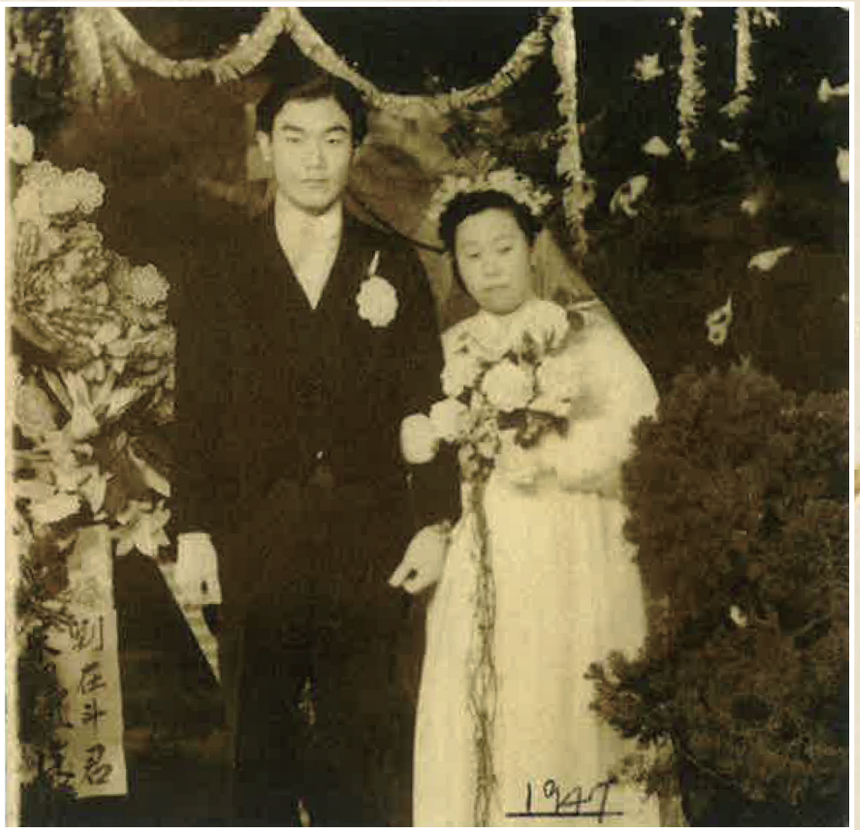
"첫 아이 출산을 앞두고 인천 친정집에 와 있었어요. 며칠 후 산부인과에서 진통 끝에 아이를 낳고 잠들었어요. 눈을 떠보니 남편이 병실에 서 있더라구요. 나이도 많고 초산이라 죽는 줄 알았는데… 남편이 '고생 많았다.'며 볼을 쓰다듬어주는 거예요. 그 말을 들으니 눈물이 나더군요. 그리고 아들이라니까 얼마나 좋아하던지…."

송 여사는 "첫 아들을 낳았을 때 남편이 싱글거리며 좋아하던 모습을 지금도 잊을 수 없다."고 회고했다. 장남이 복덩이였는지 경사가 겹쳤다. 그해 4월 유재두는 교감으로 승진했다. 그로부터 3개월 후인 1948년 7월 이승만 정권이 공식 출범했다. 이 시기에 현 동아대학교의전신인 남조선대학과 공생중학교 간의 합병 움직임이 일었다. 합병 협상은 남조선대학 측의 요청으로 이루어졌다.

남조선대학이 공생중학과 합병을 추진한 것은 공생중 운영재단의 재산이 많았기 때문이다. 당시 재정상태가 빈약했던 남조선대학은 재정적 숨통을 트기 위해 합병 제의를 했던 것이다. 협상은 난항을 거듭했다. 남조선대학 측은 총장과 교수 2명을 교섭 대표로 내세웠다. 공생중의 교섭 대표는 교장과 교감 유재두, 교사 1명 등이었다.

협상은 대학 측에 유리하게 전개됐다. 남조선대학 총장은 검찰총장 출신이었다. 그렇기 때문에 정·관계에 막강한 인맥을 형성하고 있었다. 그는 이런 인맥을 이용해 남조선대 측에 유리하도록 협상을 이끌어갔던 것이다. 반면 공생중학 교장은 정치적 배경도 없는 데다 줏대가 없어 협상 때마다 끌려가곤 했다. 그러자 공생중학교 교사들 사이에 합병 반대의 목소리가 높아졌다. 양측간 충돌은 심해지고 협상은 결렬 위기에 처했다.

그러던 어느 날, 재두는 단독으로 총장 집을 찾아갔다. 그리고 밤새 술을 마시며 특유의 배짱과 끈기로 총장을 설득시켜 합의를 이끌어낸다. 오늘날 동아대학교를 탄생시킨 초석을 놓았던 것이다.



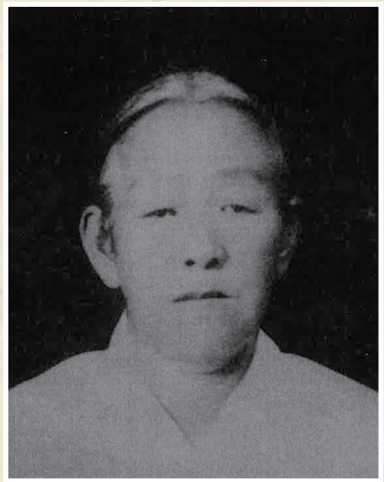
결혼 기념 사진(1947년)



7순 기념



장인 송인학



장모 이표자

3

6.25…전쟁의상처



조일공업 시대의 개막

공생중학교에 교감으로 재직하던 1949년, 일본 오사카에 사는 외사촌 형이 재두를 찾아왔다. 그는 예기치 않았던 제안을 한다.

"한국에 투자하고 싶다. 고무공장을 운영할 계획이다. 네가 회사를 맡아서 운영해다오."

"나는 사업 경험이 없습니다. 회사를 경영할 자신이 없습니다."

재두는 형의 제의를 완곡하게 거절했다. 당시 그는 공생중학 교감으로서 눈 코 뜰 새 없이 바쁜 시간을 보내고 있었기 때문이다. 또 교사라는 직업에도 어느 정도 보람을 느끼고 있었다.

형은 계속 한국 공장 설립을 추진하고 있었다. 1949년 말부터 일본에서 500여 톤의 기자재를 무상으로 반입했다. 당시로서는 엄청난 물량이었다.

당시 미군정은 한국의 전후 복구를 위해 외국 자본의 한국투자를 적극 지원하고 특혜를 제공했다. 맥아더사령부는 군용선을 차출해 기자재 수송을 지원했다. 이들 기자재들은 통관 절차도 거치고 않고 반입할 수 있었다. 상공부가 국민 기업으로 관리하며 특혜를 제공했기 때문 이다. 공장 부지는 영등포구 당산동 220번지. 일제 때 설립된 조선피혁의 부속건물을 불하받아 공장을 가동했다. 대지 12,000평에 건평 4,000평. 당시로서는 대단한 규모였다. 생산품은 군화, 고무호스, 우의, 고무벨트 등 군납품이었다.

한국 고무제품 5대 제조업체의 하나로 성장한 조일공업은 이렇게 탄생했다. 당시 고무제품을 생산하는 유명 기업 가운데 국제, 태화, 진양, 동양고무 등은 모두 부산에 있었다. 경성고무는 군산. 서울에 공장이 있는 회사는 조일공업뿐이었다.

형은 회사 설립을 추진하면서 계속 재두를 찾아와 함께 일하자고 종용했다. 당시 그의 나이는 겨우 스물일곱 살이었다. 어느 날 형이 말했다.

"나는 네가 나이는 어리지만 회사를 경영할 능력이 충분히 있다고 믿는다. 오사카 공장에서 일하는 것을 보고 책임감 강하고, 성실하다는 걸 느꼈다."

1950년 6월, 그는 동아중·고에 사표를 냈다. 그리고 조일공업사의 상무로 취임했다. 만 4년 동안의 교사생활을 마감하고 사업가로서의 인생을 시작했던 것이다.

취임 일자는 공교롭게도 1950년도 6월 25일. 한국전쟁이 터진 바로 그날이었다.

인민군이 3.8선을 넘어 물밀듯이 서울로 진격하는 긴박한 순간

에 그는 취임식장에서 직원들과 악수를 나누고 있었다.

"취임 전날 학교에 사표를 내고 서울로 올라갔지요. 그리고 부임하는 날 전쟁이 일어난 겁니다. 그래서 내가 인민군을 환영하기 위해 서울로 갔다는 오해를 받고 경찰의 조사를 받기도 했지요. 학병동맹 가입 경력, 월북 전력까지 있었기 때문에 경찰은 전쟁이 터지자 나를 감시했던 거예요. 경찰은 온갖 협박을 가하며 심문을 하다 조일공업에 취업한 사실을 확인하고 풀어주더군요."

그는 "6.25 전쟁 전후는 형제끼리도 서로를 무고하는 살벌한 시대였다."고 회상한다. 1950년 6월 25일 새벽, 북한군은 수백여 대의 탱크를 앞세우고 3.8선을 넘어 진격했다.

단 한 대의 전차도 없었던 국군은 무방비 상태에서 기습공격을 받고 후퇴를 거듭했다. 하지만 이승만은 라디오 연설을 통해 서울 시민들에게 "정부를 믿고 동요하지 말라. 서울을 떠나지 말라."고 했다. 같은 시간 그는 각료들과 함께 특별열차를 타고 대전으로 피신하는 중이었지만….

6월 27일, 북한국은 미아리고개까지 쳐들어왔다. 그때서야 서울 시민들은 대피하기 시작했다. 28일 새벽 2시 30분경 정부는 한강철교를 폭파했다. 북한군의 남하를 저지하기 위한 고육지책이었다. 예고 없이 단행한 이 폭파로 허겁지겁 한강을 건너려던 수백 명의 피난민들이 폭사를 당했다.

극적인 운명의 반전

인민군 점령 하의 서울 시민들은 불안과 공포에 떨어야 했다. 북조선인민위원회는 이른 바 반동분자에 대한 유혈숙청 극을 벌였다. 또 숨어 있는 젊은이들은 색출해 의용군으로 끌고 갔다. 이때도 그는 둘째형 집에 숨어서 얹혀살고 있었다. 조일공업은 가동을 멈춘 상태여서 형님 집 골방에 숨어 사태의 추이를 살피고 있었다. 그러던 어느 날, 둘째 형의 아들 덕종이 화급하게 그를 찾았다.

"작은 아버지, 작은 아버지!"

그는 불길한 예감에 방문을 열어 제치며 물었다.

"왜 그래?"

"큰일 났어요."

"무슨 큰일?"

"아버지가 외출하셨다가 인민군에 끌려가셨어요."

"뭐라고, 어디로 끌려갔어?"

"잘은 모르지만 진명여고 수용소로 갔대요, 짐꾼으로 징용을 당했대요."

그는 후다닥 밖으로 뛰쳐나왔다. 전선으로 투입되기 전에 형님을 구출해야 한다는 생각에서였다. 그는 조카와 함께 남대문시장으로 달렸다. 당시 남대문시장 건물 내에 인민위원회 사무실이 있었는데 학병동맹 시절 친구가 간부로 일하고 있었다. 그를 찾아 구명운동을 벌일 생각이었다.

당시 둘째 형님은 독립문 근처인 현저동에 살고 있었다. 현저동에서 남대문까지는 빠른 걸음으로 30~40분 거리, 달리면 30분 이내로 도착할 수 있었다. 그 거리가 왜 그렇게 멀어보였는지…숨을 헐떡거리며 20여 분쯤 달렸을까. 운명은 그를 예기치 않은 수렁 속으로 몰고 갔다. 남대문이 바라보이는 거리에서 순찰중인 인민군에게 붙잡혔던 것이다.

인민군은 그를 근처의 초소로 연행했다. 둘째 형뿐만 아니라 자신 또한 의용군으로 끌려갈 위기에 처한 것이다. 조카 덕종이가 겁먹은 표정으로 그를 쳐다봤다.

그는 덕종에게 속삭이듯 말했다.

"덕종아, 너 혼자 남대문시장으로 가거라. 인민위원회 사무실로 가서 문혁이란 사람을 찾아라. 그를 만나거든 삼촌이 여기 잡혀 있다고 말해라."

말이 끝나자 조카는 총알 같이 남대문시장으로 달려갔다. 10여 분쯤 지났을까. 문혁이 지프를 타고 나타났다. 인민군 복장을 한 그는 팔뚝에 붉은 완장까지 두르고 있었다.

"오랜만이군."

그는 '씩' 웃으며 손을 내밀었다. 그리고 악수를 마치자마자 인민군 초소병에게 말했다.

"동무, 수고가 많소. 이 사람은 내 친구요. 풀어 주시오."

운명이 극적으로 반전하는 순간이었다. 재두는 그렇게 풀려났다.

하지만 그 순간 둘째형은 전선으로 끌려가고 있었다. 손을 쓰기에는 이미 때가 늦었던 것이다.

13살짜리 동생에게 일본 유학 길을 열어주었던 의리의 사나이 유삼조. 그는 동생이 철원 형무소에 갇혔을 때는 신변의 위험을 무릅쓰고 3차례나 월북해 동생을 구출했다. 그는 재두의 보호자이자 생명의 은인이었다.

그런 형이 죽음의 낙동강 전선으로 끌려간 것이다. 전쟁은 혈육을 이렇게 갈라놓았다.

1951년 9월 15일, 미 해병은 맥아더의 지휘 아래 인천상륙작전을 단행했다. 서울을 수복한 유엔군과 국군은 10월에는 평양을 거쳐 압록강까지 진격했다. 그해 11월, 국토 전역이 거의 수복되고 통일이 실현되는 듯했다.

그러나 이 같은 희망은 중국군의 참전으로 물거품이 됐다. 미군은 38도선 이북에서의 대대적인 철수를 시작했다. 다음해 1월 4일 북한군은 서울을 재점령했다. 남한 정부와 민간인들은 다시 피란길에 올랐다. 1.4후퇴의 시작이었다.

중국군의 참전으로 전세가 역전되고 서울이 함락되자 이승만은 최악의 경우 정부를 제주도로 옮기는 방안까지 구상하고 있었다. 중국 내전 당시 모택동 군에 쫓긴 장개석은 대만으로 철수해 임시정부를 수립하고 반격의 기회를 노렸다.

이승만은 장개석처럼 제주도를 최후의 수비 거점으로 삼아 반격을 재개한다는 그림을 그리고 있었다.

대한민국 정부는 이 같은 구상에 따라 조일공업, 동양방직, 조선피혁, 간장공장인 협신, 제약회사 등 국내 7개 주요 산업체를 선정해 제주도로 이전하도록 명령했다. 정부는 전시 운용자금 등을 지원해주는 조건으로 이전을 종용했다. 형식상 종용이었지, 실질적으로는 강제이전 명령이었다.

국가가 존망의 위기에 처했던 전시에 정부의 명령에 반기를 들 기업이 어디 있겠는가. 유재두는 제주시 삼도동 지역의 밭을 매입해 공장을 세우고 당산동 공장 기자재의 20%정도를 제주시 삼도동으로 옮겨 공장을 가동했다.

제주도 이전 대상 산업체 가운데 가장 먼저 가동을 시작했던 것이다. 이 공장에서는 군화와 우의 등 군수품을 생산, 군납했다. 당시 대정읍 모슬포에 육군 훈련소가 있었다.

조일공업 제주도 공장에서 만들어진 군수품은 대부분 이 훈련소로 보내졌다.

제주도 피난 시절, 제주도에는 딱 1개의 화력발전소가 있었지만 발전량이 부족해 정전사태가 되풀이되곤 했다.

그때마다 공장이 가동을 멈추는 바람에 제품 생산을 중단해야 했다. 정전 때면 120마력짜리 자가 발전기를 이용해 공장을 가동했지만 이 발전기도 걸핏하면 용량부족으로 꺼지기 일쑤였다. 그때마다 발전기를 재가동시키려고 땀을 쏟으며 가슴을 졸여야 했다. 당시 그의 나이 겨우 30세. 대학 졸업 후 군복무까지 마쳐야 하는 요즘 세대들의 직장 초년병 시절, 그는 사실상 사장 노릇을 하며 비상시 경영을 총지휘했다.

제주도와 서울을 오간 것만 수십 차례. 비상시에 공장을 정상적으로 운영하기 위해 24시간 일 속에 파묻혀 살았다.

서울 수복…조일공업 전성기

1951년 2월. 전세는 역전되기 시작했다. 유엔군은 반격을 재개하여 인천과 서울을 탈환했다. 이어 38선을 다시 돌파했다. 그해 10월, 판문점에서 휴전회담이 시작됐다. 그로부터 2년 후인 1953년 7월 27일, 정전협정이 조인됐다. 전쟁 발발 3년 1개월 만에 한국전쟁은 정전으로 매듭지어졌다.

휴전협정이 조인(1953년 7월)되던 1953년 말, 그는 서울 공장을 재가동시켰다. 길고 긴 전쟁의 여파로 국토는 폐허로 변했고, 경제는 불황의 늪에 빠져들었다. 이에 따라 자금 사정은 점점 악화됐다. 그는 회사 경영을 정상화시키기 위해 24시간 뛰었다. 또 해외 거래 선과의 관계를 회복하기 위해서도 애를 썼다.

이 시기 조일공업 최고의 거래처는 일본 유명 화공약품 제조회사 TMC(Tokyo Material Co)였다. 전 세계에 화공약품을 수출하는 회사였다. 조일공업은 1950년부터 TMC와 화공약품을 거래했다. 이 회사의 사장은 오자끼 시료(尾關四郎). 동경제대 출신으로 경제계의 거물이었다. 그는 훗날 유재두가 미국에서 사업을 재개할 때까지 그를 도와줬다.

미국의 고무제품 생산업체인 유니로열사(Uni Royal Co)도 조일공업의 주요 거래처였다. 이 회사 사장은 미국 최고의 화공기술자인 짐 핸슨(Jim Hanson). 우의와 산업-공업용 신발을 만들어 파는 회사였는데, 1958년 초 미국 내 인건비가 높아지면서 수익이 떨어지자 조일공업 제품을 수입/판매했다.

1950년대 중반은 조일공업 도약기였다. 1956년 조일공업은 미국의 국제협력기구(ICA) 자금 35만 달러를 받는 행운을 잡았다. ICA는 후진국의 경제 자원을 개발하고 그 생산성을 향상시키려는 목적으로 설치된 미국의 대외원조기구의 하나. ICA 원조 방식은 증여 형식이 아니고 차관 형식이었다. 연도별·나라별 원조계획과는 관계없이 사업별로 차관액수를 결정해 지원하기 때문에 각 회계연도에 구속되지 않고 자금을 사용할 수 있었다.

차관금액은 현지통화로도 상환할 수 있고, 또 상환금은 재(再)대출할 수도 있기 때문에 일종의 회전기금의 성격을 갖고 있었다. 이처럼 상환 조건에 탄력성이 있었기에 전후 자금난에 시달렸던 기업들이 이 자금을 받기 위해 치열한 경쟁을 벌여야 했다. 자금을 받기가 하늘의 별 따기처럼 어려웠다. 유재두는 ICA 자금을 받고 과감한 시설투자를 했다. 25만 달러짜리 레인 코트 자동생산 기계를 사들였다. 당시 한국은 물론 일본에도 없는 최신 기계를 서독에서 수입한 것이다.

1958년 2월, 또 한 차례 행운이 찾아왔다. 미 국무성 초청으로 10개월간 미국에서 공부할 수 있는 기회가 생긴 것이다. 미국 방문은 이때가 처음이었다.

당시 미국 정부는 후진국 기업인들을 교육시키고 친미화(親美化)시키기 위해 우수 기업인들을 공개적으로 선발해 본토에서 교육시키는 프로그램을 시행했다. 모든 비용은 미국 정부가 부담했다. 미국은 누구나 한 번쯤 가고 싶어 하는 동경의 나라가 아닌가. 게다가 항공료 체재비, 학비 등 경비 일체를 지급했으니 연수자 선발 경쟁인들 얼마나 치열했으랴. 그는 어떻게 이 좁은 문을 뚫었을까?

"그때까지만 해도 회사 경영이 어려웠습니다. ICA 자금을 받았지만 자금난은 반복됐지요. 거래처에 수표 끊어주고 부도 막기 위해 고리대금업자 찾아가 급전 빌려 부도 막고, 눈 코 뜰 새 없었는데, 퇴근 후에는 또 학원에서 영어 공부를 했지요. 그리고 시험을 쳤는데 합격한 겁니다. 합격이 되니까 친구들이 깜짝 놀라더군요."

당시 미국은 연임에 성공한 아이젠하워의 통치 시대로 전후 최고의 안정과 호황을 누리고 있었다. 6.25 전쟁으로 폐허가 된 서울에서 온 30대 기업인 유재두의 눈에 비친 미국의 풍요로움은 충격을 안겨 주었다.

"뉴욕 Columbia 대학에서 주로 Scientific Management 교육을 받았어요. 돈은 미국 정부가 다 대주고. 미국 국민 세금으로 공부한 거야, 하하하…. 안락한 버스를 타고 통학하고. 캠퍼스는 얼마나 아름답고 멋있어 보이는지…이렇게 좋은 나라가 있나 싶더라고요."

교육을 마치고 오하이오에서 6주 동안 현장실습을 했다. 유명 타이어 회사인 Good Year 에서 현장교육을 받았던 것이다.

"공장이 얼마나 큰지, 영등포 시내만큼 커 보였어요. 생산시설은 완전 자동화 돼 있었고. 눈이 휘둥그레집디다. 그때 10개월 동안 미국에 있으며 생각을 했지요. 언젠가 와이프를 데리고 와서 구경시켜 줘야겠다. 그런데 그게 실현된 거예요. 지금 미국에 와서 살고 있으니까…허허허허."

미국연수를 마치고 귀국한 것은 1960년초. 자유당 정권 말기였다. 정부는 제4대 대통령선거에서 이승만, 이기붕을 정·부통령으로 당선시키기 위해 3·15부정선거를 자행했다. 이를 계기로 쌓였던 국민들의 불만이 터져 나오기 시작하였다. 이 같은 불만은 4.19혁명으로 폭발했다. 결국 이승만의 하야로 제2공화국이 출범했다. 하지만 사회는 극도로 혼란했다.



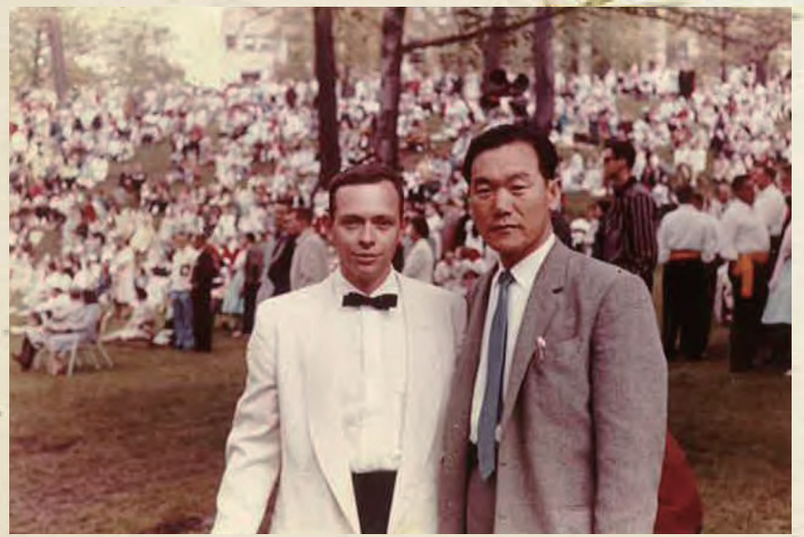
조일공업 시절 직원 조회-직원들이 유 사장의 훈시를 듣고 있다



미국 연수 시절 ICA멤버들과 함께(1959년)



미국 연수 시절(1958년)-유명 타이어 생산업체 Goodyear를 방문한 유재두



미국 연수 시절의 한때-동기생과 함께



Goodyear의 전용 헬기 앞에서



ICA 연수 수료증을 받는 모습(1959년)

4

5.16…영욕의세월



2남4녀…출산의 고통과 희열

1961년 5월 16일, 박정희가 주도한 군부 쿠테타가 발생했다. 1960년대 초의 한국은 이 같은 혼란기였지만, 조일공업은 꾸준한 성장세를 유지하며 1,200여 명의 종업원을 거느린 대기업으로 성장했다. 1964년 봄, 그는 부사장으로 승진했다. 1년 후 겹경사가 이어졌다. 장남 출산 후 내리 딸만 넷을 낳았던 아내가 아들을 낳은 것이다. 다음은 아내 송봉황 여사가 전하는 막내아들을 낳기까지의 출산 스토리.

"첫 아이로 장남을 낳고 나서 2년 터울로 계속 딸만 3명을 낳았어요. 시어머님은 아들을 원하는데 눈치가 보이더라구요. 그래서 마지막으로 다섯째는 아들을 낳으려고 온갖 정성을 기울였어요. 당시 유행하는 식이요법을 쓰기도 했답니다. 남편은 산성체질을 만들기 위해 육식만하고 나는 알칼리성 체질을 위해 채식만 먹기도 했지요. 그러던 중 다섯째를 임신했어요."

어느 날 오후 진통이 시작됐다. 산부인과 분만실에서 남편에게 전화를 했다.

"나는 그동안 출산할 때 남편이 옆에 있었던 적은 한 번도 없어요. 남편이 있으면 애기를 못 낳았어요. 진통으로 일그러진 모습을 남편에게 보이고 싶지 않았어요. 출산할 때마다 친정어머니가 옆에서 거들었기 때문에 남편이 옆에 있을 필요도 없었지요. 남편은 회사일로 바쁘니까 올 시간도 없었고요. 그런데 그때는 친정어머니가 돌아가신 다음이었어요. 그래서 처음으로 남편한테 전화를 했죠."

잠시 후 남편이 분만실로 들어왔다. 그리고 아내의 눈치를 살피다가 엉뚱한 말을 했다.

"오늘 애를 낳으면 딸을 낳을 텐데…?"

그녀는 이번엔 분명 아들이라고 생각하며 진통을 참고 있었는데, 화가 치밀었다. 하지만 화를 억누르며 물었다.

"그걸 어떻게 알아요?"

그랬더니 남편이 빙그레 웃으며 말했다.

"어젯밤 꿈을 꿨는데 당신이 꽃밭에 서 있었어요."

신기하게도 꿈은 적중했다.

"그래도 설마 했는데 낳고 보니 정말 딸이더라고요, 하하하."

그로부터 6년 후 그녀는 드디어 원하던 아들을 낳았다.

"다섯째를 낳고 나서 더 이상 애기를 낳지 않기로 했지요. 그래

서 피임을 했는데 6년째 애기가 생겼어요. 원하지 않았던 임신을 한 겁니다.”

‘이번에 또 딸을 낳으면 어쩌나?’ 하는 걱정 때문에 잠을 이룰 수 없었다. 그래서 친정 언니를 찾아가 물었다.

“어떡할까? 마지막으로 한 번 더 모험을 해?”

언니는 반대를 했다.

“그 나이에 이번에도 딸 낳으면 어쩔래? 유산시켜라.”

유산을 시키려면 시어머님께는 알려야 했다. 그래서 시어머님께 사정을 말씀드렸더니 화를 벌컥 내시며 말했다.

“딸만 낳은 주제에 애기를 없애다니… 아들을 낳아야지.”

남편도 같은 생각이었다.

