

NU SKIN KOREA
20YEARS
ANNIVERSARY

젊음 · 아름다움 · 열정의 발걸음
많은 뉴스킨이
많은 꿈을

젊음 · 아름다움 · 열정의 발걸음

스무 살,
꿈을 만나다

꿈이 아름다운 사람들과 함께 지켜온
뉴스킨 코리아, 20년의 약속
젊음, 아름다움, 열정, 위로, 즐거움, 행복, 가족, 꿈...
스무살 성장기인 뉴스킨 코리아와 함께 해 온
백만장자 서클 멤버의 석세스 스토리

스무 살,
꿈을 만나다

젊음 · 아름다움 · 열정의 발걸음

스무 살, 꿈을 만나다

무엇보다도 아름다움 · 열정이 바뀌어
무엇보다도 젊음 · 아름다움 · 열정

스무 살, 꿈을 만나다

젊음 · 아름다움 · 열정의 발걸음

스무 살, 꿈을 만나다

이 책을

소중한 _____ 께

권해 드립니다!

- 본 책에 실린 스토리 및 사진에 대한 무단 복제를 금합니다. 이 책을 무단으로 복사, 복제, 전제하는 것은 저작권법에 저촉됩니다.
- 본 책에 실린 스토리는 뉴스킨 코리아 백만장자 서클 멤버와의 인터뷰 내용을 기반으로 작성 및 편집 되었습니다.

PROLOGUE

민초들 개개인의 삶이 모여 한 나라의 역사가 되듯이 수많은 뉴스킨 사업자들의 노력과 좌절, 열정과 성취들이 모여 뉴스킨 코리아 20년의 장엄한 역사가 만들어졌습니다. 이 책은 짧게는 5,6년, 길게는 뉴스킨 코리아가 공식적으로 오픈하기 전부터 뉴스킨과 함께 울고 웃었던 사람들의 진솔한 이야기입니다.

대기만성의 진정한 의미

빛나는 성과를 이룬 뉴스킨 코리아 백만장자 서클 멤버들의 석세스 스토리는 결국 꿈을 이루는 과정의 기록입니다. 다양한 환경에서 각기 다른 방식으로 뉴스킨을 만난 사람들은 모두가 저마다의 포부를 안고 사업을 시작했습니다. 하지만 성공이라는 열매를 얻기까지 힘든 시기를 보내기도 했습니다. 누군가는 포기했다가 다시 돌아오기도 했고 누군가는 사람에게서 받은 상처를 치유하기 위해 오랜 시간 마음을 단련시키기도 했습니다. 이렇게 힘든 시기를 겪던 사람들을 일으켜 세운 것은 바로 그들이 품고 있던 꿈이었습니다. 더 나은 내일을 만들겠다는 꿈, 파트너와 함께 풍요로운 미래를 향유하고 싶다는 바람, 소외된 사람들을 보듬는 삶을 살고 싶다는 희망. 이러한 꿈들이 사람들로 하여금 무릎에 힘을 주고 다시 일어서게 했습니다. 꿈과 도전, 희망 그리고 멈추지 않는 실행은 평범한 일상을 살아가던 사람들을 모두가 선망하는 리더로 만들었습니다. 오늘날 이들이 이룬 화려한 성취의 뒤편에는 굵이굵이 격정적인 순간의 기억들이 웅이처럼 박혀있습니다. 이들이 흘린 눈물과 땀, 웃음과 감동이 모여 뉴스킨 코리아의 20년 역사가 만들어졌습니다. '대기만성(大器晩成)'이라는 말을 사람들은 큰 그릇은 천천히 만들어진다는 뜻으로 사용합니다. '대기만성형 인재'라는 조어도 대부분 그 뜻으로 쓰이는 경우입니다. 하지만 도덕경에서 말하는 대기만성의 정확한 의미는 '큰 그릇은 완성이 없다'입니다. 어떤 목표를 정해두고 그것을 공들여 달성한다는 의미가 아니라 어제보다 나은 내일을 위해 끊임없이 자신을 혁신해가야 한다는 의미입니다.

어제보다 더 나은 오늘, 오늘보다 더 나아지는 내일이 있는 사람은 지속적인 성장이 가능합니다. 기업도 마찬가지입니다. 뛰어난 기술과 매출을 올리고도 역사의 뒤편길로 사라지는 회사의 공통점은 최고라는 생각을 버리지 못했다는 것입니다. 아직 완성은 멀었다는 대기만성의 철학을 가진 사람이라면 언제나 더 나은 내가 되기 위해 부단한 노력을 할 것입니다. 위대한 회사(Great Company)보다 더 위대한 것은 끝없이 나아지는 회사(Better Company)입니다. 이 책에 나오는 백만장자 서클 멤버들은 바로 정확한 의미에서 '대기만성형 인재'들입니다. 자신이 이룬 목표와 성공에 만족하고 안주하는 사람은 없기 때문입니다. 성공의 과정이 꾸준한 혁신과 실행이었듯 목표를 달성하고 나면 더 큰 그릇이 되기 위해 새로운 목표를 설정하는 모습을 볼 수 있습니다. 보다 큰 그릇을 완성하기 위해 꾸준히 나아가는 것, 그것이 바로 뉴스킨 리더의 미덕입니다. 뉴스킨 코리아 창립 20주년. 사람의 나이로 스무 살은 성년이 되었음을 의미합니다. 보호자의 울타리에서 벗어나 독립하는 나이이기도 합니다. 낯선 세상이 두렵기도 하지만 거칠 것 없는 푸르른 청년이기에 뉴스킨 코리아의 미래가 기대됩니다. 아직은 미숙하고 부족하지만 열정과 패기로 도전하는 사람들에게 이 책에 담긴 리더들의 경험은 타산지석이 될 것입니다. 그들도 부딪히고 넘어지며 성공의 반열에 올랐기 때문입니다. 자신의 꿈을 이루기 위해 끊임없이 계획하고 실천하는 사람은 누구나 청년입니다. 그 청년에게 스무 살의 뉴스킨 코리아가 친구가 되어 항상 곁에 있을 것입니다.

사명 MISSION



우리의 사명은 사람들에게 훌륭한 사업기회, 혁신적인 제품 그리고 풍요롭고 향상된 문화를 제공하여 삶의 질을 높일 수 있게 함으로써 전 세계적으로 '선의의 힘 (Force for Good)'이 되는 것입니다.

비전 VISION



우리의 비전은 어느 다른 기업들보다 많은 수익을 세일즈 리더들에게 가져다 줌으로써 수입의 극대화를 통해 세계 최고의 직접판매 기업이 되는 것입니다.

가치 VALUE



우리는 윤리, 정직, 혁신, 긍정, 배려 그리고 선의의 힘을 추구합니다.

DISCOVER THE BEST YOU™

가장 아름다운 나를 만나다.

생기 있는 아름다움으로 피부는 밝아지고
자연과 과학의 솔루션으로 몸은 건강하게 채워집니다.
그리고 뉴스킨과 함께라면 당신이 꿈꾸던 삶이 실현됩니다.

자신 있게 나아가는 더 큰 세상
더 많은 사람들과 나누는 내일의 희망
당신은 세상에서 가장 아름답습니다.

감사 메시지



안녕하십니까,
 뉴스킨 코리아 20년 역사의 주인공이신 세일즈 리더 분들의 성공 이야기가 담긴 '젊음, 아름다움, 열정의 발걸음—스무 살, 꿈을 만나다'의 발간을 기쁘게 생각합니다. 무엇보다도, 더 많은 분들이 성공의 기회를 만나고, 꿈을 키울 수 있도록 본인만의 특별한 성공 스토리를 아낌없이 들려주신 130여 백만장자 서클 멤버 분들께 진심으로 감사의 인사를 드립니다. 여러분은 이 책의 한 장 한 장을 넘기면서 '석세스 포뮬러 및 빌드, 얼라인, 레버리지'로 구성된 구체적이고 유일무이한 이 분들만의 성공 전략을 발견하게 될 것입니다. 이를 통해 뉴스킨과 함께 하는 성공적인 미래는 어떤 모습일지, 꿈의 실현을 위해 어떤 계획을 세워야 할 지, 무엇을 준비해야 할 지를 알 수 있게 될 것입니다. 성공을 이루는 쉬운 지름길은 없습니다. 꿈을 이루기 위해서는 마음가짐, 목표 설정, 최선을 다하는 힘든 과정을 겪어야 하지만 이 과정을 통해 이뤄낸 성공이기에 그 의미는 더욱 빛날 것입니다. 책을 읽기 시작했을 때와 마지막 장을 덮었을 때, 여러분의 마음가짐에 큰 변화가 있기를 바랍니다. 각기 다른 환경과 다른 배경 속에서 뉴스킨 비즈니스를 시작하고, 각기 다른 과정을 통해 성공의 자리에 선 리더들이 공통적으로 가지고 있는 성공의 요소를 발견하여 '다음 석세스 스토리의 주인공은 내가 될 것이다.' 라는 믿음과 희망으로 성공을 향해 나아가시길 바랍니다. 리더들의 성공 요소의 원칙과 마음가짐을 복제하고 적용하며, 기본에 충실함으로써 여러분은 성공의 문 앞에 한 걸음 더 다가가게 되실 것입니다. 성공을 원하는 주변의 많은 사람들에게도 진심을 담아 이 책을 추천해 주시고 더 많은 사람들이 꿈을 이룰 수 있도록 도와주시기 바랍니다.

마이크 켈러 | 뉴스킨 코리아 대표이사

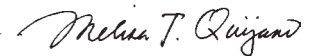


축하 메시지



안녕하십니까,
 뉴스킨 코리아 20주년을 기념한 석세스 스토리, '젊음, 아름다움, 열정의 발걸음—스무 살, 꿈을 만나다' 발간을 축하합니다. 또한, 뉴스킨 코리아가 스무 살의 청년으로 젊음, 아름다움, 열정의 발걸음을 걸어올 수 있도록 에너지를 더해주신 뉴스킨 코리아 세일즈 리더분들께 감사 드리며, 훌륭한 리더로서 성공하신 130여 백만장자 서클 멤버 주인공 여러분, 정말 축하 드립니다. 어느 다른 기업 보다 많은 수익을 세일즈 리더들에게 가져다 줌으로써 수입의 극대화를 통해 세계 최고의 직접판매기업이 되는 것이 뉴스킨의 비전입니다. 이러한 비전을 성취했음을 보여주는 다양한 방법이 있지만 그 중에서도 가장 대표적인 것은 얼마나 많은 백만장자 서클 멤버가 탄생했느냐일 것입니다. 백만장자 서클은 누적 후원 수당이 백만 달러, 오백만 달러, 천만 달러, 이천만 달러가 되는 회원을 위한 특별한 자격입니다. 이 분들의 경제적 성공보다 더 중요한 것은 이 분들이 사업을 진행해 오시면서 더 많은 사람들이 더 나은 삶을 살 수 있도록 도와 오셨다는 그 과정에 있습니다. 뉴스킨 창립자 중 한 분인 블레이크 로니(Blake Roney)는 "저는 선의의 힘이 되는 것 보다 더 큰 성공은 존재하지 않는다. 라고 생각합니다. 지난 30여년간 우리는 다른 사람들의 삶의 질을 향상시키기 위해 노력을 다하는 데 가장 우선순위를 두지 않고서는 성공이라는 자리에 오를 수 없음을 배워왔습니다." 라고 말씀하셨습니다. 130여 백만장자 서클 멤버 분들 역시, 선의의 힘이 되어 성공이라는 간절한 소망을 이루기 위해 노력해 오셨습니다. 이 분들의 성공 스토리가 담긴 소중한 이 책, 이 책을 통해 더 많은 분들이 꿈을 만나고 성공을 꿈꿀 수 있게 될 것이라 생각하니 정말 기쁩니다. 여러분도 '젊음, 아름다움, 열정의 발걸음—스무 살, 꿈을 만나다' 속 성공 노하우라는 탄탄한 밑거름을 통해 성공에 대한 확신을 갖고 그 문을 활짝 열어 보십시오. 성공은 이 책을 함께 하는 여러분의, 그리고 이 책을 추천 받은 모든 분들의 것이 될 것입니다.

멜리사 퀴아노 | 뉴스킨 엔터프라이즈 아시아 태평양 지역 사장





성공하는 내일을 위한 5가지 성공 공식

석세스 포뮬러



꿈
DREAM
더 나은 미래를 상상하라



목표설정
SET GOALS
목표를 정하라



확신
BELIEVE
확신을 갖고 노력하라



실행
TAKE ACTION
성공을 향해 움직여라



리드
LEAD
하는 만큼 성장한다



20th Anniversary Special



젊음 · 아름다움 · 열정의 발걸음

스무 살, 꿈을 만나다

이천만장자, 석세스 스토리

20
MILLION DOLLAR

박석범 & 박용란 ————— 12

이선경 & 유선인 ————— 22

이선애 & 조규철 ————— 32

각 직급 별 대표자 가나다순으로 수록되었습니다.

박석범 & 박용란
이천만장자

“과감하게 버릴 건 버리고, 집중할 것은 집중해야 합니다.
버리는 과정에서 일종의 성장통도 필요합니다.
사람들은 익숙했던 원가를 버리는 데 주저하고 두려워합니다.
하지만 큰 변화를 위해서는 어느 정도의 희생이 필요합니다.”

자신감으로 써가는 뉴스킨의 새 역사





STEP 1

프롤로그

전 세계 어느 곳의 뉴스킨 사업자도 아프리카 말라위로는 봉사활동을 가지 않았다. 박석범 이천만장자의 말라위 봉사가 기폭제가 되어 전 세계 사업자들이 말라위로 자원봉사를 가게 된 것이다. 포스 포 굿 사업의 판도를 바꾸는 일이었다.

“말라위 봉사활동은 대단히 의미가 깊은 일이었습니다. 전 세계에서 주목받지 못하는 곳이었지만 그 어느 곳보다 도움의 손길이 필요한 곳이었거든요. 뉴스킨을 통해 따뜻한 손길을 보낼 수 있어서 참 가슴 벅찼습니다.”

한국에서 말라위까지 가는 데는 29시간이 걸렸다. 그것도 여러 나라를 경유해야 했다. 그렇게 힘들게 첫발을 내디뎠을 때 눈에 들어온 것은 너무나 낙후된 환경이었다. 블레이크 로니 뉴스킨 엔터프라이즈 창립자를 비롯한 임원진도 함께 했는데 모두가 깜짝 놀랄 정도로 열악한 상황이었다. 숙박 시설도 제대로 갖춰지지 않았고, 식량 공급 외에는 어떤 활동도 할 수 없을 정도였다.

“기술 지원이 무엇보다 필요하다고 느껴졌어요. 그 뒤로 농업학교도 만들고, 한국 회관도 설치했습니다.”

이 일로 인해 박석범 이천만장자는 2011년 뉴스킨 엔터프라이즈 설립 이래 네 번째로 평생 공로상을 받았다. 임원진을 제외하고 전 세계 사업자로는 최초였다.

“저는 레전드가 되고 싶지 않습니다. 의미있는 가치를 만들어 가는 사람이 되고 싶습니다. 역사를 만드는 것이 중요합니다. 계획을 세우고 집중하면 무엇이든 다 이룰 수 있다는 자신감이 있습니다. 그동안 하고자 마음먹은 건 모두 해냈어요. 물론 자신감뿐 아니라 이루고야 말겠다는 집념도 필요하죠.”

박석범 이천만장자는 전 세계 사업자 전체가 올바른 방향으로 나아갈 수 있는 혁신적인 방법을 고민하고 있다. 단발성 이벤트가 아니라 전체가 변화할 수 있는 계기를 구상하고 기획하는 것이다. 그것은 먼 미래까지 내다보는 기획이며, 당장 어떤 결과가 나오는 일은 아니다.

“과감하게 버릴 건 버리고, 집중할 것은 집중해야 합니다. 버리는 과정에서 일종의 성장통도 필요합니다. 사람들은 익숙했던 뭔가를 버리는 데 주저하고 두려워합니다. 하지만 큰 변화를 위해서는 어느 정도의 희생이 필요합니다.”

“버린다는 것은 아무래도 조금은 서운한 일입니다. 그러나 한편 생각해보면 버린다는 것은 상추를 솟아내는, 더 큰 것을 키우는 손길이기도 할 것입니다.’ 시대의 스승이라 불리는 신영복의 글귀이다. 버린다는 것은 상추를 솟아내듯이 나쁜 것을 없애는 의미도 있지만 좋은 것을 더욱 키우는 의미가 훨씬 더 크다.



“사람은 누구나 능력이 있습니다. 다만 모르고 있을 뿐이죠. 스스로가 찾아야 합니다. 좋은 인간관계를 유지하면 손쉽게 그 능력을 찾을 수 있을 것입니다.”

사업에는 변화가 필요하다. 2년 동안 같은 액션을 지속했다면, 그다음 2년은 달라져야 한다. 발전적인 변화를 이루는 것은 쉽지 않은 일이다. 하지만 사람이 하는 일이기엔 가능한 일이다. 모든 것은 사람이 결정하기 때문이다.

“훌륭한 제도는 많아요. 좋은 회사도 많고요. 하지만 모든 것은 사람이 행합니다. 그 사람의 마음을 창조적으로 만들어 주는 게 우리 일이라고 생각합니다. 보통 작은 이익을 쫓다가 큰 것을 놓치는 경우가 많아요. 전체적으로 좋은 방향이라고 생각하면 끝까지 끌고 가야 합니다.”

STEP 2

인연

사업 초기, 무대는 전 세계였다. 세계무대에서 ‘톱 리더’가 되고자 했다. 때문에 사업을 시작하고 오대양 육대주 곳곳을 누볐다. 해가 뜨는 곳에서 해가 지는 곳까지 전 세계를 아우르는 조직을 만들고자 했고, 지금도 그 목표는 변함없다.

“미국에서 유럽으로 안 다닌 곳이 없었어요. 호주까지도요. 4년 동안 거의 길바닥에서 살았다고도 볼 수 있겠네요. 정말 열심히 뛰 결과 미국과 호주, 영국에 조직을 만들었습니다.”

뉴스킨 코리아의 오픈 소식은 발걸음을 한국으로 돌리게 했다. 박석범 이천만장자는 무엇보다 사업의 신속한 정착을 위해 노력했다. 소통이 원활히 이루어져 팀워크를 낼 수 있는 안정적인 조직을 만드는데 집중했고 지속 가능하도록 하는 것이 목표였다.

“한 국가에 사업이 뿌리를 내리는 데는 보통 짧게는 5년, 길게는 10년이 걸립니다. 근데 우리나라는 다른 나라에 비해 엄청 빨리 성장했어요. 하지만 완전히 뿌리내리지 못한 상황에서 IMF를 겪었죠. 아주 이례적인 상황이었습니다. 그 일로 우리는 많은 경험을 얻을 수 있었습니다.”

가장 크게 배운 것은 겸손함이었다. 사업이 시작되고 폭발적으로 성장하면서 7,8천 명의 파트너들이 생겨났지만 위기를 겪으면서 200명도 채 되지 않은 인원만 남게 되었다. 물론 지금은 모두 원상복구됐고 더 많이 성장했지만 2년 동안은 천당과 지옥을 오가야 했던 것이다.

