



곽진훈 / 정회원, (주)MCNK 종합건축사사무소
by Kwak, Jin-hoon, KIRA

약력

- 서울산업대학교 건축공학과, 고려대학교 공학대학원 공학석사
- 이화여자대학교 노인요양시설 경영자과정 수료
- 전 대한건축사협회 홍보위원, 전시위원

금개구리와 인도 원숭이

A Gold Frog and An Indian Monkey

건축사들의 현재 상황은 건축사업무가 시작된 수십 년 전의 초기에 비하여 비교할 수 없을 정도로 열악해졌다. IMF시기를 즈음하여 시장상황의 악화와 더불어 프로젝트의 대규모화, 건축사의 매출증가로 수요와 공급의 균형이 무너진 시장상황에서, 건축사의 위상과 경제적 지위는 급속히 추락하였으며, 초기 급속성장기에 누렸던 풍요로움은 떠나면 옛 이야기가 되었다.

자본주의 사회에서 수요를 넘어선 공급은, 공급되는 물품과 서비스의 희소성을 약화시키고, 희소성이 약화된 물품과 서비스는 수익창출을 위해 많은 수고를 더하여도, 수익을 거둘 수 없는 한계상황에 이르게 된다. 시대와 시장상황은 빠르게 변화하고 있고, 건축사 기존의 고유업역도 수익창출의 한계에 가로 막히어, 대다수 건축사들은 생존 위협의 경계선을 넘어가고 있다.

금개구리와 건축사

얼마 전 모방송사의 시사다큐멘터리를 시청하며 주위를 돌아보는 시간을 갖게 되었다.

- 금개구리는 토종 개구리이며 멸종 위기에 처해 있으며 특징은 이러하다.

1. 몸집이 매우 왜소하다.
2. 먹이를 보는 시야가 부족하고, 먹이가 주위에 다가와도 모를 때가 많다.
3. 사냥기술이 부족하여, 온몸을 던져 힘들고 어렵게 사냥한다.
4. 점프력이 약하여 느리고 멀리가지 못한다.
5. 황소개구리라는 새로운 외래종을 만나 잡아먹히고, 멸종단계에 이르렀다.
6. 물을 떠나서는 피부가 견딜 수 없어, 멀리가지 못하고 항상 물 주변에서만 움직인다.

- 대다수 건축사들의 특징과 처한 상황들을 금개구리와 비교하여 주관적 시각에서 나열해본다.

1. 사무소의 규모가 대부분 영세하다.
2. 하는 일만 계속하려하며, 새로운 일을 개척하는데 둔감하다.
3. 너무 정직, 순진하여 가지고 있는 전문적 역량으로 수익을 창출하는 능력이 미약하고, 잘 이용당한다.
4. 경제적, 수치적 개념이 약하고, 업무효율을 높이는 능력이 부족하다.
5. 물밑듯 밀려오는 외국건축사와 국내 대규모 조직과 경쟁할 기회가 상실되었으며, 소규모 업무도 메말라 고사되어 가고 있다.
6. 여러 지역을 움직이기에는 언어적 장벽과 조직, 현지 인프라 등의 한계로 활동반경에 수많은 제한을 받고 있다.

인도 원숭이 사냥법

“인도의 열대림에서는 특이한 방법으로 원숭이를 잡는다. 작은 나무상자 속에 원숭이가 좋아하는 견과류를 넣은 뒤, 나무상자에 손을 넣을 정도의 구멍을 뚫어 놓는다. 그러면 견과를 움켜진 원숭이는 구멍에서 손을 빼지 못하고 사냥꾼들에게 잡힌다. 손에 들어온 것을 놓지 않는 원숭이의 습성을 이용한 사냥법인 것이다.” -장쓰안의 ‘평상심’ 중에서

경영에서는 일 더하기 일이 둘이 아니고 십이 되고 백이 된다.

이제 우리의 전문지식을 지렛대 삼아 할 수 있는 일들, 다른 사업아이템과의 결합을 통해 시너지를 높이는 많은 일들을 타진하고 기획하여야한다. 하지만, 어떤이도 구체적 모델을 제시할 수 는 없을 것이다.