“어차피 아기가 생겼는데 억지로 유산시키려다 건강을 해칠 수도 있다. 건강을 생각해서라도 낳는 게 좋겠다.”

이 같은 남편의 위로에, 용기를 얻고 유산을 포기했다. 얼마 후, 출산의 고통이 시작됐다. 40세를 넘긴 나이 탓이었는지 통증은 심했다. 주변에서 제왕절개수술을 권했다. 그러나 수술을 거부하고 버텼다.

“통증을 참고 자연분만으로 아이를 낳았는데, 진짜 아들이었어요. 44살에 막내아들을 얻은 겁니다. 너무 기뻐 눈물이 펑펑 쏟아지더라구요. 시어머님이 얼마나 좋아하시는지…아들 하나에 딸만 넷을 줄줄이 낳다가 끝으로 아들 보니까 너무 좋아하시더라고요, 하하하.”

화마의 횡포…조일공업의 위기

1971년 유재두는 사장으로 승진했다. 1950년 6월 조일공업사 상무로 취임한 후 20여 년 만에 최고경영자의 자리에 오른 것이다. 회사는 성장 가도를 달렸다. 가정도 안정을 누렸고 6남매의 자녀들도 탈 없이 자랐다.

그런데 호사다마라 했던가. 1973년 겨울, 예기치 않았던 화마가 그를 덮쳤다. 당산동 공장에 화재가 발생한 것이다.

“저녁 9시쯤이었어요. 공장에 불이 났다는 얘기를 듣고 달려갔지요. 종업원이 야간작업을 하고 있었습니다. 공장 안에서 불길이 치솟더군요. 화공약품 저장 창고에서 화재가 발생해 공장설비까지 태워 버린 겁니다. 가장 가슴 아팠던 것은 ICA 자금을 받아 구입한 최신기계가 일부 타버린 겁니다. 불길에 싸인 공장을 보니 눈앞이 캄캄하더군요.”

그는 화재 당시의 상황을 이같이 전했다. 소방대의 긴급 출동으로 인명 피해 없이 화재는 진압됐지만, 재정적인 피해는 컸다. 공장 가동이 일시 중단되면서 자금 사정이 극도로 악화되었다. 은행 거래가 불가능했다. 재무부는 "6개월 내에 회생자금을 자체 조달하든지 합작을 하라."고 압력을 가했다. 주거래 은행도 재무부의 지시를 이행하지 않으면 당장 거래를 중지하겠다고 으름장을 놓았다. 1973년은 박정희의 유신 독재가 절정에 이르렀던 시기였다. 어떻게 서슬 푸른 정부가 휘두르는 칼날을 피할 것인가.

조일공업은 창사 이후 최대의 위기를 맞았던 것이다. 자금 조달을 위하여 미국 수입상 등 여러 곳에 SOS를 쳐서 도움을 요청했지만 거절당했다. 당시 오사카에서 회사를 운영하고 있던 외사촌 형도 자금난을 겪고 있었다. 그래서 한국에 돈을 댈 여력은 없었다.

상도의를 지키라

조일공업이 부도위기로 휘청거렸던 암담했던 시기에 그는 일본 거래처인 TM의 사장인 오자끼를 찾아갔다. 그리고 "돈을 빌려 달라."고 간청했다. 그는 흔쾌히 자금지원을 약속했다.

당시 TM의 자금 담당 부장은 이찌가와 히데오(市川 日出男). 그는 자금지원협상 실무 책임자였다. 조일공업은 20여 년간 TM과 거래를 해왔기 때문에 그는 유재두에게 무척 호의적이었다. 양측 간 자금 지원 합의서 작성을 위한 협의가 수차례 계속됐다. 그리고 합의서 사인을 앞둔 어느 날, 협상이 벽에 부딪쳤다.

TM 측에서 난처한 조건을 제시했기 때문이다. TM 측은 돈을 빌려주는 대신 조일공업에서 생산하는 제품을 일본 국내에 독점 판매할 수 있는 권리를 달라고 요구했다. 당시 조일공업의 생산품은 우의, 고무호스, 고무벨트, 자동차 타이어 같은 특수제품이었다. 화재가 나기 전 조일공업은 오사카에 있는 구리야마(Kuriyama)사와 계약을 맺고 이 회사에 5년간 독점판매권을 부여했

다. 그런데 TM 측은 구리야마와의 계약을 깨고 TM 측에 독점판매권을 넘기라고 요구한 것이다. 마지막 협상 테이블에서 TM의 협상 대표 이찌가와 부장은 이렇게 말했다.

"자본을 대주는 대신 조일공업 제품을 일본 국내에 독점 판매할 수 있는 권한을 주십시오. 구리야마와의 계약을 취소하십시오. 이건 회사 고위층의 결정입니다. 저도 어쩔 도리가 없습니다."

구리야마와의 계약 기간은 아직도 2년 6개월이 남아 있었는데 이찌기와는 계약 취소를 요구했다. TM에서 돈을 빌려주지 않으면 조일공업은 부도의 위기에 처한다.

실로 절박한 벼랑끝 상황이었다.

하지만 그는 회사의 이익보다 상도의와 신의, 의리가 더 중요하다고 생각했다. 그리고 TM의 요구를 거절했다.

"구리야마와 계약 기간이 2년 6개월 남았는데 계약을 취소할 수 없어요. 상도의상 그럴 수 없습니다. 구리야마와 계약이 끝나면 독점권을 넘기겠습니다."

"그렇다면 합작을 할 아무런 이유가 없습니다."

이찌기와 부장은 차갑게 말했다. 그리고 '자금 지원을 할 수 없다.'고 못 박았다.

'회사가 넘어갈 판인데 구리야마와의 의리를 지키느라 고집을 부렸으니 이 일을 어찌 할꼬?' 그는 귀국길 비행기 속에서 이 같은 고민을 하며 눈을 감았다. '부도를 어떻게 막아야 하나. 종업원들의 밀린 임금은 또 어떻게 마련해야 하나.' 온갖 괴로운 상념이 꼬리에 꼬리를 물고 이어졌다. '결국 회사를 넘겨야 하나?'

이런 생각을 하니 조일공업에서 젊음을 바쳐 일했던 10년 세월이 주마등처럼 스쳐 지나갔다. 자신도 모르게 서러운 눈물이 왈칵 쏟아졌다.

진인사대천명(盡人事待天命)이라 했던가.

그로부터 일주일 후 기적이 일어났다. TM 측이 물 건너간 줄 알았던 합작 계약을 체결하자고 통보를 보내왔던 것이다. 도무지 믿어지지 않은 낭보였다.

1973년 7월 유재두는 TM의 오자끼 사장을 만나 합작 계약서를 교환했다. 어째서 TM 측은 당초 입장을 바꾸었던 것일까? 그는 합작계약서에 사인할 때까지도 그 이유를 몰랐다.

합작 계약을 체결하고 귀국하던 날, 이찌가와 부장이 공항으로 나와 그를 전송했다. 그때 이찌가와가 물었다.

"유 사장님, 우리가 왜 마음을 돌렸는지 아십니까?"

유재두가 머뭇거리자 그가 다시 말을 이었다.

"그것은 사장님의 신의 때문입니다."

"신의 때문이라니요?"

"만약 합작 협상 때 유 사장께서 구리야마와의 계약을 일방적으로 취소했다면 합작은 영원히 불가능했을 것입니다. 조일공업이 부도 위기 상황임에도 유 사장님은 끝가지 구리야마에 대한 의리를 지켰습니다. 우리 회사 경영층은 사장님의 그와 같은 인간성을 높이 평가했던 것입니다."

"무슨 뜻인지요?"

"믿을 만한 사람이라고 평가한 겁니다. 그래서 합작 계약을 맺

기로 결정했지요."

"부족한 사람을 좋게 평가해 주셔서 감사합니다."

유재두는 눈물을 글썽이며 악수의 손을 내밀었다. 이찌가와가 그의 손을 꼭 감싸쥐며 속삭이듯 말했다.

"유 사장님, 존경합니다."

눈앞의 이익에 얽매이지 않고 끝가지 신의를 지켰던 올곧은 인간성. TM의 경영층은 유재두의 그런 인간성을 높이 평가했던 것이다. 그로부터 30여 년 세월이 흘렀지만, 그는 이찌기와 부장과 악수를 나누었던 그날을 잊지 못한다.

"합작 협상 때 TM 경영층이 나를 시험해본 거예요. 내가 어떤 인물인지 모르니까 신용이라는 시험대에 올려놓고 막 흔들어본 거야. 그런데 흔들리지 않고 중심을 잡았던 거디. 그래서 합격한 겁니다. 그 후 TM 사장은 끝까지 나를 밀어줬어요. 아무런 보증이나 담보 없이도 돈을 빌려주는 거예요. 막 다 봐주는 거야, 허허허. TM 사장은 훗날 미국에서 Pro Line을 설립하고 다시 사업을 재개할 때까지 자금을 대줬습니다. 그게 바로 신의-정직-성실의 힘입니다. 내가 자손들에게 물려줄 것은 이 정신뿐입니다. '할아버지는 신의를 지키며 정직하게 열심히 살았다. 그러니까 어려울 때 남들이 도와주었다.' 후손들에게 바로 이러한 삶의 철학을 가르치고 싶습니다."

'신용을 지키며 정직하게 살면 돈은 따라오는 법. 신용이 곧 생명이다.' 이것은 유재두가 평생 가슴에 새겨온 삶의 철학이었다.

TM의 자금 지원으로 조일공업은 일단 위기를 넘겼다. 1975년 3월 유재두는 회장으로 승진했다. 명실상부하게 조일공업의 정상에 오른 것이다. 같은 해 9월, 뉴욕에 미국 현지법인 Red Line Product, Inc를 설립했다. 이 회사는 조일공업 제품을 미동부에 판매하는 회사였다. 당시 조일공업의 미래는 여전히 불투명했다.

화재가 발생한 후 4년여 동안 그는 회사를 일으키기 위해 안간힘을 썼다. 새벽부터 밤늦게까지 일 속에 파묻혀 살았다. 하지만 한 번 기운 사세를 역전시키기는 역부족이었다. 그는 이 위기를 극복하기 위해 미국에 현지법인을 세우고 미국 수출로 위기를 돌파하려 했다.

그러나 자금 사정이 악화되면서 회사는 또다시 부도 위기를 맞았다. 정부는 주거래 은행인 산업은행을 통해 회사를 넘기라고 압력을 가했다. 박정희 유신 독재의 서슬이 퍼렇던 시절, 어떻게 정부의 압력에 대항할 수 있겠는가. 1978년 초 조일공업은 결국 진양화학의 손으로 넘어갔다. 28년 동안 유재두의 혼을 심고 정열을 불살랐던 조일공업 시대는 이렇게 막을 내렸다.



40대의 유재두



결혼 25주년 기념 가족사진(뒷줄 왼쪽부터 막내딸 을수, 장녀 희준, 차녀 영희, 장남 철종, 셋째 딸 희숙, 앞줄 가운데 막내아들 우종)



결혼 50주년(금혼식) 기념 사진(며느리 딸 손녀들과 함께)



결혼 50주년 기념 사진. 5남매와 함께(앞줄 왼쪽 을수, 오른쪽 희숙, 뒷줄 왼쪽부터 영희, 우종, 희준, 철종)



장녀 희준, 차녀 영희와 골프 라운딩(1998년)



오자끼 시료사장과 함께(1960년)

5

황혼의 아메리칸 드림



대기만성, 때를 기다려라

1978년 11월, 유재두는 경영책임을 지고 조일공업 회장직에서 사임하고 백수가 됐다. '앞으로 무엇을 할 것인가? 8식구의 생계를 어떻게 꾸려갈 것인가?' 그는 이 같은 고민을 하며 불면의 밤을 지새웠다. 그러던 어느 날 아내가 말했다.

"미국 가서 당신 개인사업을 하세요. 용기를 갖고 한 번 시작해 봐요. 집을 팔아서라도 사업자금을 댈 테니 미국으로 가세요. 제2인 인생을 시작해 봐요. 당신은 분명 재기할 수 있을 테니까요."

그는 아내의 격려에 용기를 얻고 미국행을 결심한다. '집을 팔아서라도 사업자금을 대겠다.'고 아내는 '용두산의 결투' 이후 또 한 차례 과감한 승부수를 던졌던 것이다. 집까지 팔아 사업을 하다 망하면 쪽박신세로 전락할 상황인데, 송봉황 여사는 어떻게 이 같은 결단을 내릴 수 있었던 것일까?

"남편은 일밖에 모르는 사람입니다. 정열적이고 성취감이 강했어요. 집안은 거의 돌보지 않고 자기 일에만 매달렸어요. 화재가 발생한 후에는 새벽 별 보고 나가서 별 보고 들어왔어요. 그렇게 열심히 일하는데도 회사는 자꾸 기울어가고, 안타깝더라구요. 그러던 어느 날, 이웃집 아줌마가 용한 점쟁이가 있다는데 점 보러 가지 않겠느냐고 했어요. 그래서 남편 몰래 점쟁이를 찾아갔지요. 남편이 알면 난리가 나니까."

점쟁이 집은 서울 파고다공원 근처에 있었다. 많은 사람들이 마루에서 차례를 기다리고 있었는데, 차례가 되자 옆집 아줌마와 같이 방으로 들어갔다. 점쟁이는 돋보기안경 너머로 옆집 아주머니를 먼저 훑어보더니 퉁명스럽게 말했다.

"당신은 자식 복은 많겠어. 그렇지만 말년 복이 없어. 나가봐!"

옆집은 시무룩한 표정이 되어 그녀에게 자리를 물려줬다. 그녀는 점쟁이한테 물었다.

"내 남편은 언제쯤 독립할 수 있겠어요? 사업은 언제쯤 번성할 것 같아요?"

점쟁이가 가만히 그녀의 얼굴을 쳐다보더니 말했다.

"오늘 운수 보러 온 사람 가운데 당신 운수가 제일 좋구먼. 아직 때가 아니여. 대기만성이여. 기다려."

점쟁이는 "지금 형편이 어려워도 꾹 참고 기다리라."고 했다. 그녀는 그때 '대기만성'이란 4자성어의 뜻을 처음 배웠다. 그리고 때가 오기를 기다리다 결정적 순간에 미국 이민을 제안했던 것이다.

"남편은 뉴욕에 현지법인 Pro Line을 설립한 1976부터 미국을 자주 왕래 했어요. 남편이 출장을 갈 때면 공항까지 따라가 개인 사업을 해보라고 권하곤 했지만, 결단을 못 내리더라구요. 남편은 신중파예요. 돌다리도 두들겨보고 건너는 신중파. 돌다리도 계속 두드리기만 하고 안 건너갈 정도입니다. 그러던 남편이 그날은 다른 모습을 보였어요. 내 말을 신중하게 듣더니 '한 번 해봅시다.' 하면서 일어서더라구요."

1980년 4월, 그는 뉴욕 행 비행기에 올랐다. 그때 나이 60세였다. 그는 맨해튼 32가 메이시 백화점 앞에 있는 현지법인 Pro Line Product, Inc의 대표로 사업을 시작했다. 뉴욕에서 제2의 인생을 시작한 것이다. Pro Line은 한국에서 낚시, 사냥 등 레저용 특수신발을 수입해다 미 동부지역에 판매하는 회사였다. 조일공업을 운영할 때 거래했던 미국 바이어들이 그를 밀어줬다. 그들이 초기 사업의 발판이 되었던 것이다.

신용은 생명이다. 정직하라

뉴욕에 둥지를 튼 유재두는 의욕적으로 사업을 시작했지만 운영 자금은 절대 부족했다. 그는 다시 한 번 TM의 오자끼 사장에게 도움을 청했다. 200만 달러 정도의 운영 자금을 빌려달라고 요청한 것이다. 오자끼는 원칙적으로 OK였다. 그런데 TM의 이사회에서 반기를 들었다. 오자끼 사장이 수차례 이사들을 설득했지만, 담보가 없다는 이유로 거절당했다.

그런데 이번에도 이변이 발생했다. 오자끼 사장이 자신의 개인 집을 담보로 돈을 빌려준 것이다. 유재두의 상징인 신용의 힘이 다시 한 번 위력을 발휘한 셈이다.

오자끼는 조일공업과 수년간 거래하면서 지켜본 유재두의 성실성, 인간성을 100% 신뢰하고 과감한 투자를 했던 것 이다. 유재두는 그 신용의 힘을 다음과 같이 정의한다.

"내가 얼굴이 잘났습니까, 말을 잘합니까, 허허허. 의리가 있고

신용이 있으니까 그것 하나 믿고 2백만 달러를 빌려준 거지요. 사람을 믿는다는 것이 그만큼 중요한 겁니다. 오자끼 사장이 돌아가신 후에도 그의 후배들이 계속 지원해주고 있어요. 담보 하나 없이 전화 한 통으로 돈을 보내줍니다. 지금도 2백 50만 달러를 빌려 쓰고 있습니다. 그 대신 TM 측에 2%의 커미션을 줍니다. 기일이 되면 어김없이 커미션을 지불합니다. 빚도 100% 다 갚았습니다."

뉴욕에서 제2의 인생을 시작하는 과정에서 그를 도운 사람이 또 있다. Jim Hanson. 미국 최고의 화공기술자인 그는 Rain Wear 만드는 Uni Royal Co의 사장이었다. 그는 우의뿐만 아니라 산업용, 공업용 신발도 만들어 팔았는데, 수익성이 떨어지자 조일공업 제품을 수입/판매했던 인연이 있었다. 그는 유재두가 조일공업에서 사표를 내고 실의에 빠졌을 때, "미국에 오면 100% 밀어주겠다."며 재기의 의욕을 북돋아줬다.

Pro Line 설립 초기, 유재두는 Fishing Boots 등 레저용 신발, 운동화 등을 한국에서 수입, 판매했다. Hanson은 Out Door Boots 판매회사를 차려 Pro Line이 수입한 제품을 미 동북부에 팔았다. 과거 Hanson은 조일공업에서 만든 제품을 직접 수입/판매했지만, 유재두가 미국에서 사업을 시작하자 제품 수입 업무를 그에게 맡긴 것이다.

유재두는 한국의 태화, 진양 등에서 고무제품을 수입. Uni Royal Co로 넘기는 중개 역할을 담당했다. 그 후 25년간 Hanson은 Pro Line의 수입품만 팔았다. 이같이 끈끈한 유대관계는 어떻게 맺어진 것일까. 그것은 유재두의 '정직한 상혼'의 결실이었다.

"한국에서의 수입단가가 10달러일 경우 나는 10.50달러에 팔아 50센트의 이익을 남겼습니다. 정확히 5%의 마진을 남긴 거죠. 그런데 다른 수입상들은 10% 이상의 이익을 남기기 위해 수입 원가를 10.50달러라고 속이고 $11달러에 파는 경우가 많았습니다. 수입 단가를 속이고 1달러를 남기는 겁니다. 그런데 나는 끝가지 50센트 마진 원칙을 고수했습니다. 그러니까 Hanson이 죽을 때까지 날 믿고 거래를 한 겁니다. 내가 희생을 하면 그만큼 대가가 돌아옵니다. 그것이 내 인생의 신조입니다. 나는 그런 정신으로 기업을 운영했어요. 그러니까 돈은 많이 못 벌어도 회사는 장수할 수 있었던 겁니다. 거래처를 속이고 사업하면 장수할 수 없습니다. 오래 가지 못합니다."

프로라인 초창기, 그는 뉴욕시 홀랜드 터널 부근에 창고를 빌려 한국서 수입한 제품을 보관했다. 그리고 5~6명의 세일즈맨을 고용해 세일 전선으로 뛰어들었다.

"레저용 장화는 절대로 물이 새면 안 돼요. 그런데 물이 새는 거야. 클레임이 빗발쳤어요. 거래처가 70%가 날아갔어요. 그러니까 세일즈맨들도 딴 데로 가버리고. 빚도 쌓이고…문을 닫느냐 마느

냐의 기로에 서 있었어요.”

어떻게 회사를 살렸을까?

“내가 직접 뛰었지요. 바이어가 있는 곳이라면 12시간 거리도 마다 않고 달려갔어요. 그러니까 바이어들이 감탄을 하더군요. 3-4년 지나니까 물도 덜 새고 바이어들이 제품을 알아주기 시작했습니다. 그렇게 해서 어려운 고비를 넘겼습니다.”

신발을 만들려면 1차로 고무바닥을 찍어내는 주형을 떠야 한다. 그 당시는 바닥을 찍는 주형을 한국에서 들여왔다. 한국에서 다양한 형태의 주형을 들여와 미국 공장에 그 주형을 걸고 신발용 바닥을 찍어내는 것이다. 그런데 뉴욕 근처에는 바닥을 찍어내는 공장이 없었다. 이 문제를 어떻게 해결했을까

“이곳저곳 수소문을 했더니 바닥을 찍어내는 공장이 Boston 북쪽 시골 마을에 있더군요. 뉴욕에서 8시간 거리였습니다. 한 달에 몇 차례씩 무거운 주물을 트럭에 싣고 왕복 16시간을 달렸지요. 그 시절에는 초인적인 힘으로 버텼어요.”

고달픈 이민 생활…어머니는 강했다

유재두가 미국으로 이주한 지 2년 후인 1982년, 아내도 뉴욕으로 와 합류했다. 이민 초기, 유재두의 가족은 뉴저지 주 중부 지역 Jersey City에 둥지를 틀었다. 2남 4녀의 자녀들 가운데 조기 유학한 막내딸 을수와 막내아들 우종이 함께 살았다. 남매는 1978년부터 미국에서 공부하고 있었다. 당시 을수는 고등학교 3학년, 우종은 중학교 2학년이었다.

“1970년대에 한국에서는 대학입시 경쟁이 치열했잖아요. 학교 선생님한테 촌지도 바쳐야 하고, 과외도 시켜야 하고…그런 교육 풍토가 마음에 안 들던 차에 어차피 남편이 사업상 미국을 왔다 갔다 하니까 남매를 미국에서 공부시켜야겠다고 생각 했지요.”

이때 남편은 ”청소년기에 미국 같이 자유분방한 나라에서 공부하다가 잘못될 수 있다.”며 조기유학을 반대했다. 그러나 송 여사는

"한국에서 잘하는 아이는 어디서든 잘하는 법이다. 을수와 우종이는 미국에서도 잘할 수 있다."며 남편을 설득했다. 조기유학생이 거의 없었던 1970년대에 도전정신으로 유학을 선택했던 것이다.

"우리가 이민 오기 직전 저지시티에 둘째 딸 영희가 살고 있었어요. 을수와 우종은 유학 초기에 영희네 집에서 살았지요. 영희는 홍익대에서 미술을 공부했어요. 사위가 서울대학 수의과 출신인데 남편이 뉴욕에 유학을 오니까 남편을 따라온 거죠. 그러다 사위가 캔자스 주에 있는 대학원으로 옮기게 되자 딸이 살던 아파트를 내가 넘겨받아 살았지요. 4식구가 이 아파트에서 이민생활을 시작한 겁니다."

당시 장남 철종 등 장성한 4남매는 서울에서 살고 있었다. 철종은 중앙대 약학과를 졸업하고 외국계 제약회사에서 근무 중이었다. 이화여대를 졸업한 장녀 희준도 서울에서 가정을 꾸리고 있었다. 셋째 딸 희숙 역시 한국에서 대학을 다니고 있었다.

"이민 온 첫해 여름방학 때 희숙이가 뉴욕으로 왔어요. 희숙이는 여름방학 내내 뉴욕을 구경하고 나서 미국서 공부하고 싶다고 하더군요. 한국으로 안 돌아간다는 거예요. 그러자 막내딸이 '언니, 미국서 공부하기 너무 힘들다. 한국에서 대학 마치고 오는 것이 좋다.'며 말렸지만 고집을 꺾지 않는 겁니다. 희숙이는 혼자서 공부해 Columbia대 화학과에 합격했답니다. 식구가 한 사람 더 늘었지요."

대부분의 초기 이민자가 겪는 일이지만 이민생활은 고달팠다. 남편은 아침이면 기차를 타고 맨해튼 사무실로 출근했다. 아내는 남편을 뒷바라지 하고, 아이들을 보살피며 가정을 꾸려야 했다. 가끔 아이들을 학교에 보내고 텅 빈 거실에 앉아 있노라면 원인 모를 불안감이 엄습하기도 했다. 언어장벽, 인종차별, 문화차이 등은 실의와 좌절감을 안겨 주기도 했다. 하지만 그녀는 "쓰러지는 것은 실패가 아니다. 일어나지 못하는 것이 실패다."라는 신조로 가정을 지키며 남편의 사업을 도왔다.

이민 초기는 경제적으로도 불안정했다. 그래서 한때 베이비시터로 일하기도 했다. 말도 안 통하고 운전도 못 하니까 할 일이 아이 보기밖에 없었기 때문이다. 신앙생활도 열심히 했다. 일요일이면 가족과 함께 교회를 찾아 기도했다.

"한국에서 2남 4녀를 키우느라 힘들었지요. 아이들이 아플 때면 너무 힘들어서 하나님을 찾았습니다. 하나님을 믿지 않으면 '아이들을 보살펴 달라.'고 기도한 겁니다. 이때 하나님을 믿지 않으면서 기도만 하면 안 된다는 생각이 들더군요. 그래서 성당 미사에 참석하기 시작했습니다. 원래 남편의 집안은 불교를 믿었는데 천주교의 미사 분위기가 불교와 비슷한 것 같아 천주교를 선택했지요. 미사 참석 첫날, '아이를 지켜 달라.'며 기도를 했는데 눈물이 펑펑 쏟아지더라고요."

그녀는 매주 일요일이면 아이들과 함께 성당을 찾았다. 그리고

송 가다리나라는 세례명으로 세례까지 받았다. 그러나 남편은 불교 집안에서 자란 탓인지 미사 참석을 거부했다. 일요일이면 자동차로 아내와 아이들을 성당까지 데려다주곤 했지만 미사에는 참석하지 않았다.

미국 이주 이후, 송 여사는 개신교로 개종했다. 집 주변에서 한국어로 미사를 올리는 성당을 찾기 어려웠기 때문이다. 그녀는 하나님은 같은 하나님이라고 생각하며 열심히 기도했다. 그로부터 몇 년 후, 무신론자에 가깝던 남편도 함께 교회를 찾아 무릎을 꿇었다. 이 같은 기도(祈禱) 탓일까. 남편은 조일공업 경영 실패의 실의와 좌절을 극복하고 인생 황혼기에 사업가로 재기했다.

을수와 우종이도 달라진 환경에 잘 적응했다. 공부도 열심히 했다. 방학 때면 아이스크림 공장, 레스토랑 등에서 아르바이트를 하며 용돈을 벌기도 했다. 남매는 고교 졸업 후 모두 뉴욕시 맨해튼에 있는 뉴욕대학(NYU)에 합격했다. 을수는 컴퓨터공학을, 우종은 Business를 각각 공부했다.

을수는 뉴욕 대학원에서 석사 과정까지 마치고 소프트웨어 엔지니어로 일했다. 우종은 뉴욕대 졸업 후 보스턴 칼리지 법대를 거쳐 콜롬비아대학 법대 대학원 과정을 이수하고 뉴욕 주 변호사 자격시험에 모두 합격해 변호사로 활동했다.

희숙도 Columbia대 화학과를 무난히 졸업하고 단란한 가정을 꾸리고 있다. 희숙은 남편 서진국과의 슬하에 3남을 두고 있다.