“그동안의 경험이 있었기에 완전히 무너지지 않을 수 있었어요. 조직을 구축하는 방법을 알고 있었고, 장기적인 전략을 짜고 진행하면 무조건 된다는 확신이 있었기에 전략부터 세워 가기 시작했습니다.”



“책에서 많이 배울 수 있었죠. 사람의 생각은 한정적이므로 나머지 것들은 책에서 배우야 합니다. 자신에 대해 생각할 시간도 필요한 것 같아요. 생각이 바뀌면 사람이 바뀝니다. 자발적인 변화를 위해 휴식과 명상, 독서 이 세 가지를 잊지 말길 바랍니다.”



제1전략은 인간관계의 복원이었다. 위기 상황이 오기 전까지 조직을 만들고 확대하는 것에만 치중하다보니 외부적인 충격에 쉽게 무너졌던 것이다. 소통을 바탕으로 한 견고한 인간관계가 있다면 조직은 절대 무너지지 않는다는 것을 깨달았다. 특별한 비법이나 방법이 필요한 사업이 아니었다. 아무리 좋은 시스템도 인간관계보다 중요하진 않았다. 수많은 시행착오를 통해 이러한 결론에 도달했고 인간의 성장을 위해 많은 시간을 투자하기 시작했다. 좋은 관계를 만들기 위한 공부에 집중했다.

“책에서 많이 배울 수 있었어요. 사람의 생각은 한정적이므로 나머지 것들은 좋은 책에서 배워야 합니다. 자신에 대해 생각할 시간도 필요한 것 같아요. 생각이 바뀌면 사람이 바뀝니다. 돌아볼 수 있는 시간이 없으면 생각이 변화하기 어려워요. 자발적인 변화를 바란다면 휴식과 명상, 독서 이 세 가지를 잊지 말길 바랍니다.”

STEP 3

식세스 포뮬러

꿈을 꾸고 목표를 설정하고 확신을 내면화한다고 해도 실행이 없으면 어떤 일도 일어나지 않는다. 실행을 지속하는 것은 물론 어려운 일이다. 하지만 어렵다고 해서 미뤄둘 숙제가 아니다.

“일단 몸을 가볍게 만들어야 합니다. 새로운 일을 시작할 때는 짊어지고 있는 짐들을 모두 버려야 합니다. 나쁜 습관, 해오던 일들까지요.”

실행은 새로운 세계에 진입하는 일이다. 그러기 위해서는 모든 것을 혁신해야 한다. 짐을 버리지 않은 채, 혁신하지 않은 채 새로운 세계에 진입하게 되면 결국 다시 돌아 나오게 된다.

“뉴스킨은 완전히 다른 일이에요. 저는 그래서 과거를 잊어버리라고 이야기합니다. 준비가 되지 않은 상태에서 사업을 시작하게 되면 시간이 오래 걸려요.”

실행을 하기 위해 어떻게 해야 할지는 자기 자신이 가장 잘 알고 있다. 새로운 일에 뛰어들어 실행할 때 무엇을 해야 하는지는 스스로 깨닫는 것이다. 주위에서 멘토가 아무리 좋은 말을 해줘도 스스로 생각하고 받아들이지 않으면 공염불이 될 뿐이다.

“리드는 사람 관계예요. 그냥 따라오라고 해서 되는 건 아니죠. 관계에서 가장 중요한 것은 싸우지 않고 사이 좋게 지내는 거예요. 사업을 하다 보면 다툼도 생기고 의견 충돌도 일어나요. 오해도 많이 생기고 스폰서를 바꾸고 싶은 마음이 들기도 하죠.”

“어떤 교육을 받고, 어떤 일을 했는지는 중요하지 않아요. 각자 살아왔던 방식이 있고 그것을 인정 해주면서 이야기를 나누다 보면 자신이 원하는 방향으로 상대를 이끌어 갈 수 있습니다. 그래야 다툼이 없죠. 그게 바로 리더십입니다.”





“훌륭한 제도는 많아요. 좋은 회사도 많고요. 하지만 모든 것은 사람이 행합니다. 그 사람의 마음을 창조적으로 만들어 주는 게 우리 일이라고 생각합니다.”

사람과의 관계는 국가 간의 관계와 같다. 국가 간의 싸움은 전쟁이 된다. 전쟁을 막기 위해서는 힘의 균형을 유지하는 것이 중요하다. 서로의 파워를 인정하는 상태가 가장 이상적이다. 개인도 서로의 장점을 인정해주면 평화적인 관계를 유지할 수 있다.

“어떤 교육을 받고, 어떤 일을 했는지는 중요하지 않아요. 각자 살아왔던 방식이 있고 그것을 인정해주면서 이야기를 나누다 보면 자신이 원하는 방향으로 상대를 이끌어 갈 수 있습니다. 그래야 다툼이 없죠. 그게 바로 리더십입니다.”

말초적인 생각이나 자극적인 방법으로는 인간관계를 오래 지속할 수가 없다. 결국은 사람에 대한 사랑이 중요하다. 인간적인 것을 우선시해야 한다.

“저도 많은 실수를 해왔습니다. 실수를 줄여나가기 위해 지금도 배우는 중이죠. 사색을 통해 성찰을 하고 실수의 원인을 파악하려고 하죠. 문제를 정확히 이해하는 것만으로도 그 문제의 절반은 이미 푼 것입니다. 반복하지 않는다면 어떤 실수든 괜찮다고 생각해요.”

오랫동안 사업을 하기 위해서는 존경을 받는 사람이 되어야 한다. 따뜻한 마음으로 한 사람 한 사람 인정해주며 사업을 유지해간다면 존경을 받으며 오래 일할 수 있다.

“사람은 누구나 능력이 있습니다. 다만 모르고 있을 뿐이죠. 스스로가 찾아야 합니다. 좋은 인간 관계를 유지하면 손쉽게 그 능력을 찾을 수 있을 것입니다.”



Message to Success

박석범 이천만장자는 매일매일 ‘한국이 어떻게 하면 전 세계 뉴스킨 비즈니스를 리드할 수 있을까’를 생각한다. 현재 54개국에 진출해 있는데 그중 한국이 핵심 근육이 되길 바란다. 사람의 몸도 복근과 허리에 걸친 핵심 근육이 좋아야 균형이 잡히고 건강한 생활을 할 수 있다.

“세계사를 통틀어 가장 완성된 국가운영 체계를 갖춘 로마제국은 원로회의나 직접 민주주의 등 핵심 근육을 많이 보유하고 있었습니다. 비록 제국주의로 가게 되면서 윤리의 타락이 오고 모든 것이 무너졌지만요. 어쨌든 대한민국이 핵심 근육이 되어 전 세계 뉴스킨을 리드하길 희망합니다. 우리 사업자들은 능력이 있기 때문입니다. 사람이 만들어가는 일이기에 어떻게 하는가에 달려있죠. 회사와 사업자가 모두 얼라인해야 합니다. 각 파트에서 좋은 얼라인을 보여줬을 때 사업자들도 좋은 얼라인을 만들며 시너지를 만들 수 있습니다. 이러한 실행을 바탕으로 세계를 리드하는 뉴스킨 코리아가 되기를 바랍니다.”

“사람은 누구나 잠재된 능력이 있어요.
바오밥나무가 건조한 기후 속에 적응하며 무한히 커져나가듯
뉴스킨이라는 토양 위에서 오래 안정적으로 성장할 수 있어요.
하루하루 감사한 마음입니다.”



이선경 & 유선인
이천만장자

Never never give up!



STEP 1

프롤로그

세상에서 가장 크고 오래 사는 식물 중 하나인, 바오밥나무는 무려 6천 년 전 생긴 식물이다. 이 나무가 이렇게 튼튼하게 오래 살 수 있는 이유는 물이 부족한 건조한 기후에 적응하기 위해 광합성 시 물을 매우 조금씩 사용하고 기공도 아주 조금씩 열어 천천히 오랫동안 자랐기 때문이라고 한다. 또한 물을 찾아 뺏어 나가는 크고 튼튼한 뿌리를 가진 것도 시간을 초월하는 존재가 된 이유다. 이선경 & 유선인 이천만장자는 어찌 보면 이런 바오밥나무를 닮았다. 천천히 오래 꾸준히, 하지만 뿌리 깊고 단단하게 성장하는 사업자들을 키워내는 법을 알기 때문이다.

“사람은 누구나 잠재된 능력이 있어요. 바오밥나무가 건조한 기후 속에 적응하며 무한히 커져나 가듯 뉴스킨이라는 비옥한 토양 위에서 오래 안정적으로 성장할 수 있어요. 하루하루 감사한 마음입니다. 모두 소중한 사람들이거든요. 저희보다 더 훌륭하고 능력 있는 사업자들을 양성해야 한다는 책임감을 느끼는 요즘입니다.”

이선경 & 유선인 이천만장자가 현재 중심에 두는 것은 바로 이웃이다. 자신보다 타인을 먼저 생각하며 살아간다. 뉴스킨 비즈니스를 통해 타인의 성공이 주는 더 큰 행복을 깨닫게 되면서 삶의 방식도, 인생의 가치관도 완전히 달라지게 됐다. 더불어 잠재력을 가진, 빛나는 가능성을 가진 사람들 모두가 얼마나 소중한지, 보석 같은지, 매 순간 깨닫는다.



이선경 & 유선인 이천만장자가 현재 중심에 두는 것은 바로 이웃이다. 자신보다 타인을 우선에 두고 생각하며 살아간다. 뉴스킨 비즈니스를 통해 타인의 성공이 주는 더 큰 행복을 깨닫게 되면서 삶의 방식도, 인생의 가치관도 완전히 달라지게 됐다.





STEP 2

인연

시작은 이선경 이천만장자의 통장에 찍힌 44불이었다. 남편 모르게 시작한 뉴스킨 사업의 첫 번째 결과였다. 시간이 지나면서 결과물은 점점 더 좋아졌고, 열심히 하는 만큼 소득이 되어 돌아오는 일이라는 걸 깨닫게 되면서 유선인 이천만장자도 본격적으로 사업에 뛰어 들었다.

“그 즈음에 드림 리스트를 작성했어요. 살고 싶은 집, 타고 싶은 차, 갖고 싶은 것 등의 모습을 사진으로 찍었죠. 나를 채찍질하기 위한 목표 설정이었는데 정확히 일 년 반 뒤 모두 이루게 되었습니다. 그야말로 ‘Dreams come true’ 였죠. 뉴스킨은 그렇게 제게 확신을 주었습니다. 플랜을 세우고 목표를 향해 노력했을 뿐인데 꿈만 같던 일이 현실이 되었습니다. 꿈은 더 이상 허상이 아니었기에 더 많은, 더 행복한 꿈을 꾸게 되었죠.”

호주에서 뉴스킨 비즈니스의 비전을 누구보다 확실히 체감한 이선경 & 유선인 이천만장자에게 뉴스킨 코리아의 오픈은 또 다른 꿈으로 다가왔다. 내 나라 내 동포가 있는, 가족과 친척, 친구들이 있는 곳에서 뉴스킨 비즈니스를 할 수 있다는 점은 그들을 더욱더 흥분하게 만들었다. 하지만 현실

은 녹록지 않았다. 전반적으로 사회의 인식이 좋지 않았으며, 주위 사람들의 시선도 그러한 편견에서 자유롭지 못했다. 고정관념의 벽을 넘지 못해 비전을 보지 못하는 모습이 안타까웠지만 포기할 수는 없었다. 명쾌한 확신이 있었기 때문이다. 호주에서 그들은 뉴스킨 비즈니스로 새로운 꿈을 꾸었으며 가장 완벽하게 달성했다. 그것보다 더 확실한 증명은 없었다.

정작 결정적인 위기는 다른 곳에서 찾아왔다. 열정적인 노력으로 한국에서 성공적으로 사업을 다져나가던 무렵 IMF 외환위기를 겪게 된 것이다. 늘어난 실업자가 공원 벤치를 메웠고 체감되는 경제 환경은 암흑에 가까웠다. 뉴스킨 비즈니스도 엄청난 타격을 받았다. 그럼에도 불구하고 이선경 & 유선인 이천만장자는 처음 뉴스킨 코리아가 오픈할 때 자양분이 되었던 그 확신으로 어려운 시기를 담담하게 이겨냈다. 객관적으로 냉정하게 상황을 판단했고, 해답은 앞으로 나아갈 때 자연스럽게 찾아질 거라 믿었다.

“당시 뉴스킨은 세계 곳곳에서 성공적으로 성장하고 있었어요. 우리나라 역시 이런 위기를 이겨낼 저력이 있다는 걸 믿었고요. 이른바 ‘잘 나가는’ 회사가 언젠가는 회복될 한국 시장을 포기할 리 없었습니다. 그렇다면 결론은 무조건해야 한다는 거죠. 전진만이 답이었습니다.”

위기를 극복하고, 경제가 회복된다면 전망은 밝으니 이 시기를 버티자는 각오였다. 생활비를 줄이고, 사비를 털어 프로모션을 실시했다. 포기하지 않고 달리는 초기 사업자들의 열정이 커다란 힘이 되어주었다. 열정과 노력이 만나 더 큰 시너지를 냈고, 자라지 않을 것만 같던 싹이 자라나기 시작했다. 노하우는 없었다. 방법을 고민할 시간에 행동을 하면 됐다.

“실행하는 것이 중요합니다. ‘Never never give up’이죠.”



위기를 극복하고, 경제가 회복된다면 전망은 밝으니 이 시기를 버티자는 각오였다. 생활비를 줄이고, 사비를 털어 프로모션을 실시했다. 포기하지 않고 달리는 초기 사업자들의 열정이 커다란 힘이 되어주었다.

“목표를 설정할 때는 시한을 정해놓고 디테일하게 이뤄나갈 것을 정해야 합니다. 어떻게 잘 살고 싶은지 구체적이어야 하지요. 숫자, 이를테면 금액과 기한을 상세하게 정해야 합니다.”



STEP 3

석세스 포뮬러

이선경 & 유선인 이천만장자의 처음 꿈은 그냥 ‘잘 사는 것’ 이었다. 좋은 동네의 좋은 집에서 살며 좋은 차를 타고, 아이를 좋은 학교에 보내는 것. 그러기 위해서는 얼마의 수입이 필요한지 계산했다. 꿈을 갖고 그 꿈을 현실로 만들기 위해서는 구체적인 목표 아래 실행과 점검이 이어져야 한다. 일 년을 목표로 실행했고, 일 년 반 만에 정확히 모두 이루어졌다.

“제가 강의에서 빼놓지 않는 내용이 있어요. ‘Number is money’. 목표를 설정할 때는 시한을 정해놓고 디테일하게 이뤄나갈 것을 정해야 합니다. 어떻게 잘 살고 싶은지 구체적이어야 하지요. 숫자, 이를테면 금액과 기한을 상세하게 정해야 합니다.”

일련의 모든 과정에는 확신이 필요하다. 사람은 누구나 편함을 추구한다. 피곤하고 일이 잘 되지 않을 때 포기라는 달콤한 유혹에 빠진다. 그런 유혹에 빠지지 않게 하는 방어책이 바로 확신이다.

“존재에 대한 의미를 뉴스킨을 통해 깨닫게 됐어요. 포기를 한다면 제 존재가 너무 무력하고 한심해 보일 것 같았어요. 그때 나를 정리한 저만의 성공 방정식이 있어요. 그것은 바로 성공에 대한 나만의 확신입니다. 결국 사람은 확신이 있을 때 보다 능동적으로 실행을 합니다. 각자 다른 환경과 저마다의 개성을 가진 사업자들이라도 공통적으로 가져야 할 것은 바로 성공에 대한 신념과 확신입니다. 지금 만나는 사업자들에게도 가장 강조하는 것입니다. 확신이 섰다면 무조건 실행하면 됩니다. 방법은 성공한 선배들의 방식을 따라 하는 것입니다. 그러다 보면 큰 시행착오 없이 자신과 맞는 자신만의 성공 방정식을 만들게 되고 그것은 또 다른 후배 사업자들에게 본이 되어줄 것입니다.”

STEP 4

얼라인, 빌드, 레버리지

“모든 유기체는 공포감이나 위기감을 느낄 때 뭉치려는 습성이 있어요. 편안해지고 자기 힘에 대한 확신이 생기면 흩어지죠. IMF라는 풍랑을 이겨내고 성장이란 과정을 밟아올 수 있었던 건 회사, 회원들이 유기체적인 본능을 발휘했기 때문에 가능한 것이었습니다. 바로 얼라인이 된 것이죠.”

사업체는 생명체와 같아서 기복을 탄다. 순풍에 돛을 단 듯 질주하는 때가 있고 숨을 고르고 견뎌야 하는 때가 있다. 만약 외부적 환경과 상황이 나쁘다면 그것을 이겨낼 수 있는 가장 큰 힘은 ‘얼라인’에 있다는 것을 잊지 말아야 한다. 빌드 역시 같은 맥락에서 이해할 수 있다.

“뉴스킨이라는 토양에 발아할 수 있는 유전자를 가진 씨앗을 심어요. 물을 주고 주위에 잘 자랄 수 있는 환경을 조성해줄 수는 있지만 발아는 온전한 자신의 몫입니다. 스스로 깨고 나오지 못하면 살아남지 못해요. 수년간의 경험과 시행착오를 통해 깨닫게 된 점입니다.”

뉴스킨 비즈니스가 최고의 직업이라고 장담할 수는 없다. 하지만 노력만큼 결과를 주는 사업이라는 점만으로도 높은 점수를 줄 수 있다. 아름다운 기업문화와 사람을 성장하게 하는 시스템을 제외하고서도 말이다.

“현실 앞에서 고민하는 사람들이 많아요. 물론 세상에는 많은 비즈니스가 있고, 더 좋은 기회를 잡을 수도 있어요. 그러나 대안이 없다면, 돌파구가 보이지 않는다면 뉴스킨 비즈니스를 일단 해보라고 말하고 싶네요. 너무 많은 생각과 고민으로 삶의 소중한 시간들을 흘려보내지 않았으면 합니다.”

이선경 & 유선인 이천만장자는 20여년이 넘는 시간 동안 뉴스킨 비즈니스를 해왔다. 그래서 더욱더 자신 있게 말할 수 있다. 세상의 그 어떤 일보다 도전할만한 가치가 있는 일이라는 것이다.

“뉴스킨 코리아가 설립된 지 20년이 되는 해입니다. 만 이십 세면 성년입니다. 누가 돌봐주지 않는 나이죠. 온갖 난관과 어려움 모두 스스로 해결해야 합니다. 쉬운 여정은 아니겠죠. 그럼에도 불구하고 우리는 앞으로 나아가야 합니다. 거칠 것 없는 청년의 기백이 있으니까요.”

혹자는 현재의 경제 상황이 외환위기에 버금가는 위기라고들 이야기 한다. 하지만 어떤 기업이든 겪어내야 할 상황이다. 거시적인 관점에서 볼 때, 앞으로 가게 될 먼 길을 내다봤을 때 이 위기 역시 뛰어넘을 수 있는 하나의 장애물에 불과한 것이다.

이선경 & 유선인 이천만장자는 이제 후배 사업가들을 위해 무엇을 해줄까를 고민하고 있다. 지금까지는 강한 카리스마로 분위기를 휘어잡고, 열정을 북돋우던 현장의 리더였다면 이제는 좀 더 많은 이들을 따뜻하게 품어줄 수 있는 ‘뉴스킨의 할아버지’가 되길 바란다.