혹 타인을 통해 제안 받았다 하여도 그 정보와 사업모델은 이미 과거의 것일수 있으며,

그것은 경제적 한계상황에 향해 달리는 새로운 레드오션일수도 있기 때문이다.

지금은 스스로의 가치와 업역을 재정비하고 차별화하여, 헤쳐 나아갈 수밖에 없는 한계상황인 것이다.

근래에 인터넷을 통하여 접한 글귀이다. 어쩌면 우리 대다수 건축사들은, 건축사만이 할 수 있는 설계라는 과거부터 내려온 달콤한 견과류에 집착하여, 다른 영역에의 업무확장이라는 진화방법을 망각한 채 점점 고사되어 가는 것은 아닌지...

어쩌면! 설계라는 우리의 기본업무는, 다른 발전적 에너지의 생성과 분출을 약화시키고, 실천을 가로막는, 보이지 않은 금개구리의 우물이 되고, 스스로를 한계 짓는 유리 상자가 된다.

나무는 꽃을 버려야...

"나무는 꽃을 버려야 열매를 맺고, 강물은 강을 버려야 바다에 이른다" -한비자

이제는 우리는 단순화 된 수익모델로서의 설계를 버려야 한다. 건축주의 의뢰에 의한, 설계만으로 수익을 창출하려는, 과거부터 지속 되어온 형식과 진행방법을 버려야한다. 만약 우리들 마음속에 고착화되어있는, 설계만을 위주로 하는 사업모델의 틀에서 벗어나지 못 한다면, 우리들은 판단력을 상실하고 크고 작음을 구별 못하는 인도 원숭이와 다름없게 되어 불행한 일상인으로 추락할 것이다.

우리에게 생존을 위한 전문직으로서의 희소성은 이미 사라졌다.

한비자가 건축사가 되어 다시 글을 남긴다면 이리할 듯하다.

"건축사는 설계, 감리만을 통한 단순한 수익모델을 버려야 생존의 열매를 맺을 수 있고, 전문지식을 바탕으로 한 새로운 수익모델로 리모델링 할 때 고부가가치의 넓은 바다에 이른다"

마치는 글

시대는 지금도 빠른 속도로 변해가고 있다. 대규모 건축사사무소는 넘볼 수 없는 굳건한 틀 안에서 세계의 우수회사들과의 경쟁 속에서도 무난히 자리매김을 하고 있고, 극소수의 아틀리에 사무소도 각자의 개성 있는 디자인을 기반으로 나름대로 존립하고 있으며, 다른 일부 건축사는 행정력과 스피드, 가격경쟁력을 바탕으로 존립해 가고 있다. 하지만 대다수 건축사들은 존립의 기반을 찾아, 지금도 한계 상황에 처한 시장 속에서 자리매김을 하지 못하고 있다. 하지만 우리들은 알고 있다. 생각만 바꾸면 우리의 전문지식으로 할 수 있는 새로운 영역의 무한한 일들을...

경영에서는 일 더하기 일이 둘이 아니고 십이 되고 백이 된다. 이제 우리의 전문지식을 지렛대 삼아 할 수 있는 일들, 다른 사업아이템과의 결합을 통해 시너지를 높이는 많은 일들을 타진하고 기획하여야한다. 하지만, 어떤 이도 구체적 모델을 제시할 수 는 없을 것이다. 혹 타인을 통해 제안 받았다 하여도 그 정보와 사업모델은 이미 과거의 것일 수 있으며, 그것은 경제적 한계상황에 향해 달리는 새로운 레드오션일수도 있기 때문이다.

지금은 스스로의 가치와 업역을 재정비하고 차별화하여, 헤쳐 나아갈 수밖에 없는 한계상황인 것이다.

"알은 새의 세계이다. 새는 그 알을 깨고 나온다. 태어나려는 자는 한 세계를 파괴하지 않으면 안된다. 새는 신을 향해 날아간다"

-데미안 중에서