중국 시장 개척, 프로라인의 도약

신발은 용도에 따라 크게 인도어 부츠(Indoor Boots)와 아웃도어 부츠(Outdoor Boots)로 나뉜다. 인도어 부츠란 운동화 등 일반적인 신발이다. 아웃도어 부츠는 공업용, 등산용, 낙시용, 산업용 등 특수신발을 말한다. 프로라인은 아웃도어 부츠를 수입-판매하는 오퍼상이었다. 신발은 또 제조 방법에 따라 벌커나이즈 부츠(vulcanized Boots: 오븐에 찐 신발) 언 벌커나이즈 부츠(Unvulcanized Boots: 찌지 않은 신발)로 나눈다. 흔히 벌커나이즈 부츠를 스팀으로 찐 신발이라고 표현한다.

‘vulcanize’란 천연고무에 황산 성분을 주입[가유, 加硫]해 고무를 경화시키는 열처리 방법을 말한다. 고무는 100도 이상의 스팀 열을 가해 30분 정도 찌면 탄력이 생기고 탄탄해진다. 이런 방법으로 만든 신발을 흔히 ‘찐 신발’이라고 부른다. 대부분의 아웃 도어 부츠는 찐 신발이다. 고무는 찌지 않으면 늘어난다. 고무에 탄력을 주기 위해서는 고무를 고열의 스팀으로 쪄야 한다.

유재두는 1980년 초까지 한국에서 아웃 도어 부츠를 수입했다. 그러나 한국의 경제성장이 가속화되면서 해가 갈수록 한국의 인건비가 오르고 생산원가가 높아졌다. 그에 반비례해 프로라인의 수익성은 떨어지기 시작했다. 그때부터 그는 제품 수입처를 중국으로 이전하는 방안을 검토했다. 그러기 위해서는 벌커 나이즈 부츠를 중국에서 개발해야 했다.

프로라인 설립 당시인 1978년까지도 한국과 중국은 국교가 없었다. 당시까지만 해도 유재두는 국적이 한국인이었다. 한국인은 중국 입국이 불가능했다. 그는 일본의 TM과 상의해 TM의 직원을 임시로 중국에 파견, 낚시용 Hip chest Boots의 생산 가능성을 검토했다. Hip chest Boots란 길이가 허리까지 닿는 부츠를 말한다. 이 부츠는 장화와 바지 부분 등 두 부분을 접착제로 결합해 만든다. 시장조사 결과 당시 중국에는 이 부츠를 만드는 곳이 없었다. 당시 중국의 기술 수준으로는 생산이 불가능했다.

궁즉통(窮卽通), 궁하면 통하는 법이라고 하던가. 어느 날 기발한 아이디어가 떠올랐다. '장화공장과 우의공장을 합치면 어떨까? 장화와 우의를 각각 따로 만들어 접착제로 붙여 Hip chest Boots를 만들면 어떨까?' 그는 이 같은 반짝 아이디어가 떠오르자 중국에 파견한 TM 직원에게 지시했다. '중국 전역 고무공장 리스트를 보내라.'

약 2주 후 고무공장 리스트가 도착했다. 그 가운데 중국 황주에 있는 공장을 선택하여 장화와 우의를 만들기로 했다. 그는 이 공장에 40만 달러를 투자했다. 1985년부터 합작을 시작한 것이다.

그것은 프로라인 성장의 분수령이 되었다. Hanson은 중국시장을 개발하는 과정에서도 큰 도움을 줬다.

"그때 Hanson을 중국으로 보냈어요. Hanson이 중국에 가서 기술을 개발했습니다. 100% 기술 이전을 한 겁니다. 황주 공장에서 샘플을 만들었어요. Hanson이 5~6차례 중국을 왔다 갔다 했어요. 일본의 홋카이도에 미쯔마라는 공장이 있어요. 조일공업 때 인연 맺은 이 공장 기술자도 합류해 기술 지도를 했지요. 내가 돈 다 대주고, 호텔에서 재우고, 그렇게 부츠를 개발했지요."

조일공업 시절, 유재두는 한국에서 Hip Chest Booths, rubber fishing boots(가슴까지 오는 부츠) 등을 개발해 미국으로 수출했다. 그런데 이때부터 중국에서 똑같은 품질의 부츠를 처음으로 만들어 미국으로 수출한 것이다. 중국은 한국보다 생산원가가 훨씬 저렴했다. 프로라인은 성장 가도를 달리기 시작했다.

그로부터 약 1년 후 그는 무국적비자로 처음 중국 땅을 밟았다. 그때 Hanson도 동행했다.

프로라인의 중국 진출이 본격화된 것이다.

프로라인은 '3 Best(Best Service. Best Quality. Best Delivery)'를 추구한다. Best Service를 위해 제품에 하자가 없어도 고객이 불량품이라고 하면 무조건 반환해준다. 1년 이상 사용한 제품도 100% 반품을 받는다. Best delivery를 위해 한 번 약속하면 납기를 반드시 지키고 있다. 거래액이 아무리 적어도

무시하지 말고 상품을 약속한 시기에 인도한다. 그래야 신용을 쌓을 수 있기 때문이다. Best Quality를 유지하기 위해 철저한 수압 시험을 실시한다. 제품의 완성도를 높이기 위해 완성품을 수압실에 넣고 3~4차례 실험을 실시한다. 품질관리는 중국 공장에서 이루어지는데, 한국인과 중국인 등 20여 명의 전문가가 공동으로 관리한다. 품질관리가 안 돼 물이 새면 소비자들이 외면하게 마련이다. 소비자는 절대로 속지 않는다. 소비자의 눈을 속이는 저질 상품은 곧 진열대에서 사라진다.

그는 기술개발을 지원하고 품질관리를 체크하기 위해 매년 두세 차례 중국 공장을 방문했다. 대부분 기업인들이 외형 성장에 매달리게 마련인데, 그는 오히려 매출 규모를 줄이고 품질 개선, 신속 배달, 최고의 서비스 제공 등에 더욱 힘을 기울였다.

그래서일까. 프로라인은 불황을 몰랐다. 불황기에도 꾸준히 오더가 쌓였다. 미국은 2008년부터 시작된 사상 초유의 경제 위기로 휘청거리고 있었다. 그 여파로 대부분 제조업체들의 매출이 격감하고 있었지만 프로라인의 매출은 연평균 15~20%씩 성장했다. 철저한 품질 관리와 최선의 서비스 제공. 그것이 불황 속 매출 신장을 안겨준 원천이 된 것이다.

주고받는(Give&Take) 경영. 유재두는 이 같은 경영 마인드로 불황을 극복했다.



중국 황주 여행 기념 사진1970년)



중국 지사 직원들과 저녁 식사



중국 지사 빌딩 앞에서



라스베이거스 쇼트 쇼 룸(SHOT Show Room)의 프로라인 부스



중국 지사 종업원들과 함께. 둘째줄 오른쪽에서 두 번째 선 글라스 낀 사람이 짐 헨슨



중국 지사 간부들과 함께



중국 출장 때 막내아들 우종, 중국 황주공장 사장(가운데)과 함께 포즈를 취했다(1970년대)



ProLine 세일즈맨들과 함께



ProLine 가족들과 함께



8순 기념 가족 잔치에서(2002년)



ProLine 신사옥 오픈 기념 식수(2006년)



중국 청도 여행(1990년)



ProLine의 가장 큰 바이어인 BassPro,Co의 부사장 Ted Westmeyer(왼쪽에서 두번째)와 함께.
맨 오른쪽은 셋째 사위 서진국

6

유 패밀리 재단 태동



아버지의 폭탄 선언…어머니의 자원 사격

프로라인은 중국 황주의 합작공장 설립을 계기로 매출이 급신장하면서 수익도 늘었다. 자금사정도 좋아졌다. 이렇게 회사가 성장가도를 달리던 1995년 봄 어느 날, 유재두는 가족회의를 소집한다. '의논할 일이 있으니 모두 모이도록!' 2남 4녀의 자녀들은 이런 연락을 받고 영문도 모른 채 뉴저지 주 Oradell Town에 있는 아버지의 집으로 모였다.

당시 큰딸 희준은 서울에, 둘째 딸 영희는 LA에 살고 있었다. 그들도 예외 없이 합류했다. 모처럼만에 이루어진 온가족의 화목한 모임. 그래서 분위기는 화기애애했다.

하지만 그것은 잠시였다. 유재두는 이 자리에서 자식들이 전혀 예상하지 못했던 폭탄선언을 했다.

"사업을 하면서 모은 돈을 출연해 장학재단을 설립할 계획이다. 회사는 내 것도 너희들 것도 아니다. 사회의 것이다. 장학재단을 통해 내가 모은 재산을 사회로 환원할 생각이다. 모두들 내 뜻에 동의하는 각서에 사인하도록 해라."

자녀들은 할 말을 잃고 말았다. 모두 아버지의 입만 쳐다보고 있는데 그가 말을 이었다.

"돌아가신 너희 할아버지는 일제 때 뜻있는 유지들과 함께 영덕군 축산면에 사립학교를 세우고 동네 아이들에게 교육받을 수 있는 기회를 제공했다. 당시 공립 보통학교는 군 소재지인 영해면에 1개교가 있었는데 축산면에서 영해면까지의 거리는 20리나 됐다. 이렇게 학교까지의 거리가 멀었기 때문에 축산면 사는 아이들은 학교에 다닐 엄두를 내지 못했다. 할아버지는 이같이 학교가 너무 멀리 있어 교육을 받지 못하는 동네 아이들한테 교육혜택을 주기 위해 사재를 털어 학교를 설립했다. 내가 장학재단을 설립하려는 가장 큰 동기는 선친의 유지를 따르기 위한 것이다. 모두들 내 뜻을 따르도록 해라."

실내에는 무거운 침묵이 흘렀다. 모두 아버지의 눈치만 살필 뿐, 아무도 먼저 말을 꺼내지 않았다.

그 침묵을 깨고 어머니가 말했다.

"네 아버지는 평소부터 돈을 벌면 가난 때문에 공부를 못 하는 학생들을 돕고 싶다는 생각을 해오셨다. 그것은 네 아버지의 꿈이다."

어머니 송봉황 여사는 잠시 말을 중단하고 자식들의 얼굴을 하나하나 둘러보았다. 그리고 말을 이었다.

"아버지는 이미 지난해 장학재단 설립인가까지 받았다. 모든 준비를 마치셨다. 나도 아버지 뜻을 따르기로 했다."

자식들은 다시 한 번 놀라는 표정이었다. 아버지의 용의주도함 때문이었다. 아버지는 국세청으로부터 장학재단 설립인가까지 받아놓고 자식들을 불렀던 것이다.

설왕설래…1시간쯤 시간이 흘렀을까. 장남 철종을 비롯한 6남매는 모두 아버지의 뜻을 따르기로 하고 재산 상속 관련 유언장에 사인을 했다. 그 유언장에는 다음과 같은 내용이 포함돼 있다.

"아버지가 장학재단에 유산을 기증하는 것은 차세대 한국인 인재를 양성하기 위한 것이다. 그것은 할아버지의 유지를 받드는 길이기도 하다. 너희들은 이 재단을 구심점으로 사회공익을 위해 봉사하고 헌신하는 정신을 키우고 이를 유씨 가문의 전통으로 계승시켜야 한다. 또 온 가족이 사랑과 우애로 뭉쳐 화목한 분위기 속에서 재단을 잘 키워 나가야 한다."

그는 이와 같은 유언장을 작성한 이유를 다음과 같이 밝히고 있다.

"세상 이치가 그런 것 아닙니까. 내가 죽고 나면 2남 4녀가 유산 분배를 놓고 싸우게 됩니다. 형제끼리 불화를 막기 위해 그런 조치를 취한 거예요. 유산 물려줬다가 돈 잃고 자식까지 잃으면 누가 성공한 인생이라고 평가합니까. 아이들 모두 대학까지 졸업시켰고, 결혼도 했고 내 집도 마련했으니 부모로서 할일을 다 한 거지요. 그러니 이제 더 이상 부모한테 기대지 말라, 이런 뜻도 있었지요. 그래서 미리 유언장을 작성하고 자식들의 동의를 구했지요. 즉석에서 사인을 받았어요."

그가 장학재단을 설립한 또 다른 동기는 미국사회를 살찌운 도네이션 문화를 보고 느낀 점이 많았기 때문이다.

"한국 사람들은 부모가 죽으면 재산은 자식한테 물려주는 걸 당연하다고 여깁니다. 그래야 제사도 잘 모시고 아이들도 잘 키워 대를 보존한다고 생각하는 겁니다. 미국 사람들은 달라요. 사회에 기증을 합니다. 기업 이윤을 기업을 키워준 사회로 돌려줘야 한다고 생각합니다. 그것은 우리가 본받아야 할 탐스러운 문화라고 생각합니다. 우리도 사고방식을 바꾸어야 합니다. 마인드를 바꿔야 해요."

장학재단 설립인가를 받은 것은 1994년 12월 29일. 가족회의를 소집하기 2개월 전이었다. 그는 장학재단 설립 계획을 자식들뿐만 아니라 아내한테도 알리지 않았다. 아내는 언제부터 그 계획을 알고 있었을까.

"초기에는 나도 남편이 장학재단 설립을 추진하는 줄 몰랐어요. 아무한테도 의논하지 않고 혼자 생각하고 혼자 결정했습니다. 남편은 미국 국세청에 재단 설립 허가서를 신청하면서 비로소 나한

테 알려주더군요. 그렇지만 섭섭하지 않았어요. 남편이 평소에 돈을 벌면 장학재단을 만들어 가난 때문에 공부 못 하는 학생들 돕겠다는 좋은 뜻을 품고 있다는 것을 알고 있었기 때문이지요. 그래서 아이들한테도 반대하면 안 된다, 아버지 뜻을 따라야 한다고 설득했어요. 유산을 왜 아들한테 물려줍니까? 키워주고, 공부시켜 주고, 결혼시켜 줬는데… 나도 자식들한테 유산 물려주는 것은 반대합니다."

송 여사는 '국세청으로부터 장학재단 인가 통보를 받던 날, 남편은 감격의 눈물을 흘렸다.'고 전했다.

"재단인가가 나니까 너무 기뻐서 남편이 울더라고요. '아, 드디어 원하던 좋은 일을 하게 됐다.'며 눈물을 글썽이는 거예요."

그날 그가 아내에게 물었다.

"당신한테 재단 설립 기념으로 뭘 선물하고 싶은데…뭘 사줄까?"

아내는 망설이다가 "반지를 사 달라."고 했다. 다음날 남편은 예쁜 다이아몬드 반지를 아내의 손가락에 끼워줬다. 유 패밀리재단(The Ryu Family Foundation)은 이런 사연을 깔고 태동했다. 재단 설립 목적은 학교 성적은 우수하지만 경제적 여건 때문에 학업을 수행하는 데 어려움 겪는 교포 자녀를 재정적으로 지원해

한인사회 발전뿐만 아니라 미국사회의 발전에도 기여할 수 있는 유능한 인재를 양성하기 위한 것이다.

유재두는 일제 때 일본 유학생활을 하면서 경제적 어려움 때문에 상당한 고통을 겪어야 했다. 비교적 유복한 가정에서 태어났지만 일본 유학 경비를 넉넉히 댈 만큼 경제적으로 풍족하지는 않았기 때문이다. 그는 또 30년 동안 미국에서 사업을 하면서 많은 학생들이 가난 때문에 학업수행에 어려움을 겪는 것을 목격했다. 이것이 경제적 여건이 어려운 학생을 돕는 장학재단을 설립한 이유였다.

그는 평소 고등교육의 중요성을 강조해왔다. 미국에서 소수민족의 위치에 있는 한인들이 사회 각 분야에 당당하게 진출하고 주류사회에 뿌리 내리기 위해서는 고등교육이 절대적으로 필요하다는 생각 때문이다. 그는 다민족 사회인 미국에서 타민족과 당당하게 경쟁하기 위해서는 각자 전문분야에서 바르고 폭넓은 지식과 기술을 겸비한 전문인이 돼야 한다고 강조한다.

'이민 생활을 하면서 경제적 어려움을 겪는 우수한 한인 학생들이 폭넓은 고등교육을 받을 수 있도록 돕는다.'

이것이 유재두가 장학재단을 설립한 목적이었다. 재단의 기금은 전적으로 개인이 출연한 기금을 바탕으로 마련되고 있다. 합리적이고 투명한 기금 운영으로 재단 재정 상태는 건실하다. 2022년 기준으로 재단 설립 27년째. 유 패밀리장학재단은 미 동부지역에서 가장 규모가 크고 권위 있는 재단으로 뿌리 내렸다.



제1회 설봉 장학금 수혜자들과 함께(1995년)



제7회 설봉 장학금 수혜자들과 함께



제9회 설봉 장학금 수여식에서



제17회 설봉 장학금 수여식에서



제18회 설봉 장학금 수여식장에서



제18회 설봉 장학금 수여식 참석자들



제18회 설봉 장학금 수여식에서 장학생들에게 격려사를 전하는 유회장



제18회 설봉 장학금 수여식장 축하 공연



제18회 설봉 장학금 수여식을 마치고



설봉 장학금 수혜자와 학부모들의 축하 건배



설봉 장학금 수혜자의 답사



의대를 졸업해 의사가 된 설봉 장학금 수혜자의 답사



제22회 설봉 장학금 수여식 참석자들



제22회 설봉 장학금 수여식-Peter유 이사장 장학금 수여



제22회 설봉 장학금 수여식-유을수이사



제22회 설봉 장학금 수혜자들과 함께



제22회 설봉 장학금 수여식 Reception Dinner



제23회 설봉 장학금 수혜자들과 함께



제24회 설봉 장학금 수여식 송봉황 이사 축하인사



제24회 설봉 장학금 수여식 송봉황 이사 장학금 수여



제24회 설봉 장학금 수혜자들과 함께



제25회 설봉 장학금 수혜자들 수여식 전에



제25회 설봉 장학금 수여식 유을수 이사장 장학금 수여



제25회 설봉 장학금 수혜자들과 함께

부전 자전의 자립심

프로라인이 성장가도를 달리던 1989년 겨울, 미국 뉴욕시 맨해튼 브로드웨이. 한국인 기사가 운전하는 택시에 한 백인여자가 탑승했다. 그녀는 사납게 생긴 불독과 함께 뒷좌석에 앉았다. 행선지는 뉴욕시 북쪽에 위치한 라구아디아 공항. 기사는 휘파람을 불며 차를 몰았다. 택시가 퀸스보로브리지를 건널 때쯤이었다. 갑자기 왼쪽 볼이 간지러운 느낌에 고개를 돌린 기사는 기겁을 했다. 뒷좌석의 불독이 혀를 내밀고 그의 볼을 핥고 있는 것이 아닌가. 그는 엉겁결에 차를 세웠다. 급제동에 놀란 불독이 짖어대기 시작했다. 그러자 백인 여자가 험한 욕설을 퍼부었다. 그날 그는 참을 수 없는 굴욕감을 삭이며 귀가해야 했다.

그로부터 11년 후인 2000년 겨울. 뉴저지 주 엑세스카운티 고급 연회장. 유명 패션 등산화 생산업체인 '마운틴 기어'의 연말 파티가 열리고 있었다. 참석자들은 '마운틴 기어'의 직원과 바이어들. 대부분 백인들이었다.

식사가 끝나고 여흥 순서가 이어졌다. 사회자가 '마운틴 기어' 사장에게 노래를 청했다. 사장은 마이크를 잡더니 한국의 대중가요 '미스고'를 열창했다.

"미스고오 미스고오…나는 나는 사랑의 삐에로오오…."

그는 온몸을 비틀며 신들린 사람처럼 노래를 불렀다. 한국의 대표적 '뽕짝'의 애잔한 가락이 백인들의 가슴을 파고들었다. 이곳저곳에서 박수와 환호가 터졌다. 이날 '미스고'를 열창한 사람은 피터유(한국명 유철종). 그가 바로 11년 전 맨해튼의 택시기사였다. 그는 유재두의 장남 이기도 했다. 거리의 택시기사가 미국 신발업계에 돌풍을 일으키는 '마운틴 기어' 사장으로 변신한 것이다.

'마운틴 기어'는 그가 개발한 고유 브랜드. 그는 이 브랜드로 패션 등산화를 생산, 유태인이 장악하고 있던 미국의 신발시장에 뿌리를 내렸다. 중앙대학교 약학과를 졸업한 그는 한국에서 외국계 제약회사에 다니다 아버지의 뒤를 이어 미국행을 선택했다.

"이민 초기에는 참 많은 고생을 했어요. 한때 눈물 어린 빵을 먹어야 했습니다."

그는 회사를 키우기까지 숱한 실패와 좌절을 극복해야 했다고 털어 놓았다.

"이민 초기에는 아버지의 일을 도울 계획이었습니다. 아무런 기

반이 없어 부친한테 의존할 수밖에 없었으니까요.”

하지만 아버지는 스스로 자신의 길을 개척하고 자립할 것을 권유했다. 그는 이 같은 아버지의 뜻에 따라 프리마켓에서 신발 세일즈맨으로 뛰기 시작했다. 그는 왜 반발하지 않고 아버지의 뜻을 따랐던 것일까.

“그것이 아버지의 교육 방법이었기 때문입니다. 나는 1960년대에 전투병으로 월남전에 참전했습니다. 그때 월남으로 간다니까 어머니는 한사코 말리셨어요. 대를 이어야 할 장손이 전쟁터로 간다니 말릴 수밖에 없었겠지요. 하지만 아버지는 남자답게 갔다 오라고 하셨습니다. 아버지는 그런 분이셨지요.”

그가 월남전의 전투병으로 지원한 것은 1968년 가을. 파병을 앞두고 전투부대인 맹호부대에 배속되어 강원도 지역 훈련소에서 혹독한 훈련을 받고 있었다. 높은 포복, 낮은 포복, 선착순, 완전군장 구보, 사격훈련 등… 가혹한 훈련이 계속됐다. 그러던 어느 날 부모님이 찾아왔다. 훈련소로 면회를 온 것이다.

낡은 카키색 군복, 땡볕에 타고 땀으로 얼룩진 새카만 얼굴. 면회소로 들어서는 훈련병의 몰골은 초라했다. 어머니는 그 아들의 손을 잡고 눈물을 글썽이며 말했다.

“아직도 늦지 않았다. 포기하도록 해라. 네가 마음을 바꾸면 아버지가 지금이라도 빼줄 수 있다.”

어머니는 장손인 너를 사지로 보낼 수 없다며 “가지 말라.”고 애걸하셨다. 그러자 그의 마음도 잠시 흔들렸다.

당시 아버지가 운영하는 조일공업은 군용 우의, 농구화 등 군수품을 만들어 군납하고 있었다. 그래서 아버지는 군 장성 등 많은 군 관계자와 친분을 맺고 있었다. 전화 한 통화면 아들을 파병장병 명단에서 빼줄 수 있는 든든한 빽을 갖고 있었다. 하지만 아버지는 그 빽을 활용하지 않았다. 그날 아버지는 말했다.

“이제 와서 포기할 수 없는 법이다. 갔다 오거라. 남자답게 싸우고 살아서 돌아오너라.”

그로부터 1년여 후 그는 사선을 넘고 살아서 돌아왔다. 월남전 참전은 그에게 강인한 체력과 정신력을 심어 주었다.

“부모는 울타리일 뿐이다. 네 살길을 네가 스스로 개척해야 한다.”

이와 같은 아버지의 고집스러운 자녀교육 신조는 미국으로 이주한 후에도 달라지지 않았다. 미국 이민 초기, 그는 이러한 아버지의 신조를 잘 알고 있었기 때문에 자립의 길을 택하고 프리마켓으로 뛰어들었다. 그리고 2년여 동안 세일즈맨으로 뛰면서 열

심히 돈을 모았다. 이 돈을 '종자돈'으로 첫 사업을 시작한 것은 1983년. 맨해튼 브로드웨이에 신발 도매상 '영파워'를 설립했다. 하지만 6년 후 문을 닫아야 했다. 빈약한 자본으로 경쟁에서 살아남을 수가 없었기 때문이다.

사업 실패로 그는 '백수'가 됐다. 당시 아버지가 운영하는 프로라인은 성장세를 유지하고 있었다. 아버지는 미국에서 사업가로 재기한 것이다. 하지만 아버지는 여전히 '홀로서기'를 권했다. 이 시기가 가장 고통스러운 세월이었다. 그는 홀로서기를 위해 택시운전까지 해야 했다.

설상가상으로 1995년 가을 어느 날, 아버지는 가족들을 모아놓고 유산 상속 관련 유언장에 사인할 것을 요구했다. 아버지는 사업을 하면서 모은 돈을 출연해 장학재단을 설립할 계획이니 재산 상속을 기대하지 말라고 못 박았다. 그는 장남이었다. 재산 상속 1순위였던 것이다. 살기 위해 택시운전까지 하는데 아버지가 야속하기 그지없었다. 하지만 그는 군말 없이 아버지의 뜻을 따랐다. 이제 사는 길은 '진정한 홀로서기'뿐이었다. 택시운전을 집어치우고 또다시 신발(work boots)을 파는 세일즈 전선으로 뛰어들었다.

"LA에서 만든 워크부스를 일반 신발가게에 팔고 커미션을 받았어요. 이때 주문을 받기 위해 가게를 돌아다니다 보니까 패션 등산화 붐이 일고 있더라고요. 고어텍스(GORE- TEX) 재질이 들어있는 이태리 산 패션 등산화가 히트를 치고 있었어요. 이걸 만들어 팔면 장사가 되겠다는 생각이 들더군요."

'패션 등산화를 만들어 팔면 장사가 되겠다.'는 반짝 아이디어는 일생일대의 전기를 마련해 주었다. 1994년 봄 그는 '마운틴 기어'를 설립했다. 패션 등산화 붐을 사업과 연결시킨 것이다. 이때 아버지는 큰 은전(?)을 베풀었다. '프로라인'사의 사무실 1칸과 창고를 공짜로 빌려준 것이다. 그는 아버지 회사 사무실에서 더부살이를 하면서 회사를 키우기 시작했다.

"이태리 디자인을 모방해 등산화 샘플을 만들었지요. 그 샘플을 들고 맨해튼 체인스토어를 돌아다니며 주문을 받았지요. 전부 '좋다'는 거예요. 1996년 추수감사절 직전에 8천족의 오더를 받았어요. 2주일 만에 매진되니까 체인 스토어 사장이 8천족을 추가로 주문하더군요. 히트를 친 겁니다. 기적이 발생한 거예요."

다음해인 1996년 라스베가스에서 열린 신발 쇼에 참석했다. 이 쇼는 그에게 예기치 않았던 행운을 안겨주었다.

"라스베가스 신발 쇼에서 이태리 출신 세일즈맨 토니를 만났습니다. 그는 우리 신발을 보자마자 '브랜드를 넘겨 달라.'고 요구했어요. 토니와 계약을 체결했습니다. 이때부터 신발은 내가 만들고 판매는 토니가 맡았지요. 신발은 날개 돋힌 듯 팔렸습니다. '마운틴 기어'라는 신흥 브랜드가 신발업계를 휩쓸기 시작한 겁니다.

이때 '브랜드가 곧 돈'이라는 비즈니스 철학을 터득했습니다."

2000년 2월 15일, 유 사장은 토니한테 넘겼던 '마운틴 기어' 브랜드를 다시 인수했다. 생산·판매를 직접 관장한 것이다. 같은 해 '마운틴 기어' 사무실과 창고도 뉴저지 주 모리스카운티에 있는 새 건물로 옮겼다. 부친 사무실에서의 '더부살이'를 청산하고독립을 선언한 것이다.