Message to Success

이선경 & 유선인 이천만장자의 드림 리스트에 있던 것 중 하나가 ‘엥클 빌스 테이블’이었다. 새벽에 일어나 신선한 유기농 빵을 굽고 향기 좋은 커피를 내리는 곳. 이곳에서 또 하나의 뉴스킨 문화를 만드는 것을 꿈꾼다.

“지난 20년간 숨차게 달려오면서 모두가 열심히 살았어요. 이제 비즈니스 노하우를 공유하는 것뿐 아니라 사업자들의 생활과 문화를 공유할 수 있는 곳을 만들고 싶었어요. 언제나 정성이 듬뿍 담긴 빵과 따스하고 편안한 자리를 마련해놓고 있겠습니다!”

이선애 & 조규철
이천만장자

“막연한 희망을 가지면 절대로 성공할 수 없습니다.
긍정적 생각을 하되 현실에 맞는 실천을 이어간 사람들만이
성공할 수 있는 것이죠. 현실을 직시한 작은 행동 변화에서
희망은 시작됩니다. 실행의 유무가 당락을 좌우하죠.”

비즈니스와 휴머니즘의 경계에서



STEP 1

프롤로그

‘결국은 사람이다’. 조규철 이천만장자는 센터가 오픈될 때마다 이 문구가 적힌 액자를 선물하는데 여기에는 작은 사연이 숨어있다. 어느 날 저녁, 조규철 이천만장자는 아내인 이선에 이천만장자에게 “이 사업은 결국 사람인 것 같다”는 말을 문득하게 된다. 오랫동안 뉴스킨 비즈니스를 해오면서 내린 결론이었다. 그러면서 괜찮다면 센터에 이 말을 써놓고 싶다고도 덧붙였다. 이선에 이천만장자는 그 다음날 바로 명망 있는 서예가에게 부탁했고 조규철 이천만장자의 생일에 맞춰 표구로 만들어 선물했다. 그 뒤로 센터가 오픈할 때마다 조규철 이천만장자는 직접 써서 선물하게 된 것이다.

“오랜 기간 동안 신용불량자로 지내던 분이 계셨어요. 뉴스킨 비즈니스를 통해 그 꼬리표를 떼게 됐고, 굉장히 의미 있는 신용카드도 발급받게 되었지요. 그분께서 그 신용카드로 제일 처음 산 물건이 제게 선물한 가방이었어요.”

어떻게 사업해 왔는지 너무나도 잘 알기에 감동은 너무도 컸다. 몇 해 전 일인데도 가방과 함께 받은 감사의 카드를 지금도 늘 가지고 다닌다. 뉴스킨 비즈니스를 하다 보면 경제적으로 어려운 환경에 놓인 사람들을 자주 접하게 되는데 그때마다 희망의 증거가 되고 있다.

“예전에 어떤 환경에서 얼마나 노력하고 살았는지 잊고 지내잖아요. 지금 시작하는 사람들과 함께 손잡고 가기 위해, 책임감을 더 강하게 느끼기 위해, 힘들었던 과정을 잊어버리기 싫어서 늘 가지고 다닙니다.”



“이 사업은 결국 사람인 것 같다”라고 문득 전한 말에 이선에 이천만장자는 명망 있는 서예가에게 부탁해 표구로 만들어 조규철 이천만장자에게 선물했다. 센터가 오픈할 때마다 조규철 이천만장자가 직접 써서 선물하게 된 이유다.





STEP 2

인연

컴퓨터 프로그래머로서 커리어를 충분히 인정받으며 일했기에 처형 네 부부가 하고 있던 뉴스킨 비즈니스는 관심 밖의 일이었다. 하지만 시간이 지나면서 상황이 달라지기 시작했다. 통신환경이 복잡해지면서 엔지니어로서의 한계를 느꼈고, 미래에 대한 불안감은 가중되었다.

“결혼 한지 6년 정도 되었을 때였어요. 일 년을 열심히 모아도 살고 있던 집의 전세 가격이 오르는 속도를 따라잡을 수 없었습니다. 외곽으로, 외곽으로 점점 더 밀려나게 되었죠.”

6년 동안 6번의 이사를 해야 했다. 한 달에 한두 번 외식과 부모님께 용돈 드리는 일조차 버겁게 느껴졌다. 직장생활만으로는 안정적인 생활은커녕 현재의 수준도 유지하기 어렵다고 느껴졌다. 호주에 있던 처형을 통해 뉴스킨 제품을 2년간 사용하면서 자연스럽게 마니아가 된 부부는 때마침 뉴스킨의 한국 오픈 소식을 접하게 되었다.

“직장생활을 하는 이유는 안정적인 소득 때문이었는데 막상 성실하게 일해도 미래는 항상 불안했어요. 심지어 40대 이후는 대안조차 없었죠. 하지만 뉴스킨 비즈니스는 안정적인 소득이 꾸준히 들어오겠더라고요. 좀 늦을 순 있어도 꾸준히 한다면 이를 수 있겠다는 가능성을 갖고 뛰어들게 됐습니다. 사업이라기보다 아주 오랫동안 꾸준히 할 수 있는 일이라는 데 포커스를 맞춘 거죠.”

1과 0, 즉 맞다 와 틀리다 두 가지 경우의 수를 놓고 씨름해왔던 컴퓨터 프로그래머로서의 경력은 장점이기도 했지만 시행착오를 겪게 만드는 요인이기도 했다. 제품이나 사업에 대해 최대한 논리적이고 객관적인 사실만 전달하는 데 집중했기 때문이다. 1과 0 사이의 무수한 가능성 즉 비전을 제시하는 일에 서툴렀다. 사람에게는 논리도 중요하지만 그에 못지않게 감성적인 터치도 필요하다는 것을 알지 못 했던 것이다.

“치밀하게 설명하고 논리로 압도할 때보다 눈높이를 맞추고 마음이 통할 수 있도록 노력할 때 사업 진행이 더 잘 됐어요. 사람들의 마음이 모이자 사업의 성장 속도가 확연히 빨라지는 것을 경험했습니다.”

시스템을 통한 학습과 실질적인 성과가 나오는 행동을 병행하는 법을 알게 되자 성장은 더욱더 탄력을 받았다. 곧이어 닥친 IMF의 어려운 경제 환경에도 불구하고 지속적으로 사업을 키워갈 수 있었다. 이후에도 슬럼프는 있을만하면 한 번씩 찾아왔다. 하지만 슬럼프를 겪으면서 슬기롭게 이겨내는 법도 배워나갔다.

“판매는 시간과 노력에 정비례하지만 리크루팅은 그렇지 않고 여러 가지 조건이 맞아야 하죠. 공을 들이고 시간을 투자했는데도 한동안 리크루팅이 되지 않으면 기운이 빠지면서 슬럼프가 왔어요. 여러 차례 반복하면서 깨달은 것은 슬럼프가 올 때는 성과가 나는 쪽으로 움직여야 한다는 것입니다. 그것조차 하지 못할 정도로 에너지가 떨어지거나 깊은 슬럼프에 빠졌을 때에는 독서나 강의장에서 해답을 찾을 수 있어요.”



“지밀하게 설명하고 논리로 압도할 때보다 눈높이를 맞추고 마음이 통할 수 있도록 노력할 때 사업 진행이 더 잘 됐어요. 사람들의 마음이 모이자 사업의 성장 속도가 확연히 빨라지는 것을 경험했습니다.”



STEP 3

석세스 포물리

미국 최고위 장교 짐 스톡데일은 베트남 전쟁 중 ‘하노이 힐턴’ 수용소에 8년간 포로로 갇혀 있었다. 그는 가혹한 고문을 당했고, 언제 석방될지도 알 수 없었으며, 살아서 돌아갈 수 있을지도 몰랐던, 말 그대로 최악의 상황이었다. 하지만 그는 그런 상황에서도 반드시 살아날 거라는 희망을 버리지 않았다. 그리고 한 명이라도 더 많은 포로가 살아남을 수 있도록 도왔다. 훗날 스톡데일이 살아 돌아왔을 때 그는 국민적 영웅이 되었다. 견뎌내지 못하고 도중에 포기한 사람들은 의외로 낙관주의자였다. 그들은 거짓 미래를 꿈꿨다. ‘크리스마스 때까지 나갈 거야!’라고 꿈꾸다가 크리스마스가 지나면, ‘부활절까지는 나갈 거야!’라고 낙관한다. 그들은 매번 기대가 꺾일 때마다 크게 상심하게 되었고, 결국은 포기하게 된 것이다. 스톡데일은 ‘낙관주의자’가 아닌 철저한 ‘현실주의자’였다. 스톡데일과 같은 이들은 현실을 철저히 직시하되, 성공을 확신한다. 이것이 바로 스톡데일의 이름을 딴 스톡데일 패러독스(Stockdale Paradox)다.

“막연한 희망을 가지면 절대로 성공할 수 없습니다. 긍정적 생각을 하되 현실에 맞는 실천을 이어간 사람들만이 성공할 수 있는 것이죠. 현실을 직시한 작은 행동 변화에서 희망은 시작됩니다. 실행의 유무가 당락을 좌우하죠.”

리드의 실체는 실력이다. 실력이 있으면 리드할 수 있다. 실력만큼 영향력을 미칠 수 있다. 그 실력 중에서도 으뜸은 수용력이다. 수용력이 있는 조직은 굉장히 다양한 사람을 담아낼 수 있고, 수용력이 있는 리더라면 다양한 개성들을 모두 조합할 수 있다.

“전 귀가 얇아요. 수용력이 높은 편입니다. 미안하면 바로 사과하는 편이고요. 리더의 그릇만큼 조직이 성장한다는 사실을 잊지 않았으면 합니다. 낮은 자세로 리딩을 하는 것도 중요합니다.”

STEP 4

얼라인, 빌드, 레버리지

서로를 존중하지 않으면 능률이 오르지 않고, 사업 성장에도 좋지 않은 영향을 미친다. 특히 회사와의 얼라인이 매우 중요하다. 회사는 전체적으로 한 방향으로 향하게 하는 큰 기준이기 때문이다. 물론 큰 리더들 간의 얼라인도 중요하다. 얼라인이 깨지면 각자가 열심히 해도 시너지는 나지 않는다.

“사업적으로 얼라인이 중요하지만 정서적, 감정적인 얼라인도 중요합니다. 보통 친구가 없거나 관계가 나빠지면 결코 행복해질 수 없는 것과 마찬가지로요.”

이선애 & 조규철 이천만장자는 ‘갈등관리 프로그램’을 실시하고 있다. 갈등이 유발되는 케이스들을 스터디하고 이에 대응하고 수용하는 방법에 대한 교육을 해주는 것이다.

“나라면 이렇게 했을 텐데 하는 생각을 버려야 합니다. 그 생각에서부터 갈등은 시작되지요. ‘보통 이렇게 해야 정상 아닌가?’라고 떠올리는 걸 멈춰야 합니다. 관점의 차이가 존재함을 인정하고 받아들여야 합니다.”

넛지효과(nudge effect)라는 것이 있다. ‘옆구리를 슬쩍 찌른다’는 이론으로, 부드러운 개입을 통해 타인의 선택을 유도하는 말이다. 넛지라는 단어는 행동경제학자인 리처드 탈러 시카고대 교수와 카스 선스타인 하버드대 로스쿨 교수의 공저인 <넛지>에 소개되어 유명해졌다. 강요하지 않고 자연스럽게 선택을 이끄는 힘은 생각보다 큰 효과가 있는데, 예를 들어 의사가 수술해서 살아날 확률이 90%라고 말하지 않고 죽을 확률이 10%라고 말하면 대다수의 환자가 수술을 거부한다는 것이다. 또한 암스테르담 공항 변기의 파리 그림이 변기 밖으로 튀는 소변의 양을 80%나 감소시킨 것이다. 이선애 & 조규철 이천만장자는 효과적인 빌드를 위해 이 ‘넛지효과’를 적극 활용하고 있다.

“자연스럽게 좋은 선택을 할 수 있는 환경을 만들어주기 위해 노력하고 있습니다. 일대일로 하는 대화보다 다수의 사람들로부터 듣는 이야기가 영향력이 더 크거든요. 조직문화가 그래서 중요해요. 톱 리더는 궁극적으로 조직문화에 가장 집중하고 있어야 한다고 생각합니다.”

직원들은 서로 돕고 나누면서 동기부여를 해야 한다. 이러한 문화가 조직에 전반적으로 흐르게 만들기 위해 10년 가까이 노력해왔으며 이제 완벽에 가깝게 정착이 되었다.

“남을 돕는 것은 인간의 본성입니다. 그 본성이 발현될 수 있도록 ‘넛지’해주는 거죠. 파트너들 역시 좋은 영향을 받아 열린 마음을 갖게 되었습니다. 바람직하고 긍정적인 ‘넛지’가 이루어지면 빌드와 조직운영이 수월해집니다. 그 속에서 성장은 탄력받을 수 있습니다.”



Message to Success

뉴스킨 코리아와 함께 한 세월이 20년이다. 친구로 치면 20년 지기인 셈이다. 예전에는 구원자 같은 존재였지만 이제는 같은 길을 가는 든든하고 좋은 친구이다. 삶에서 이 오랜 친구를 떼놓고 생각할 수 없다.

“조직의 리더로서 앞으로도 좋은 문화를 계속적으로 만들어 나가야겠다고 늘 다짐합니다. 비즈니스와 휴머니즘의 경계선상에 있는 그런 조직을 만들고 싶어요. 아무리 조직이 커져도 그 안에 진한 휴머니즘이 있었으면, 사람 냄새가 흠뻑 났으면 합니다.”

20th Anniversary Special



젊음 · 아름다움 · 열정의 발걸음
스무 살, 꿈을 만나다

천만장자, 석세스 스토리

10
MILLION DOLLAR

| | |
|-----------|----|
| 김영구 & 이선우 | 44 |
| 김하수 & 이정숙 | 52 |
| 류재조 & 안동근 | 60 |
| 신현숙 & 변봉기 | 68 |
| 이길재 & 장수년 | 76 |
| 이순임 & 김정수 | 84 |

각 직급 별 대표자 가나다순으로 수록되었습니다.

‘당신과 함께 리무진을 타고 싶어 하는
사람은 많겠지만, 정작 당신에게 필요한
사람은 리무진이 고장 났을 때 같이
버스를 타 줄 사람입니다.’



김영구 & 이선우
천만장자

포기하려는 것을 포기하라

STEP 1

프롤로그

‘당신과 함께 리무진을 타고 싶어 하는 사람은 많겠지만, 정작 당신에게 필요한 사람은 리무진이 고장 났을 때 같이 버스를 타 줄 사람입니다. ‘Lots of people want to ride with you in the limo, but what you want is someone who will take the bus with you when the limo breaks down,’ 미국의 유명 방송인 오프라 윈프리의 말이다.

사업을 시작한 지 일 년이 됐을 때였다. 열정도, 패기도, 의욕도 ‘1,000 퍼센트’였다. 누구보다 열심히 달릴 준비가 되어있었고, 열정이라는 연료를 가득 채웠다. 하지만 개인의 노력으로는 어찌할 수 없는 천재지변과 같은 IMF 상황이 발생하고야 말았다.

“수많은 사람들이 포기하고, 뉴스킨 코리아의 매출도 급감했죠. 혹시라도 사라져버릴까 하는 걱정에 본사에 매일 아침 일찍 출근해 저녁까지, 제일 늦게 남아있었어요. 그렇게 하면 회사를 지킬 수 있을 것 같았거든요.”

강의장이 없어서 연합 사무실을 토요일마다 강의장으로 만들었다. 책상과 의자를 치우면서 파티션 분리, 설치 작업을 무수히 해가며 최악의 상황을 노력으로 이겨나갔다. 그러던 중 일본에서 컨벤션이 열렸다. 어려웠지만 ‘한국 특공대’를 만들어서 30명의 적은 인원으로 도쿄돔에 갔다. 당시 일본은 엄청난 성장을 구가할 때였다.

“블루 다이아몬드 이그제큐티브와 팀 엘리트를 소개하는데 두 시간이 걸릴 정도였어요. 많은 동기부여가 됐죠. 한국도 언젠가는 그렇게 되리라는 비전을 안고 돌아왔습니다.”

모든 것이 불확실하던 시대였다. 돛자리를 만들던 유비, 푸줏간을 운영하던 장비 그리고 포악한 관료를 죽이고 떠돌아다니던 관우가 그랬듯이 비록 보잘 것 없는 신분이지만 새로운 세상을 꿈꾸며 결의를 맺고 나중에 거대한 중국을 뒤흔든 영웅이 되었던 것처럼 지금은 힘들지만 이겨내어 새로운 희망이 되자고 다짐했다. 그나마 다행스러웠던 것은 외국의 수많은 위대한 리더들이 한국을 찾아와 격려의 메시지를 주고 떠났다는 점이다. 일본의 리더들도 미팅과 세미나를 통해 한국 사업자들의 성장을 돕고자 했다.

“한강에서 맥주 잔잔하며 내일은 더 분발하자고 외치기도 했죠. 미팅이 끝나고 가끔은 편의점 앞에 모여 캔 커피를 마시면서 열정적인 토론을 벌이기도 했고요. 어떻게든 살아남아야 한다고 이야기 나누며 서로 힘을 얻었습니다.”

뉴스킨 코리아는 반드시 성장할 거라는 믿음을 가지고 서로서 용기를 북돋아 주었다. 당시 가장 많이 했던 말도 ‘포기하려는 것을 포기하라’는 말이었다. 상황이 나빠지면 유혹이 생긴다. 하지만 김영구 & 이선우 천만장자는 결정에 의심하지 않았고 모든 유혹에 귀를 닫았다.



“물론 혼자서는 할 수 없어요. 그룹원과 더불어서 시스템에 맞춰 움직여야 하죠. 혼자 해나가면 결심은 흔들릴 수 있습니다.”



STEP 2

인연

김영구 천만장자는 지인으로부터 좋은 마케팅이 있다는 이야기를 들었지만 국내 굴지의 자동차 회사에 다니고 있었기에 전혀 관심을 두지 않았다. 몇 달에 걸친 권유로 강의를 들었을 때에도 크게 와 닿지 않았다. 그날 ‘제3의 물결’이라는 책 하나 받아 집으로 돌아왔지만 내팽개쳐 두었다. 그러던 어느 날이었다. 늦게 퇴근해서 잠자리에 들었는데 잠이 오지 않았다. 시계를 보니 새벽 3시, 뒤척이다가 화장실에 앉아 우연히 그 책을 펼쳤는데 날이 밝아올 때까지 눈을 땔 수 없었다. 그날 김영구 천만장자는 전율을 느낀다는 것이 어떤 것인지 처음 체험했다.

“가정주부를 비롯한 평범한 사람들이 뉴스킨을 만나 백만장자로 변신하는 걸 읽었습니다. 그래서 그때 결정을 내렸어요. 나도 뉴스킨을 통해 백만장자가 되어야겠다고요.”

그 후 확실한 검토를 위해 일본과 미국에 연이어 방문해 사업을 알아봤고, 전 세계 많은 리더들의 성공 강의를 들었다. 양파껍질을 벗기듯 뉴스킨에 대해 알아갈수록 매력이 견고해졌다. 그대로 사업의 길에 접어들었다.