"사무실을 이전하던 날 제일 흐뭇해하신 분은 아버지이셨습니다. 아버지께서는 사장실 책상 등 집기를 선물하시더군요. 그때 아버지의 참사랑을 느꼈습니다."

미국 이민생활 30여 년. 그 긴 세월은 '홀로서기'를 강조하는 완고한 아버지와의 갈등의 세월이기도 했다. 하지만 그는 그 갈등 속에서 아버지의 '참사랑'을 이해하기 시작한 것이다.

"만약 아버지께서 내가 실패할 때마다 재정지원을 했다면 나는 영원한 '파파 보이'로 머물러 있었겠지요. 아버지는 '자립'할 수 있는 힘을 키워주신 것입니다."

2001년 9월, 미국은 건국 이후 최대의 재앙인 9.11테러와 대공황을 방불케 하는 경제위기로 허덕였다. 이 같은 경제위기 속에서 마운틴 기어도 심각한 재정난으로 휘청거렸다. 하지만 그는 이 위기 속에서도 마운틴 기어를 지키며 중국시장 개척을 위해 뛰었다. 2011년부터는 프로라인 경영에도 깊숙이 관여했다. 지난 30여 년간 '홀로 서기'를 강조하셨던 아버지가 드디어 경영 참여를 허락하신 것이다.

그는 영수 군, 민디 양 등 두 명의 아이들에게도 "돈보다 '자립정신'을 유산으로 남기고 싶다."고 했다. 피는 못 속이는 법. 그는 자신도 모르는 사이에 아버지를 닮아가고 있었다.



8순(2001)기념 여행에서. 왼쪽부터 둘째 사위 박승호, 장남 철종, 조카 류덕종



SHOT Show Mountain Gear 부스 앞에서(가운데 철종, 오른쪽 끝은 막내 아들 우종)



한국 부산에서 장남과 함께



손자들과 함께-왼쪽부터 Andy9우종의 아들), Daniel(삼녀 희숙의 넷째 아들), Mikel(차녀 영희의 아들)), John(희숙의 장남), Youngsoo(장손), David(희숙의 차남), James(희숙의 삼남)

의리의 친구들, 고인이 되다

유재두는 한국전쟁이 발발했던 1950년 6월 25일, 조일공업 상무로 처음 사업을 시작했다. 반세기가 넘는 긴 세월 동안 그는 한국과 미국에서 사업을 하면서 많은 기업인과 세일즈맨들을 만나고 그들과 인연을 맺었다. 40~50년 이상 형제처럼 지내며 우정을 쌓은 사람도 많았다. 그 대표적 인물이 일본 TM사의 오자끼 사장과 이찌가와 히데오 사장이다. 미국 최고의 화공기술자인 짐 핸슨(Jim Hanson)도 빼놓을 수 없는 지인이었다. 조일공업 시절부터 인연을 맺은 그들은 반세기 이상 끈끈한 인간적 관계를 유지하며 사업 파트너로서 그를 도왔다.

7년 전 어느 날, 핸슨이 뉴욕을 방문했다. 그는 이미 정년퇴직해 고향인 노스 캘롤라이나(North Carolina)에서 살고 있었다. 정년퇴직 당시 그의 부인은 암 투병 중이었다. Hanson은 부인을 헌신적으로 보살폈지만, 부인은 오래 견디지 못하고 세상을 등졌다. 그가 뉴욕을 방문한 것은 부인이 사망한 직후였다. 그때 나이 83세. 하지만 그는 노스 캘롤라이나에서 직접 차를 몰고 뉴저지까지 달려왔다. 80대의 노인이 무려 15시간 운전을 하고 옛 친구를 찾아온 것이다.

핸슨은 일주일 정도 그의 집에 머물렀다. 핸슨은 중국 황주 공장 설립 시절 기쁨과 슬픔을 함께 했던 동지였다. 그는 핸슨을 극진히 대접했다. 낮에는 주로 골프를 치거나 낚시질을 했다. 저녁이면 술을 마시고 힘들었던 지난 세월의 추억담을 나누었다.

그러던 어느 날 핸슨은 '재혼을 할 생각'이라고 말했다. 사연인즉 부인이 세상을 뜬 후 혼자서 쓸쓸하게 지내다 주위의 소개로 여자 친구를 만났다는 것이다. 그로부터 1개월 후 핸슨은 결혼식을 올렸다. 유재두는 아내와 함께 결혼식에 참석해 80대 노인의 새 출발을 축하했다.

그 후 Hanson은 또 한 차례 뉴욕을 방문했다. 이번에도 자동차를 직접 운전하고 새색씨와 함께 나타나 건재함을 과시했다. 그러나 거동할 때면 다리를 절곤 했다. 관절염 증세였다. 어느 날 저녁 핸슨은 식사 자리에서 새 인생 설계를 털어놓았다.

"다음 달쯤 다리 수술을 할 계획이오. 완쾌하면 와이프와 함께 중국 여행을 다녀올 생각이오."

그로부터 몇 개월 후 그는 이 꿈을 실현하지 못하고 심장마비로 불귀의 객이 되고 말았다. 조일공업 시절부터 인연을 맺은 40년 지기가 허무하게 세상을 뜬 것이다.

그는 회사업무 때문에 핸슨의 장례식에 참석하지 못했다. 그래서 그의 아들에게 조의금을 부쳤더니 아들이 조의금을 돌려

보내면서 짤막한 메모를 첨부했다.

'조의금은 양로원으로 기부해 주십시오. 지하의 아버님께서도 그렇게 하시기를 바라실 것입니다.'

메모의 내용은 코끝을 아리게 하는 감동을 안겨 주었다. 핸슨은 죽어서까지 그에게 큰 가르침을 준 것이다. 프로라인의 유재두 회장 사무실에는 대학교수인 핸손의 아들이 보낸 우정의 기념패가 걸려 있다. 폐에 새겨진 내용은 다음과 같다.

'From the Hanson Family to the Ryu Famiy. To commemorate the long and happy association and friendship of Jim Hanson and J. D. Ryu'

TM의 이찌기와 히데오 사장도 고인이 됐다. 2005년 6월 20일 유재두는 아내와 함께 일본 구주호텔에서 이찌가와 사장을 기다리고 있었다. 유재두 부부는 뉴욕에서, 이찌가와 부부는 동경에서 각각 출발해 구주에서 만나 온천에서 휴가를 보내기로 약속했던 것이다. 그러나 그는 공항에 나타나지 않았다. 대신 TM의 직원이 공항에 나와 비보를 전했다.

"사장님께서 어저께 갑자기 돌아가셨습니다. 고혈압으로 쓰러져 병원으로 옮겼는데 운명하셨습니다."

사업상 만났지만 인간적으로 형제같이 지냈던 고마운 친구 이찌기와. Hanson에 이어 그 또한 유명을 달리한 것이다. 그는 빈소가 마련된 도쿄로 향했다.

"이찌가와 사장은 기업인이기 전에 유명한 운동선수 출신이었어요. 그러니까 전국 체육단체에서 꽃다발을 보냈더군요. 장례식장 입구에 수백 개의 화환이 놓여 있었어요. 5일장을 치렀는데 조문객이 끊이지 않고 몰려들었어요. 그걸 보며 생각했지요. 살아생전에 덕을 베풀더니 죽어서까지 사람들이 따르는 구나…. 이런 생각을 했습니다."

유재두는 이찌가와 사장을 생각하면 조일공업을 부도 위기에서 구출하기 위해 TM과의 합작 계약을 체결하기까지의 고통의 나날들을 떠올리곤 했다. 우여곡절 끝에 합작 계약서에 사인을 마치고 서울로 돌아오던 날 공항에서 만난 이찌가와는 그에게 말했다.

"유 사장님, 존경합니다."

그날 이후 이찌가와는 유재두의 신용을 믿고 자금을 지원했다. 그는 오자끼 사장이 퇴임한 후 그 자리를 이어받아 사장이 됐다. 그때 역시 담보가 없이도 돈을 빌려줬다. 그런 은인이 사라진 것이다.

전설적인 세일즈맨 존 던컨(John Duncan). 그 또한 조일공업 시절부터 50년 이상 유재두와 끈끈한 인간관계를 맺어온 의리의 사나이였다.

존은 미국에서 20여 년 동안 Fishing Boots, Outdoor Boots, Marine Boots 등을 판매하던 전문 세일즈맨이었다.

그는 1960년대에 일본에 있는 신발 제조회사에 스카우트돼 근무하면서 조일공업과 인연을 맺었다. 당시 유재두는 조일공업 회장으로서 회사 경영을 총괄하고 있었다.

"던컨은 한국에 들러 나를 만날 때면 '미국에 제품을 수출하려면 운동화를 만들어라. 그래야 마진이 크다.'며 새 상품으로 운동화를 개발하라고 권했습니다. 그의 말을 듣고 1960년대 들어 조일공업에서 운동화 등 인도어 부츠를 새로 만들기 시작했지요. 던컨은 미국에 있을 때는 일본에서 신발을 수입해 팔았지요. 그러다 일본에서 일하면서 조일공업의 규모를 보고 운동화 생산을 권한 겁니다."

던컨은 일본 근무를 마치고 다시 고향으로 돌아왔다. 그리고 프로라인에서 세일즈맨으로 일했다. 20대부터 전문 세일즈맨으로 잔뼈가 굵은 그는 프로라인 세일즈 팀의 맏형 역할을 하며 회사를 키우는 데 큰 몫을 했다. 그 또한 5년 전 세상을 등졌다. 그의 사후 유재두는 존 던컨 상(John Duncan Award)을 제정해 그의 업적을 기리고 있다. 매년 라스베가스에서 전략회의를 할 때면 최우수 영업사원을 선발해 이 상을 수여하곤 했다. 던컨의 사후에는 그의 아들이 프로라인에서 세일즈맨으로 뛰었다.

유재두는 '돌다리도 두들겨 보고 건너는 신중한 사람'이었다. 회사를 운영하면서 중요한 결정을 내릴 때는 생각하고 또 생각한다. 그리고 긴 장고 끝에 결단을 내리면 타고난 패기와 끈기로 일을 밀어붙인다.

그는 사업 파트너를 결정할 때도 신중하게 두들기고 또 두들겨 본다. 그리고 일단 믿을 만한 파트너라는 판단이 서면 끝까지 신용을 지키며 함께 간다. 이찌기와, 핸슨, 던컨처럼 죽을 때까지 인간관계를 유지하는 것이다. 이 같은 원칙은 직원을 채용할 때도 철저히 적용했다. 그의 인재관은 어떤 것일까?

"직원을 채용할 때 가장 중요하게 여기는 것은 '성실성'입니다. 성실하고 근면한 사람, 정직하고 신용 있는 사람, 그런 인재가 필요합니다. 창의성도 중요합니다. 창의성이 있어야 개인도, 회사도 발전하기 때문입니다. 책임감도 갖추어야 합니다. 보수를 따지지 않고 책임감 있게 열심히 일하는 사람은 발전합니다. 보수를 따지며 적당히 일하는 사람은 미래가 없습니다. '주고받기(Give and Take)'의 정신으로 일해야 합니다. 조직의 발전을 위해 자신을 희생하면서 열심히 일하다 보면 언젠가는 희생의 대가를 받게 됩니다. 그것은 불변의 진리입니다."

젊은 직원들과 대화를 나눌 때면 "요즘 젊은이들은 너무 이기적"이라고 질타하기도 했다.

"요즘 젊은 사람들은 희생정신이 없습니다. 자기만 생각합니다. 너무 쉽게 달면 삼키고 쓰면 뱉고 맙니다. 태평양전쟁에서 패망

한 일본이 지하자원도 없는데 잘 사는 이유가 뭐겠습니까? 국민성 때문이지요. 남을 돕는 협동성과 정직-성실-근면한 국민성이 일본을 세계 제2의 경제대국으로 키웠습니다."

그가 강조하는 '성실-협동-창의'는 프로라인의 사훈이다.

그는 매주 월요일 아침 열리는 직원조회에서 이 사훈의 실천을 역설했다.

"프로라인의 기업 정신은 개개인으로 이루어진 조직이 상호 협조체제를 이루면서 성실과 신뢰를 바탕으로 고객이 원하는 제품을 만드는 것입니다. 질 좋은 제품은 고객이 필요로 할 때 바로 공급할 수 있도록 창의력을 발휘해야 합니다. 개인의 발전이 곧 회사의 발전이라는 신념을 갖고 항상 즐거운 마음으로 일하십시오. 그런 자세로 매사에 최선을 다하면 인생의 보람과 행복을 찾을 수 있습니다."



이찌가와 사장과 함께



ProLine의 전설적 세일즈맨 John Duncan과 함께



중국 출장시 Jim Hanson과 송 여사(1980년)



ProLine의 큰 고객 중 하나인 Gander Mountain 사장
Frank Rubin(가운데)과 중국 공장 출장



1990년 어느 가을날 노스 캐롤라이나에서 Jim Hanson과 함께



Jim Hanson과 함께



Jim Hanson과 재혼한 부인
James Hanson



Jim Hanson의 아들 부부가 전달하는 우정의 기념패를 받고...

7

영원한 현역…잉꼬부부



부창 부수 56년…조용한 내조

미국 뉴저지 주 노스 카드웰(North Cadwell) 지역에 위치한 그림 같은 마을 메이우드(Maywood). 울창한 숲이 우거진 나지막한 야산 등성이에 고급저택들이 듬성듬성 지붕을 드리우고 있다. 그는 이 아름다운 마을에 있는 전원풍의 저택에서 아내와 함께 20년 이상 살았다.

아침 6시, 우거진 숲 사이로 비치는 아침햇살이 눈부시다. 이름 모를 새소리가 신비롭게 들린다. 그는 이 시간이면 새소리를 들으며 기상한다. 그리고 거실에서 가부좌를 틀고 요가 자세로 앉아 단전호흡, 복식호흡을 되풀이한다. 그는 이 단전호흡을 30년째 계속하고 있다. 30여 분 후, 현관문을 나선다. 상쾌한 새벽공기가 폐부를 찌른다. 그 맑은 공기를 마시며 꼬불꼬불 산길을 오르내린다.

아침 8시 30분. 아내와 함께 출근길에 오른다. 아내를 조수석에 태우고 직접 핸들을 잡는다. 회사까지의 소요 시간은 20여 분. 울창한 숲의 터널이 이어지는 꼬불꼬불 산길은 멋진 드라이브코스가 된다. 부부는 출근 때면 이 멋진 코스를 함께 달린다. 90대의 동갑내기 부부가 매일 아침 신혼처럼 데이트를 즐기는 것이다.

아침 9시 회사 도착. 먼저 거래처에서 온 팩스를 챙기고, 거래처의 요구 사항을 메모하고 답장을 보낸다. 이어 전날 매출 실적을 살피고, 산적한 결재 서류에 사인한다.

그는 영원한 현역이었다. 별세하기 직전까지 하루 8시간 근무하며 정력적으로 활동했다. 매주 초에는 본사에 근무하는 관리/사무직원 회의를 주재하면서 이런저런 지시사항을 전달했다. 매월 말에는 30여 명의 세일즈맨을 불러 회의를 주재했다. 이 회의에서는 월 매출 실적을 점검하고 매출 증대를 위한 전략을 세운다. 주요 거래처에서 열리는 회의 참석도 주저하지 않는다. 매년 1~2차례 라스베이거스, 올랜도 등에서 열리는 신발 쇼 참석은 중요한 연중행사다. 매년 쇼가 열릴 때면 쇼룸에 프로라인 부스를 설치하고 마케팅 활동을 벌인다. 중국 항주에 있는 합작공장 방문도 거르지 않는다. 매년 1차례 이상 합작공장을 찾아 품질향상 회의 등을 주재하는 것이다.

그의 집무실 벽 뒤편에는 2평 남짓한 작은 사무실이 있다. 작은 책상, 간이침대, 냉장고 등의 집기가 놓여 있는 작은 공간. 그의 집무실과 연결된 이 공간은 아내가 근무하는 사무실이다. 그녀는 이곳에서 근무하며 남편의 일처리를 돕고 건강을 챙긴다. 결재할 서류가 많으면 거들어주고, 어려운 일이 생기면 의논 상대도

돼주고, 건강에 좋다는 차도 끓여 주고, 간식으로 과일을 깎아주고… 비서 역할을 하는 것이다. 그녀는 가끔 주변 사람들이 골방에서 무슨 일을 하느냐고 물으면 항상 "무보수로 자원봉사를 하고 있다."며 웃는다. 그럴 때면 그는 "아내가 자원봉사를 하는 것이 아니라 집무실 벽 뒤에 얼굴을 가리고 수렴청정을 하고 있다."며 따라 웃는다.

부창부수. 아내는 실 가는 데 바늘 가듯 따라다녔다. 그녀는 남편이 중국 출장을 갈 때도 대부분 동행해 하루 일과를 돕고 식사를 챙겼다. 라스베이거스 쇼가 열릴 때면 프로라인 부스를 지키며 바이어들에게 팸플릿을 나눠주기도 했다. 쇼가 끝나면 LA에 사는 둘째딸 집에 들러 휴식을 취하며 손주들과 대화를 나누기도 했다. 그것은 노년의 즐거움이었다.

부부는 슬하에 2남 4녀의 자녀와 20명의 손자손녀, 그리고 증손들을 두고 있다.

무념무상의 단전호흡 30년

유재두는 타고난 건강 체질이었다. 바닷가에서 자라면서 수영으로 다져진 체력은 평생 건강을 유지시켜 주는 바탕이 되었다. 비만, 고혈압, 당뇨 등 성인병도 없다. 하지만 그가 마냥 건강했던 것은 아니다. 이민 초기인 1970년대, 그는 극심한 소화불량, 잦은 설사로 고통을 받았다. 과로와 스트레스, 긴장, 그리고 폭음이 그 원인이었다. 그는 사과를 무척 좋아했는데, 사과만 먹어도 설사를 했다. 하루 3~4차례씩 화장실을 들락거려야 했다. 수시로 처방약을 복용했지만 효과는 잠시였다. 그는 지독한 애연가였다. 담배를 하루에 세 갑씩 피우곤 했다. 어느 날, 기침이 심해 X레이를 찍었더니 폐가 나쁘다는 진단을 받았다. 총체적 건강위기가 그를 덮친 것이다. 근본적인 치료가 필요했다.

"담배부터 끊어야 합니다. 금연을 안 하면 죽습니다."

주치의의 경고에 따라 그날부터 담배를 멀리하고 치료를 시작했다. 폐질환은 서서히 회복되기 시작했다. 하지만 소화불량, 설사 증

세는 여전했다. 이 같은 그의 고질적 설사병을 치료해 준 사람은 의사가 아니라 한국의 유명한 영어 학원 원장 안현필 씨였다.

안 씨는 1960~70년대 베스트셀러 영어 참고서였던 영어정해의 저자. 그는 저작권료와 학원 강의료를 받아 엄청난 부를 축적했다. 하지만 1960년대로 접어들면서 건강이 악화되기 시작했다. 건강을 해친 주범은 과로, 스트레스, 긴장, 과음 등이었다. 그는 건강 회복을 위해 학원 운영을 사위에게 맡기고 산속으로 들어가 전원생활을 시작했다. 그리고 3년 동안 자연과 벗하고 살며 자연 섭생법을 연구하고 이를 실천에 옮겨 기적같이 건강을 회복했다.

유재두가 고질적인 소화불량과 설사로 고통 받던 시절, 안현필은 한국일보에 '안현필 자연 섭생법'을 연재하고 있었다. 그는 그 기사를 열심히 읽고 메모했다. 그리고 1980년 초 한국 출장길에 안현필을 직접 만났다. 안현필은 그를 집으로 초대했고, 다섯 가지 자연 섭생법을 가르쳐 주었다.

첫째, 현미 밥 먹어라.

둘째, 콩과 멸치를 섞어 먹어라.

셋째, 백 번 이상 씹어라.

넷째, 식사 시작 전에 물을 한 컵씩 마셔라.

다섯째. 밥을 국에 말아 먹지 말라.

안현필은 그날 미국에서 온 낯선 손님에게 현미밥, 콩자반, 멸치조림 등을 직접 만들어 대접하면서 이 5가지 원칙을 꼭 지키라고 당부했다. 그는 이 자리에서 현미밥과 건강의 관계를 다음과 같이 설명했다.

"쌀은 현미와 백미로 구분됩니다. 현미에는 싹이 솟아나는 배아(胚芽)가 살아 있습니다. 배아는 인간의 머리 부분으로 영양분이 풍부합니다. 현미에는 인간의 피부 격인 쌀겨도 살아 있습니다. 이 쌀겨에는 농약 독과 화학비료의 독을 제거하는 휘친산 성분이 들어 있습니다. 그래서 현미를 살아있는 쌀이라고 표현합니다. 머리와 피부가 살아 있으니까요. 백미는 죽은 쌀입니다. 머리와 피부가 없으니까요. 백미는 쌀의 시체를 말린 것이나 다름없습니다."

안현필은 "쌀겨가 살아있는 현미는 공해병을 예방하는 최고의 신약"이라면서 말을 이었다.

"변이 제대로 나가지 않고 쌓이면 독이 발생합니다. 이 독은 온갖 질병을 유발합니다. 변비환자의 얼굴이 거무스름해지는 것은 이 같은 독성분 때문입니다. 변비를 막는 최고의 방법은 쌀겨가 살아있는 통보리 밥을 먹는 것입니다. 쌀겨에는 변비를 예방하는 섬유질이 풍부하기 때문입니다."

안현필은 육체적 운동으로 단전호흡을 추천했다.

"인간은 폐라는 매우 성능이 좋은 가스 교환 장치를 갖고 있습니다. 이 폐의 기능을 강화시키기 위해서는 심호흡을 해야 합니다. 심호흡을 하려면 되도록 숨을 다 내쉬어야 합니다. 숨을 깊이 마시기는 쉽습니다. 숨 쉴 때 흉곽을 넓혀주는 근육의 숫자가 많기 때문입

니다. 반면에 숨을 깊게 내쉬기는 어렵습니다. 흉곽을 축소하는 근육의 숫자가 적기 때문입니다. 건강유지를 위해서는 내쉬는 숨에 쏟는 노력을 아끼지 말아야 합니다. 숨을 깊게 내쉬면 그 사람 내부에 깊이 숨겨져 있는 신비한 힘이 나타나기 때문입니다. 숨을 깊이 마시고 내쉬기. 그것이 바로 단전호흡입니다. 단전호흡은 심장의 기능을 강화시켜 고혈압, 협심증, 당뇨병 등 성인병을 예방합니다. 소화기를 강화시켜 소화불량, 변비 등을 없애 줍니다. 천식, 폐기종 등 호흡기 질환도 단전호흡으로 극복할 수 있습니다. 단전호흡을 생활화하세요."

유재두는 한 번 결심하면 반드시 실천하는 무서운 실천력의 소유자였다. 뉴욕으로 돌아온 그는 우선 술과 담배를 완전히 끊고 안현필이 제시한 '건강 식사 5원칙'을 반드시 지켰다. 이와 함께 매일 아침 7시부터 20분간, 그리고 저녁 식사 후 20분간 단전호흡을 실천했다. 그로부터 6개월쯤 지났을까. 위앓이와 설사병이 기적처럼 사라졌다 .폐 기능도 정상을 회복했다.

그는 별세하기 전까지 매일 두 차례씩 단전호흡을 실시했다. 거실에서 가부좌를 틀고 앉아 단전호흡을 반복하다 보면 내쉬는 숨의 길이가 자신도 모르는 사이에 점점 길어진다. 10초에서 출발 30초, 40초, 50초까지 연장돼 차원 높은 무의식 호흡이 되는 것이다. 무념무상의 긴 호흡, 그것은 그의 몸과 마음의 건강을 유지시켜주는 청량제가 되었다.

2014년 9월15일, 유 회장은 파란만장한 삶을 마감했다. 향년 92세였다. 별세하기 이틀 전까지 회사에서 일했으며, 그로부터 이틀 후 심장 질환으로 영면했다. 그는 뉴저지 주 Totowa에 있는 Laurel Grove Cemetery(Section Morning Calm) 묘지에 잠들어 있다.



중국 여행...즐거운 한때(1991년)



미국 LA에서 딸들과 함께 골프 라운딩



세 모녀의 즐거운 식사(왼쪽부터 3녀 희숙, 송봉황 여사, 차녀 영희)



May Club 맴버들과 함께(2004년)



유재두 회장의 칠순 기념 잔치



Vancouser, CA 가족여행



팔팔 생일 잔치때 고전 무용 공연을 펼친 둘째 딸과 함께(오른쪽은 조일공업 창업 공신 서정식 부부)



Canadian Rockies 가족 여행



팔순 기념 잔치 때의 흥겨운 모습



팔순 기념으로 가족 여행



88세 기념 가족 잔치



유 회장 팔순 기념때 부부의 모습



사랑해 당신을...칠순 기념 잔치에 부른 부부 이중창



부부 여행



팔순을 맞이한
유 회장 부부의 다정한 모습



건강의 스승
안현필 선생(오른쪽)과
장녀 희준과 함께



조카 유덕종의 집에서 열린 88세 생일 축하 겸 Thanksgiving Dinner(2010년)



조카 유덕종부부와 함께 88세 생일 축하 케익을 자르고 있다



90세 생일 축하연에서 유 회장 부부



가족들과 함께 골프장에서



90세 생일 기념...ProLine 가족들과 함께



90세 생일 기념(뒷줄 왼쪽부터 영희, 철종, 희숙)



2019년 Mother's Day



장례식 2014년 9월



유재두 회장 5주기에 묘소에서, 2019년 9월 15일



2021년 9월 15일 제사



송봉황 여사의 97세 생신 Garden Party

Epilogue

‘나눔’과 ‘보은’의 따뜻한 포옹

“저는 의대를 졸업하고 의사가 되기까지 7차례나 설봉장학금을 받았습니다. 10년 세월이 지났지만, 첫 장학금을 받았을 때의 기쁨은 아직도 생생한 감동으로 남아 있습니다.”

2008년 12월 29일, 설봉장학금 전달식이 열린 뉴저지 주 포트리에 있는 더블트리 호텔 연회장에서는 잔잔한 감동을 주는 풍경이 펼쳐졌다.

설봉장학금을 받으면서 공부를 하고 사회 각계에서 활약하는 장학금 수혜자 3명이 보은의 장학기금 5천 달러를 마련해 재단 측에 전달한 것이다. 1994년 장학회 설립 이후 처음 있는 경사였다. 이날 기금 전달자들의 대표로 뽑혀 인사를 한 사람은 데릭 최(30). 미국에서 태어나고 자란 그는 서툴지만 또렷한 한국어로 인사를 계속했다.

“설봉장학금은 제게 용기를 주고 꿈을 키워줬습니다. 이제는 그 은혜에 보답할 시기입니다. 그래서 저희들이 작은 정성을 모았습니다. 저희들이 전하는 이 기금이 후배들의 꿈을 키우는데 작은 도움이 되기를 바랍니다.”

잠시 후 귀빈석에 안아 있던 유재두 회장이 구부정한 허리를 펴며 단상으로 올라섰다. 데릭은 유 회장에게 5천 달러의 체크를 전달했다.

이날 새로 장학생으로 선발되어 장학금을 받은 학생과 학부모들이 박수갈채와 함께 환호를 보냈다. 유 회장은 그들을 향해 체크가 들어 있는 봉투를 흔들어 보이며 감회 어린 표정으로 말했다.

“유 패밀리재단의 설립 목적은 나눔의 정신을 실천하기 위한 것입니다. ‘나보다 남을 먼저 생각하고 베풀자.’ 오늘, 비로소 이 같은 재단설립 취지가 결실을 맺었다고 생각합니다. 설봉장학금 수혜자들이 기금을 내놓다니 너무 대견스럽습니다. 장학재단을 설립한 보람을 느낍니다. 오늘 이 자리가 나눔의 문화를 확산시키는 계기가 되기를 바랍니다.”

유 회장은 인사를 마치고 데릭을 껴안으며 ‘댕큐’를 연발했다. 노 회장의 눈가에 이슬이 맺혔다.

참석자들은 그 훈훈한 모습에 다시 박수갈채를 보내며 환호로 답했다. 이날 장학기금 마련에 동참한 사람들은 데릭 최, 김진세(29), 제임스 곽(32) 등 3명.

데릭은 럿거스주립대 졸업 후 R. W. 존슨 의대에 진학했는데, 지난 1996년부터 6차례 장학금을 받고 의사의 꿈을 키웠다. 그는 하와이대학 병원에서 소아정신과 교수로 재직 중이다.

제임스 곽은 3~6회 수혜자. 그는 R. W. 존슨 의대를 졸업한 후 뉴저지 체리힐에 있는 의료 센터 '애드보케어(Advocare)'에서 가정의학 전문의로 활동 중이다.

뉴저지주립 럿거스대학을 졸업한 김진세 씨는 두 차례 장학금을 받았으며 당시 컬럼비아 대학원에서 교육학 박사 과정을 밟고 있었다.

유 패밀리재단이 제1회 장학금 수여식을 가진 것은 1996년 1월 6일. 미 국세청으로부터 재단설립 허가(1994년 12월 29일)를 받은 지 1년여 만에 감격스러운 첫 수여식을 가진 것이다. 이날 이인지 양(예일대-생물학) 등 총 14명의 장학생을 선발해 총 3만 달러의 장학금을 지급했다. 설립 초기 재단 임원은 유재두 회장, 임석태 사무총장, 유덕종 이사, 윤순철 이사, 송봉황 고문 등 총 5명.

1998년 들어 유 회장의 장남 철종, 사위 서진국 등이 이사로 참여하면서 명실상부한 '패밀리재단'이 됐다. 재단은 매년 12월 평균 20여 명의 대학생과 대학원생을 선발, 1인당 2,000~3,000달러의 장학금을 지급하고 있다.

재단은 장학생을 선발하는 과정에서 공정성을 확보하기 위해 엄격한 심사 기준을 적용하고 있다. 설봉장학금을 신청하려면 미동부 10개 주에 있는 4년제 정규대학 또는 대학원에 재학해야 하며 학업성적은 평균 3.5이상을 유지해야 한다. 재단 측은 이들 신청자 가운데 가정 형편상 학비보조 필요성이 인정되는 학생을 우선 선발한다. 장학생으로 선발된 학생은 3.5 이상의 성적을 유지하면 대학원을 졸업할 때까지 계속 장학금을 받을 수 있다. 이는 설봉장학금의 최대 장점이다. 이 같은 메리트 때문에 경쟁이 치열해 최고 4대 1의 경쟁률을 기록하기도 했다.

'돈을 버는 것은 기술이요, 쓰는 것은 예술이다.'

유 회장은 이 말을 좋아했다. 그리고 이 말을 실천하기 위해 노력했다 .그는 뉴욕, 뉴저지 지역 한인단체들이 실시하는 교육, 문화 사업에도 적극적인 지원의 손길을 폈다.

재외 동포 자녀들에게 한국인으로서의 정체성을 확립시키는 뿌리의식 심어주기. 이는 유 패밀리재단이 지원하는 대표적 사업이다. 뉴욕 일원의 지역 직능 단체장들이 뜻을 모아 뿌리교육재단을 설립한 것은 지난 2000년 2월. 이 재단은 매년 여름방학 때 연평균 40명의 청소년을 한국으로 보내 뿌리 교육을 시키고 있다. 항공료, 체제비 등을 포함한 학생 1인당 소요경비는 4,000달러 정도. 재단은 교포사회를 대상으로 성금을 모아 연수생들의 경비를 부담하고 있다. 유 회장 부부는 재단의 창립 초기부터 창립 멤버로 참여해 청소년 모국 방문 사업을 적극 지원했다.

유 회장은 2006년부터 한미헤리티지재단 회장으로 봉사하기도 했다. 이 재단은 미국 이민 1세의 개척정신과 조국의 독립을 위해 싸웠던 선열들의 나라 사랑 정신을 기리기 위한 목적으로 설립된 단체다. 이 재단은 2008년 뉴욕을 비롯해 필라델피아·워싱턴 DC·보스턴 등에 있는 한인 이민 유적지 14곳의 역사를 설명하는 '한인 이민 사적지' 동부편을 발간했다. 유 회장은 이 책의 발간동기를

다음과 같이 밝히고 있다.

"이민 선배들이 이 땅에 정착하는 과정에서 보여준 개척정신과 항일독립 정신을 후손에게 계승시켜야 합니다. 그것은 우리 이민 1세대들의 역할입니다. 이를 위해 선조들의 기쁨과 눈물과 땀이 어린 발자취를 살펴보는 계기를 마련했습니다. 이 책이 우리의 후손들에게 한국인으로서의 정체성을 확립시켜 주고 미국 사회에서 존경받는 소수민족으로 살아갈 수 있는 지혜를 심어주는 교과서가 되기를 바랍니다."

이 책에서 소개한 이민 사적지의 첫 번째 장소는 민족운동의 거점으로 활용됐던 맨해튼의 뉴욕한인교회. 1921년부터 뉴욕의 첫 번째 한인교회로 이용됐던 이 교회는 신앙의 안식처일 뿐만 아니라 흥사단 등 독립운동 단체의 집회 장소나 숙소로 이용되기도 했다. 독립운동가 조병옥 씨가 설립 멤버 가운데 한 명이다.

이밖에 뉴욕의 사적지로는 1882년 한미 외교관계가 공식 체결된 후 고종 황제의 사절단이 미 대통령을 만났던 5애브뉴 호텔, 1920년 3.1절 기념식이 열린 맨해튼 타운홀, 이승만 전 대통령이 루즈벨트 대통령과 만났던 롱아일랜드 새가모어힐 앤드 옥타곤 호텔 등이 포함됐다.

뉴욕, 뉴저지 지역에는 약 200여 개의 주말 한국 학교가 있다. 이들 학교를 이용하는 초·중등 학생은 약 14,000명 정도. 주말 한국학교는 이들에게 한글과 한국 문화를 가르친다. 한국인으로서의 정체성을 심어주기 위한 것이다.

이들 주말학교의 연합단체인 한인학교 협의회는 2000년부터 한국어, 영어 등 이중 언어를 구사하는 인재를 키우기 위해 '한-영, 영-한 번역대회'를 개최하고 있다. 유 패밀리재단은 매년 이 대회 개최를 위한 예산도 지원하고 있다.

설봉 유재두. 그는 부인과 함께 이렇게 사회에서 얻은 것을 이웃에 되돌리며 살았다. 아무런 보상이나 대가를 바라지 않고 베풀었다. 회갑을 바라보는 나이에 미국 이민을 선택하고 황혼의 아메리칸 드림을 성취한 의지의 한국인. 자식들로부터 재산 상속 포기각서까지 받으면서 장학 재단을 설립해 나눔과 베풂을 실천하는 의로운 기업인.

2010년 10월, 대한민국 정부는 그의 겸허한 나눔과 베풂의 일생을 치하하면서 국민훈장 석류장을 수여했다.

'뿌린 대로 거두리라.'

그의 의로운 삶은 성경 속의 복음이 불변의 진리임을 새삼 깨우쳐 주고 있다.

사랑하는 후손들과 설봉장학생들에게 남기고 싶은 이야기

I'd like to leave the true wisdom of life to you all.

If you live your life honesty and assiduously
while keeping credibility to others,
people and money will follow you naturally.

"Credibility is the bloodline of life."

This was ingrained in my heart to live such a life.

후손들에게 이같은 진리를 가르치고 싶다.
신용을 지키며 정직하고 성실히 살면 사람과 돈은 따라 오는 법.
"신용이 곧 생명이다."
이것은 내가 평생 가슴에 새겨온 삶의 철학이다.

유재두

MY Life, My Philosophy

'Cherish your credibility like your life'

번역: 넷째 딸 유을수

The Korean War broke out along the 38th parallel on June 25, 1950. On that day, I started my career as an executive director of Joil Industry that manufactured rubber products. It feels like it was yesterday that I went to work on the day the North Korean tanks crossed the 38th parallel, but more than 60years have passed. I asked myself "What have I achieved during this time?" Looking back on those years, remorse comes to me before a sense of accomplishment. Nevertheless, I write this memoir for posterity so that the future generation can lead a valuable life through learning from my experiences which include my failures & successes and frustrations & challenges.

For the last 60 years, I have met and have built relationships with many businessmen and salesmen through businesses both in Korea and the U.S.A. Among them, my cousin - Jeong, Jin-Taek who trusted and gave me the opportunity to lead the management of Joil Industry and the two presidents, Ojaki Shiryo and Ichigawa Hideo of Toyoko Material (TM) which was the largest chemical manufacturing company in Japan. Of course, Jim Hanson who was the best chemical engineer in the USA cannot be omitted from the people who influenced me. Most of all, meeting my big brother material cousin, Jeong, Jin-Taek, was fate and became a pivotal moment that paved the path for my future.

In 1943, when Korea was still under Japanese occupancy, I was studying in Japan. In September of that year, the Japanese government forcibly started to take Korean students studying in Japan to fight in the Pacific. This was Japanese way to turn around their weak position in the war.

In the beginning of the war, Japanese government did not recruit Koreans since they considered Koreans as occupied citizens lacking qualification. However, as their position weakened and the US entered the war, they started to recruit Koreans to join the war voluntarily. Although they said it was voluntarily, but it was not. The general governor of Korean (Chong-dok-bu) pleaded with Korean students to join the Japanese army to honor Koreans. The intellects during this time, such as, Lee, Gwang-su and Choi, Nam-sun were puppets of the general governor of Korea and pleaded with Korean Students to join the army. In November of 1943, a special rally to recruit Korean students in Japan was held in the auditorium of Meiji University of Japan. At that rally, Lee, Gwang-su iterated the importance of "Japan and Korea working together as one body" and pleaded with young students to join the Japanese army. Even Yukdang Choi, Nam-sun who played a key role in the 3-1 Independence Movement, urged Korean students to apply to become student soldiers. As the draft carried out this way, many Korean students began to move back to their hometowns to avoid the draft.

"Should I return home or stay in Japan?"

I agonized over this decision. In October of 1943, I visited my big brother cousin, Jeong Jin-taek, who was living in Osaka. My cousin was operating a factory in Osaka that made rubber products from recycled tires. He was a leader of the Korean community and was a chairman of the Korean association in Osaka.

One day he summoned me and asked - "Do you want to work as a bookkeeper since you went to a business school?"

But I answered him boldly - "No. I don't want the bookkeeping job. I want to work on the site making the rubber first hand. Please give me the most difficult job to do."

The most difficult and hard work at a rubber factory was the task of melting recycled tires and then turn them into liquid rubber. In the middle of summer, the place would get so hot, it was as if you were inside a sauna and we would be out of breath from the heat. All the workers

were sweating profusely, and it was difficult to breath. No one liked to work there, nevertheless I volunteered to work there.

Although I delivered newspapers while studying abroad, I really had not experienced any hardship in my life till now. This is because my father loved me so dearly, as I was the last child in the family of 4 sons and 2 daughters. This allowed me to grow up without any hardship. However, I felt that it was time for me to train myself to be strong through hard labor work. I also didn't want to eat for free. I wanted to work and get paid fairly. When my big brother cousin heard that I wanted to work at the rubber making department, he was quite surprised and asked me:

"Can you really work at that department?"

I answered: "Yes, I am confident that I can. Please assign me to that job."

Then, he asked me "How much wage would you like?"

He thought I wanted the job so I could get paid a lot for that job.

But I answered: "I don't want any wage. Just provide me with food and lodging and also the tuition for my night college."

He said: "Ok" He laughed aloud and patted me on my shoulder.

I started working in the boiler room in the basement of the factory making rubber in a very high temperature. Every day, I repeated the process of putting coals into the boiler to keep the fire running. As I was doing this, my face would be covered with sweat and black coal stains. Although I was exhausted after work, I started going to night college studying chemistry at Osaka college. I chose chemistry since I began to be curious about how rubber is made while working at the rubber factory. I wanted to learn all about rubber - its component, its usage and how to make it.

That is how my life in the rubber business started. I gained knowledge of rubber during this period; it laid the foundation for my career in the rubber business. However, I didn't think then that I will be working in the rubber business for the rest of my life. I remember that when I was attending the Osaka night college, I

ran the boiler room overnight so that I could go to the school picnic. At the rubber factory, we had to keep the temperature of the boiler room at 80 degree at all times. In order to go the picnic, I had to leave the boiler room at least from 8AM till 6:30PM. I questioned myself - Is there any way I could keep the boiler room at that temperature while I was away? The best solution that I could think of was to raise the temperature beforehand. I stayed overnight to keep the boiler running throughout the night before the picnic. I raised the temperature of the boiler room to 180 degrees. So, the temperature of the boiler room kept the temperature between 80 - 100 degrees without flame in the boiler. After I came back from the picnic, my big brother cousin asked me:

"How did you keep the temperature of the boiler room while you were away?"

I told him "I kept the boiler running overnight and raised the temperature to 180 degrees."

"You are a very responsible person. Well done!"

He praised me and had a smile on his face.

On August 15, 1945, Korea was liberated from Japanese occupation. I decided to return to my country. On the days before returning home, my big brother cousin called for me. He held my hand very tightly and told me -

"Initially I thought you were a naïve and lazy person. But what I've observed is that you have a deep sense of responsibility and you are a diligent and hard-working young man. If you work as hard as you did at my factory, you will be successful in life."

He handed me over a leather wallet and asked me to open it. I opened it reluctantly and found a bankbook inside the wallet. Noticing my surprise and puzzled look on my face, he said:

"I put all your wages into that bank account for you. You will need money when you go back home. Use it!"

Since I refused to take the wages from him, he deposited them into a bank account and now he handed over that bankbook over to me. The relationship with this big brother cousin continued almost a half of my life.

In the fall of 1949, the big brother cousin came to see me. At that time, I was teaching at a junior high school in Busan, Korea. As soon as he saw me, he suggested something out of ordinary.

"I want to invest in Korea. I plan to start a rubber factory, Joil Industry. I want you to run the factory."

"I have no experience. I am not confident that I can run a factory."

I rejected his suggestion vigorously. I was quite busy working as a vice-president at a junior high school and felt working as a teacher was worthwhile. Nevertheless, he was relentless and eventually convinced me to run the factory. I was only 27 years old and I wondered why he was asking me - a rookie teacher with no management experience to take on a big job like this? One day he said:

"I realized that you are a responsible and diligent person when I saw you working at Osaka. I believe that you are quite capable of running the business."

His words reminded me of the passage in the Bible:

"As you sow, so shall you reap."

In June 1950, I accepted his offer and started working as an executive director at Joil Industry. I started my life as a businessman after working as a teacher for the last 4 years. In 1971, I was promoted to the president having worked for Joil for 20 years. I've reached the pinnacle of my business career. Joil was growing and thriving. My family was doing well and 6 children were growing with no major problems.

In the winter of 1973, an unexpected devastating accident happened. A fire broke out at the Dansang-dong factory. Due to the fire the factory stopped operating and this led to financial difficulties for Joil. Getting loans from banks was becoming more difficult. The Ministry of finance pressured us by saying "In the next 6 months either get a fund on your own or merge with another company!" Banks that we dealt with also threatened us to follow the direction from the Ministry of finance. In 1973, the dictatorship of the president Park Junghee reached its climax. I asked myself - how could Joil escape the brutal dictatorship from the government, as Joil faced the most perilous crisis since its inception.

Abide by trade ethics

As a result of the fire, Joil was on the brink of bankruptcy. To get the necessary funds, I reached out to many business associates including ones in the USA but

they all refused to help. During this perilous time, I went to Japan to see Ojaki, the president of Toyoko Material (TM). I implored him to lend money to Joil. He promised to help out. At that time at TM, the person in charge of finance was Ichigawa Hideo. Through the business Joil had with TM for the last 20 years, he knew me well and liked me. To draw an agreement for the deal, we met many times. As we were approaching the day to sign the deal, it got stalled. That is because TM proposed an unusual condition to the deal. They proposed to have an exclusive right to sell Joil's products in Japan.

At that time, Joil manufactured specialized products such as rain wear, rubber hoses, rubber belts, and automobile tires. Before the fire, Joil made an exclusive contract with Kuriyama for them to sell our products for 5 years. Now, TM is proposing that we breach that contract with Kuriyama and give TM an exclusive right to sell in Japan. At the last negotiation table, Mr. Ichigawa, the TM's lead representative, said:

"In exchange for funding Joil, give us the exclusive right to sell Joil products in Japan. Please cancel the contract with Kuriyama. This is our leadership's decision. This is the only option we have now."

Mr. Ichigawa was asking Joil to cancel the contract that still had 2 years and 6 months left till expiration. If TM does not lend the money, Joil will face bankruptcy. This situation made me feel like I was on the edge of a precipice. However, I thought that credibility and loyalty in business were more important than the profits of the company. So, I firmly refused the TM's request by saying:

"We still have 2 years and 6 months left in the contract with Kuriyama. We cannot cancel the contract. We will give you the exclusive contract to TM when the contract with Kuriyama ends."

To this they he said:

"If that is the case, we have no reason to make this deal."

He replied coldly and then added: "We cannot fund now."

'I couldn't believe myself that I stubbornly chose to keep loyalty and credibility with Kuriyama when Joil was about to collapse.' On my flight back home, I was filled with this thought as I closed my eyes. 'How can I stop the bankruptcy? How can I get the money to pay

employees' wages?" All the bad thoughts kept coming to me one after another. 'Should I give up the company after all?' As I was thinking about these, the 20 years that I dedicated my youth to Joil passed like a flash. I burst into tears.

Saying goes "Man Proposes, God Disposes." After one week, a miracle happened. TM notified us to resume the merge agreement. It was unbelievably great news. In July 1973, I met the president Ojaki at TM and exchanged the merger agreement. Why did TM change their mind? I didn't know the reason till the moment I signed it. After we finished the merger deal, on the day I was returning home, Mr. Ichigawa came to the airport to meet me. At that time, he asked:

"President, Ryu, Do you know why we changed our minds?"

As I couldn't answer, he started to talk again:

"That is because of your credibility."

I asked: "What do you mean by credibility?"

He replied:

"If you breached the contract with Kuriyama unilaterally, the merge with our company would not have been possible. Although Joil was on the brink of bankruptcy, you kept your words with Kuriyama. Our leadership evaluated those characteristics very highly."

I asked him: "What do you mean?"

"We assessed that you are a trustworthy person. Therefore, we decided to do the merger."

I said to him: "Thank you so much. I am very humbled by it."

My eyes filled with tears, I reached out to him for a handshake. He grabbed my hand tightly and whispered:

"President Ryu, I respect you!"

30 years have passed by since then, but I still can't forget that time when I shook hands with Mr. Ichigawa. The TM leadership tested my credibility at that time. But I strongly held my position without wavering, and they gave a passing grade for that. They evaluated me as a trustworthy person after seeing me kept my promise to Kuriyama instead of swayed by the immediate profits. Since then, the president of TM has backed me. He lent money without collateral. Later, he supported me with funds when I founded Proline in the USA.

Power of Credibility, Honesty and Hard-working

Jim Hanson's loyalty to me as a friend and business partner was gained through my credibility.

He was the best chemist in the USA working as a president at Uni Royal where they manufactured rain wear. He not only manufactured rain wear but also produced industrial and commercial shoes. As the profit margin narrowed, they started importing products from Joil.

After I resigned from Joil, I fell into a slump. During that time, he encouraged me by saying "I will back you up 100% if you come to the USA."

In 1978, when Proline first started, I sold fishing boots, leisure shoes and sneakers that were imported from Korea. Jim also founded an outdoor boots company and sold imported products from Proline to the northeast of the USA.

In the past, Jim imported products directly from Joil. However, as I started the business, he relied on my company to buy products for him. Proline worked as an intermediary buying rubber products from Taehwa and Jinyang in Korea for Uni Royal. Since then Uni Royal has sold imported products from Proline. How did I establish this tight bonding with him? I believe that it was the result of "doing business honestly". To gain a lot of profit quickly, many importers hid the real cost of goods. As a result, they did not earn trust from the buyers and their relationships with buyers were short lived. About 90% of importers were cheating the buyers at that time. However, I strictly abide by taking only 5% profit. This is how I gained the trust of Mr. Jim Hanson. I get back what I sacrificed. That is my life's motto. That was the spirit in which I operated the business. So, I didn't make a lot of money, but my company sustained for a long time.

Proline imported outdoor boots from Korea till the beginning of the 1980's. However, as Korea's economy was growing fast, wages were climbing as well. This increased the cost of products while the profit of Proline decreased.

That is when I started to research transitioning into

importing products from China. To do so, I needed to develop Hip and Chest waders in China. Those boots were made by gluing boots and pants together. According to the market research at that time, no factory in China was making these types of boots. At that time, the technology of making such boots in China was insufficient, therefore producing such products was impossible.

One day a brilliant idea came to me.

'How about combining a rubber boots factory with a rainwear factory? How about making rubber boots and a raincoat separately and then gluing them together to make Hip and Chest boots?'

Soon as I got this brilliant idea, I asked my staff in China:

"Send me a list of all the rubber factories in China."

The list came after 2 weeks. I chose the factory in Huangzhou, China to manufacture rubber boots and rainwear. I invested $400,000.00 into this factory. We started the joint venture in 1985. This propelled the growth of Proline. Jim Hanson helped and played a major role in developing the products in China. He, as a chemist, transferred the technology to them 100%. The manufacturing cost in China was much lower than Korea. This advantage became the impetus of Proline's growth.

One year later, I landed in China for the first time. Jim came with me. Jim helped me relentlessly till the Huangzhou factory was able to make the boots.

Time flies. My big brother cousin, Jeong Jintaek, who trusted me to lead the management of Joil industry right after the liberation, two presidents from TM, Ojakishiryo and Ichigawa Hideo, who saved Joil from bankruptcy and Jim Hanson who contributed the most to the growth and success of Proline. They all have passed away now. I had invaluable relationships with them since the days at Joil Industry which amounts to over a half a century. They all helped me through these years without any condition. They lent me money; they sold Proline products; they taught me skills.

I believe THIS is the power of "Credibility-Honesty-Hardworking".

This is the message I want to leave to the future generation:

"Grandpa worked very hard in life. He was honest and credible. This is why people helped me when I needed it."

I want to teach this true wisdom of life to the future generation. Live your life honestly while building credibility to others, then people and money will follow you naturally.

"Credibility is the bloodline of life."

나의 일생, 나의 철학

신용을 생명처럼 아껴라

나는 한국전쟁이 발발했던 1950년 6월 25일 고무제품 제조업체인 조일공업의 상무로 취임하면서 사업과 인연을 맺었다. 북한 인민군의 탱크부대가 3.8선을 넘던 그날 첫 출근했던 기억이 엊그제 같은데 60여 년의 세월이 흘렀다. '반세기가 넘는 긴 세월 동안 사업을 하면서 무엇을 이루었는가?' 이런 생각을 하면 뿌듯한 성취감보다 회한이 앞선다.

그럼에도 불구하고 내 삶의 기록을 남기는 것은 후손들이 내 일생의 실패와 성공, 좌절과 도전의 경험을 거울삼아 더 값진 삶을 살기를 바라는 마음 때문이다. 나는 지난 60여 년 동안한국과 미국에서 사업을 하면서 많은 기업인과 세일즈맨들을 만나고 그들과 인연을 맺었다.

그 대표적인 인물이 나에게 조일공업의 경영을 맡긴 외사촌 형 정진택, 일본 최대의 화공약품제조회사인 TM사의 오자끼시료 사장과 이찌가와 히데오 사장이다. 미국 최고의 화공기술자인 Jim

Hanson도 빼놓을 수 없는 지인이었다. 이들 중 외사촌 형인 정진택과의 만남은 인생의 진로를 결정지은 운명적인 조우였다.

일제 치하인 1943년 나는 일본에서 공부를 하고 있었다. 그해 9월 일본 정부는 학병 지원제도의 실시를 발표했다. 태평양전쟁 막바지에서 불리한 전세를 역전시키기 위해 일본 군부는 조선의 젊은이들을 총알받이로 선발, 사지로 몰고 가려 했다.

전쟁 초기만 해도 일본정부는 조선인들을 황국(皇國)시민으로서의 자질이 없다고 차별하며 징집대상에서 제외시켰다. 그런데 미국의 참전으로 전세가 불리해지자 병력 보충을 위해 지원병 제도를 실시한 것이다. 말이 지원병이지 사실상 강제 징집이었다. 조선총독부는 황국신민으로서 조선인의 명예를 위해 학병으로 지원하라고 회유했다. 이광수, 최남선 등 당대 최고의 지식인들도 조선총독부의 꼭두각시가 되어 학병 지원을 권유했다.

1943년 11월, 일본 메이지대학 강당에서 조선 유학생을 대상으로 특별 지원병 궐기대회가 열렸다. 이 대회에 참석한 이광수는 '내선일체(內鮮一體) 실현'을 강조하며 학도병 대열에 앞장설 것을 호소했다. 3.1운동의 주역으로 민족 대표 33인의 한 사람이었던 육당 최남선도 "일본 최초의 무인 정권시대인 가마꾸라시대의 무사도 정신과 신라시대의 화랑정신은 그 맥을 같이하고 있다."며 학병 지원을 권유했다. 그것은 한 시대를 풍미했던 지식인들의 눈물겨운 보신책이었다. 이같이 학병 징집이 강제적으로 이루어지자 많은 한국 학생들은 징병을 피하기 위해 고향으로 피신하기 시작했다.

'고향으로 돌아갈 것인가, 일본에 계속 남을 것인가?'

나는 이와 같은 선택의 기로에서 고민해야 했다. 1943년 10월, 나는 오사카에 사는 외사촌 형님인 정진택 씨를 찾아갔다. 형님댁을 은신처로 삼았던 것이다. 외사촌 형은 오사카에서 폐타이어를 재생시켜 고무제품을 만드는 공장을 운영하고 있었다. 그는 오사카 한인회장까지 지낸 한인 커뮤니티의 지도자이기도 했다.

어느 날 형이 나를 불렀다

"상업학교를 나왔으니 경리 일을 한 번 해볼래?"

나는 이때 당돌하게 말했다.

"경리 일은 싫습니다. 고무 찌는 현장에서 일하고 싶습니다. 제일 어려운 일을 시켜주세요."

고무공장에서 가장 일하기 힘든 곳은 헌 고무신발, 폐타이어 등을 쪄서 재생고무를 만드는 현장이었다. 한여름이면 공장 안은 한증막처럼 후끈거리고 숨이 막혔다. 직원들은 땀으로 범벅이 되어 헉헉거리곤 했다. 그래서 현장은 모든 사람들이 싫어했는데, 이곳 근무를 자원했던 것이다. 왜 그랬을까?