STEP 3

석세스 포뮬러

사업을 처음 시작하고 가장 먼저 한 것은 대형 노트를 사는 것이었다. 그리고 연 단위의 목표를 프린트해서 앞장에 붙였다. 구체적인 수입, 집과 차, 파트너 수를 모두 수치화해서 기재했다. 5년 뒤 달성할 목표를 정리한 것이지만 불가항력의 IMF를 겪는 바람에 10년 뒤에야 이때 기록한 모든 목표를 이룰 수 있었다. 하지만 경제 위기를 겪을 때에도 목표를 달성하지 못할 거라는 의심은 한 번도 하지 않았다.

“물론 혼자서는 할 수 없어요. 그룹원과 더불어 시스템에 맞춰 움직여야 하죠. 혼자 해나가면 결심은 흔들릴 수 있습니다.”

실행에 있어서 가장 많이 활용하는 것이 랠리였다. 첫 랠리는 부천 버들 캠프장에서 개최되었다. 1998년, 첫 행사에는 30명이 참석했으며 매달 인원을 늘려가 마침내 200명의 사업자가 참석하는 랠리로 발전해 갔다.



“프로모션이나 석세스 트립은 목표를 설정하게 해, 자신을 채찍질 할 수 있도록 하는 아주 중요한 동기가 됩니다. 지금까지 그랬던 것처럼 서로 더 잘 할 수 있도록 좋은 환경과 배려를 해주는 것이 열라인입니다.”

“전 항상 랠리에 집중하라고 말을 합니다. 대부분 사람들에게겐 집중하지 못하는 여러 가지 이유가 있어요. 하지만 저는 직계존비속 사망 외에는 무조건 랠리에 참석해야 한다고 말합니다.”

그 말은 김영구 천만장자 본인에게도 그대로 해당됐다.

“제가 장남인데 어머니 칠순잔치와 김범준 사장님이 주관하신 랠리가 겹치는 거예요. 잔치에 참석했다가 한복을 입고 바로 택시를 타고 랠리장에 향했습니다. 물론 잔치 이후에 일가 어른들로부터 핀잔의 말씀을 조금 듣긴 했습니다만 원칙을 지키지 않아 돌아올 결과가 더 두려웠거든요.”

그때 그룹원들은 자신이 뱀은 말을 지키는 리더의 모습에 감동받았다. 그 원칙은 지금까지도 이어져 중국을 비롯한 모든 랠리에 빠지지 않고 있다. 자신과의 약속이었고, 함께 하는 사람들과의 약속이었기 때문이다.

“그룹 미팅은 새충의 아픔이고, 103호 강의는 권총을 맞는 느낌이며, 랠리는 대포의 느낌이에요. 1박 2일 동안 집중해서 모든 것을 쏟아내 주거든요. 큰 동기부여를 줍니다. 랠리에 내 몸을 완전히 이동시켜야 가장 큰 그룹을 만들 수 있고 컨벤션에 초대할 수 있습니다.”



STEP 4

얼라인, 빌드, 레버리지

“회사는 조직과 구성원 개개인들이 의지를 자극하고 동기부여해주는 일에 집중해야 합니다. 프로모션이나 석세스 트립은 목표를 설정하게 해, 자신을 채찍질 할 수 있도록 하는 아주 중요한 동기가 됩니다. 지금까지 그랬던 것처럼 서로 더 잘 할 수 있도록 좋은 환경과 배려를 해주어야 합니다. 그게 바로 얼라인입니다.”

새들을 불러 모으고 수많은 생명을 키우는 울창한 숲도 처음에 작은 묘목 하나에서 시작된다. 묘목은 비를 맞고 바람을 견디며 오랜 시간에 걸쳐 나무로 성장해나가는 것이다. 이 나무의 성장을 위해서 스폰서는 바람막이가 되어야 한다. 이 나무가 성장하면 씨를 날리고 그 씨들이 다시 자라 결국에는 숲을 이루게 되는 것이다. 물론 이 많은 나무 중에는 건강한 나무도 있겠지만 병든 나무, 뒤틀어진 나무도 생길 수 있다. 하지만 숲은 이 모든 것을 아우른다. 숲을 키우는 마음으로 그룹을 키워야 한다.

“인간은 그 자체로 모순 덩어리입니다. 선한 마음도 있지만 미워하고 질투하는 마음도 분명히 존재해요. 하지만 조금 부족한 것을 비난하고 부정적으로 대하면 안 됩니다. 병들었거나 굽어있는 나무들을 일일이 지적하지 말고 안아주고 받아주어야 합니다. 그리고 시스템에 자연스럽게 합류할 수 있도록 해야 하고요.”

아울러 새로운 리더에게 많은 권한을 넘겨주어야 한다. 큰 리더는 뒤에서 잘못된 길을 가지 않고 바른 방향으로 갈 수 있도록 말없이 방향을 잡아주고, 지켜봐 주는 것이야말로 빌드에서 간과해서는 안 될 중요한 요소다.



실행에 있어서 가장 많이 활용하는 것이 랠리였다. 첫 랠리는 부천 버들 캠프장에서 개최되었다. 1998년, 첫 행사에는 30명이 참석했으며 매달 인원을 늘려가 마침내 200명의 사업자가 참석하는 랠리로 발전해 갔다.

Message to Success

“회사와 사업자 모두 원칙을 정했으면 어떠한 일이 있어도 지켜나가야 합니다. 그리고 완벽한 소통과 얼라인을 통해 올바른 방향으로 사업이 진행되어야 하고요. 그러다면 1조를 달성할 수 있을 거라 믿어 의심치 않습니다.”

'길게 보면 위험을 피하는 것은 위험에 맞서는 것보다 안전하지 않다. 인생은 대담한 모험이거나, 아무 의미도 없는 것이거나, 둘 중 하나다.'



김하수 & 이정숙
천만장자

다시, 스무 살 청년의 패기로

STEP 1

프롤로그

'길게 보면 위험을 피하는 것은 위험에 맞서는 것보다 안전하지 않다. 인생은 대담한 모험이거나, 아무 의미도 없는 것이거나, 둘 중 하나다.'

헬렌 켈러의 말이다. 위험이 닥쳤을 때 안전한 곳으로 숨는다면 그 위험으로부터 배울 수 있는 것은 아무것도 없다. 대담하게 위험에 맞서 나가면 인생이 숨겨놓은 보석 같은 의미들을 얻을 수 있다. 인생의 갈림길에서 맞서느냐, 피하느냐는 그 인생을 좌우하는 결정이 될 것이다. 김하수 & 이정숙 천만장자의 사업 과정을 들여다보면 이 명언이 떠오른다.

“사업에 본격적으로 뛰어들고 1년도 채 지나지 않아 IMF가 왔어요. 멀쩡히 회사에 다니던 사람들도 나락으로 떨어지는 판에 새로운 사업에 뛰어들어 저는 얼마나 힘들었겠습니까. 하지만 위험을 회피하지 않고 부딪혀나가기로 더욱 굳게 마음을 먹었습니다.”

안정적으로 운영하던 가게를 과감히 접고 시작했던 일이라 길을 걷다 빈 점포들을 보면 자신도 모르게 눈길이 그쪽으로 향하기도 했다. 함께 어려움을 헤쳐 나갈 동료도 부족했다. 경제적으로도

힘들었지만 그보다 더 힘든 것은 사람에게 받는 상처였다. 인간관계에 대한 회의감을 느끼기도 했고, 편견이라는 거대한 벽 앞에 무릎 꿇는 날도 많았다. 하지만 김하수 & 이정숙 천만장자는 누구에게도 상처 주지 않기 위해 노력했다. 대신 흔들릴 때마다 스폰서와 얼라인 하는 것에 초점을 맞추었다. 또한 파트너 사장들을 끌어주는 데 온 힘을 쏟았다.

“아침저녁으로 만나서 현실을 이겨나가는 힘을 받았어요. 류재조 & 안동근 스폰서님과 1대 파트너인 원종애 사장님을 비롯한 여러 초보 사장님들과 한파를 견디고 험난한 강을 건넜지요. 회사의 방침에 집중하며 스폰서와 얼라인하였습니다. 함께이기에 이겨낼 수 있었어요.”



“패밀리라는 말을 해요. 식구죠. 밥을 먹으며 이야기 나누면 일이 쉬워져요. 50명, 60명씩 되는 분들을 모두 집으로 초대해 식사 대접하는 일을 하고 있습니다. 음식을 준비하는 게 쉬운 일은 아니지만 제 식구가 먹을 음식이니깐 즐겁게 할 수 있어요. 물론 책을 정해 미리 읽고 오라는 요청도 잊지 않죠.”



STEP 2

인연

오랫동안 자영업을 하면서 매년 새로운 아이템을 찾아야 하는데 한계를 느끼던 김하수 & 이정숙 천만장자가 그 대안을 선택할 때는 몇 가지 고려 사항이 있었다. 우선 평생 할 수 있는 일이어야 했다. 시류를 타거나 유행에 민감한 일은 관심에 두지 않았다. 그다음으로는 정당한 대가와 함께 사회적으로 인정을 받는 일을 하고 싶다고 생각했다. 1990년대 후반, 대한민국에서 사업을 해나가기 위해서는 탈법이나 불법 없이는 불가능하다는 말이 유행했다. 하다못해 소득이라도 적게 신고해서 세금을 줄이지 않는 것을 어리석게 여기는 문화였다. 하지만 떳떳한 부모가 되기 위해 그런 방법은 쓰지 않고도 성공을 이루고 사회에도 기여하는 일을 하고 싶었다.

“뉴스킨 사업은 순수한 열정으로 일하고 그에 대한 보상을 받는 일이라고 생각했어요. 하지만 당시만 해도 네트워크 마케팅이라는 것에 대한 사회적 고정관념이 있었어요. 불법적인 곳도 많았어요. 하지만 저는 뉴스킨 자체로만 사업을 판단했습니다. 팩트는 객관적 지표였고 그것이 판단의 기준이 되었습니다.”

김하수 천만장자가 분석력이 강하고 치밀한 성격이라면 이정숙 천만장자는 실행력이 강한 스타일이다. 확신이 들면 단순하고 저돌적으로 밀고 나가는 파위가 있다. 평소 어떤 일을 했어도 성공했겠다는 말을 들을 정도로 집중력이 강한 편인 이정숙 천만장자는 뉴스킨 사업을 시작하기로 마음먹으면서부터 정말 신들린 듯 사업에 몰입했다. 모든 일정을 습관화했다. 아침 미팅도 생활에 녹였고, 잠 잘 때, 밥 먹을 때, 심지어 여행을 떠나있을 때도 뉴스킨만 생각했다. 보다 못한 아이들이 회사 이야기는 안 하기로 약속해야 여행을 함께 떠나줄 정도였다. 아침에 눈을 떠서 잠들기 직전까지 뉴스킨에 대해서만 이야기했다. 사업 초반, 그렇게 집중했기에 시행착오도, 국가적 시련이었던 IMF도 이겨낼 수 있었다.



STEP 3

석세스 포뮬러



김하수 & 이정숙 천만장자는 누구에게도 상처주지 않기 위해 노력했다. 대신 흔들릴 때마다 스폰서와 얼라인 하는 것에 초점을 맞추었다. 또한 파트너 사장들을 끌어주는 데 온 힘을 쏟았다.



김하수 & 이정숙 천만장자가 요즘 가장 고심하는 부분은 '리더'다. 선배 사업자로서, 그룹을 이끄는 리더로서 사업적 노하우와 경험으로 쌓은 지혜를 전하기 위해 노력한다.

“제가 먼저 경험한 후에 성과가 나고 좋다고 생각한 부분은 반복해서 이야기해주려고 해요. 귀에 못이 박히도록 반복해서 이야기를 하는 편입니다. 그렇게 하다 보면 처음에는 귀로 흘려듣던 말도 몸으로 체화하고 실천에 옮기더라고요. 몸을 움직여 실행을 하면 제가 낸 성과와 비슷한 결과를 냅니다. 또 좋은 프로그램이나 강의, 책이 있으면 공유하기 위해 노력하죠.”

김하수 천만장자가 생각하는 리더십의 가장 큰 덕목은 책임감이다. 앞서 걸으며 먼저 경험을 하고 시행착오를 겪었던 부분을 매뉴얼화해서 넘겨주면 뒤따라오는 이들이 그 매뉴얼대로 실행하면서 시행착오를 되풀이하지 않는 것을 말한다. 또한 리더는 너무 멀리 앞서가도 안 되고 같은 선상에서 걸어도 안 된다. 너무 앞서가면 리더의 조언이 뜬구름 잡는 이야기가 될 수 있다. 같은 선에서 걸으면 리더로서 무책임해진다. 책임감 있는 리더라면 그룹원들 보다 한두 발짝 앞서 걸으며 먼저 실천하고 부딪히며 길을 열어주어야 한다. 이런 리더만이 그룹원들에게 끊임없이 좋은 영향력을 줄 수 있다.

이정숙 천만장자는 좋은 리더가 되기 위해 늘 인정해주고, 잘 들어주기 위해 노력한다. 상대의 마음을 열고 서로 소통하는 데에는 말없이 들어주는 것이 가장 효과적이다.

“중간 리더들 간의 화합이 매우 중요합니다. 간혹 화합이 잘 되지 않거나 의견 차가 클 때 고민을 많이 했어요. 결론은 스스로 답을 찾는 것이었어요. 이를 위해 다양한 각도에서 답이 나올 때까지

지 질문을 던져주었습니다. 예전 같았으면 답을 먼저 말했겠지만 스스로 답을 찾았을 때 실행력이 더 크다는 것을 깨달았습니다. 답을 찾아서 제시하는 게 아니라 스스로 찾게 하는 게 진정한 리더라는 생각이 듭니다.”

STEP 4

얼라인, 빌드, 레버리지

김하수 & 이정숙 천만장자는 요즘 중간리더 챙기기에 여념이 없다. 그룹의 징검다리 역할로 그 어떤 위치보다 중요하기 때문이다. 그들의 역할에 얼마나 충실하느냐에 따라 그룹의 성장과 퇴보가 결정 난다 해도 과언이 아니다.

“사실 중간리더는 특정한 부류의 사람들을 의미하진 않아요. 그룹원 모두가 회사와 스폰서, 파트너 사이에서 중간리더 역할을 수행해요. 그것이 얼라인입니다. 중간 리더의 역할이 중요하다는 것은 그룹원 모두가 중요하다는 말과 같습니다. 특히 직급이 올라갈수록 성공했다고 교만함을 가지거나 벽을 쌓고 나만 옳다고 주장하면 그 순간 개인과 그룹의 성장이 멈추는 것입니다.”

그래서 김하수 & 이정숙 천만장자는 얼라인에 집중하며 회사의 프로모션에도 언제나 적극적으로 참여한다. 리더들과의 일대일 미팅을 통해 그룹의 목표와 개인의 목표를 연결하는 일도 게을리 하지 않는다. 성장을 열망하는 리더들과 소통을 하면 그룹에 긍정적인 기운을 준다. 이런 영향력은 빌드에도 도움이 된다. 조직 구축에 힘들어하는 파트너들이 있으면 전체 과정을 경청하고 해결책을 제시하는 적극적인 소통을 통해 긍정의 에너지를 전한다.

“패밀리라는 말을 해요. 식구죠. 밥을 먹으며 이야기 나누면 일이 쉬워져요. 50명, 60명씩 되는 분들을 모두 집으로 초대해 식사 대접하는 일을 해오고 있습니다. 음식을 준비하는 게 쉬운 일은 아니지만 제 식구가 먹을 음식이니까 즐겁게 할 수 있어요. 물론 책을 정해 미리 읽고 오라는 요청도 잊지 않죠.”

사업에 너무 집중하다 보면 자칫 방향을 잃을 수 있다. 짜릿한 성공을 맛본 후에는 자신감에 도취되어 목적지를 잊고 안주할 수도 있다. 혹은 머릿속에 너무 많은 생각들이 과부하를 일으켜 판단력을 흐리게 할 수도 있다. 이렇게 방향 감각을 잃고 혼란스러울 때 김하수 & 이정숙 천만장자는 책으로부터 해답을 찾았다. 다른 분야에서 성공한 사람들의 이야기나 성현의 말씀을 읽다 보면 지금 내가 선 위치와 가야 할 방향이 뚜렷해지기 때문이다. 그래서 식사 초대전에는 항상 책을 한 권씩 정해 읽고 오게 한 후 식사를 하며 자연스럽게 책을 통해 얻은 지혜를 나누고 뉴스킨 비즈니스와 접목하는 방법에 대해서도 이야기 나누다.



스스로 답을 찾는 것이 중요하다. 이를 위해 다양한 각도에서 답이 나올 때까지 질문을 던져주어야 한다. 스스로 답을 찾았을 때 실행력이 더 크다는 것과 스스로 찾게 하는 게 진정한 리더라는 생각이 든다.

Message to Success

김하수 & 이정숙 천만장자는 이 척박한 토양에 씨앗을 뿌리고 이뤄낸 결과로 달콤한 자유도 맛봤다. 휴식을 통해 새로운 에너지가 충전되었다. 그 에너지로 다시 새롭게 뛰기 시작한 김하수 & 이정숙 천만장자는 이제는 여유롭게 어른으로서, 선배로서 회사와 리더들과 소통하며 모두를 후원하는 사업자가 되길 꿈꾼다.

“뉴스킨 코리아도, 저희도 20년이라는 나이를 먹었어요. 우왕좌왕한 격동기의 사춘기를 지나고 청년이 됐습니다. 스무 살 청년의 힘으로 이제 힘차게 나아갈 수 있습니다. 모든 선택에는 정답과 오답이 공존합니다. 지혜로운 사람들은 선택한 다음에 정답으로 만들어 내고 어리석은 사람들은 정답을 선택하고도 후회하면서 오답으로 만들죠. 후회는 또 다른 잘못의 시작일 뿐이라는 걸 잊지 말아야 할 것입니다.”

삶에 있어서 물질적인 가치는 결코 우위에 있는 것이 아니다. 행복하기 위해 사업을 했고, 자기 자신, 가족, 모든 사람을 소중히 여기며, 사람의 소중함을 알고 행동하는 성숙한, 성공한 사업자가 되었다.



류재조 & 안동근
천만장자

마음을 다할 때 얻을 수 있는 것

STEP 1

프롤로그

어린 왕자에게 길들여진 여우는 어린 왕자와 헤어질 무렵 아주 소중한 가치 하나를 알려준다.
“내 비밀은 바로 이거야. 정말 간단해. 마음으로 볼 때만 진정으로 볼 수 있어. 가장 중요한 것은 눈에는 보이지 않거든.”

가장 중요한 것은 눈에 보이지 않는다. 이를테면 행복, 소중함, 사랑과 같은 이런 가치들은 어떤 그림이나 언어로도 표현하기에 부족하게 느낄 때가 많다. 마치 상자 안에 있는 보이지 않는 양의 모습이 어린 왕자의 마음을 만족시킨 것처럼 말이다. 세상은 생각보다 단순한 이치가 적용된다. 어린 왕자가 만난 타 행성의 어른들처럼 우리는 그 진실을 너무나 쉽게 간과하고 산다. 그런 관점에서 봤을 때 뉴스킨 사업이야말로 가장 순수한 마음의 잣대로 진행했을 때 가장 큰 가치가 발휘되는 일이라 할 수 있겠다.