유학생 시절에 한때 신문 배달을 한 적은 있었지만, 사실상 나는 그때까지만 해도 고생을 몰랐다. 나는 4남 2녀 중 막내로 태어났는데, 아버지의 지나친 막내아들 사랑으로 고생을 모르고 자랐던 것이다. 그래서 육체적으로 힘든 일을 하면서 나 자신을 강인하게 단련시켜야 한다고 생각했다. 공짜 밥을 먹고 싶지도 않았

다. 떳떳하게 일하고 대가를 받아야 한다고 생각했기 때문이다. 내가 현장 근무를 자원하자 형은 놀라는 표정으로 물었다.

"정말 현장 일을 할 수 있겠나?"

"자신 있습니다. 시켜만 주세요."

그러자 형은 빙그레 웃으며 다시 물었다.

"월급은 얼마를 줄까?"

형은 내가 현장 근무를 자원한 이유가 높은 월급 때문이라고 생각했던 것 같았다.

"월급은 받지 않겠습니다. 먹여주고 재워주고 야간대학 다닐 수 있게 학비만 지원해 주세요."

"네 뜻은 잘 알았다. 하하하."

형은 너털웃음을 터뜨리며 내 어깨를 두들겼다.

그날 이후 나는 고열로 고무를 찌는 공장 지하실에서 보일러공으로 일했다. 매일 보일러 화덕을 열어 삽으로 석탄가루를 집어넣고 활활 불을 때는 일을 되풀이했다. 보일러에 불을 지필 때면 얼굴은 쏟아지는 땀과 석탄 검댕이로 얼룩지곤 했다.

심신이 고달팠지만 밤에는 야간대학교에 다녔다. 오사카공업전문대에서 화학을 공부하기 시작했던 것이다. 화학을 선택한 것은 고무제품 만드는 공장에서 일하다 보니 고무에 흥미를 느꼈고, 고무의 성분, 용도, 제품생산 방법 등을 알아야겠다는 욕심이 생겼기 때문이다.

나의 고무 인생은 이렇게 시작됐다. 이 시기에 주경야독으로 터득한 고무 관련 지식은 훗날 본격적으로 시작된 고무 인생의 기초가 되었다. 하지만 그때까지만 해도 나는 평생을 고무와 함께 살 것이라고는 생각하지 않았다. 오사카전문대 재학 시절, 수학여행을 가기 위해 밤새도록 보일러를 땐 적도 있었다.

고무공장에서는 보일러의 온도를 항상 80도 정도 유지해야 한다. 수학여행을 가려면 최소한 아침 8시부터 오후 6시까지 10시간 이상 보일러실을 떠나 있어야 했다. '공장을 비우는 그 시간 동안 80도의 열을 유지할 수 있는 방법은 없을까?' 이 문제를 해결하려면 보일러의 온도를 미리 높여 놓는 것이 최선의 방법이었다. 그래서 소풍가기 전날 꼬박 밤을 새우면서 보일러를 가동했고, 보일러 온도를 160도 정도까지 올려놓았다. 10시간 동안 자리를 비우는 사이 불을 때지 않아도 80~100도의 온도가 유지되도록 했던 것이다.

수학여행을 다녀왔더니 형이 물었다.

"자리를 비웠는데 보일러를 온도를 어떻게 유지할 수 있었나?"

"밤새 보일러를 가동해 160도까지 올려놓았습니다."

"책임감이 대단하구나. 잘했다."

형은 흐뭇한 표정을 지으며 내 머리를 쓰다듬었다.

뿌린 대로 거두리라

1945년 8월 15일, 해방이 되었다. 나는 귀국을 결심했다. 귀국을 앞둔 어느 날, 형이 불렀다. 형은 내 손을 꼭 쥐며 말했다.

"내가 한때 너를 개으른 철부지로 생각한 적이 있었다. 그런데 지켜보니 그게 아니더구나. 책임감 강하고, 부지런하고, 성실한 청년이야. 앞으로도 우리 공장에서 일했던 것처럼 열심히 일하면 분명 크게 성공할 것이다."

그러더니 형은 나에게 가죽 지갑을 건네주며 열어보라고 했다. 주저주저하다가 지갑을 열었더니 통장 한 개가 들어 있었다. 의아해 하는 내 얼굴을 보면서 형이 말을 이었다.

"네 월급을 저축한 통장이다. 한국 돌아가면 돈이 필요할 텐데 요긴하게 쓰도록 해라."

형은 내가 월급 받기를 거절하니까 월급을 꼬박꼬박 은행에 맡겨 놓았다가 돌려준 것이다. 이렇게 맺어진 외사촌 형과의 인연의 끈은 반평생 가까이 이어졌다.

1949년 가을, 형이 나를 찾아왔다.

당시 나는 부산에 있는 공생중학교에서 교사생활을 하고 있었다. 형은 나를 보자마자 미처 예상하지 못한 제안을 했다.

"한국에 투자하고 싶다. 고무제품 생산 공장 조일공업을 설립할 계획이다. 네가 회사를 맡아서 운영해다오."

"나는 사업 경험이 없습니다. 회사를 경영할 자신이 없습니다."

나는 형의 제의를 완곡하게 거절했다. 당시 공생중학교 교감으로서 눈 코 뜰 새 없이 바쁜 시간을 보내고 있었고 교사라는 직업에 보람을 느끼고 있었기 때문이다. 하지만 형은 그 후에도 계속 나를 찾아와 회사 경영을 맡으라고 종용했다. 당시 내 나이는 겨우 스물일곱이었다.

형은 어째서 사업 경험도 전혀 없는 풋내기 교사에게 큰일을 맡기려 했던 것일까? 어느 날 형이 말했다.

"오사카에서 일하는 것을 보고 느꼈다. 네가 책임감 강하고, 성실하다는 걸. 형은 네가 회사를 경영할 능력이 충분히 있다고 믿는다."

형의 얘기는 불현듯 성경의 한 구절을 떠올리게 했다.

'뿌린 대로 거두리라.'

1950년 6월, 나는 형의 제의를 수락하고 조일공업사의 상무로 취임했다. 만 4년 동안의 교사생활을 마감하고 사업가로서의 인생을 시작했던 것이다. 그로부터 20여 년이 지난 1971년 사장으로 승진했다. 최고경영자의 자리에 오른 것이다. 회사는 성장 가도를 달렸다. 가정도 안정을 누렸고, 6남매의 자녀들도 탈 없이 자랐다.

호사다마라 했던가.

1973년 겨울, 예기치 않았던 화마가 덮쳤다. 당산동 공장에 화재가 발생한 것이다. 화재로 공장 가동이 일시 중단되면서 자금 사정이 극도로 악화되었다. 은행 거래가 불가능했다. 재무부는 '6개월 내에 회생자금을 자체 조달하든지 합작을 하라.'고 압력을 가했다. 주거래 은행도 재무부의 지시를 이행하지 않으면 당장 거래를 중지하겠다고 으름장을 놓았다.

1973년은 박정희의 유신 독재가 절정에 이르렀던 시기였다. 어떻게 서슬 푸른 정부가 휘두르는 칼날을 피할 것인가. 조일공업

은 창사 이후 최대의 위기를 맞고 있었다.

상도의를 지켜라

화마의 횡포로 조일공업은 순식간에 부도 위기로 몰렸다. 자금 조달을 위하여 미국 수입상 등 여러 곳에 SOS를 요청했지만 거절당했다. 이 암담했던 시기에 나는 일본 거래처인 TM의 사장인 오자끼를 찾아갔고, "돈을 빌려 달라."고 간청했다. 그는 흔쾌히 자금지원을 약속했다. 당시 TM의 자금 담당 부장은 이찌가와 히데오(市川 日出男). 그는 자금지원 협상 실무 책임 자였다. 조일공업은 20여 년간 TM과 거래를 해왔기 때문에 그는 나에게 무척 호의적이었다.

양측 간에 자금 지원 합의서 작성을 위한 협의가 수차례 계속됐다. 그리고 합의서 사인을 앞둔 어느 날, 협상이 벽에 부딪쳤다. TM 측에서 난처한 조건을 제시했기 때문이다. TM 측은 돈을 빌려주는 대신 조일공업에서 생산하는 제품을 일본 국내에 독점 판매할 수 있는 권리를 달라고 요구했다.

당시 조일공업의 생산품은 우의, 고무호스, 고무벨트, 자동차 타이어 같은 특수제품이었다. 화재가 나기 전 조일공업은 오사카에 있는 Kuri-yama사와 계약을 맺고 이 회사에 5년간 독점판매권을 부여했다. 그런데 TM 측은 Kuri-yama와의 계약을 깨고, TM 측에 독점판매권을 넘길 것을 요구했다. 마지막 협상 테이블에서 TM의 협상 대표 이찌가와 부장은 말했다.

"자본을 대주는 대신 조일공업 제품을 일본 국내에 독점 판매할 수 있는 권한을 주십시오. Kuri-yama와의 계약을 취소하십시오. 이건 회사 고위층의 결정입니다. 저도 어쩔 도리가 없습니다."

Kuri-yama와의 계약 기간은 아직도 2년 6개월이 남아 있었는데, 이찌가와는 계약 취소를 요구했던 것이다. TM에서 돈을 빌려주지 않으면 조일공업은 부도 위기였다. 실로 절박한 벼랑 끝 상황이었다. 하지만 나는 회사의 이익보다 상도의와 신의, 그리고 의리가 더 중요하다고 생각했다. 그래서 TM의 요구를 단호하게 거절했다.

"Kuri-yama와의 계약 기간이 2년 6개월 남았으니, 계약을 취소할 수는 없어요. 상도의상 그럴 수 없습니다. Kuri-yama와의 계약이 끝나면 독점권을 넘기겠습니다."

"그렇다면 합작을 할 아무런 이유가 없습니다."

이찌기와 부장은 차갑게 말했다. 그리고 '자금 지원은 할 수 없다.'고 못 박았다.

'회사가 넘어갈 판인데 Kuri-yama와의 의리를 지키느라 고집을 부렸으니 이 일을 어찌 할꼬?'

나는 귀국길 비행기 속에서 이렇게 고민하며 눈을 감았다.

'부도를 어떻게 막아야 하나? 종업원들의 밀린 임금을 어떻게 마련해야 하나?'

온갖 괴로운 상념이 꼬리에 꼬리를 물고 이어졌다.

'결국 회사를 넘겨야 하나?'

이런 생각을 하니 조일공업에서 젊음을 바쳐 일했던 지난 20년

세월이 주마등처럼 스쳐지나갔다. 서러운 눈물이 왈칵 쏟아졌다.

진인사 대천명이라 했던가. 그로부터 일주일 후 기적이 일어났다. TM 측이 합작 계약을 체결하자는 통보를 보내왔던 것이다. 도무지 믿어지지 않은 낭보였다.

1973년 7월, 나는 TM의 오자끼 사장을 만나 합작 계약서를 교환했다. 어째서 TM 측은 당초 입장을 바꾸었던 것일까. 나는 합작계약서에 서명할 때까지도 그 이유를 알지 못했다. 합작 계약을 체결하고 귀국하던 날, 이찌가와 부장이 공항으로 나와서 나를 전송했다. 그때 이찌가와 부장이 물었다.

"유 사장님, 우리가 왜 마음을 돌렸는지 아십니까?"

내가 대답을 머뭇거리자 그가 다시 말을 이었다.

"그것은 사장님의 신의 때문입니다."

"신의 때문이라니요?"

"만약 합작 협상 때 사장님께서 Kuri-yama와의 계약을 일방적으로 취소했다면 합작은 영원히 불가능했을 것입니다. 조일공업이 부도 위기 상황이었지만, 사장님은 끝가지 Kuri-yama와의 의리를 지켰습니다. 우리 회사 경영층은 사장님의 그러한 인간성을 높게 평가했습니다."

"무슨 뜻인지요?"

"믿을 만한 사람이라고 평가한 겁니다. 그래서 합작 계약을 맺기로 결정한 것입니다"

"부족한 사람을 좋게 평가해 주셔서 감사합니다."

나는 눈물을 글썽이며 손을 내밀어 이찌기와와 악수를 했다. 이찌가와가 내 손을 꼭 쥐며 속삭이듯 말했다.

"유 사장님, 존경합니다."

그로부터 30여 년 세월이 흘렀지만 나는 이찌가와 부장과 악수를 나누었던 그 순간을 잊지 못한다. TM의 경영층은 합작 협상 때 나를 신용이라는 시험대에 올려놓고 막 흔들어본 것이었다. 그런데 흔들리지 않고 중심을 잡는 것을 보고 합격점을 주었던 것이다.

눈앞의 이익에 얽매이지 않고 끝가지 신의를 지키는 것을 보고 믿을 만한 친구라고 평가했던 셈이다. 그 후 TM 사장은 끝까지 나를 밀어줬다. 아무런 보증이나 담보 없이 돈을 빌려주기도 했다. 그는 훗날 미국에서 Pro Line을 설립하고 사업을 재개할 때까지 자금을 대줬다.

신용, 정직, 성실의 파워

의리의 사나이 Jim Hanson.

그 또한 신용으로 얻은 사업 파트너이자 친구였다. 미국 최고의 화공기술자인 그는 Rain Wear를 만드는 UniRoyal, Co 사장이었다. 그는 우의뿐만 아니라 산업용, 공업용 신발도 만들어 팔았는데, 수익성이 떨어지자 조일공업 제품을 수입/판매했다.

그는 내가 조일공업에서 사표를 내고 실의에 빠졌을 때, "미국에 오면 100% 밀어주겠다."며 재기의 의욕을 북돋아줬다.

Pro Line 설립 초기인 1978년, 나는 Fishing Booths 등 레저용 신발, 운동화 등을 한국에서 수입/판매했다. Hanson은 Out Door Boots 판매회사를 차려 Pro Line이 수입한 제품을 미국 동북부에 팔았다.

과거 Hanson은 조일공업에서 만든 제품을 직접 수입/판매했지만, 내가 미국에서 사업을 시작하자 제품 수입 업무를 ProLine에 맡겨준 것이었다. ProLine은 한국의 태화, 진양 등에서 고무제품을 수입하여 UniRoyal, Co로 넘기는 중개 역할을 담당했다. 그 후 25년간 UniRoyal Co는 ProLine의 수입품만 팔았다.

이같이 끈끈한 유대관계는 어떻게 맺어진 것일까? 나는 그것이 '정직한 상거래'의' 결실이라고 믿는다. 한국에서의 수입단가가 10달러일 경우 나는 10.50달러에 팔아 50센트의 이익을 남겼다. 정확히 5%의 마진을 남긴 것이다. 그런데 다른 수입상들은 10%의 마진을 남기기 위해 수입 원가를 $10.50이라고 속이고 $11에 파는 경우가 많았다. 수입 원가를 속여 1달러를 남기는 것이다.

당시 수입상의 90%가 관례처럼 이 같은 속임수를 썼다. 하지만 나는 끝가지 '5% 마진 원칙'을 고수했다. 그러니까 Hanson이 죽을 때까지 날 믿고 거래를 했던 것이다. 내가 희생을 하면 그만큼 대가가 돌아오는 법. 그것이 내 인생의 신조다. 나는 그런 정신으로 기업을 운영했다. 그러니까 돈은 많이 못 벌어도 회사는 장수할 수 있었다.

ProLine은 1980년 초까지 한국에서 아웃도어 부츠를 수입했다. 그러나 한국의 경제성장이 가속화되면서 해가 갈수록 한국의 인건비가 오르고 생산원가가 높아졌다. 그에 반비례해 ProLine의 수익은 떨어지기 시작했다.

그때부터 나는 제품 수입처를 중국으로 이전하는 방안을 검토했다. 그러기 위해서는 길이가 허리까지 닿는 Hip chest Boots를 중국에서 개발해야 했다. 이 부츠는 장화와 바지 부분 등 두 부분을 접착제로 결합해 만든다. 시장조사 결과 당시 중국에는 이 부츠를 만드는 곳이 없었다. 당시 중국의 기술 수준으로는 생산이 불가능했다. 궁즉통(窮卽通), 궁하면 통하는 법이라고 했던가. 어느 날 기발한 아이디어가 떠올랐다.

'장화 공장과 우의 공장을 합치면 어떨까? 장화와 우의를 각각 따로 만들어 접착제로 붙여 Hip chest Boots를 만들 수도 있지 않을까?'

이와 같은 반짝 아이디어가 떠올라 중국에 파견한 직원에게 "중국 전역의 고무공장 리스트를 보내라."고 지시했다.

약 2주 후 리스트가 도착했다. 그 가운데 중국 황주에 있는 공장을 선택해 장화와 우의를 만들기로 했다. 나는 이 공장에 40만 달러를 투자했다. 1985년부터 합작을 시작한 것이다. 그것은 프로라인 성장의 분수령이 되었다.

Hanson은 중국시장을 개발하는 과정에서도 큰 도움을 줬다. 화공기술자인 그는 중국으로 직접 건너가 100% 기술 이전을 했던 것이다. 당시의 중국은 한국보다 생산원가가 훨씬 저렴했고, 그것은 프로라인 성장의 원동력이 되었다.

그로부터 약 1년 후 나는 처음으로 중국 땅을 밟았다. 이때도 Hanson이 나와 동행했다. Hanson은 중국의 황주 공장에서 부츠를 만들기까지 그림자처럼 내 곁에 있으면서 나를 도와주었다.

인생은 순간이라 했던가.

해방 후 나를 믿고 조일공업 경영을 맡긴 외사촌 형 정진택, 조일공업을 부도 위기에서 구출한 TM사의 오자끼 시료 사장과 이찌가와 히데오 사장, ProLone 성장의 일등 공신인 Jim Hanson. 이들은 이제 모두 고인이 됐다. 조일공업 시절부터 인연을 맺은 이들은 반세기 이상 우정을 나누며 조건 없이 나를 도와주었다. 그들은 돈을 빌려주고, ProLine의 제품을 팔아주고, 기술을 가르쳐 주었다.

나는 그것이 바로 '신용-정직-성실의 파워'라고 생각한다. 내가 후손들에게 물려줄 수 있는 것은 이 정신뿐이다.

'할아버지는 신의를 지키며 정직하게 열심히 살았다. 그러니까 어려울 때 남들도 나를 도와주었다.'

후손들에게 이와 같은 진리를 가르치고 싶다.

'신용을 지키며 정직하게 살면 사람과 돈은 따라오는 법. 신용이 곧 생명이다!'

이것은 내가 평생 가슴에 새겨온 삶의 철학이다.

부모님과의 추억

내 인생의 멘토 이신 어머니!
My mentor of life
아버지는 나의 영웅, 어머니는 나의 스승
한세기를 산 봉황
엄마, 사랑해요
Mom I love you
엄마의 행복 비결
Mom's Secrets to a Happy Life

내 인생의 멘토이신 어머니!



첫째 딸 희준

어머니! 내 인생의 멘토이신 어머니!

특히 삶이 힘들 때, 내 맘에 희망과 용기를 주신 어머니!

초등학교 때 학교 숙제가 많아 찡찡대면, 엄마는 늘 이렇게 타이르곤 하셨어요.

"희준아! 하나 하면 하나 줄잖아~."

그 말씀에 꾹 참고 숙제를 하다 보면 어느새 정말 다 끝마칠 수 있었지요.

어머니는 그런 분이셨어요.

해결하기 어려운 일이 생길 때, 당황하고 한탄하시기보다는 앞으로 이 일을 어떻게 해결해야 하나 생각하시면서 꿋꿋하고 담대하게 일상을 살아내셨지요.

벌써 작년이네요.

그 힘든 코로나 시국에 서울에 오셔서 무수한 운신의 제약 속에서도 엄마는 규칙적인 삼시 세끼, 모범적인 생활습관으로 참으로 본받을 모습을 보여주셨어요.

백순의 연세에도 당신 방 구석구석 장롱, 서랍 등을 깨끗이 정리정돈하시고, 모든 것을 메모하시고, 매 끼를 주관하시며, 손수 도우미 아주머니를 지시 감독하여 포기김치, 오이김치, 밑반찬을 하셨던 건강한 울 어머니! 그 모습에 정말 감사하고 부럽기도 했답니다. 나도 엄마처럼 건강하게 오래 살 수 있기를….

그 백세의 엄마가 해준 김치와 반찬들을 저에게도 나누어 주셔서 친구들과 아이들에게 자랑하며 같이 나누어 먹었지요. 늘 멀리 사시던 엄마와 가까이에서 함께하며 엄마의 무한한 사랑을 마음껏 만끽할 수 있었던, 참으로 소중한 시간들이었어요.

엄마!

어느새 세월이 유수와 같이 흘러 내 나이 70세, 엄마 나이 100세. 저도 어느덧 자녀들을 다 키워 독립시키고, 너무나도 귀엽고 총명한 쌍둥이 손주들까지 둔 할머니가 되었네요.

우리 가족이 수십 년간 해외 주재로 이곳저곳 옮겨서 살 때에도 항상 편지로 안부를 전해 주셨고, "아들보다 나은 딸들을 셋이나 가졌으니 우리 희준이는 참 행복하구나~." 하시며 저를 웃게 하셨지요.

1년에 한번 서울에 오셔서 한 달 간 계실 때에도 아침에 일어나 보면 냉장고에 붙어 있던 엄마의 메모가 아직도 생각나요.

"희준아! 서교시장 갔다 올게~. 고춧가루도 사고, 머리 파마도 하고."

언제 어느 자리에서나 부지런히 충실한 삶을 살아가시는 엄마!

가끔은 큰딸을 대동하고 남대문시장에 가셔서 떨이로 파는 물건 중 옥석을 골라내시던 센스 있는 울 엄마!

항상 몸을 움직이시고, 아직도 화분들을 열심히 키우시고, 매일 신문과 월간지를 구독하시는 100세의 울 엄마!

엄마, 아빠가 가정을 열심히 일구시고, 성실을 신념으로 사회에 공헌하신 덕분에 지금의 우리 아이들도 그 모습을 본받아 각자 일가를 이루고 사회에 기여하는 훌륭한 일꾼들이 되었음에 감사드려요.

정말, 정말 엄마처럼 건강하게 사는 게 우리 모두의 목표예요. 자랑스럽습니다. 주님께 감사드립니다. 더욱 더 건강하시고 만수무강하셔요!

울 사랑 덩어리 어머니!

2022년 1월 15일
서울에서 큰딸 희준 드림

My mentor of life

Mother,

Dear mother, my mentor of life.

Dear mother who has always given me courage during difficult times.

Even when I was young, when I whined about school projects, you would tell me,

"Heejoon, when you finish one, you have one less to do!"

I would listen to you, finish one by one, and I would be done with the homework in no time.

You were always there.
When things happen where answers seem far,
rather than complaining or feeling lost
You would focus on how to resolve it one by one.

That is how you have lived your life.

It has already been months.

You came to Seoul amid the pandemic, riddled with countless restrictions.

Yet you never failed to show your exemplary self, sticking by your routines.

Being almost 100 years of age, you still never failed to keep your closet and drawers organized,

You never failed to keep memos of everything and be in charge of the menus.

You even made sure that we made delicious kimchi for the winter season!

I have always been so grateful and envious of your fervor. I so wish I could live a long and prosperous life as you do.

As you shared your food with me, I shared them with my friends and children, filled with pride that I still have a mother to take care of me.

The months that you were in Seoul were indeed such a treasured time where I could experience living (almost) next door to you after decades of living in different countries.

Mother.

Time has flown and I am now, 70 and you are 100.

I have also raised my children to make it on their own. I even became a grandmother to the precious twins.

Whenever you came to visit in Seoul once every year, I would wake up to find your memo on a fridge.
It would say, “Heejoon, I’ll be going to Seogyo Market. Will be buying red pepper flakes. Maybe have my hair permed.”

Mother, you always put your best foot forward.

Mother, you always had a knack for things, like when you would always find a “gem” out of all the miscellaneous stuff when we went shopping at Namdaemun market.

You are always on the move, and still take care of those around you, even the plants, while never failing to keep up with current affairs by reading newspapers every day!

Because you and father dedicated everything to making a good home for us, and a good society based on the principles of diligence, your offspring have also moved on to create their own, to be able to contribute to the society. And I thank you for that.

Our goal in life, sincerely, is to be, and live, like you.
I am so proud of you. I thank god for you.
I wish you health and long life.
My mother my love.

From Seoul, your first daughter Heejoon.

아버지는 나의 영웅, 어머니는 나의 스승



둘째딸 유영희

아버지를 생각하면 나는 행복해진다. 아버지는 나의 안식처이시고, 나의 희망이시다. 아버지의 사랑은 항상 나를 설레게 한다. 아주 어렸을 적, 아버지께서는 바쁘신 중에도 내 작은 손을 잡고 집 가까이에 있는 홍릉 산으로 자주 산책을 가셨다.

주말이 되면 우리 가족은 아버지의 검은색 찝차를 타고 여행을 갔다. 인천, 송도를 향해 달리던 어느 날, 뺨을 스치는 싱그러운 바람결을 느끼며 행복했던 기억이 아직도 생생하다. 국민학교 4학년 때의 일이다. 방과 후 갑자기 소나기가 쏟아졌다. 학교 건물 처마 밑에서 '어떻게 집에 가나?' 하고 걱정하고 있을 때 아버지께서 우산을 들고 나타나셨다. 예기치 않았던 아버지의 출현이 얼마나 놀랍고 반가웠던지, 그때 우산을 들고 오시던 아버지의 모습을 평생

잊지 못한다.

1960년경 나는 고전무용을 배워 가끔 공연을 했다. 비디오카메라가 희귀했던 그 시절, 아버지는 공연 때마다 미국에서 사 오신 활동사진기로 내가 춤추는 모습을 찍어 주시며 기뻐하셨다. 중학교 때의 일이다.

주말 아침이면 아버지는 우리 여섯 남매들을 모두 깨워 집 가까이에 있는 홍익 산을 오르셨다. 산을 오를 때는 발걸음이 무겁고 힘들었지만, 내려올 때는 기분이 상쾌해지고 발걸음도 가벼워졌다. 이때 몸에 밴 일찍 일어나기 습관이 결혼 후에도 이어졌다. 나는 지금도 아침 일찍 일어나 새벽 공기를 마시며 집 주위를 조깅하곤 한다. 아버지의 성실함은 쉬지 않고 흐르는 강물과 같다.

아버지는 평생 철두철미하게 몸과 마음을 바쳐 회사를 키우셨다. 우리 남매가 태어나고 자란 1960년대의 한국은 가난하고 배고픈 나라였다. 하지만 우리는 아버님의 희생적인 노력 덕분에 먹고, 입고, 공부하는 데 조금도 불편함을 느끼지 않으며 자랄 수 있었다.

아버지께서는 시간을 낭비하는 것을 가장 싫어하셨다. 내가 여섯 살 때부터 우리 집에는 TV가 있었다. 하지만 아버지는 우리가 TV를 보는 것을 허용하지 않으셨다. 바보상자 앞에서 시간을 낭비하지 말라며 대신 책읽기를 권하셨다.

어머니는 지극정성을 다해 아버지를 받들었다. 어머니는 아버지를 '기계와 같은 분'이라고 평하셨다. 모든 일정을 미리 계획하시고 그 계획에 따라 규칙적으로 생활하시기 때문이다. 아버지는 퇴근 후 귀가하시면 목욕을 하고 밥상 앞에 앉으셨다.

어머니는 그 시간에 맞춰 어김없이 밥상을 차리곤 했다. 겨울이 되면 아버지의 속옷은 항상 아랫목에서 따뜻하게 보온이 돼 나왔다. 아버지 구두 또한 아랫목에서 나오곤 했다. 아버지는 우리 집안의 제왕이셨다. 그래서 나는 아버지가 하늘과 같이 높아 보였다.

어머니는 헌신적인 사랑으로 아버지를 내조하셨다. 생활에 어려움도 많으셨을 텐데 한 번도 우리 남매들한테 아버지에 대해 좋지 못한 이야기를 하는 것을 들어본 적이 없다.

"아버지는 마음이 깨끗하시고 정직한 분이다. 최선을 다하는 노력파이시다."

어머니는 이 같이 아버지를 칭찬하시곤 했다. 어머니의 아버지에 대한 이러한 사랑은 항상 내 마음에 각인돼 있다.

어머니는 작은 체구이시지만 너그럽고 인자하셨다. 자식들을 향한 넘치는 사랑은 바다보다 깊고 하늘보다 높았다. 그 넓은 사랑의 날개 안에서 우리 여섯 남매는 건강하고 행복하게 생활할 수 있었다, 어머니는 어떠한 상황 속에서도 항상 웃는 모습으로 명랑하게 생활하셨다. 어머니는 이러한 긍정적인 삶의 자세로 우리의 꿈과 희망을 키워주셨다.

어머니는 교육열도 남다르셨다. 내가 예능에 소질이 있는 것을 아시고 여러 가지 예능 교육을 시키셨다. 그래서 초등학교 때는 합창반에서 노래를 배우고 바이올린 교습도 받았으며, 고전 무용도 배웠다. 나는 지금 그때 터득한 고전무용 실력으로 교회에서 아동들에게 고전 무용을 가르치고 있다.

어머니께서는 나이를 잊고 사신다. 올해 만 아흔 살이시지만 책읽기를 좋아하셔서 좋은 글을 읽으시면 그 내용을 나한테 편지로 알려주시곤 한다. 어머니는 나의 영원한 멘토(Mentor)이시다. 어려운 일이나 기쁜 일이 있을 때면 가장 먼저 생각나는 분이 어머니이시다.

우리 가족 중에 가장 먼저 미국으로 이주한 나는 1976년 결혼 후 한때 뉴욕에서 살았다. 그때 아버지는 사업차 1년에 두 번 정도 뉴욕으로 오셔서 1~2주 정도 우리와 함께 생활하다 귀국하시곤 했다. 아버지가 한국으로 떠나면 나는 아버지가 너무 그리워 아버지가 입었던 옷 냄새를 맡으며 울었다.

아버지는 뉴욕에 오실 때마다 미국에서의 삶의 비전을 제시해 주시고 영어와 생활에 필요한 여러 가지 기술(skill)을 배울 것을 종용하셨다. 이 같은 아버지의 충고를 받들어 나는 영어와 어카운팅을 공부했다. 나는 지금도 그때 배운 어카운팅 실력으로 남편이 운영하는 수의과병원의 일을 효과적으로 돕고 있다.

1990년대에 우리 가족은 서부로 이주해 LA의 클레어몬트 지역에 집을 마련했다. 그때 아버지께서는 대추나무 두 그루와 감나무 두 그루를 손수 심어 주셨다. 그리고 정원의 텃밭을 일구시고 씨 뿌리는 방법도 가르쳐 주셨다.

그로부터 3년 후, 대추나무에 주렁주렁 대추가 열렸다. 감나무에서도 노란 감이 영글어 갔다. 그해 나는 감과 대추를 따서 부모님께 보냈다. 첫 수확을 선물한 것이다. 이 같은 사연 탓에 지금도 매년 가을 감나무 가지에서 영글어가는 감을 볼 때면 아버지의 사랑을 느낀다. 그리고 아버지께서 일구어주신 텃밭을 아버지를 대하듯이 잘 가꾸며 살려고 노력하고 있다.

우리 가족이 캘리포니아로 이주한 후 아버지는 매년 라스베가스에서 열리는 신발 쇼에 참석하신 후 우리 집을 찾곤 하셨다. 아버지는 2주 정도 우리 집에 머물면서도 시간을 낭비하지 않고 알뜰하게 활용하셨다.

매일 어김없는 아침 산책. 오트밀, 토마토, 사과 등이 어우러진 간단한 아침식사. 골프와 수영으로 체력 다지기, 현미밥과 생선, 채소 위주의 저녁식사, 단전호흡과 요가 등을 반복했다. 시간이 나면 책을 읽고 신문도 꼼꼼히 탐독했다. 하루 24시간을 보통 사람들의 48시간과 같이 활용하며 지내시는 것이다.

아버지는 사업을 위해 자신의 몸을 철저히 관리하신다. 식사량도 항상 조절하고, 건강식이 아닌 것은 삼가며, 외식도 싫어하신다. 항상 최상의 컨디션을 유지하기 위해 끊임없이 노력하신다. 아버지는 나에게 항상 새로운 희망을 안겨 주신다.

아버지는 1980년도에 미국에서 새로운 회사를 설립했다. 그때 나이 68세였다. 보통 사람들은 퇴직을 준비하는 인생 황혼기에 사업을 시작하셨다. 그리고 한국과 중국 간 국교조차 없던1980년대에 중국에 제품생산 공장을 세우셨다. 그것은 아버지의 선견지명이

었다. 아버지는 일단 뜻을 세우면 '불가능은 없다.'는 신념으로 밀고 나가신다. 그리고 뜻을 성취하신다. 어느 때인가. 아버지께서 말씀하셨다. '열정을 가지고 최선을 다하는 사람은 행복한 사람!'이라고.

나는 올해 59세를 맞고 있지만 아버지의 이 같은 삶을 거울삼아 희망과 용기를 가지고 제 2의 인생을 설계하고 있다. 아버지께서는 중국 출장길에 오르실 때면 가끔 어머니와 나를 대동하곤 하셨다. 나는 아버지 덕에 그동안 5차례 정도 중국여행을 하는 즐거움을 누렸다. 중국여행을 할 때마다 나는 아버지께서 온 마음과 열정을 다해 일을 한다는 사실을 느낄 수 있었다. 열과 성을 다해 일하는 아버지의 모습은 신성해 보이기까지 하였다.

아버지는 중국에서 일을 마치고 귀국하실 때면 어김없이 고향인 경상북도 영덕군 영해읍 경정리를 방문하셨다. 그리고 할아버지, 할머니의 묘소를 찾아 성묘를 했다. 묘소로 가는 산길을 오르시는 아버지의 얼굴은 항상 기쁨으로 가득했다. 마치 살아 계신 할머님을 뵈러 가는 듯한 모습이었다. 정성스럽게 벌초를 하고 예를 올리는 아버지의 모습은 정말로 숭고해보였다. 아버지는 효성이 지극하셨다. 지금도 맛있는 음식을 먹을 때면 부모님 생각을 하며 눈시울을 붉히곤 하신다.

뉴저지에 있는 아버지 댁 거실 벽에는 할아버지 할머니의 사진이 걸려 있다. 아버지는 부모님 영정 사진 앞에서 하루도 빠짐없이 다음과 같은 내용의 기도를 하신다고 했다.

"아버지 어머니, 저와 자식들이 올바른 인생을 살 수 있도록 잘 지켜주십시오."

이 같은 아버님의 간곡한 기도 덕분일까. 내 아이들은 모두 탈 없이 자랐다. 딸 제니는 변호사가 되어 Winston and Styaun 재정법률회사에서 열심히 일하고 있다. 아들 마이클 또한 남편의 뒤를 이어 수의학 대학에서 수의사의 꿈을 키우고 있다. 나는 저녁 시간에 남편과 아들이 동물 치료에 대해 서로 대화를 주고받는 모습을 보고 있노라면 뿌듯한 행복감을 느낀다.

1994년 12월, 아버지께서는 장학재단을 설립하셨다. 그리고 18년째 나누고 베푸는 삶을 실천하고 있다. 아버지께서는 피땀 흘려 모운 큰돈을 아낌없이 장학기금으로 내놓으셨지만, 자신의 삶은 검소했다. 자신을 위한 투자에는 엄격하셨다. 아버지는 30년 이상 골프를 즐기셨지만 골프채를 바꾸는 것을 본 기억이 없다. 항상 20년 이상 지난 골동품 골프채를 사용하셨다. 그 흔한 골프 클럽 멤버가 되는 것도 마다하셨다.

자수성가의 표본이신 아버지.

열과 성으로 기업을 키우시고 근검절약으로 돈을 모아 장학재단을 설립하신 아버지. 남에게 베푸는 것을 즐거워하시며 경제적으로 어려운 젊은이들에게 배움의 길을 열어 주시는 아버지는 진정한 나의 영웅이시다.

한 세기를 산 봉황



서진국 (셋째 사위)

봉황이 날개를 펄럭이며
하늘을 난다
오늘도 어제 같이 계속 날아간다

저 아래 산맥이 줄줄이
큰 강이 뱀 꼬리로 감돈다

지나온 자취 흔적도 없지마는
험한 기억들이 아득하기만 하다

왜놈들의 칼날 앞을 지나며
이념의 험한 파도를 넘어
처참했던 전쟁터 또 그 죽음들

내가 낳은 아들 딸 소중한 보물들
오직 이 보물들이 내 생명인 양
보듬켜 안고 계속 날았다

상처투성이인 나를 잊어버린 채
보물들을 놓칠 새라
다시 품속에 넣는다

보물 하나가 나비 되어 날아간다
구름 속으로 날아간다
하염없이 바라보며 나도 또 날아간다

봉황은 날개를 퍼떡이며
하늘을 난다
내일도 오늘 같이 계속 날아간다

엄마 사랑해요



서희숙 (셋째 딸)

엄마, 100세 생신을 진심으로 축하드립니다. 저를 낳아주시고 지금까지 헌신적으로 사랑해?

1.자녀들을 위해 희생적으로 한 평생을 걸어오신 어머니를 사랑합니다. 제가 과테말라에서 잠시 방문했을 때 60을 바라보던 저를 위해 성대한 생일잔치를 베풀어주신 것을 기억합니다. 또 척추수술 후 한 발짝도 내딛지 못하던 저를 위해 모든 불편함을 무릅쓰고 집에서 극진히? 보살펴 주신 것은 평생 잊지 못 할 것입니다.

2.아버지를 도와 사업에도 열심이셨던 엄마는 우리 가정의 든든한 기둥이십니다. 우리에게 좋은 본보기가 되어 주시고 우리 가정에 대들보가 되어 주셔서 정말 감사합니다. 어떤 어려운 상황 속에서도 침착하게 해결책을 찾아 결국 엉클어진 실타래를 풀듯이 문제를 해결해 나가시는 엄마의 적극적이고 긍정적인 사고방식에 늘 감명을 받습니다.

또 변함없이 하루하루 최선을 다해 사시는 모습과 건강관리를 철저히 잘하셔서 아직까지도 모든 일을 혼자 잘 감당하시는 모습이 자랑스럽고 부럽습니다.

한 번 마음을 정하시면 즉시 행동으로 옮기시는 엄마의 결단력에 감명을 받습니다. 제가 제대로 안부 전화도 못 드리다 시간이 지체되면 기다리지 않으시고 먼저 연락을 하시며 안부를 물으시는 적극적이며 진취적인 행동파 우리 엄마, 이러한 엄마의 굳건한 모습을 보면서 저는 늘 새 힘을 얻습니다.

항상 긍정적인 마음으로 식구들을 이해해 주시고 또 한평생 변함없이 저를 품에 안은 애기같이 사랑해 주시고 돌보아주심을 감사드립니다. 저도 엄마의 사랑에 조금이라도 더 보답하면서 살겠습니다. 여생(餘生)이 더욱 더 건강하시고 하나님의 평강이 함께 하시길 기도드리며, 백세 생신을 진심으로 축하드립니다.

‘Mom I love you’

Heesook (third daughter)

Mom, I sincerely congratulate you on your 100th birthday.

Thank you for giving birth to me, loving me unconditionally, and always caring for me.

I love you for sacrificing your life for your children. I remember when I was visiting you from Guatemala, you threw a grand party for me to celebrate my 60th birthday. Also when I was unable to take even a single step after spinal surgery, you took great care of me at home despite all the inconveniences. I will never forget what you did for me.

You were also passionate about helping our father with his business. Thank you so much for being a good example for us and a strong foundation in our family. I am always impressed by the positive thinking of you, who calmly finds a solution in any difficult situation and eventually solves the problem as if you were unraveling a tangled thread.

In addition, I am very proud and envious of how you are doing your best every day without change and that you are still doing everything on your own by taking good care of your health.

Once you make up your mind you always act on that right away. I am always impressed by your determination and action. You are an enthusiastic and enterprising activist who doesn't wait for me to say hello and contact me first and ask for my regards when I am late to call you .Always you understand the family members with a positive mind.

Thank you for loving me and caring for me like a baby in your arms without change for your whole life.

I will live my life while repaying your love.

I pray that your life will be healthier and happier everyday and God's peace be with you, and I sincerely congratulate you on your 100th birthday.

엄마의 행복 비결



을수 (막내 딸)

행복의 비결은 무엇일까?

행복은 어디에서 오는 것일까?

올해 100살을 맞이하시는 엄마는 건강한 육체와 정신을 유지하며 행복한 여생을 보내고 계신다. 엄마의 행복 비결은 무엇일까?

엄마는 정리 정돈의 달인이시다.

엄마의 거실, 안방, 부엌 등 둘러보면 모든 살림살이와 비품 등이 가지런히 깔끔하게 정리돼 있다. 100세를 곧 맞이하시지만 지금도 서랍을 열어보면 모든 물건이 제자리에 놓여 있다. 엄마의 정리정돈 습관은 한때 부부 싸움의 원인이 되기도 했다.

어느 날, 엄마가 아버지의 물건을 깨끗이 정리했다. 이때 외출에

서 돌아온 아버지가 화를 내면서 말했다

"서류가 어디에 있는지 모르겠군. 앞으로 내 물건에 손대지 마시오."

그러나 엄마는 아버지의 이 같은 질책에도 불구하고 지저분한 것을 보면 정리정돈을 포기하지 않으셨다. 결국 아버지도 엄마의 정리정돈 습관이 좋은 점을 인정하고 백기를 들었다. 엄마는 90대까지도 아버지의 사무실에서 비서 역할을 하면서 사무실 책상, 서랍, 캐비닛 등에 쌓인 서류를 정리하며 갈고 닦았다.

엄마는 현명하시다.

내가 17살이 되던 해, 엄마는 나와 남동생 우종이의 미국 유학을 추진했다. 이때 아빠는 "청소년기에 미국 같이 자유분방한 나라에서 공부하다가 잘못될 수 있다."며 걱정했다. 그러나 엄마는 "잘하는 아이는 어디서든 잘하는 법이다. 을수와 우종이는 잘할 수 있다."며 뜻을 굽히지 않았다. 조기 유학생이 거의 없었던 1970년대에 도전 정신으로 승부수를 던진 것이다.

엄마는 앞을 보며 도전하신다.

2014년 9월, 아버지께서 돌아가셨을 때 "엄마가 상실의 고통을 잘 견뎌낼 수 있을까?" 하고 걱정했다. 그러나 엄마는 의연하게 버티셨다. 장례식 날 전까지 빈소에서 한 번도 눈물을 보이지 않으셨다.

아버지 장례식 날, 운구차가 장지로 가기 전 아버지께서 피땀 흘리며 키운 회사-프로라인 건물 앞에 도착했다. 이때 엄마는 처음으로 관을 쓰다듬으며 "(관에서) 빨리 나와! 빨리 나오라고!" 하면서 통곡하셨다.

아버지께서 돌아가신 지 7년. 엄마는 그동안 한 번도 눈물을 보이지 않으셨다. 아버지를 무척 그리워하셨지만 그리움의 아픔을 극복하고 앞을 생각하며 사신다. 항상 앞날을 생각하며 행동하신다.

2022년 새해 첫날, 우리 가족은 엄마께 세배를 드렸다. 손자손녀, 증손들도 절을 했다. 이때 엄마는 각자에게 세뱃돈이 든 카드를 전해주셨다. 그 카드에는 '새 희망, 새 출발'이라는 덕담이 쓰여 있었다. 엄마는 이렇게 항상 과거보다 새 출발을 준비하며 사셨다.

엄마는 웃음과 사랑이 풍부하시다.

걱정이 많았지만 긍정적이신 엄마는 화를 내셨다가도 금방 마음을 바꾸고 용서하신다. 모든 일을 본인 중심보다는 상대방의 상황을 고려하시기 때문에 용서를 해주신다. 용서를 하시면 마음이 편해지시는지 웃음도 많으시다. 엄마의 웃음은 듣는 사람들의 기분을 좋게 만드는 유쾌한 웃음이다.

"자식들을 위해 뭘 해줄 수 있을까?"

엄마는 항상 이런 생각을 하며 자식들을 위해 희생하신다. 내가 뉴욕대학을 졸업하고 소프트웨어 엔지니어로 일했던 80년대 초, 회사는 자동차로 1시간 운전 거리에 있었다. 회사 근처로 옮기는 것이 출·퇴근하기에 편했다.

나는 당시 엄마와 함께 살면서 가사 일을 돕고 있었다. 엄마는 운전을 할 수 없기 때문에 내가 없으면 불편했다. 쇼핑 등 외출을 포

기해야 했다. 엄마를 도와야 하기 때문에 회사 근처로 이사할 수가 없었다. 그런데 이때도 엄마는 이사할 것을 주장하셨다.

자식의 편리를 위해 당신의 불편을 선택하신 것이다. 엄마는 이렇게 자식에게 베풀면서 행복을 느끼시는 것 같다. 내일 모레면 100세를 맞이하시지만 엄마는 아직도 우리를 도와주려고 애쓰신다. 엄마는 그 안에서 행복을 느끼시는 것 같다.

엄마!

평생 동안 행복한 모습과 좋은 생활습관의 본을 저희들에게 보여주셔서 감사합니다. 엄마처럼 행복한 삶을 살도록 노력하겠습니다. 더욱 더 행복하시고 만수무강하세요!

Mom's Secrets to a Happy Life

Oulsoo Ryu, 4thdaughter

As mom's 100th birthday is approaching soon, I thought it would be grand to share her secrets to a happy life with you all.

The Queen of Organizer

When I was young, I didn't know that mom was such an excellent organizer. As I matured, I noticed how everything in her house is organized well. I open any drawer at her house, it is perfectly arranged. Even as she is approaching the age of 100 in a few months, she still has the knack at organizing things. Now, this great habit of hers got her into trouble in the past. One day, mom saw a room

cluttered with dad's stuff and she went ahead and tidied it up. When dad saw the uncluttered room, rather than thanking Mom, he got angry and shouted: "Why did you do this? I don't know where things are?" But she couldn't help herself organizing his stuff when it was messy. As dad got older, he not only appreciated her organizational skills but also secretarial skills. Even dad came to appreciate her organizational skills.

The Queen of Wisdom

After finishing the 3rd year of high school, I came to America. At that time, dad was worried about sending me and my younger brother to America. He worried that we might turn out bad while studying abroad in America. To dad's concern, mom said - "Good kids do well no matter where they are. I know Oulsoo (을수) and Woojong(우종) are good. I have full confidence that they will do well. So, let's send them to study in America." She was able to convince him.

The Queen of Frontier

I was concerned about mom quite a bit after dad passed away. I worried about how she would overcome the sorrow of his death. To my big surprise, she endured/overcame it rather well. In fact, I saw her crying only once after his passing. I saw her crying on the day of the funeral when we carried the coffin to his office and then to the warehouse. The place my dad loved almost more than his family. When we got there, she yelled "Sweetheart, please hurry up and come out." That is when she cried. After that, she hasn't cried in front of me. She must had been filled with so much sorrow and missed him so much, but she didn't let her grief overtake her. She looked forward and marched toward the future like a frontier. On the first day of this year, 2022, we got together at mom's and gave sebae (new year's traditional bow/greeting) to mom. As each of us, myself, my nephews and their children gave sebae to her, she handed each of us a card. In it, it says - "New Hope & New Start". She once again showed me that she lives her life marching toward and forward to the future and wishing us to do the same.

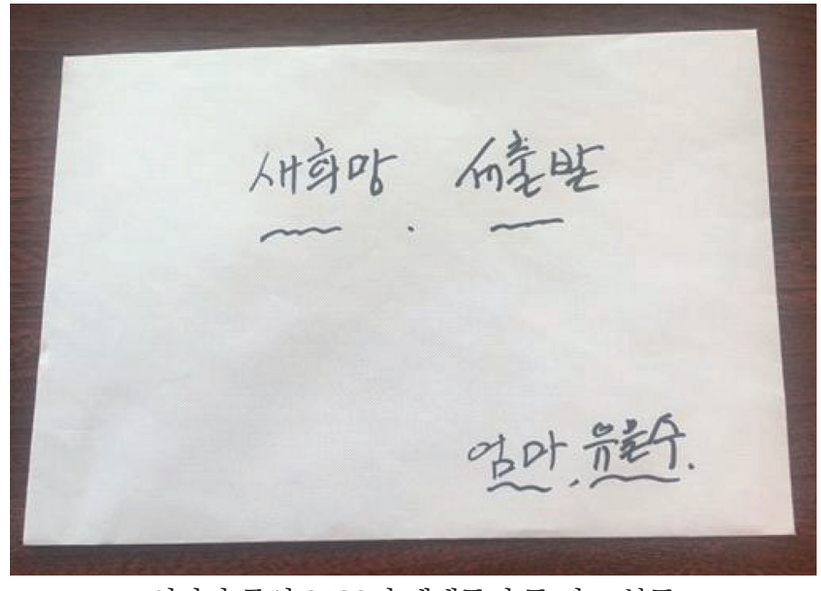
The Queen of Laughter & Love

Although she tends to worry, she is an optimist with an abundance of love for people, especially her children. She doesn't stay mad for long, as she is able to look at

the situations with compassion and forgive those who made her upset. I think this is why she is able to laugh as freely and as often. Her optimistic view of life can be quite contagious and influence people around her positively.

Right after finishing graduate school, I started working for Bell Communication Research, Inc., a research company for baby Bell companies, as a software engineer. The drive to work was over an hour. At that time, I was living with my parents and was helping out with house chores like grocery shopping, and so on. Since mom didn't drive, she needed my help. Nevertheless, she insisted that I move close to work. Instead of thinking about her needs, she put my needs first. At an age reaching 100 years old very shortly, mom still seeks to help us whenever and whatever she can. I think that this, giving rather than receiving, is what makes her happy. I believe that these 6 traits of hers laid the solid foundation for her to live a happy, healthy and long life. I hope that you, like myself, adopt them into your daily habits to live a happy life. I thank Mom for showing and living such a life. Mom, thank you!

Mom, I wish you good health and a long life!



엄마가 주신 2022년 세뱃돈이 든 카드 봉투

장학금 수혜자의 소감

나눔의 정신 본받겠다

How Credibility helps fulfill my vision

Credibility is the bloodline of life

나눔의 정신 본받겠다



남동욱 (뉴욕 다운스테이트 의대, 18회 설봉장학생)

저는 부모님, 여동생과 함께 14살 때 뉴욕으로 이민을 왔습니다. 처음 뉴욕에 왔을 때, 영어라고는 알파벳밖에 몰랐습니다. 아무 것도 모르고 자리도 잡히지 않은 상황에서 저의 미래는 불안했고 불확실했습니다. 말하는 것, 공부하는 것, 친구 사귀는 것, 학교 가는 것 등등 모든 것이 많이 힘들었습니다.

말 못 할 우여곡절도 있었습니다. 생활이 힘드니까 불만은 깊어졌고 불평도 많았습니다. '왜 이렇게 살아야 하는가?' 제 자신에게 이 같은 질문을 던지며 눈물을 흘린 적도 여러 번입니다. 하지만 저보다 더 미국 생활 적응에 힘들어하시는 부모님께 걱정을 끼쳐 드리고 싶지 않았습니다. 그래서 저 자신과 가족한테 힘을 주기 위해 열심히 공부하며 생활했던 것 같습니다. '일탈'이라는 행동을 생각해볼 겨를이 없었습니다. 정말 쉬지 않고 열심히 공부했습니다.

지금 저는 뉴욕 다운스테이트 의과대학원 졸업반에 재학 중입니다. 내년 6월이면 마취과 레지던트가 됩니다. 이민 초기, 미래가 불투명했던 14살짜리 소년, 그 시절에 비하면 지금의 저는 남부러울 것 없이 출세한 청년입니다. 로또 일등당첨이 부럽지 않은 행운의 사나이입니다. 힘들었던 세월을 잘 버티고 노력해온 저 자신이 정말 대견스럽습니다. 하지만 저는 저 자신의 노력만으로 행운의 사나이가 될 수 있었다고 생각하지 않습니다.

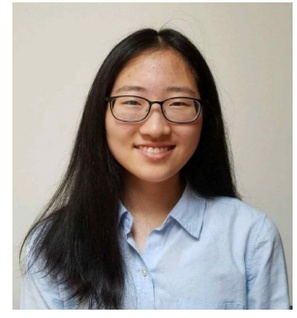
저희 부모님의 노력이 없었다면 저는 이렇게 성장하지 못했을 것입니다. 저희 부모님은 절대 돈이 많으신 분이 아닙니다. 하지만 자식들을 위해서라면 항상 최고를 추구하셨습니다. 이민 초기에 부모님은 경제적으로 어려웠습니다. 하지만 부모님은 저와 여동생에게 교육비가 비싼 피아노와 바이올린 레슨을 시켰습니다. 그 같은 부모님의 열성으로 제 동생은 고등학교 때 뉴욕 올시티 관현악단의 단장을 맡는 명예를 안았습니다. 또 저는 카네기홀에서 피아노 연주회를 여는 뜻깊은 경험을 할 수 있었습니다. 부모님은 그밖에도 제가 하고 싶어 하는 모든 것을 다 지원해 주셨습니다.

부모님 외에도 저를 도와주신 분들이 많습니다. 유재두 회장님과 류 패밀리재단 위원님들 이 그 대표적인 분들입니다. 저는 이번 18회를 포함 그동안 총 4차례 장학금을 받았습니다. 그 장학금을 정말 유용하게 활용했습니다. 저는 대학교 3학년 2학기부터 의사 공부를 시작했습니다. 초기에 해부학을 배웠는데 너무 공부가 힘들어서 학교 옆에 아파트를 얻지 않으면 안 되는 상황이었습니다. 당시 저는 류 패밀리재단에서 받은 장학금으로 기숙사 렌트비를 해결했

습니다. 그리고 기숙사 생활을 하면서 해부학을 비롯한 다른 학업을 성공적으로 마칠 수 있었습니다. 이제 저도 모든 의사 공부 과정을 마치고 내년 6월이면 돈을 벌게 됩니다. 류 패밀리재단을 비롯한 많은 분들의 도움으로 이런 결실을 맺을 수 있었습니다. 저를 도와주신 모든 분들께 감사드립니다.

저도 졸업을 하면 유재두 회장님과 같이 의로운 뜻을 세워 재능있고 잠재력 있는 한인 학생들이 경제적으로 어려운 상황을 극복할 수 있도록 도와주거나 지원해주고 싶습니다. 다음 세대의 한인 젊은이들이 건강하게 성장하도록 도움으로써 한인 커뮤니티가 유대인 커뮤니티 못지않게 영향력 있는 커뮤니티로 거듭나게 하는 것. 그것이 저의 꿈입니다. 저는 이 꿈의 실현을 위해 유 회장님의 나눔의 정신을 본받으며 성숙한 인간이 되기 위해 계속 노력할 것입니다. 다시 한 번 유 패밀리재단 여러분께 감사드립니다.