뉴스킨의 올바른 문화와 회사가 가진 바람직한 가치를 보며 사업을 시작한 류재조 & 안동근 천만장자는 이 일이 사람과 사람이 아름답게 이어져야 되는 일임을 누구보다 잘 알고 있었다. 하지만 내 마음과 같지 않은 사람을 안아야 하기에, 때로는 사람의 힘으로는 도저히 어찌할 수 없는 거센 현실의 풍파를 만날 수밖에 없기에 갖고 싶지 않았던, 좋지 않은 생각이 그들의 머릿속에 스쳐 지나가기도 했다.

“원하는 방향으로 되지 않을 경우, 주변에 있는 사람들을 원망하게 되더라고요. 마음은 그게 아닌데 말이예요. 하지만 끊임없이 소통을 위해 노력해야 합니다. 20년 동안 많은 것을 얻었지만 뉴스킨 사업이 주는 가장 큰 매력은 진심만 통하면 평생 친구를 만들 수 있다는 점일 것입니다.”

류재조 & 안동근 천만장자에게 뉴스킨은 곧 삶이었다. 삶에 있어서 물질적인 가치는 결코 우위에 있는 것이 아니다. 행복하기 위해 사업을 했고, 자기 자신을, 나의 가족을 나아가 모든 사람을 소중히 여기게 되었더니 행복이 왔고, 사람의 소중함을 누구보다 잘 알고 행동하는 성숙한, 성공한 사업자가 되어있었다.



“보통 사람들은 특별한 행동을 해야 성공한다고 생각해요. 하지만 이 사업에서 요구하는 건 정해져있어요. 바로 지속적인 기본의 반복입니다. 작은 행동도 반복하다 보면 지혜와 깨달음을 얻을 수 있습니다.”



STEP 2

인연

계기는 우연한 것이었다. 친환경적인 제품이 서서히 유행을 타기 시작할 무렵 알게 된 뉴스킨 제품은 류재조 천만장자의 마음을 움직이기에 충분했고, 가정주부라는 위치에서 다른 경제적 돌파구를 찾던 자신에게 네트워크 마케팅은 획기적인 비전으로 다가왔다.

“아마 다른 사람이 권했다면 주저하는 마음이 컸을 거예요. 하지만 마케팅과 시대의 흐름을 읽는데 탁월한 감각이 있던 남편이 먼저 사업을 시작하자 안 할 수가 없더라고요. 특히 화학학과를 전공한 남편이 바다 바 하나만으로도 충분히 되는 사업이라고, 이 제품은 그 어떤 회사에서도 흉내 낼 수 없는 탁월한 품질과 효과를 가지고 있다고 자신했어요. 주부지만 사업을 시작하기에 그 어떤 것도 거리낄 것이 없었습니다.”

획기적인 제품, 확실한 비전, 탄탄한 사업성. 모든 조건이 완벽했다. 류재조 & 안동근 천만장자의 마음도 사업을 시작하는데 1%의 이견도 없었다. 그러나 복병은 생각지도 못한 곳에서 왔다. 사업을 시작하고 일 년도 채 되지 않은 시점이었다.

“IMF라는 위기를 맞으면서 저와 시작을 약속했던 이들이 하나둘 떠나가기 시작했어요. 어려운 상황이었기에 어떻게 손쓸 도리가 없었죠. 자연히 사업은 지지부진해졌고, 사업이 지지부진해 지니 경제적인 어려움도 찾아왔어요. 눈에 보이는 결과는 없고, 마치 숨을 곳 없는 들판에서 바람을 맞는 듯 막막한 느낌이었어요. 누군가 이 바람을, 이 거센 파도를 잠재워줬으면 좋겠다고 기도할 정도였습니다.”

그럼에도 불구하고 류재조 & 안동근 천만장자는 희망의 불씨가 가슴속에서 꺼지지 않았기에 발걸음을 멈출 수 없었다. 꺼지지 않는 꿈이라는 불꽃이 엔진이 되어주었고, 인생을 바꿀 수 있을 것이라는 미래에 대한 기대가 연료가 되어주었다. 놓지 않았더니 기적과 같은 성공이 따랐다.

“그때 함께 했던 이들은 지금도 함께 하고 있어요. 천만장자라는 성공의 자리에 함께 오른 이들이죠. 그들은 우리가 어떤 자리에 있던 같이 하고자 했습니다. 티끌만 한 작은 기회만 있어도 한 방향으로 뭉치기 시작했습니다.”

더 큰 도움이 된 건 바로 ‘뉴스킨’ 그 자체였다. 회사에서 지원을 아끼지 않았다. 사업자들이 마음껏 사업을 펼칠 수 있었고 이 기회를 놓치지 말자고 다짐했다. 어떤 힘든 상황에서도 한 치의 의심 없이 전진할 수 있었던 초기의 그 열정, 할 수 있다는 그 마음이 있었기 때문이다. 그 믿음이 류재조 & 안동근 천만장자와 함께 한 이들을 살려냈다. 강한 열정이 승리하는 순간이었다.



힘든 상황에서도 한 치의 의심 없이 전진할 수 있었던 초기의 그 열정, 할 수 있다는 그 마음이 있었기 때문이다.

STEP 3

석세스 포뮬러

“누구나 사업의 정체기가 올 수 있습니다. 그럴 때는 석세스 포뮬러의 다섯 가지 성공 공식을 대입해보면 막힌 게 무조건 뚫리게 되어 있어요.”

석세스 포뮬러의 다섯 가지 공식 중 류재조 & 안동근 천만장자는 특히 ‘확신’에 주목한다. 누구보다 힘든 산을 넘어왔기에 확신의 중요성을 누구보다 뼈저리게 인지하고 있기 때문이다.

“아무리 많은 금은보화가 쌓여있어도, 내가 믿지 않으면, 확신이 없으면 행동은 나오지 않습니다. 죽은 꿈, 결과 없는 목표만 가지게 되는 것이죠. 어떤 방식으로든 강한 확신을 갖고 두려움을 이겨 내야 합니다. 그리고 실패를 경험으로 승화시켜야 합니다.”

사람이 하는 일이다. 늘 100%의 에너지와 확신을 유지하는 것은 불가능하다. 파도는 치고 거센 풍랑은 배를 뒤흔든다. 그럴 때 그 바람을 잠재울 수 있는 건 ‘시스템’에 있다.

“시스템이 지금처럼 공고히 갖춰지지 않았던 시절이었어요. 하지만 강의와 강연, 팸리 속에서 함께 움직이고 있는 사람들의 경험담을 순수한 마음으로 스펀지처럼 흡수했어요. 다른 이의 작은 성공 스토리도 결코 함부로 지나치지 않았죠.”

어떤 상황에서도 시스템에 조인했다. 성공할 때까지 성공자의 습관을 가져야 한다는 마음으로 배우고 실행해 나갔다. 확신을 강화시키는 것은 실행이었다. 류재조 & 안동근 천만장자가 석세스 포플러의 공식 중 두 번째로 중요하게 꼽는 것이 '실행'이다.

“보통 사람들은 특별한 행동을 해야 성공한다고 생각해요. 하지만 이 사업에서 요구하는 건 정해져있어요. 바로 지속적인 기본의 반복입니다. 작은 행동도 반복하다 보면 지혜와 깨달음을 얻을 수 있습니다.”

꺼지지 않는 믿음이 있었고, 그 믿음을 지지해주는 회사가 힘을 보탤으며 함께 하는 이들이 한마음으로 늘 곁에 있어주었기에 그 힘든 IMF를 지나올 수 있었다. 언제나 기본에 충실한 성실함과 열정이 있었기에 오늘날의 성공은 그렇게 류재조 & 안동근 천만장자에게 기적인 듯, 기적이 아닌 듯 당연한 수순으로 다가온 것이다.

STEP 4

얼라인, 빌드, 레버리지

뉴스킨은 그 어떤 일보다 명확한 목표 설정이 중요한 일이다. 그 목표는 100% 회사의 로드맵에 따라야 한다. 명확한 목표를 가지고 개인이 성과를 내면 이는 개인과 그룹의 성장으로 이어진다.

“이때 그룹의 목표에만 연연하면 안 됩니다. 그렇게 되면 내가 하기보다 그들이 해주길 원하게 되는 상황이 올 수도 있거든요. 내 목표가 명확하고 이를 달성하면 성과가 공유됩니다.”

류재조 & 안동근 천만장자가 조직 구축에 있어서 중요하게 생각하는 것은 리더와 구성원의 역할이다. 스스로를 '시간과 노력으로 만들어진 리더'라 칭하는 류재조 & 안동근 천만장자는 성취의 경험이 있는 사람을 그룹의 리더로 키워내는 게 조직 구축의 가장 효율적인 방법이 될 수 있다고 강의에서 늘 강조하고 있다.

“물론 그 사람이 '뉴스킨화' 되지 않으면 아무 소용없는 일이긴 해요. 그렇긴 하지만 소양이 갖춰진 사람이 조직 성장의 기폭제 역할을 하는 건 사실입니다.”

사업 성장의 기폭제와 같은 역할을 하는 것은 LTO다. 하지만 이 LTO에만 사업의 초점을 맞추면 본질이 흐려지는 우를 범할 수도 있다.

“LTO에 집중하는 것도 성장을 위해 필요합니다. 다만 본질에 입각해서 하던 일을 묵묵히 해나간다는 전제가 있어야 합니다. LTO는 묵묵히 준비해온 사업자에게 주는 선물이라고 할 수 있습니다.”



“원하는 방향으로 되지 않을 경우, 주변에 있는 사람들을 원망하게 되더라고요. 마음은 그게 아닌데 말이예요. 하지만 끊임없이 소통을 위해 노력해야 합니다. 20년 동안 많은 것을 얻었지만 뉴스킨 사업이 주는 가장 큰 매력은 진심만 통하면 평생 친구를 만들 수 있다는 점 일 것입니다.”

Message to Success

부분 가슴으로 뉴스킨을 만난 지 꼭 20년이다. 뉴스킨 코리아와 함께 성장한 류재조 & 안동근 천만장자는 첫걸음을 돌이켜봤을 때, 그 당시 꿈꾸고 상상했던 것보다 더 많은 보상을 현재 받고 있기에 그저 감사한 마음뿐이다. 또한 기적은 스스로 만드는 것임을 누구보다 실감하고 있다.

“믿음이 기적을 만듭니다. 물론 잘못된 것을 믿으면 안 되죠. 하지만 뉴스킨이라는 확실한 회사를 믿고, 그룹과 자기 자신을 믿고 나아가길 바랍니다. 이미 성공한, 결과를 만들어낸 선배들이 있으니 뉴스킨을 선택했다면 의심하지 말고 선택에 책임을 지는 멋진 사람이 되길 바랍니다!”



“세상에서 가장 어려운 일은 사람이 사람의 마음을 얻는 일이다. 각각의 얼굴만큼 다양한 각양각색의 마음을... 순간에도 수만 가지의 생각이 떠오르는데 그 바람 같은 마음이 머물게 한다는 건 정말 어려운 거란다.”

신현숙 & 변봉기
천만장자

장미의 소중함을 아는 어린왕자처럼

STEP 1

프롤로그

“세상에서 가장 어려운 일이 뭐지 아니?” “흠... 글썄요. 돈 버는 일? 밥 먹는 일?” “세상에서 가장 어려운 일은 사람이 사람의 마음을 얻는 일이다. 각각의 얼굴만큼 다양한 각양각색의 마음을... 순간에도 수만 가지의 생각이 떠오르는데 그 바람 같은 마음이 머물게 한다는 건 정말 어려운 거란다.” 생텍쥐페리의 어린 왕자에 나오는 아름다운 대화다. 바람처럼 흐트러지는 사람의 마음을 얻는 것은 참으로 어려운 일이다.

신현숙 천만장자에게도 사람의 마음을 얻는 일은 가장 어려웠다. 평범한 가정주부로 지내다가 사업을 시작하려니 모든 게 낯설었다. 특히 누군가를 만나 설득하고 내 사람으로 만드는 일은 지금까지와는 다른 인내심을 요구했다. 믿었던 사람이 등을 돌리기도 했고 오래 공을 들인 사람이 갑자기 냉랭해지기도 했다. 사람으로부터 상처를 받으면 후유증도 오래갔다. 생각지 않았던 곳에서 좋은 사람을 만나기도 했다. 그러면 언제 상처를 받았냐는 듯 인간에 대한 무한한 신뢰감이 샘솟았다. 이렇게 수많은 사람들을 만나 다양한 관계를 맺고 부침을 겪으며 신현숙 천만장자의 마음도 단단해졌다.

“선의를 가지고 먼저 다가갈 때 사람은 마음을 연다는 걸 배웠어요. 소통은 실천이죠. 어떤 반응을 보일지 두려워하지 말고 먼저 손을 내밀고 말을 걸어야 해요. 그러면 그중 누군가는 긍정적인 반응을 보입니다.”

처음에는 마냥 일이 좋았다. 할 수 있는 일을 하나 더 찾은 것 같아 내내 즐거웠다. 내 안에 잠자고 있던 능력을 발견하는 것도, 그 능력을 십분 발휘하며 사업을 키워나가는 것도 좋았다. 하지만 그 중에서도 가장 뿌듯했던 것은 눈에 띄게 성장하는 사람들을 보는 것이었다. 내가 성장하며 사람들을 돕고 사람들이 성장하며 나를 돕는 시스템은 사람에 대한 고마움을 새삼 깨닫게 했다.

“인상적이었던 건 생각지도 못 했던 사람들이 변화하는 모습을 볼 때였어요. 저 사람에게 저런 면이 있었구나 하고 느낄 때죠. 저 같은 평범한 가정주부였던 이가 있었는데 비즈니스로서 뉴스킨을 제대로 이해하지 못하고 있다고 생각했어요. 그런데 4, 5년이 지난 후 정말 큰 리더로 성장해 있었습니다.”

뉴스킨 비즈니스가 얼마나 사람을 위대하게 만들어내는지, 얼마나 역동적인지 느낀 순간이었다.



“힘들지만 포기하지 않고 사업을 했던 이유는 목표에 도달하려는 것이 아니라 나와 가족, 이웃이 행복해지기 위함이었습니다. 하지만 그전까진 목표만을 생각하면 살았던 거였죠.”



STEP 2

인연

신현숙 천만장자에게 가정은 언제나 최우선 순위였다. 자식을 뒷바라지하고 남편을 내조하는 것을 사명으로 여겼다. 일이 좋아서 사업을 시작했지만 주부로서의 역할을 포기하지 못하고 자투리 시간만 투자했다. 반찬값에 보태거나 아이 학원비 정도의 수입으로도 만족스러웠다. 그렇게 일 년 반 정도 사업을 진행했을 때 IMF 경제 위기가 들이닥쳤다. 느슨하게 맺고 있던 관계는 허탈할 정도로 쉽게 무너졌다. 아무리 좋은 비즈니스라도 전력을 다하지 않으면 사상누각처럼 사라져버린다는 것을 깨닫게 됐다.

“그전에는 뚜렷한 목표가 없었던 것입니다. 목표가 없다 보니 열의도 없었어요. 하지만 혹독한 경제 위기를 겪으면서 주위에 힘들어하는 이웃들을 보니 일을 할 수 있는 제 자신이 다행스럽게 느껴졌어요. 그때 모든 것을 던져서 사업에 매진하여 최고가 되어야겠다고 다짐했습니다. 첫 목표로 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 설정하고 열심히 뛰었어요. 많은 이들이 떠나는 순간이었는데 오히려 저는 그제야 사업의 의미를 찾고 목표를 정해 매달린 셈입니다.”

많은 가정에 커다란 고통을 주었던 IMF 시절, 소비가 쾅쾅 얼어붙으며 모두가 떠나갈 때 신현숙 천만장자는 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 달성했다. 이 과정이 얼마나 힘들고 고생스러웠을지는 짐작조차 어렵다. 힘들었던 과정 하나 하나는 뉴스킨 사업자라면 경청할 만하다.

“남편이 뉴스킨 비즈니스에 대해 잘 모르고 있던 때였는데 어느 날 반대하더라고요. 모두가 예민하던 때여서 그랬던 것 같아요. 25일 정도를 쉬었는데 그때 그러더군요. 일을 할 때는 활기차고 에너지가 넘쳤는데, 집에만 있으니 살아있는 사람같지 않다며 살아있는 저와 살길 원한다며 사업을 다시 시작하라고 했어요.”

한 달을 채 안 쉬 셈이었지만 신현숙 천만장자가 느낀 공백은 압담할 정도로 컸다. 그 사이 많은 사람들이 떠나갔고 갈 데도 없고 만날 사람도 없었다. 아침이 밝아오는 것조차 두려운 순간이었다. 하지만 거기서 포기할 수는 없었다. 신현숙 천만장자는 믿어준 남편에게 보답하겠다는 마음으로 블루 다이아몬드 이그제큐티브라는 당시로서는 무모해 보였던 목표를 마음에 새겼다. 그리고 새벽에 잠에서 깬 때마다 블루 다이아몬드 이그제큐티브라고 소리쳤다. 확신은 절박함 속에서 나오는 것임을 그제야 깨달았다. 목표가 생기자 열정이 샘솟았다. 사업을 뒷받침해주는 뉴스킨의 아이템은 목표 달성에 대한 확신을 품게 했다. 열정과 확신은 신현숙 천만장자가 끌고 가는 수레의 두 바퀴였다. 힘든 시기를 버텨내며 꾸준히 수레를 끌자 사람들이 올라타기 시작했다. 블루 다이아몬드 이그제큐티브는 이렇게 달성된 것이었다.



“평생을 함께 할 친구가 천 명쯤 되었으면 좋겠다는 꿈을 꾸기 시작했어요. 뉴스킨이라면 가능한 일이었죠. 그들에게 도움을 주는 사람이 되어겠다고 생각해요.”

STEP 3

석세스 포뮬러

아이러니하게도 목표 달성 후에 찾아온 것은 뒤늦은 슬럼프였다. 신현숙 천만장자는 당황했다. 어려운 시기를 누구보다 잘 버텨오고, 남들이 부러워하는 성과도 냈는데 갑자기 의욕이 떨어지고 허전한 마음이 밀려왔다. 신현숙 천만장자는 분주했던 걸음을 멈추고 사업을 돌아봐야 했다. 성찰 끝에, 성과만 좇다 보면 공허함이 온다는 깨달음을 얻었다.

“힘들지만 포기하지 않고 사업을 했던 이유는 목표에 도달하려는 것이 아니라 나와 가족, 이웃이 행복해지기 위함이었습니다. 하지만 그전까진 목표만을 생각하며 살았던 거였죠.”

결국은 사람이었다. 목표 달성을 위한 수단으로서의 사람이 아닌 함께 기쁨을 나누고 꿈을 공유하고 행복을 누리는 사람이었던 것이다. 신현숙 천만장자는 휴식기를 가지면서 마음의 평화를 얻었다. 그리고 다시금 뛰기 시작했다. 뉴스킨 안에서 일할 때 가장 행복하다는 것을 발견했고, 마음으로 얻은 사람들과 이 행복을 나눌 때 더 큰 만족감을 느낀다는 걸 깨달았기 때문이다.

“평생을 함께 할 친구가 천 명쯤 되었으면 좋겠다는 꿈을 꾸기 시작했어요. 뉴스킨이라면 가능한 일이었죠. 그들에게 도움을 주는 사람이 되어겠다고 생각해요.”