How Credibility helps fulfill my vision



Suzie Byun/변영화
(MIT, Bachelor of Science, 26회 설봉장학생)

Thanks to my parents, I have grown up with the understanding that I should live honestly

and purposefully, but I did not yet have a good sense of why this was so important. However, my recent experiences working with others in both professional and casual environments have given me new insights into the philosophy that the late chairman shared.

For instance, during my internship this summer, I found that consistency and credibility go a long way in the professional world. Even though my job was of a technical nature,

interpersonal interactions and relationships were crucial. I found that when I worked with individuals who were reliable, honest, and hard-working, I had much better experiences than

when I worked with those who were not as consistent. As a result, I was much more willing to go out of my way to help those reliable individuals. The long-term relationships and trust I could establish were more valuable than saving a bit of time for some immediate results. This experience helped me realize that being the sort of person I would want to work with myself is essential for professional, and even personal, success. It is the way that one does work, rather than just the work itself, that is important.

These lessons have taught me how relevant the late chairman's philosophy is to my life.

Rather than seeking out glory or success, which might lead to short term achievement, living a consistently purposeful and honest life is the path to long-term success. I hope to pursue a career in medicine, where this creed is essential to follow - one's credibility and trust from patients must be earned. Following this philosophy will help me focus on serving patients well, first and foremost, and any success will be derived from my efforts toward this purpose.

Credibility is the bloodline of life



ChangWon Lee/이창원
(Harvard Medical School, MD, 26회 설봉장학생)

Growing up in a low-income, first-generation Korean immigrant family, success meant the world to me. My mother worked six-days a week, keeping other women's cuticles neat as her own hands cracked from acetone. My father endured 15-hour shifts at construction sites, unable to rest even after injuring his lower back. Witnessing my parents' physical toll and sacrifice, I was determined to thrive in the US so that I may one day provide and care for them. Yet, as I pursued higher education, I began to blindly follow a false notion of success—one driven by superficial achievements and results. At Harvard, I chased after prestigious awards and publications, took shortcuts, and wrestled

with the idea of defining success as a measure of one's prestige, power, and wealth. In retrospect, my empty pursuit came at the price of my relationships, finding purpose, and most importantly, integrity.

It was my journey in medical school that taught me that one's credibility to others is indeed the bloodline of life. From my conversations with patients, I felt empowered to listen to the lives they have led: their origins, families, and joys and sorrows. Mr. B shared his story of growing up in a small fishing village in Chile and his struggles of combating leukemia as an immigrant without a proper health insurance. Mrs. T proudly introduced me to her family—her late husband Joseph, her children and five grandchildren whose dreams and aspirations she had all carefully memorized despite her worsening dementia. Each patient's narratives have shown met hat building mutual trust through honesty and hard work is not only critical in medicine but also fundamental in one's life journey. As an aspiring physician, it is my sincerest belief and hope that my credibility will be continuously tested and strengthened through my life long relationships and rapport with patients.

Pro line Manufacturing Co.의 사훈

Hardwork, Cooperation, Creativeness

On its 28th company anniversary, Pro Line Manufacturing announced the company'smottoas Sincerity, Cooperation, and Creativeness.

This means that company focuses on a single goal in long-term business plans to reachmilestones. Generally, the motto symbolizes the company's mission as articulated by thecompany'sfounder and hisstaff.

ProLine Manufacturing was established in September 1975 as a company that manufactures and sells special outdoor shoes. ProLine is a brand name that has come well-known and trusted in the U.S.A. as well asall around theworld.

Our company was founded on two important values articulated by Jae-Doo Ryu. These are : sincerity and public interest. He derives these values from his study of Confucian philosophy.

Our mission is to make the best effort to supply what our customers want based on our sincerity and reliance with employees' cooperation.

We believe that individual growth will lead to our company's growth to give the best services to our customers with confidence and consistency. We are not only happy in our lives but also with getting resources and earning a good reputation to be able to contrib-ute to our community and society.

First of all, sincerity is a fundamental principle of human's behavior and the found ation of our relationships. Sinc erityis the power that canmove our mind sregardl essofany nationality. Without sincerity our relations would be miserable. "Keep in mind to be sincereand honest in

order to earn the trust of the customer." Founder Jae-Doo Ryu has often focused on "sincerity" to his family, friends and employees and advised employees to "do your work sincerely and joyfully."

Everyone has 24 hours in a day. We have approximately 16 hours in a day to do something for our lives. The way of how we can fill in those hours sincerely is important for the quality of our lives. If we enjoy our job as much as we play our favorite sports, the work will progress efficiently and money will follow as well.

Striving for a successful life requires our work with excitement and good reason. Do not work just for money, for then you will become a slave of money. As you play your favorite sports, you should enjoy what you do. If you enjoy golf, you should go to work as you would go to a golf course. Then you will feel very good and your work will progress efficiently.

A couple of years ago, a gentleman was passing by the tollgate of the George Washington Bridge to commute. He saw many tollgate attendants who worked in such small booths with tired faces. Among them, he found a young man who always smiled and sanga song and said "hello" to every passengers. So one day he asked him, "How come you are happy everyday?" Here plied, "Idon't like the way of other tollgate attendants who do their work unhappily. They look like dead bodies in standing coffins." He continued, "if I enjoy my job with a smile, everybody passes by smiles back and we are both happy. Sometimes, a passenger just gives me a tip just for my smile." The young man certainly enjoyed his job and life too.

Money and fame are not main objectives for our lives. Rather, they are by-products of sincerity. If we live with confident and honesty, money will follow. If our job doesn't match what we want in a company, we should find another job right away. Our life will not be fulfilled automatically, but if we live with sincerity and honesty, our lives will be complete. We should make every day complete. Everything is up to us. If we decide that our job is the job that God gives us, our job would be enjoyed and meaningful for us to complete our life. If we have confidence that our future becomes the company's future, not only can we find our lives meaningful but also we can contribute to our community and country.

Second, Cooperation should never be overlooked in order to have personal growth and company prosperity. The Korean proverb, “A hundred heavy things can be moved if you cooperate,”means that if we cooperate, we can do anything.

We know Rockefeller who is famous in the oil business. When he was 24 years old, he decided to contribute his whole life to oil business. Of course, he was capable of business in skills and mentality. However, if he didn’t have Samuel Anderson as a specialist of oil production and Henry Hurrah as an expert on managing organization, he could not have made his enterprise perfect and successful. Anderson, who was from England, invented technical method of getting oil, and Hurrah was a more capable person than Rockefeller in terms of human management. Their cooperation and friendship enabled them to be successful and lead the oil business.

However, this kind of cooperation does not coming automatically. If we need someone’s help, we should make an effort to offer our hand first. If we just sit back and point out what we want, nobody will follow. If we do nothing but yell, “why don’t you do this and that,” we only get negative responses.

We should go and ask first to give them help in any difficult job. We should sacrifice ourselves and help them first. Then everybody starts to cooperate. Helping co-workers and giving them praise for what they did is the starting point for cooperation.

Our company is an import-sales company. We generate the import products and sell tour customers. In this process of business, we shouldn’t take only our profit but shouldthink of our customers’ benefits, too. The Korean proverb, “we can clap if two hands aretogether”means that we can cooperate in an effective way if two have the same opinion. In other words, keeping a good relationship and cooperation between manufacturer andcustomers is very important for our business. For cooperation, we should always think of their side first and give them help first as well.

Third is creativeness. Modern society has changed so rapidly in every aspect. If we don’tdevelop new ideas to

keep up with the change, we will be out of competition. Creativity isan important factor in the success of our business, and your own lives as well. It is important in the development of our company, not only to have anexcellentproduct design, but also to facilitate job efficiency and increased productivity.

The future prosperity of company and also society will be created by combining new ideas to create a new era. As each person makes a society, and each society makes a nation, our individual creativity fosters not only personal development, but also contributes to the success and growth of our company and also our society.

For instance, let us see the way we brush our teeth. Most people brush their teeth left to right without any thought.

However, if webrush left and right, the gum and teeth are hurt and not cleaned well. If we brush up and down, the teeth and gum will be much cleaner and feel fresh. Therefore, many dentists recommend that we brush up and down. But, we still see many people brushing left and right. We can see many people who don't practice such a simple thing. We should get rid of ineffective old manners and stubbornness so that we may achieve final results.

An old man said, "if you listen to what old man says, you get something to eat." This is a very important sentence. It means that we should listen and learn good things from our seniors who have more experience than us. If we accept the idea of others, we can get away from manner is mand stubbornness.

In order to practice this, we should be humble and respect other people's words. We should try to get rid of our mannerism and stubbornness so that we can engage in cooperation and negotiation. As a result, from opening your mind, we can get incredible ideas. Creativeness doesn't come from great invention and patents. It starts with a mentality of putting garbage into garbage can, for example. As creativeness comes from such small acts, so the transformation of our thinking systems will start with small changes in habit. Bill Gate points out in his book titled The Speed of Thinking that the priority in the new millennium is "Speed." As we know, in the 1970s the topic of conversation was improvement of product

quality, while in the 1990s it was company reformation and system reconstruction. In the new millennium, the aspect of a company's success is speed. This means that it is important how fast the business transaction can be: how fast the company takes action in emergencies such as the 911 terror; how fast we can share business information as needed in our company; and how fast senior managers can make a decision based on accurate and profound information. It is the topic of conversation in the 21stcentury. Bill Gate asserts that every companys houldremember "the Warof Speed" in order to survivein the coming decade. Inordertosurvive,weshouldusedigitaltoolsto transformofficework.It can be called the digital evolution.

Bill Gate gives us important strategies as follows:

1. Communicate as much information as possible e-mail.

2. Salesmen should find every number for sales report in the computer so that based on that information, they can do sales business.

3. Activate the speed of approval process digitally.

4. Expand the customer service to utilize the digital system in order to solve their complaints rapidly and soon...

Bill Gates, who became the leading figure of Microsoft, has a great eye to forecast the next 10 to 20 years.

In 1973, he started college at Harvard University and believed that the personal computers would be the weapon of office work. He stopped out of college and concentrated on making personal computer software. He anticipated a change of the world in advance. His forecast was right. He claims that the "Future is for the dreamer." If we prepare and forecast something for tomorrow, we can be winners. We can make our dreams come true.

We will need to take charge of what we are supposed to do consistently in order to be-come useful in our home and society. Therefore, we now declare our company's mission: to be able to contribute to our family, society, and nation with sincerity; to have the beautiful mind of doing first for others first and cooperating

By giving our hand first; and finally, to stimulate creativity by allowing our mental energy flow as streaming fresh water.

-Founder Jaedoo Ryu and his staffs

성실, 협동, 창의

회사 설립 28주년을 계기로 PRO LINE MANUFACTURING의 기업정신을 담은 사훈을 성실, 협동, 창의로 정하고 그 의미와 배경을 설명합니다.

사훈이란 회사의 훈시, 즉 회사가 하나의 장기적인 경영 목표를 설정하고 그 정도를 따라가기 위해 일치된 방향을 설정하는 표어입니다. 사훈은 통상 회사 창업자의 창업정신이나 중진 사원들의 중지를 담은 기업정신의 상징이라 할 수 있습니다.

PROLINE MANUFACTURING CO., LLC는1975년 9월 야외용 특수신발 (LEIURE SHOES)을 제조/판매하는 회사로 설립됐습니다. 우리 회사는 PRO LINE이란 상호로 미국시장을 위주로 전 세계시장에 그 뿌리를 내리고 있습니다.

PRO LINE의 창업주는 동방예의지국-대한민국의 유교문화인 예를 실천하며 성실과 신의로서 공익을 구현해야 한다는 신조를 기본정신으로 회사를 설립했습니다.

PRO LINE이 추구하는 기업정신은 개개인으로 구성된 하나의 조직이 상호 협조 체제를 이루면서 성실과 신뢰를 바탕으로 고객이 원하는 제품을 만들어 고객이 필요로 할 때 공급할 수 있도록 창의력을 발휘하며 지속적으로 노력하는 것입니다.

나의 발전이 곧 회사의 발전이라는 신념을 갖고 항상 즐거운 마음으로 강한 자신감과 의지력을 갖고 매사에 최선을 다해 성실하게 열심히 노력한다면 인생에 대한 보람과 행복을 찾을 수 있으며 부와 명예는 노력의 부산물로 따라오는 법입니다. 나아가 사회와 국가 발전에도 기여를 하게 됩니다.

첫째, 성실.

우리 회사의 사훈은 회사의 지속적인 발전을 위해 전 사원이 가슴에 새겨 두고 준수·실천해야 할 3대 덕목입니다. 그 중에서 성실을 가장 으뜸의 덕목이라고 생각합니다. 왜냐하면 성실은 모든 덕행의 근본이며 인간 행동의 표준 중의 표준이기 때문입니다. 성실은 하늘도 감동(Sincerity moves heaven)시키는 무기이며 국경을 초월해 통용되는 유일한 화폐에 비유할 수 있기 때문입니다.

“성실하게 살아라, 거짓말하지 말고 정직하게 살아라, 말에 대한 책임을 져라, 약속하면 어기지 말라.”

본인은 창업주로서 평생 동안 사업을 하면서 내 가족, 친구, 그리고 직장 동료들에게 이같이 “성실”을 강조해 왔습니다. 특히 사원

들에게는 "성실하게 일하고 맡은 업무를 사랑하라."고 당부해 왔습니다.

하루는 24시간입니다. 이 24시간 가운데 사람이 잠자는 시간 등 무의식적으로 사는 시간이 절반이고 그 나머지 절반이 직장생활이나 여행 등 의식적으로 사는 시간이 될 것입니다. 그 의식적으로 사는 시간 중 약 80~90%는 직장에서 일하며 활동하게 될 것입니다. 그렇다면 우리가 직장에서 보내는 시간이 우리 인생 전체의 80~90%를 차지한다고 해도 과언이 아닙니다.

그렇기 때문에 우리의 직장생활은 우리 인생의 삶에 있어서 대단히 중요합니다. 그 80~90%를 어떻게 잘 활용하느냐가 우리 인생의 성패를 좌우하기 때문입니다. 직장에서 즐겁고 보람 있게 일한다면 그것이 바로 우리 인생의 80~90%를 성공시킬 수 있는 길이 될 수 있습니다. 반대로 직장일이 괴롭고 힘들다고 생각하면 불행하고 서글픈 인생의 실패자가 될 것입니다.

물론 일상생활에서 경제적인 뒷받침도 중요하지만 직장인이 너무 돈(월급)에 집착하게 되면 직장생활이 어려워지면서 결국은 돈의 노예가 되고 마는 경우가 많습니다. 기분 좋은 출근으로 하루를 시작하여 즐겁고 보람 있게 일하고 기분 좋은 퇴근을 한다면 그것은 돈으로 살 수 없는 인생의 최대 행복이며 성공이 될 것입니다. 그럴 경우 당연히 그 노력에 대한 대가와 보상이 뒤따르게 됩니다.

최근 조지 워싱턴 브리지에 설치된 톨게이트를 지날 때 보고 느꼈던 일을 소개합니다. 이 다리 입구에 설치된 톨게이트 부스에는 항상 여러 명의 통행료 징수원이 바쁘게 일하고 있는데 대부분 피곤하고 무표정한 얼굴로 불친절하게 통행료를 받습니다. 그 중 젊은 한 남자만은 항상 웃는 얼굴로 노래를 부르며 통행자와 반가운 인사를 나누곤 합니다. 그래서 하루는 그 젊은 남자에게 "너는 왜 그렇게 웃는 얼굴로 즐거워하느냐?"라고 물었습니다. 그 청년은 이렇게 대답했습니다.

"다른 사람들은 모두 투명 입체관에 앉아 움직이는 송장들처럼 일합니다. 왜 똑 같은 인생을 살면서 저렇게 피곤하게, 불행하게 살아야 합니까? 웃으면서 일하면 나도 행복하고 통행자도 행복을 느끼지 않겠어요? 어떤 통행자는 내가 웃는 모습을 보면 기분이 좋다면서 팁을 주기도 합니다."

나는 그 대답을 듣고 그 청년이야말로 정말 값지고 행복한 인생을 살고 있다고 생각했습니다.

자신이 가장 좋아하는 운동을 하듯 유쾌하고 재미있게 일을 즐기십시오. 좋아하는 골프장으로 향하는 마음으로 출근하십시오. 그러면 마음이 유쾌해집니다. 일을 하면서 신바람이 나고 능률도 오릅니다.

옛날 한국의 농촌에서는 가을에 추수한 곡식을 말리기 위해 앞마당에 곡식을 널어놓곤 했습니다. 그런데 그림 그리기에 정신을 빼앗긴 한 화가는 소나기가 쏟아져 마당에 널린 곡식이 떠내려가는데

도 그걸 모른다고 했습니다. 그림에 몰두하느라 소나기 소리를 듣지 못했기 때문입니다. 이같이 화가가 그림에 몰두하듯 우리도 일에 몰두하면 거기에서 인생의 행복을 발견할 수 있습니다.

평소 정직과 신뢰를 바탕으로 성실하게 살아간다면 자동으로 돈과 명예는 따라오게 마련입니다. 만약 일하는 회사가 개인의 적성에 부합하지 않고 자기발전에 도움이 되지 않는다고 판단이 선다면 하루 빨리 다른 길을 택해야 합니다. 인생은 구름처럼 흘러가는 것이 아니고 성실로써 이루어가는 것이어야 합니다. 우리는 하루하루를 무의미하게 보낼 것이 아니라 내가 가진 그 무엇으로 나의 그릇을 채워가야 합니다.

모든 것은 자기 마음가짐에 달려 있습니다. 이것이 천직이라 생각하고 직장에서 즐겁고 보람 있게 일하는 것, 그것이 바로 즐겁게 사는 방법입니다. 나의 발전이 곧 회사의 발전이라는 신념을 갖고 항상 즐거운 마음으로 성실하게 열심히 노력한다면 인생에 대한 보람과 행복을 찾을 수 있고 또한 사회와 국가 발전에도 이바지할 수 있습니다.

둘째, 협동.

개인의 발전 및 조직의 발전을 위해 '성실' 못지않게 중요한 것이 협동입니다. 한국의 옛 속담에 "백지장도 맞들면 낫다."라는 얘기가 있습니다. 이는 아무리 어려운 일도 협력하면 효과적으로 이루어낼 수 있다는 뜻입니다.

일을 하는 데 있어 상호협동은 그만큼 중요하다는 뜻입니다. 우리가 잘 아는 미국의 석유왕 록펠러1세는 25세 때 자신의 일생을 석유 사업에 바치기로 결심하고 그 일에 전념하기 시작 했습니다. 그는 유전의 맥을 볼 줄 아는 천부적인 안목과 사업수완을 갖추고 있었습니다. 하지만 그가 오늘날 석유사업의 승자가 될 수 있었던 이유는 석유 제조 전문가인 새뮤얼 앤드슨과 탁월한 조직관리 전문가인 헨리 후라그 등과의 3두 체제를 이루며 상호 협력관계를 유지할 수 있었기 때문입니다. 그 혼자의 능력만으로는 석유왕국 건설이 불가능했을 것입니다.

그의 석유사업 협력자인 영국인 앤드슨은 유산에 의한 석유 제조법을 발명한 석유개발 전문가였습니다. 후라그는 조직관리 능력에서 록펠러를 능가하는 사람이었습니다. 록펠러를 중심으로 한 이들의 형제 같은 우정과 협력이 석유왕국을 건설하는 초석이 되었던 것입니다.

하지만 이 같은 협력 분위기는 저절로 이루어지는 것이 아닙니다. 상대방의 협력을 이끌어내기 위해서는 당신이 먼저 베풀어야 하며 무한한 노력도 있어야 합니다. 나는 상사라는 이유로 가만히 앉아 있거나 시키기만 하면 부하 직원은 따라오지 않습니다. 나는 아무 일도 하지 않으면서 부하에게 "왜 일 안 하느냐?"고 책망만 하면 오히려 반발을 부르는 부작용을 초래하게 마련입니다.

남이 하기 싫은 궂은일을 당신이 먼저 솔선수범해야 합니다. 당신이 먼저 남을 위해 봉사하고 희생해야 합니다. 그러면 자연스럽게 협동의 싹이 트기 시작합니다. 동료의 일을 도와주고동료의 흠을

잡지 말고 좋은 점을 찾아 칭찬하십시오. 그러면 그 동료는 당신의 편에서 협력할 것입니다.

우리 회사는 상품 수입/판매회사입니다. 상품을 수입하여 BUYER들에게 공급하는 중간 역할을 하고 있습니다. 이 같은 업무를 처리하는 과정에서도 우리 회사의 이익만 생각하지 말고 상대방인 BUYER 입장이나 생산 공장의 입장을 우선적으로 생각해야 합니다. 우리가 다소 손해를 보더라도 이들과 좋은 유대관계를 유지해 나가면 장기적으로는 그것이 우리에게 이익이 되어 돌아오게 될 것입니다.

한국 속담에 "두 손뼉이 마주쳐야 소리가 난다."라는 말이 있습니다. 이 말은 양측 의견이 서로 맞아야 비로소 효과적으로 일을 할 수 있다는 뜻입니다. 그렇기 때문에 제품을 생산하는 공장 및 BUYER들과 두 손뼉을 마주치는 협력관계 유지는 무척 중요합니다. 그 협력을 이끌어내기 위해서는 그들의 입장을 먼저 생각하고 우리가 먼저 베푸는 미덕을 보여주어야 합니다.

셋째, 창의.

현대사회는 빠른 속도로 변하고 있습니다. 그 빠른 변화에 대처할 창의성이 없으면 우리는 도태되고 맙니다. 경쟁에서 탈락합니다. 그렇기 때문에 회사의 도약이나 개인의 성공을 위해 성실과 협력에 이어 창의성이 갖추어져야 합니다.

회사 발전을 위해서는 앞을 내다보는 신선한 아이디어로 새로운 제품의 디자인을 개발하고 생산성을 높이는 것도 중요하지만, 사무능률을 개선하고 나 자신을 계발하는 것도 그 못지않게 중요합니다.

공동체, 즉 국가나 사회의 발전은 우리 개개인에 의한 창의의 집합체로 볼 수 있습니다. 내가 모여 사회가 되고, 사회가 모여 국가가 되듯이 개인의 창의는 나의 발전뿐만 아니라 곧 우리 사회와 국가 발전의 원천이라고 할 수 있습니다.

간단한 예로 우리가 일상생활에서 매일 2~3번씩 사용하고 있는 칫솔 사용법을 보면 그것을 느낄 수 있습니다. 대부분 사람들은 고정관념에 따라 좌우로 양치질을 하고 있습니다. 좌우로 양치질을 하게 되면 치아와 잇몸이 상하여 치아가 제대로 닦이지 않습니다.

반면에 칫솔질을 상하로 하게 되면 치아 간 부식물 청소는 물론 잇몸도 상하지 않게 됩니다. 따라서 의사들은 상하 양치질을 권장하고 있습니다. 그러나 우리는 고정관념과 아집으로 올바른 칫솔 사용 방법을 실행하지 못해 치아 건강을 해치는 경우가 많습니다. 그 같은 고질적인 아집과 고정관념에서 하루빨리 벗어나야만 창의가 눈에 보입니다.

옛말에 "어른 말을 들으면 자다가도 떡이 생긴다."라고 했습니다. 이 말은 대단히 중요합니다. 하루라도 인생 경험을 더한 어른들이나 선배들은 물론 주위 동료들 말까지도 귀담아 듣고 좋은 점을 배

우라는 뜻입니다. 다시 말해 자기의 고질적인 아집과 고정관념에서 벗어나 상대방의 좋은 점은 과감히 받아들일 줄 알아야 한다는 뜻입니다.

그렇게 되기 위해서는 항상 겸손하고 상대방의 말이나 뜻을 존중할 줄 알아야 합니다. 또 고정관념이나 습관을 과감히 버릴 줄 알고 상하좌우로 상대방과 타협 및 협력할 줄 알아야 합니다. 그러면 내 마음이 가벼워지고 순수해지면서 그 속에서 참신한 아이디어가 나옵니다.

창의라고 해서 꼭 거창한 신(新)발명품이나 기발한 특허를 창출하는 것만은 결코 아닙니다. 우리 주위에 널려 있는 쓰레기를 주워 쓰레기통에 넣으면서 '쓰레기를 보다 쉽게 수거할 수 있는 방법'을 고안한다면 그것 또한 하나의 중요한 창의가 될 수 있습니다. 이와 같이 모든 창의는 사소한 일에서부터 시작되기 때문에 우리의 발상의 전환이 중요합니다.

오늘날 마이크로 왕국을 건설한 빌 게이츠는 10년, 20년 앞을 내다보는 안목이 있었습니다. 1973년 하버드대학에 입학한 그는 대학 재학시절 앞으로 개인용 컴퓨터(PC)가 모든 사무실의무기가 될 것이라는 믿음을 가지고 대학을 중퇴한 다음 PC용 소프트웨어 개발에 자신의 인생을 걸었던 것입니다. 그는 남들보다 먼저 세상의 변화를 예측했으며 그 예측은 적중했습니다.빌 게이츠는 한때 베스트셀러였던 그의 저서 『미래로 가는 길』의 서두에서 '미래는 꿈꾸는 자의 것'이라고 정의했습니다. 이는 창의적인 안목으로 미래를 예측하고 대비하는 자만이 승자가 될 수 있다는 뜻입니다. 우리도 미래의 승자가 되기 위해 꿈의 나래를 폅시다.

항상 맡겨진 일에 충실하며 남몰래 묵묵히 일하는 자는 가정의 승리자요 사회의 승리자가 될 수 있습니다. 우리 모두 솔선수범하는 성실성을 갖추고, 남을 위해 내가 먼저 베푸는 협동정신을 실천하며, 창의로써 우리 자신을 계발하고, 가정과 사회 및 국가 발전에 이바지할 수 있기를 바라면서 본 사훈을 제정합니다.

2003년 6월
창업주와 스텝진

Jae Doo Ryu Resume



1922년	4월 11일	경북 영덕군 영해면에서 출생
1941년	3월	일본 도쿄 성립상업학교 졸업
1943년	12월	일본 도쿄 중앙대 법과2년 중퇴
1945년	3월	일본 오사까 제국대학 부설 전문대 화학과2년 졸업
1946년	4월	부산 동아중고등학교 교사
1948년	4월	부산 동아중고등학교 교감
1950년	5월	부산 동아대학경제학과 졸업
1950년	6월	서울영등포구 조일공업 주식회사 상무
1953년	3월	조일공업 주식회사 전무
1958년	2월	미 국무부 초청으로 Columbia University에서 10개월간 Scientific Management Course 수료
1964년	3월	조일공업 주식회사 부사장
1971년	5월	조일공업 주식회사 대표이사 사장
1974년	11월	대한민국 수출의날 상공부장관상 수상
1975년	3월	조일공업 주식회사 회장 취임
1976년	9월	NEWYORKCITY에 미국현지법인 (RED LINEPRODUCTS) 설립
1978년	4월	조일공업 주식회사 회장 사임
1978년	11월	미국현지법인 RED LINE PRODUCTS 사장
1994년	10월	설봉장학재단(RYU FAMILY FOUNDATION) 설립
1999년	12월	대한민국 대통령상 수상
2006년	1월	한미헤리티지 재단 설립
2009년	5월	뉴저지 한인회 한민족대상 수상
2010년	1월	뉴욕한인회 대상 수상
2010년	10월	대한민국 국민훈장 석류장 수상