신현숙 천만장자는 작으나마 사회에 기여하는 사람으로 살겠다는 꿈을 꾸다. 예순을 바라보는 나이지만 그 꿈을 실현해나가는 과정에 있다. 처음에는 수입의 10%였지만 조금씩 늘려가며 사회 환원을 실천하고 있다. 꿈은 꿈으로 끝내서는 안 된다. 꿈은 있는데 실천 계획이 없으면 열정도 확신도 생기지 않는다.

STEP 4

얼라인, 빌드, 레버리지

신현숙 천만장자가 추천하는 사업 노하우는 회사와 공동의 목표를 설정하고 한 방향으로 비즈니스를 전개해나가는 것이다. 이렇게 하면 사업은 쉬워지고 능력은 배가된다. 트립에 맞춰 성장 목표를 설정하는 것도 실패 가능성을 줄여준다.

“파트너들에게 늘 하는 말이 있어요. 도전하고 실패하는 만큼 성과가 커진다는 것입니다. 내가 도전을 멈추면 실패할 일도 사라지지만 더불어 지난 실패를 만회할 기회조차 없어져요. 이왕 하는 일, 배트를 힘차게 휘둘렀으면 좋겠어요. 그래야 파울도 내고 홈런도 치죠. 자신 있게 배트를 휘두르는 사람은 자신을 뛰어넘는 역량을 발휘하기도 합니다.”

타석에 들어설 때마다 안전하게 공을 맞히기 위해 번트만 댄다면 타자로서 성장하지 못한다. 반면에 대범하게 투수와 맞서는 사람은 자신감을 잃지 않고 기회다 싶을 때 온 힘을 다해 배트를 휘두른다. 비록 헛스윙이나 파울로 삼진 아웃을 당하기도 하지만 이런 타자를 투수들은 두려워한다. 그렇게 해서 만루 홈런을 칠 수도 있기 때문이다. 조직의 리더는 이들의 장타율을 높여주는 타격코치와 같다.

“실패했을 때 잘못을 지적하기보다 잘 한 부분을 격려해야 해요. 누구나 성공할 때도 있고 실패할 때도 있어요. 본질은 그 실패에서 배우는 것입니다.”

신현숙 천만장자가 믿는 말 중 하나는 ‘애초에 해결할 수 없는 문제는 주어지지 않는다’이다. 어떤 문제에 직면했을 때 당황하지 않고, 그 문제를 냉정하게 분석해보면 생각보다 쉽게 풀린다는 의미이다. 사람들은 큰 문제에 봉착했다거나 처한 환경이 여의치 않다는 핑계를 대지만 그것은 문제 해결에 아무런 도움이 되지 않는다. 꼼꼼히 들여다보면 누구나 다 뛰어난 사람들이다. 신현숙 천만장자는 자신감을 갖고 힘차게 배트를 휘두르는 뉴스킨 사업자들이 보다 많아지길 바란다.



“실패했을 때 잘못을 지적하기보다 잘 한 부분을 격려해야 해요. 누구나 성공할 때도 있고 실패할 때도 있어요. 본질은 그 실패에서 배우는 것입니다.”

Message to Success

“뉴스킨 비즈니스를 만나면서 비로소 인생에 큰 가치를 깨달았다고 생각합니다. 책에서도, 학교에서도, 사회에서도 배울 수 없었던 수많은 가치를 배우게 되었어요. 이렇게 내가 배운 것들로 이 세상을 아름답게 하는데 기여할 수 있음에 감사합니다.”



“사람으로서 지켜야 할 도리를 지키고, 타인에게 모범이 되는 사람
그런 사람들이 사업을 잘하고 그런 이들이 모인 그룹이
성장하게 되어 있습니다.”

이길재 & 장수년
천만장자

부딪혀서 배운 인생 성공 노하우

STEP 1

프롤로그

“지난 1999년부터 약 1년 반 동안 싱가포르와 말레이시아에서 생활한 적이 있었어요. 이천만장자 김범준 사장님과 함께였습니다. 싱가포르 시장을 교두보로 중국 시장에 진출하고자 한 것이지요. 글로벌 비즈니스를 실질적으로 체험하게 해준 기회가 되었습니다. 그때 석세스 트립이 있었는데 부인들만 보내고 우리는 남았어요.”

아쉽긴 했지만 다음 석세스 트립을 기약하기로 마음먹었다. 승급에 따른 단계적 보상은 점점 더 좋아졌다. 정점을 찍은 것은 팀 엘리트 트립이었다.

“프랑스 베르사유 궁전에서 만찬을 가졌어요. 마리 앙투아네트와 루이 14세가 파티 하던 장소에서 당시 복장으로 서빙하는 사람의 안내를 받으며 저녁을 먹었죠. 정말 루이 14세가 된 기분을 느꼈습니다.”

귀족 중의 최고 신분을 경험하는 것은 짜릿한 기분이었다. 그와 동시에 함께 하지 못한 사랑하는 사업자들 생각이 많이 났다. 한국으로 돌아가면 더 많은 파트너들이 팀 엘리트가 될 수 있도록 최선을 다해야겠다고 다짐했다. 결국 그 마음이 촉매제가 됐고, 그해 많은 팀원들이 팀 엘리트로 성장하였다.

이길재 천만장자는 뉴스킨을 만나기 전 은행원으로 안정된 생활을 영위하고 있었다. 전형적인 중산층의 삶이었지만 퇴직 이후에 대한 계획은 속수무책이었다. 공식적으로는 58세가 청년이었지만 항간에는 마흔 살이 넘으면 집에 갈 준비를 슬슬해야 한다는 말이 나돌았다. 80세 인생, 백세 시대, 이런 말들도 유행했다. 은퇴한 이후에도 적어도 40년 이상 생활해야 한다는 말과 같았다. 보험 회사 광고를 통해 인생 설계니 은퇴 설계니 하는 말들이 퍼졌지만 정작 주위를 둘러보면 사람들은 천하태평인 듯 보였다. 이길재 천만장자는 무작정 서점으로 갔다. 노후를 대비하기 위한 안내서들을 찾다가 우연히 네트워크 마케팅 관련 책들을 발견했다. 호기심에 한 권 집어 펼쳤다가 그대로 빠져들고 말았다.

“김준녕 씨가 지은 다단계 마케팅이라는 책이었어요. 그 후로 네트워크 마케팅에 관한 책은 모조리 찾아 읽었어요. 열다섯 권 정도 됐습니다. 군장교 시절 경영 대학원에서 마케팅을 전공했기에 이해가 빨리 왔어요. 사무실에 앉아서도 일이 손에 잡히지 않았습니니다. 특히 뉴스킨 비즈니스는 마케팅 분야에서 굳이 일하더라고요. 결국 사표를 내고 뉴스킨 코리아 오픈을 바로 맞이했습니다.”

“회사에 가보면 경영진들이 얼마나 선하고 성실한지 알 수 있어요. 정확한 회사입니다. 저는 회사가 너무 좋아서 매일 출퇴근을 할 때 뉴스킨 깃발을 보며 ‘오늘도 열심히 일하겠다. 일 잘 하고 들어간다고 속으로 말하며 마음을 다잡았어요.’”



STEP 2

인연

뉴스킨이어야 했다. 다른 회사보다 월등한 보상플랜을 가지고 있었고, 열심히 하는 만큼 되돌려 주는 구조였다. 아내 장수년 천만장자도 제품을 써보더니 아주 마음에 든다고 얘기해주었다. 화장품에 대해 잘 아는 여성의 호평에 더욱더 자신감을 얻었다. 말리는 사람들도 있었지만 책을 믿고 제품과 회사를 믿었다.

“제품을 들고 사람들에게 다가갔는데 부정적인 생각들로 마음을 단았어요. 저는 열정으로 막 타 오르는데 사람들은 차가운 얼음처럼 냉정했습니다. 그 얼음을 부수는 방법을 몰랐어요. 무작정 두드리며 깨뜨리는 수밖에 없었습니다.”

호기롭게 사업을 시작했지만 모두가 자신과 같지는 않았다. 열정에 감동받아 사업을 시작하는 사람도 있었지만 차가운 거절 의사를 밝히는 이도 있었다. 하지만 열정을 옆에서 지켜본 사람들은 큰 반대는 하지 않았다.

“정말 열심히 했던 것 같아요. 하루에 서너 시간 자면서 어디든 다 다녔어요. 바디 바 하나 들고 인천이건 대전이건 차를 몰고 갔습니다. 지방에 내려갔다가 새벽에 집으로 올라오면서 물 안개도 참 많이 봤죠. 3년간 정말 정신없이 뛰었습니다.”

열정의 결과는 분명했다. 4년여 만에 블루 다이아몬드 이그제큐티브가 된 것이다. 하지만 블루 다이아몬드 이그제큐티브로 가는 길목에 IMF 외환위기가 터진 것이다. 하지만 위기 속에는 항상 기회가 숨어있다는 사실을 잊지 않았다. 하강할 때 리더가 나타나고,마켓세어를 점유할 수 있는 찬스가 온다. 그 사실을 알았기에 더 열심히 하고 더 버텼다. 위기는 찬스라는 말을 믿고 밀어붙였다.

“어떤 국가든 기업이든 위기를 겪어요. 불행한 일이지만 전부다 나쁜 것만은 아닙니다. 위기의 순간에 영웅이 등장하고, 충신과 간신이 구별되지요. 정말 사랑하는 사람들만 남았고 그때 그 사람들이 대부분 성공했습니다. 이른바 성공학에 나오는 파동이론이예요. 파동이 있어야 선한 사람에게 기회가 옵니다.”

물리적인 영향이 파도처럼 일렁이며 퍼져나가 듯이 위기를 만나면 좋은 의지, 선한 마음도 물결처럼 주위로 번져 나간다. 이길재 천만장자는 이런 생각을 가지고 용기를 내어 기초부터 다시 해 나갔다.

“일단 부딪혀야 합니다. 부딪힘 속에서 노하우가 생겨날 수 있습니다. 실패를 자꾸 해봐야 실패하지 않는 방법을 알게 되는 거죠. 나락으로 떨어졌다가 다시 올라서는 순간이 모여 성공을 만듭니다.”



“리더는 모범을 보여주어야 합니다. 솔선수범을 하면 누구나 따라오게 되어 있어요. 그것이 리더십의 근간이죠. 지시하는 리더십은 한계가 있을 수밖에 없습니다. 매 순간 모범을 보일 수 있도록 긴장의 끈을 놓지 않고 있습니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

확신이 없으면 나태해진다. 확신은 책이나 강의에서도 찾을 수 있고 경영진의 눈빛과 스피치에서도 얻을 수 있다.

“회사에 가보면 경영진들이 얼마나 선하고 성실한지 알 수 있어요. 정확한 회사입니다. 저는 회사가 너무 좋아서 매일 출퇴근을 할 때 뉴스킨 깃발을 보며 ‘오늘도 열심히 일하겠다, 일 잘 하고 들어간다’고 속으로 말하며 마음을 다잡았어요.”

습관처럼 자신의 몸에 밸 수 있도록 확신을 내면화하는 것도 중요하다. 정기적으로 자극을 주지 않으면 확신은 무너진다. 그래서 일주일에 세 번 정도는 자극받는 곳에 내 육체를 이동할 수 있는 기회를 만들어야 한다. 강의장, 랠리의 현장, 미팅 장소 등이 모두 내면의 확신을 환기시킬 수 있는 곳이다. 여기에 더해 긍정적인 사람들과 함께 있으면 에너지를 얻고 확신을 좀 더 내면화할 수 있다.

“억만장자가 되는 게 꿈이었지만 이제는 진정한 성공의 의미를 알기에 단순히 경제적인 측면에만 목표를 두지 않아요. 경제는 인생의 한 부분입니다. 성공한 인생을 평가할 때 많은 요소가 있어요. 진정한 친구가 얼마나 많은지, 가족은 화목한지, 평범한 사람들을 성공의 세계로 얼마나 인도했는지, 예술적인 경험은 어떠했는지 등등 참 많습니다. 이렇게 많은 요소를 종합해서 성공할 수 있는 제 나름의 인생 성공 노하우가 있습니다.”

모든 일에는 집중력이 필요하다. 순리대로 흘러가게 내버려 두는 것은 자연의 방식이다. 인간사에서 성공하기 위해서는 한 곳에 집중하는 의식적이고 인위적인 노력이 필요하다. 의도적인 노력은 기세가 꺾이는 것을 막아준다. 그것이 없으면 헤쳐 나올 수 없는 수렁에 빠지고, 성공에서 멀어지게 된다. 이길재 천만장자가 미래를 위해 집중하는 것은 별장 같은 교육공간이다. 국내 유수의 휴양지에 별장을 지어 국내의 사업자와 그 가족들을 수시로 초청해 성공의 노하우를 공유하는 꿈을 꾸고 있다.

“리더는 모범을 보여주어야 합니다. 술선수범을 하면 누구나 따라오게 되어 있어요. 그것이 리더십의 근간이죠. 지시하는 리더십은 한계가 있을 수밖에 없습니다. 매 순간 모범을 보일 수 있도록 긴장의 끈을 놓지 않고 있습니다.”

STEP 4

얼라인, 빌드, 레버리지

회사와 한 방향으로 갔을 때 발전은 따라온다. 회사에서 정한 사항은 모든 검증을 거쳐서 신중히 결정된 것이다. 회사와 함께 호흡해야 건강하게 그룹을 키울 수 있다.

“탄탄한 조직을 구축하기 위해서는 일단 문화를 공유해야 합니다. 그룹 내에 바람직하고 좋은 문화가 자리 잡혀 있어야 하겠죠. 또한 조금 부족한 파트너가 있다면 자신이 후원해 주는 게 가장 빠른 길입니다. 무능한 사람 뒤에는 유능한 사람이 있어요. 그 사람을 키우면 자극받아서 유능해질 수 있습니다.”

네트워크 마케팅은 단순해야 한다. 회사가 정한 단순한 원칙에 발을 맞추어 함께 간다면 쉽게 성공할 수 있다. 프로모션 역시 마찬가지다. 회사의 것을 활용하는 것이 여러모로 장점이 많다.

“사람으로서 지켜야 할 도리를 지키고, 타인에게 모범이 되는 사람. 그런 사람들이 사업을 잘하고 그런 이들이 모인 그룹이 크게 성장하게 되어 있습니다.”

누구나 백 퍼센트 좋은 마음만 가질 수는 없다. 좋은 마음과 나쁜 마음이 공존하는 것이 사람이다. 뉴스킨 비즈니스는 선한 마음이 커야 진정한 성공을 할 수 있다. 악한 마음이라면 빠른 성장은 가능할지라도 시간이 지나면 모래성처럼 사그라질 수밖에 없다. 그래서 이길재 천만장자는 늘 선한 마음으로 사업할 것을 강조하고 있다.



“억만장자가 되는 게 꿈이었지만 이제는 진정한 성공의 의미를 알기에 단순히 경제적인 측면에만 목표를 두지 않아요. 진정한 친구가 얼마나 많은지, 가족은 화목한지, 여행은 많이 다녀는지, 예술적인 경험은 어떠했는지 등이 제 나름의 인생 성공 노하우입니다.”

Message to Success

- 이길재 천만장자는 뉴스킨에서의 성공을 꿈꾼다면 다음 네 가지는 꼭 지킬 것을 강조한다.
- 첫째, 항상 자신의 육체를 긍정적인 자극을 받는 곳으로 이동할 것.
- 둘째, 스폰서를 잘 따를 것.
- 셋째, 텐코어를 일상화할 것.
- 넷째, 체력을 튼튼히 할 것.

“제 비즈니스와 같은 나이인 뉴스킨 코리아가 20주년을 맞아 감개무량합니다. 회사도, 저 개인도 엄청난 성장을 이뤘고 변화를 겪었어요. 여러분들의 마음도, 사업도 더욱 성숙해지길 바랍니다.”

“모든 사업이 그렇듯 실행이 뒷받침되어야 결과를 얻을 수 있습니다. 저에게는 실행에 대한 세 가지 원칙이 있습니다. ‘올바른 방법으로’, ‘무엇을 해야 하는지 알고’, ‘꾸준히 하는 것’입니다. 꿈이 없으면 실행의 동력이 생기지 않고, 실행이 없으면 꿈은 부질없는 것이 됩니다.”



이순임 & 김정수
천만장자

끝없는 가능성에의 도전

STEP 1

프롤로그

인생의 희로애락과 함께 해온 뉴스킨이다. 영광과 좌절이 함께 한 시간이었다. 뉴스킨을 통해 꿈을 이루었고 지금은 찬란한 영광의 시대를 맞고 있다. 가장 큰 좌절을 맛봤던 IMF 때가 아무래도 가장 기억에 남는다. 마음은 가장 힘든 시절이었지만 역설적으로 가장 열심히 일한 시기이기도 하기 때문이다.

“침몰하는 타이타닉 호에 끝까지 남았던 선장처럼 우리도 마지막까지 버텨보려고 했어요. 당시 사무실을 유지하던 사업자가 우리가 유일했거든요. 매일 모여서 같이 트레이닝과 세미나를 했습니다. 그룹과 상관없이 남아있는 사업자들이 모두 함께 했죠.”

확고한 비전이 있었기에 다른 일을 할 수도 없었다. 이미 백만장자가 된다는 큰 꿈이 있었고 다른 도구로는 이를 수 없다는 걸 누구보다 잘 알았다. 경제적으로도, 심적으로도 힘든 시기였다.

“일일이 회원들에게 전화를 하고 주문을 받았어요. 열심히 하는 만큼 매출도 일어나더라고요. 열심히 DM 발송도 했고요. 주문이 오면 사무실에서 포장해서 보냈어요. 전국을 상대로 DM 발송부터 전화 판매, 제품 발송까지 한 사무실에서 다 한 거죠. 그 덕에 아내는 박스 포장의 달인이 됐습니다.”

대한민국이 IMF를 극복해나가는 속도에 발맞춰 뉴스킨 비즈니스도 조금씩 회복해 나갔다. 앞 이 보이지 않던 어려운 날들을 그룹이나 라인 구분 없이 뉴스킨이라는 울타리 안에서 모두가 똘똘 뭉쳐 이겨냈던 것이다. 눈물로 밤을 새운 그 시절, 그 시간들이 무척이나 소중하고 잊을 수 없는 기억이 됐다. 그리고 이제 ‘피로움을 남기고 간 것을 맛 보라! 고난도 지나고 나면 이처럼 감미롭다’라고 한 괴테의 말처럼 고난이 남기고 간 감미로운 성과를 맛볼 수 있었다.

잊을 수 없는 기억은 한 가지 더 있다. 바로 지난 2010년 너리시 더 칠드런 말라위 봉사활동을 처음으로 갔을 때다. 뉴스킨을 만나기 전까지는 봉사나 나눔 같은 일은 특별한 사람들만 하는 것이라 생각했다. 하지만 ‘포스 포 굿’ 활동을 통해 누구나 할 수 있는 일이라는 것을 알게 됐다. 단지 누구에게나 그것을 할 만한 계기가 필요한 것일 뿐이다.

“굶주림에 지쳐 죽은 아이를 직접 본 일, 갓 돌을 지난 아이가 부모가 죽은 방에서 보름 정도를 보채다 구조되어 우리가 기부한 ‘바이타밀’을 먹고 살아난 일, 맨발에 누더기 옷을 입고 다니는 아이들, 어느 것 하나 충격적이지 않은 것이 없었어요. 그 모습을 보는데 왈각 눈물이 났습니다. 나는 너무 편안한 일상에 취해 감사한 삶도 감사한 줄 모르고 나태하게 살아왔구나, 하고 지난 삶을 반성하게 되었습니다. 그때의 경험은 제 인생관을 완전히 바꿔놨습니다.”

감사해야 할 일들 중에서 얼마나 많은 투정의 시간을 보냈으며, 얼마나 교만했는지를 반성하고, 충격적인 모습을 보며 절망도 했다. 잊을 수 없는 말라위 봉사를 마치고 돌아오면서 지금까지와는 다른 삶을 살리라 다짐하게 됐다.



“침몰하는 타이타닉 호에 끝까지 남았던 선장처럼 우리도 마지막까지 버텨보려고 했어요. 당시 사무실을 유지하던 사업자가 우리가 유일했거든요. 매일 모여서 같이 트레이닝과 세미나를 했습니다. 그룹과 상관 없이 남아있는 사업자들이 모두 함께 했죠.”



STEP 2

인연

김정수 천만장자와 뉴스킨의 첫 만남은 매우 특별했다. 성공학 자기 계발서의 저술가로 활동하던 김정수 천만장자는 자신의 책에 석세스지의 일부를 번역, 발췌했는데 거기에 뉴스킨에 관한 내용이 있었던 것이다. 당시 호주에서 뉴스킨 사업을 펼치고 있던 유선인 사장이 전화를 걸어와 책에 언급한 뉴스킨 관련 내용 중에서 오해를 살만한 부분이 있다며 정정을 요청했고 그 일을 계기로 한국에서의 만남을 약속하게 됐다. 뉴스킨 코리아 오픈 전, 한국에 들어온 유선인 사장과 만나게 된 김정수 천만장자는 글로벌 사업이 된다는 점과 백만장자가 될 수 있는 사업이라는 점에 비전과 매력을 느꼈고, 사업을 결심하게 되었다. 무엇보다 뉴스킨 코리아의 오픈은 정말 멋진 비전으로 느껴졌다.

“사업을 시작하고 아내의 도움이 정말 컸습니다. 사업 초기 많은 부분을 담당해주었어요. 아내가 없었으면 아마도 사업이 쉽지 않았을 겁니다. 저는 동기부여를 하고 큰 그림을 그리는 일을 했지만, 아내는 제가 간과하고 넘어갔던 디테일한 부분을 모두 채워 주었거든요. 특히 유통과 주문, 등록과 같은 일들을 아내가 담당했습니다.”

밤새 영어로 된 등록서를 쓰고 해외배송 업무를 전담하며 제품을 주문하는 일까지 모두 이순임 천만장자의 몫이었다. 회사에서 월급을 받으며 일했다면 결코 못 했을 업무량이었다. 하지만 밤을 새워 일해도 ‘내 일’이라는 생각에 힘들지 않았다.

“남편도 제게 이 일 안 했으면 어쩔 뻔했냐고 할 정도였어요. 물 만난 고기 같다고도 했죠. 그 당시 정말 아무것도 없는 상태에서 진행한 거라 정말 힘들긴 했어요. 지금 생각해보니 정말 무에서 유를 창조한 것이라 할 수 있었네요.”



“뉴스킨은 솔루션이 준비되어 있습니다. 얼라인이라는 솔루션에 합류한다면 최적의 노력으로도 불확실성을 뛰어넘어 오늘 보다 나은 내일을 만들 수 있습니다.”



STEP 3

석세스 포뮬러

자본주의 사회에서 일을 하여 돈을 벌고 가정을 책임지며 나아가 행복하게 사는 것은 누구나 원하는 삶이다. 아니 일은 오늘을 살아가는 인간의 천형과도 같다. 요즘 회자되는 말로 금수저를 물고 태어나지 않는 한 꾸준히 돈을 벌어야만 사람 대우를 받는다. 그래서 스트레스를 받아도, 상사에게 시달려도, 적성에 맞지 않아도 일을 손에서 놓을 수 없는 것이다. 경제적, 시간적 자유를 얻는 일, 성취감을 주는 일, 같은 목표로 의기투합하는 동료와 함께 하는 일은 거의 없다. 누군가 그런 일로 생활을 영위하고 있다면 그는 아주 특별한 사람이고 그 일은 아주 특별한 일이다. 뉴스킨 비즈니스는 감사하게도 그런 일이자 특별한 삶의 도구이다.

“저는 책 쓰는 일과 강연을 통해 다른 사람들의 삶에 긍정적인 영향을 주는 것이 꿈이었습니다. 지금은 그 꿈을 어느 정도 이루었어요. 꿈의 실현은 뉴스킨이라는 도구를 만났기 때문에 가능했습니다.”

뉴스킨 비즈니스는 결과가 분명한 사업이다. 아무것도 하지 않아도 행운을 안겨주는 복권이 아니다. 성공을 위해 실행하다 보면 분명히 힘들고 어려운 순간을 맞게 된다. 하지만 그 역시 성공으로 가는 과정의 일부라는 것을 잊지 말아야 한다.

“모든 사업이 그렇듯 실행이 뒷받침되어야 결과를 얻을 수 있습니다. 저에게는 실행에 대한 세 가지 원칙이 있습니다. ‘올바른 방법으로’, ‘무엇을 해야 하는지 알고’, ‘꾸준히 하는 것’입니다. 꿈이 없으면 실행의 동력이 생기지 않고, 실행이 없으면 꿈을 부질없는 것이 됩니다.”

STEP 4

얼라인, 빌드, 레버리지

사람들은 누구나 오늘보다 더 나은 내일을 꿈꾸며 살아간다. 하지만 내일은 불확실한 것으로 가득 차있다. 사람들은 이런 불확실성을 조금이라도 줄이기 위해 노력하지만 세상은 그렇게 호락호락하지 않다. 내일을 위해 오늘을 희생하지만 그 희생이 값진 보상으로 돌아오는 일은 거의 없기 때문이다.

“하지만 뉴스킨은 솔루션이 준비되어 있습니다. 얼라인, 즉 한 방향 정렬이라는 솔루션에 합류한다면 최적의 노력으로도 불확실성을 뛰어넘어 오늘 보다 나은 내일을 만들 수 있습니다.”

이순임 & 김정수 천만장자는 급성장기 일어난던 2000년 무렵부터 회사 프로모션을 항상 달성했다. 프로모션이 제시되면 앞뒤 가리지 않고 무조건 집중했던 결과였다.

“프로모션 뿐만이 아니라 회사에서 하는 그 어떤 행사에도 무조건 참여해야 한다는 철학을 가지고 있어요. 만약 내가 헐리웃 배우라고 가정을 해볼 때 최고의 영광은 아카데미 시상식 참석과 수상 일 거예요. 배우로 성공하겠다는 사람이 아카데미에 안 가는 건 잘못된 거죠. 글로벌 컨벤션도 빠진 적이 없습니다. 심지어 정말 힘들었던 1998년 글로벌 컨벤션도 참석했으니까요. 비행기 값도 구하기 어려웠지만 전후좌우 살피지 않고 갔습니다.”



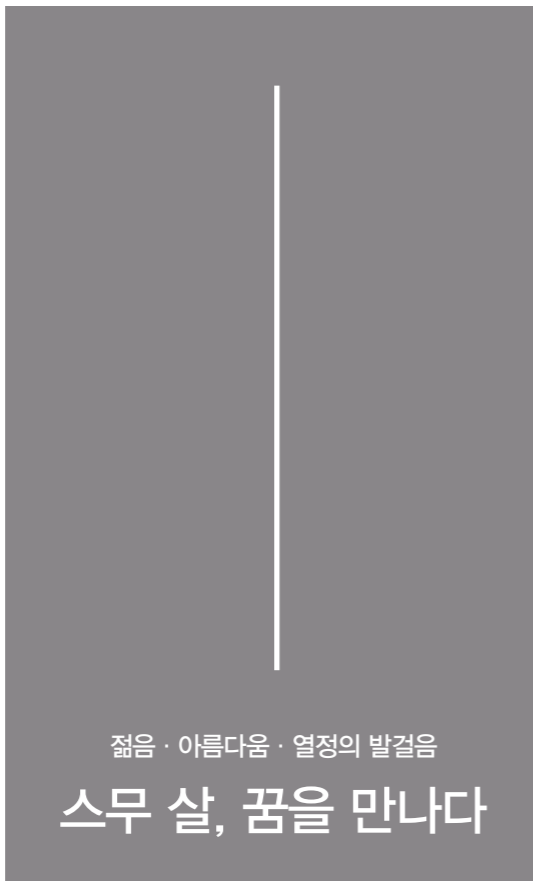
“저는 책 쓰는 일과 강연을 통해 다른 사람들의 삶에 긍정적인 영향을 주는 것이 꿈이었습니다. 지금은 그 꿈을 어느 정도 이루었어요. 꿈의 실현은 뉴스킨이라는 도구를 만났기 때문에 가능했습니다.”

Message to Success

사소한 노력을 지루할 정도로 반복해야 꿈은 이루어진다. 이 말은 곧 실행을 습관화해야 한다는 의미이다. 목표를 세우고 남들보다 몇 배 이상의 노력을 하는 것, 끈기 있게, 열정적으로 일하는 것 바로 그것이 성공자의 기본자세이다.

“그리고 이왕 시작했으면 한 십 년은 해보고 나서 평가를 해야 하지 않을까요. 아무리 뉴스킨이 모든 것을 갖춘 사업이라고 해도 조금 해보다가 실망하고 그만두면 갖춰진 모든 것을 제대로 경험해보지 못하는 것입니다. 성공에는 지속성과 끈기가 필요합니다.”

20th Anniversary Special



젊음 · 아름다움 · 열정의 발걸음
스무 살, 꿈을 만나다

오백만장자, 석세스 스토리

5
MILLION DOLLAR

| | | | |
|-----------|-----|-----------|-----|
| 강병훈 & 이한숙 | 94 | 이선숙 | 148 |
| 고대의 | 100 | 이승희 & 박영호 | 154 |
| 김경주 & 김정숙 | 106 | 이용철 & 이미영 | 160 |
| 박다인 & 이태겸 | 112 | 이총근 & 장윤선 | 166 |
| 박윤훈 & 유지우 | 118 | 정소연 & 김광윤 | 172 |
| 신영태 & 최숙희 | 124 | 정현모 & 김문주 | 178 |
| 우종현 & 이정금 | 130 | 조미자 & 김영선 | 184 |
| 이경옥 & 서진수 | 136 | 천동일 & 김수경 | 190 |
| 이병진 & 전은송 | 142 | | |

각 직급 별 대표자 가나다순으로 수록되었습니다.

강병훈 & 이한숙
오백만장자

버려야 얻을 수 있는 것



STEP 1

프롤로그

2003년 처음으로 갔던 리더십 트립(현재의 석세스 트립)은 여러모로 뜻깊은 여행이었다. 여행은 젊음을 되돌려주는 샘물이라고 안데르센은 말했다. 강병훈 오백만장자는 사업의 전환점을 지나 다시 새롭게 출발한다는 마음으로 여행을 준비했다. 젊은 열정을 되살려 재도약하겠다는 다짐을 했다.

“한동안 사업이 지지부진했어요. IMF로 인해 사업을 포기하다시피 했었거든요. 심기일전하고 사업에 다시 전념하기로 마음먹었는데 그때 제일 처음 든 생각이 트립에 가보자는 것이었어요.”

강병훈 오백만장자는 프로포즈할 때 아내에게 결혼기념일마다 비행기를 태워주겠다고 약속했지만 한 번도 지키지 못 했다. 때마침 제시된 프로모션을 보며 무조건 가야겠다고 생각하고 열심히 준비했다. 평소에도 성공자들이 가는 트립이 궁금했던 터였다. 마침내 가게 된 트립에서 정말 많은 것을 보고 느낄 수 있었다.

“트립이라는 게 정말 열심히 일한 사람들을 위한 여행이었어요. 그동안의 노고를 잊게 할 만큼 힐링이 되고 다음을 준비할 동기부여와 목표의식을 주더라고요. 앞으로 절대 빠져서는 안 되겠다고 다짐하게 됐습니다.”

리더십 트립이 개인적인 성공의 열망을 가져왔다면 바하마 팀 엘리트 트립은 팀원 전체의 성공에 대한 열망을 불러일으켰다.



“저부터 변하지 않으면 안 되더라고요. 마치 나무로 만든 레고 블록과 같아요. 모양이 제각각이거나 크기가 다르면 결합할 수 없거든요. 저부터 동글게 깎여야 다른 사람과 쉽게 결합될 수 있습니다.”

“첫 트립은 뭔가 조금 불편하기도 했지만 팀 엘리트 트립 때는 좀 더 당당하게 참여할 수 있었어요. 완전히 다른 기분을 느꼈죠. 그러면서 더 많은 파트너들과 와야겠다는 생각을 했습니다.”

파트너들과 함께 사업을 진행하면서 참 많은 것을 배웠다. 주인의식을 배우고, 개인의 생각대로만 하면 안 되는 상황도 있음을 이해했다. 내 마음 같지 않은 파트너를 다독여 주며 함께 나가는 법도 깨달게 됐다. 그러면서 인격도 한 걸음씩 성장해나가는 걸 느끼게 되었다.

“저부터 변하지 않으면 안 되더라고요. 마치 나무로 만든 레고 블록과 같아요. 모양이 제각각이거나 크기가 다르면 결합할 수 없거든요. 저부터 동글게 깎여야 다른 사람과 쉽게 결합될 수 있습니다. 모든 인연을 소중히 여기고 내가 먼저 변해서 맞추어야겠다고 생각하다 보니 인격적으로 성숙해지는 걸 느꼈어요. 이제는 어떤 이가 와도 마음을 다해 안아줄 수 있을 것 같습니다.”

STEP 2

인연

20년 넘게 화장품 회사에서 근무하며 신제품 개발에 앞장섰지만 배신과 실적 가로채기로 결국 남은 건 빈손뿐이었다. 오너 마인드가 부정적인 회사에서 더 이상 근무하고 싶지 않았다. 더 있으면

결국은 자신도 그들과 똑같은 사람이 되고 말 것 같았다.

“그때 사무실로 온 전화를 받게 됐어요. 저희 회사 영업부장을 찾는 전화였는데 잘못 연결돼 제가 받았죠. 그 사람은 재미 교포였는데 뉴스킨이 한국으로 진출할 거라는 소식을 듣고 무작정 영업을 하러 전화를 걸었던 겁니다. 이것도 인연이다 싶어 그분을 만났는데 샘플로 주신 제품이 너무나 좋았어요. 한국 시장에서 잘 되겠다는 직감이 왔습니다. 그래서 1년 후 뉴스킨 코리아 오픈식 때 참석하게 됐습니다.”

한동안 회사를 다니면서 뉴스킨 사업을 준비했다. 본격적으로 사업에 뛰어들기에 앞서 스폰서를 찾아다녔다. 제품에 대한 풍부한 지식으로 체계적인 프레젠테이션을 하던 이선에 스폰서와 인연을 만들었다.

“화장품 연구원이었던 제가 보기에 제품이 너무 좋았습니다. 내 사업이 된다는 점도 큰 메리트였어요. 그래서 직장을 관두고 곧장 홍대 근처에 300평 사무실을 냈습니다.”

결론적으로 말하자면 장소 선택부터 시행착오였다. 본사와 떨어져 있기에 시스템에 참여하는데 물질적, 시간적 낭비가 심했다. 다섯 명과 함께 조합으로 시작하다 보니 업무가 골고루 분산되지 않았던 점도 패착이었다. 결국 조합도 깨지고 사업적으로도 전혀 성장할 수 없었다.

“일 년 동안 기존 화장품 회사처럼 방문판매만 했어요. 인맥이 넓어 파는 건 문제가 없었는데 마니아 구축은 전혀 되지 않았죠. ‘유통 자산 구축’을 놓친 겁니다.”

엮친 데 덮친 격으로 IMF까지 왔다. 아내 이한숙 오백만장자에게 잠시 사업을 맡기고 생활전선에 뛰어 들었다. 2000년 공전의 히트작 180° 토털 스킨 케어 시스템이 출시되자 이한숙 오백만장자가 사업의 비전을 확신하며 다시 돌아올 것을 제안했다.

“다시 직장에 다니면서 일정한 수입이 있었기에 망설였는데 2년 뒤 중국 시장이 오픈한다는 소식을 들었어요. 그래서 직장에 휴가를 내고, 글로벌 컨벤션에 참석 했습니다. 그리고 이 사업을 다시 하기로 결심했어요.”

예전에 뉴스킨을 하면서 꾸었던 백만장자의 꿈이 다시 떠올랐다. 이번에는 정말 잘하고 싶었기에 착실히 준비하고 힘차게 밀어붙였다. 사업을 다시 시작하고 2년 반 만에 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 달성하고, 3년 뒤에는 백만장자 대열에 올랐다.

STEP 3

석세스 포뮬러 / 얼라인, 빌드, 레버리지

자의 반 타의 반으로 5년간 사업을 방치했었다. 하지만 마니아가 있었기에 사업은 계속 유지될 수 있었다. 그때 다시 확신을 받았다.

“20년 넘게 해온 직장생활을 경험으로 내 방식만 고수했기에 시행착오를 겪었죠. 하지만 리프레시 기간을 거쳐 새롭게 시작한 제게 뉴스킨은 또 다른 기회를 열어주었습니다. 판매가 아닌 시스템에 집중했고 성장을 경험하면서 이것이 바로 뉴스킨 비즈니스의 본질 이라는 것을 깨달았습니다. 제품이 아닌 사람에 집중하자 모두가 소중한 인연으로 다가왔습니다. 그 속에서 시간은 내 편이 되어주었어요.”

술선수범과 소통의 리더십을 펼치며 의견을 최대한 많이 들어주기 위해 노력했다. 혼자만의 최선책보다는 여럿이 의기투합한 차선책을 선호했다. 해야 할 일이 생기면 혼자 하는 게 아니라 기다려주며 함께 해나갔다.

“처음에는 혼자 다하고 기다려주지 않았어요. 하지만 이제는 다름을 인정하고 기다릴 줄 알게 되었습니다. 피할 수 없다면 즐기라는 말처럼 통과외레가 있다면 치열하게 겪어보시길 바랍니다.”

회사의 정책에 따르면 효율적으로 사업을 전개해나갈 수 있다. 석세스 트립, LTO 등 여러 가지 회사 정책에 맞춰 사업을 해나가면 힘을 한쪽으로 집중할 수 있다.

“최고 리더들은 여러 가지 방법을 통해 몇 가지 사업전략을 도출해 냅니다. 그러면 핵심 미팅을 통해 중간 리더들에게 동기를 유발할 수 있도록 하죠. 석세스 트립이 최고의 목표입니다. 동기유발에 가장 효과적인 방법이기 때문입니다.”



“사람과의 관계 속에서 지혜를 얻고 덕을 쌓아야 합니다. 당장 손해 보는 것 같고, 보상이 없어 허탈한 기분이 들 때도 있지만 언젠가는 돌아오게 되어있어요. 오른손이 한 일을 왼손이 모르게 하라는 말이 있듯이 베풀면 덕은 반드시 쌓일 것입니다.”

Message to Success

소비자 속에서 사업자가 나온다. 단순 소비자라도 우선 마음부터 얻고 신뢰를 쌓아가야 한다. 그래야 그들이 마니아가 되고 사업자로 성장하여 성공을 견인하기 때문이다.

“사람과의 관계에서 지혜를 얻고 덕을 쌓아야 합니다. 당장 손해 보는 것 같고, 보상이 없어 허탈한 기분이 들 때도 있지만 언젠가는 돌아오게 되어 있어요. 오른손이 한 일을 왼손이 모르게 하라는 말이 있듯이 베풀며 덕을 쌓으시길 바랍니다.”



고대의
오백만장자

이 또한 지나가리라

STEP 1

프롤로그

‘내가 좋은 사람이 되지 않으면 절대 좋은 사람을 만날 수 없다는 것ですよ, 내가 사람으로 행복한 적이 없다면 다른 사람을 행복하게 해줄 수 없다는 것ですよ. -이병율,(내 옆에 있는 사람)’

고대의 오백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 하면서 많은 이들을 만났다. 그중에는 지금까지 이어져 평생 함께할 인연들도 있지만, 안타깝게도 손을 놓아버리고 떠난 이들도 있다. 떠나보내기 싫었지만 그것은 뜻대로 되는 일이 아니었다. 그러다 보니 좋은 사람들과 함께 하고 싶어졌다. 평생 좋은 사람들과 성공의 길을 함께 가고 싶었다. 해답을 얻는 시간은 그리 오래 걸리지 않았다.

“뉴스킨 사업은 사람을 만나야 하고 그리고 신뢰로 연결되어야 합니다. 그 연결 고리인 내가 좋은 사람, 행복한 사람이 되어야 한다는 깨달음을 얻게 되었어요. 그 후로 늘 내가 먼저 좋은 사람, 행복한 사람이 되기 위해 노력하고 있습니다.”

사업의 비전을 보고 시작한 일이었다. 회사의 정직한 가치와 비전이 와 닿았기에 예리한 사업자의 눈으로 판단한 것이다. 하지만 사업을 진행하면서 고대의 오백만장자는 뉴스킨 비즈니스가 가지고 있는 진정한 가치를 깨달았다.

“바로 소통입니다. 이 사업의 매력은 사람과 사람을 연결하고 그들과 소통하는 데 있습니다. 아름다운 일이지요. 좋은 소통을 하기 위해 매 순간 노력합니다. 냉정한 비즈니스맨이 되기보다 마음의 문을 열고, 타인의 말에 귀를 열어줄 수 있는 ‘좋은 사람’이 되고자 합니다.”



뉴스킨을 처음 만났을 때 꿈꾸었던 백만장자가 되고, 함께 시상한 동료들이 이천만장자, 천만장자로 성장하는 것을 보면서 뉴스킨은 열심히 노력한 자에게 더 많은 것을, 이 세상 어디에도 없는 인생역전의 기회를 제공하는 유일한 회사가 아닌가 생각하며 항상 감사한 마음으로 오늘도 열심히 알립니다.



STEP 2

인연

1996년, 우리나라는 아시아 지역에서는 일본에 이어 두 번째, 세계에서는 29번째로 경제협력 개발 기구(OECD)에 가입함으로써 한국경제사의 중요한 전환점을 맞게 되었다. 자연스럽게 사회, 경제적 분위기는 다가오는 21세기 글로벌 시대, 세계화 시대를 준비해야 한다며 들떠있었다. 제조업을 하고 있던 고대의 오백만장자 역시 다가오는 세계화 시대를 대비해 무엇을 준비해야 하고 어떤 계획을 세워야 하는지 고심하고 있었다.

“진행하고 있던 사업이 크게 어렵진 않았지만 글로벌 비즈니스는 아니라는 판단이 들었어요. 기술 개발에 대한 부담도 컸고, 무한 경쟁 시대에서 경쟁 우위에 설 수 있는 답이 나오질 않았습니다.”

그때 지인으로부터 뉴스킨 비즈니스에 대한 이야기를 듣게 된 고대의 오백만장자는 반신반의의 마음으로 세미나에 참석하게 된다. 세미나를 통해 고민하고 있던 부분들이 뉴스킨 비즈니스로 상당 부분 해소할 수 있다는 사실을 깨달았다.

“일단 뉴스킨이 가진 정직성이 가장 먼저 눈에 들어왔어요. 또한 기술 개발을 통한 혁신이 앞으로의 무한 경쟁 사회에서 우위에 설 수 있게 할 것이라는 확신이 들었습니다. 무엇보다 글로벌 비즈니스가 가능하다는 점이 큰 비전으로 다가왔습니다.”

사실에 근거한 자료들과 탄탄한 마케팅 시스템, 훌륭한 제품 라인은 고대의 오백만장자에게 강한 확신과 믿음을 주었고, 빠른 결정을 가능케 했다.

“뉴스킨 본사를 직접 보고 컨벤션 프로그램에 참석하면서 회사에 대한 확신과 믿음을 더욱 공고히 할 수 있었죠. 더 열심히 하겠다는 굳은 마음으로 한국에 돌아왔는데 나라 상황은 제 마음과 다르게 흘러가고 있었습니다.”

뉴스킨 코리아의 성공적인 오픈에 영향을 받은 수많은 네트워크 마케팅 회사가 우후죽순으로 생겨나기 시작한 것이다. 그야말로 춘추전국시대였다. 그러면서 함께하기로 했던 파트너들이 하나둘씩 빠져나가고 급기야 수십 명의 파트너가 모두 떠나는 최악의 상황까지 맞게 되었다. 불과 반년도 채 되지 않은 시간 동안의 일이었다. 그리고 곧이어 IMF라는 국가적 위기 상황까지 맞았다. 잊히고 덮친 격이었다. 국산품 애용 운동이 일어나고, 뉴스킨 코리아의 매출도 급감했다. 누구나 흔들릴 수밖에 없는 상황이었다.

“저는 그때 성공을 하지 못했기에 정말 힘들었습니다. 점심값은 고사하고 마을버스비 200원이 없어 먼 길을 걸어 다녔지요. 주위에서는 다른 일을 하라고 성화였고요. 안팎으로 진퇴양난이었습니다.”

하지만 포기할 수도, 다른 일을 할 수도 없었다. 뉴스킨으로 성공하리라는 강한 확신이 있었기 때문이다. 뉴스킨은 인생의 마지막 선물이며 이 시련 또한 지나갈 것이라 여겼다. 뉴스킨은 절대 손을 놓거나 변하지 않을 거라는 확신이 있었다.

STEP 3

석세스 포뮬러

어려운 상황이었다. 확신도 믿음도 있었지만 실행할 대상이 없었다. 현실은 참담했지만 실행하지 않으면 아무것도 일어나지 않는다고 판단한 고대의 오백만장자는 무작정 실행에 나섰다. 돌파구는 본사가 있는 미국에 있을 거라고 판단한 고대의 오백만장자는 무작정 LA로 날아갔다. 지인이 공항에 나오기로 했지만 나오지 않았고, 망연자실하게 서있는 고대의 오백만장자에게 한국인이 운전하는 택시 한 대가 다가왔다.

“바로 이 사람이 내가 뉴스킨을 전달할 사람이라는 직감이 왔어요. 네트워크 마케팅에 관해 이야기를 꺼내보았지만 고정관념이 심했습니다. 더 말은 못했지만 마음속으로 다짐했죠. 저 사람을 꼭 뉴스킨으로 성공시켜야겠다고요.”

이런 조금은 엉뚱한 생각은 생각으로 그치지 않았다. 글로벌 비즈니스의 초석을 다지려 매월 미국으로 향했다. 그리고 그때마다 그 택시기사를 호출하여 만났다. 택시기사와 만난 지 8개월 만에 어렵게 집으로 초대를 받았지만 돌아온 건 다른 네트워크 사업의 제안이었다.

“이미 다른 사업을 접했더라고요. 조심스럽게 파마넥스에 대해 설명해주었어요. 이미 네트워크 마케팅에 대한 이해가 있었기에 사업을 해보겠다고 하더군요. 그렇게 사업을 시작했지만 멀리 있어서 참 힘들긴 했어요. 그래도 꾸준히 후원해주었습니다. 흔들릴 때도 있었지만 1999년 글로벌 컨벤션에 함께 다녀오면서 2년 반 만에 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 달성하고, 백만장자도 되면서 인생역전의 삶을 만들어 가고 있습니다.”

끊임없는 실행과 도전이 고대의 오백만장자 뿐만 아니라 다른 사람의 인생까지 바꾸어준 것이다. 뉴스킨 비즈니스를 만나기 전에는 생각지도 못한 일이었다.

“저는 뉴스킨을 만나기 전에는 돈을 많이 벌어서 부자가 되겠다는 막연한 생각에 열심히 살았습니다. 그러나 뉴스킨을 만나서 꿈이 생겼습니다. 단순한 부자를 넘어서 뉴스킨이 추구하는 ‘포스 포 굿’을 통해 선의의 힘을 실현하는 삶이 제 꿈입니다.”



말은 통하지 않아도 뉴스킨의 글로벌 비즈니스를 통해 세계 어느 곳이든 완벽하게 소통하고 있다.

뉴스킨과 함께한 20년. 한국의 IMF(외환위기)를 경험하면서 힘들고 어려웠던 일들을 극복하고 열심히 해보자고 우연히 촬영한 한 장의 사진. 시간이 흐른 지금 블루 다이아몬드, 팀 엘리트, 백만장자, 오백만장자로... 한 사람도 낙오자 없이 현존할 수 있었던 것은, 뉴스킨의 탁월성과 확실한 성공 모델임을 입증하는 결과라고 볼 수 있습니다.

Message to Success

고대의 오백만장자의 꿈은 뉴스킨과 함께 세상을 아름답게 만드는 것이다. 나아가 꿈꾸는 사람들을 위해 최선을 다해 그 꿈의 실현을 도와줄 수 있는 큰 리더가 되길 바란다.

“저는 앞으로도 뉴스킨과 함께 세상을 아름답게 만드는 선의의 힘이 되고 싶습니다. 뉴스킨은 우리에게 성공의 길을 자세히 알려주고 있습니다. 포기하지 않고 목표에 집중해서 한 계단 한 계단 오르면 성공에 도달하는 것이 뉴스킨 사업이라고 생각합니다.”



김경주 & 김정숙
오백만장자

자유와 선택, 그리고 책임

STEP 1

프롤로그

사업을 하다 보면 떠나는 사람으로 인해 상처받을 때가 있다. 그럴 때 김경주 & 김정숙 오백만장자는 떠나는 사람을 탓하거나 실망하는 대신 그 사람에 대한 책임감을 느꼈다. ‘주위 사람들이 나를 제대로 알아주지 않는다고 걱정하지 말고, 자신이 주위 사람을 제대로 알지 못할까 걱정하라(不患人之不己知, 患不知人也)’ 논어 학이편에 나오는 이 말처럼 김경주 오백만장자는 자신의 가치를 몰라주는 사람을 탓하는 대신 그들의 장점을 복돋워주고 단점을 덮어주지 못했던 건 아니었는지 반성했다.

그런 김경주 & 김정숙 오백만장자에게 많은 사람들이 떠났던 IMF 시절은 가장 힘든 시기였다. 다른 일을 찾아 떠나는 사람들을 붙잡지 못하고 심적으로 고통을 겪어야 했다. 그러던 어느 날이었다. 이른 아침에 김경주 오백만장자는 말없이 집을 나섰다. 저녁 늦게 돌아왔다. 걱정하던 아내 김정숙 오백만장자에게 내민 것은 뜻밖에도 장미꽃 다발이었다. 김정숙 오백만장자의 나이만큼 빨간 장미꽃이었다. 꽃다발 속에는 쪽지도 들어있었는데 힘들지만 함께 이겨낸다면 다시 이룩할 수 있을 것 같다는 내용이었다.

“그동안 남편이 힘들었을 텐데 전혀 내색하지 않았어요. 쪽지를 읽는데 이 사람의 간절한 마음과 진심이 느껴졌어요. 나라도 열심히 뛰어서 힘이 되어주어야겠다고 생각했습니다. 쪽지에는 남아있는 사람들에게 대한 책임감도 적혀있었어요. 남편이지만 참 좋은 리더라는 생각이 들었습니다. 그때 제가 만삭이었는데 정말 열심히 했어요. 그때의 고생이 다시 일어설 수 있는 계기가 되었습니다.”



“현명한 선택을 위해서는 생각이 옳아야 해요. 당장은 손해인 것처럼 보여도 옳은 것을 선택하면 궁극적으로 평안을 얻을 수 있지요. 제게 뉴스킨은 옳은 선택이었습니다. 제 선택에 책임을 지고 그것이 옳은 선택이 될 수 있도록 최선을 다했어요.”



김경주 & 김정숙 오백만장자는 힘들 때면 그때 그 시절을 떠올린다. 진정 믿어주는 사람이 있으면 거센 풍랑도 이겨낼 수 있다는 것을 누구보다 잘 알고 있다.

“둘이 힘을 합쳐 노력한다면 못 할 일이 없다고 아내가 항상 이야기했어요. 에너지는 외부에서 오는 게 아니라 진실한 마음에서 우러나오는 것 같습니다. 어려울수록 서로 믿어주고 마음을 공유하면 아무것도 거칠 것이 없어요.”

부부가 함께 사업을 할 경우 예기치 못한 갈등도 많이 겪는다. 하지만 서로 신뢰를 바탕으로 소통하면 누구보다 든든한 파트너가 바로 배우자이다. 힘든 상황에 처했을 때 한숨 돌리고 위안을 얻는 곳도 가족의 울타리만 한 것이 없다.

STEP 2

인연

지인으로부터 초대받은 사업 세미나를 겸한 저녁 식사 자리에서 뉴스킨을 처음 알게 됐다. 애초부터 사업에 관심은 없었지만 지인의 간청을 거절하기 어려워 참석했던 자리였다. 조용하고 내성적인 성격을 가진 분이 앞에 서서 사업에 대해 설명을 했다. 생소한 제품과 시스템이어서 단번에 내용

을 이해하진 못했지만 조용조용 설명하는 모습에서 진정성을 느꼈다. 자세한 건 몰라도 회사의 철학에 믿음이 갔고, 건전하고 투명한 회사라는 느낌이 들었다.

“제가 그 자리에서 사업하겠다고 하니 다들 깜짝 놀랐어요. 설명해주신 분도 놀라시더군요. 하지만 회사와 제품이 마음에 들었어요. 보상플랜도 훌륭했고요. 그래서 바로 하겠다고 한 거였습니다.”

김정숙 오백만장자는 그런 남편의 결정을 처음부터 지지해주었다. 사업에 대해 말하는 남편의 표정에서 자신감과 희망을 느낄 수 있었기 때문이다.

“자영업을 하고 있었는데 어느 날 나갔다가 들어와서는 상기된 표정으로 정말 해보고 싶은 일을 찾았다고 하더라고요. 그런 얼굴은 처음 봤어요. 일주일 후에 같이 설명을 들었고 저도 동참하겠다고 했습니다.”

김경주 & 김정숙 오백만장자는 마음을 정하고 6개월의 준비기를 거친 후 뉴스킨 코리아 오픈과 동시에 자영업을 접고 힘차게 사업을 시작했다. 사업 초기에는 말 못할 우여곡절도, 웃지 못할 해프닝도 많았다. 요즘은 남자들도 화장을 하는 게 유행이지만 그때 남자가 화장품 사업을 한다는 것조차 흔치 않았던 시절이었다.

“소개를 통해 맥을 방문하면 고객 아주머니께서 놀라는 경우가 많았어요. 이름만 듣고 아줌마 아니었냐고요. 그러면 아줌마보다 더 잘한다고 웃어넘겼죠. 당황스럽고 힘들었지만 자신을 내려놓으니 오히려 제품에 대한 전문가로 받아들여주시더라고요. 내려놓은 만큼 성장하는 사업이었습니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

예나 지금이나 김경주 & 김정숙 오백만장자의 인생 목표는 단 하나, 바로 행복하게 사는 것이다. 행복한 인생을 살기 위해서는 올바른 선택이 중요하다. 옳은 선택은 축복이지만 잘못된 선택은 시련이다. ‘인간은 이 세상에 아무렇게나 내던져진 존재다. 어느 길을 가든 그것은 그의 자유다. 대신 그 선택에 책임을 져야 한다’고 샤프트르르는 말했다. 모든 선택에는 책임과 권리가 따른다.

“현명한 선택을 위해서는 생각이 옳아야 해요. 당장은 손해인 것처럼 보여도 옳은 것을 선택하면 궁극적으로 평안을 얻을 수 있지요. 제게 뉴스킨은 옳은 선택이었습니다. 제 선택에 책임을 지고 그것이 옳은 선택이 될 수 있도록 최선을 다했어요.”

행복한 삶은 경제적인 풍요만을 의미하진 않는다. 정서적 만족감과 경제적 안정은 행복의 필요 조건일 뿐이다. 행복은 이웃과 나눌 때 더 커진다는 것도 알게 되었다.

“넓은 세계를 보게 되었고 도와줘야 할 사람이 많다는 것도 알게 됐습니다. 좋은 영향을 줄 수 있는 사람이 되는 것이 제 목표가 되었습니다. 삶의 지침이 달라졌어요. 그리고 어떻게 사는 것이 올바른 삶인지, 어떤 사람이 되어야 하는지 알려주는 부모가 되고 싶어요.”

김경주 & 김정숙 오백만장자에게 실행은 핀 타이틀에 대한 도전이었다. 핀 타이틀을 정하고 최선을 다해 핀 타이틀 상을 달성하는 과정을 통해 사업이 성장하는 모습을 구체적으로 느낄 수 있다.

“핀 타이틀을 달성하면 여러 가지가 통째로 따라오는 걸 느꼈습니다. 핀에 목표를 두면 집중할 수 있는 힘과 노하우가 생기거든요.”

그룹 목표도 회사가 추구하는 방향에 맞게 세워야 한다. 그것이 얼라인이며 첫 번째 스텝이다.

“저희 팀은 시드니를 향해 가고 있습니다. 재미있는 워크숍도 계획하고 있고요. 토론을 할 때도 일방적으로 가르치지 않고 모둠활동을 통해 의견을 내고 결론을 이끌어내는 그런 방식으로 진행하고 있는데 반응이 좋아요.”

재능은 한계가 있지만, 노력엔 한계가 없다는 말이 있다. 회사의 프로모션이 정해지면 한계를 생각하지 말고 끝없이 노력하여 달성해야 한다. 성공적인 프로모션은 레버리지와 조직구축이라는 두 마리 토끼를 잡을 수 있게 하기 때문이다.



“넓은 세계를 보게 되었고 도와줘야 할 사람이 많다는 것도 알게 됐습니다. 좋은 영향을 줄 수 있는 사람이 되는 것이 제 목표가 되었습니다. 삶의 지침이 달라졌어요. 그리고 어떻게 사는 것이 올바른 삶인지, 어떤 사람이 되어야 하는지 알려주는 부모가 되고 싶어요.”

Message to Success

세상은 점점 강자만 살아남는 비정한 곳으로 변하고 있다. 때문에 김경주 오백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 성공적으로 해나가기 위해 정신적으로 좀 더 강해질 필요가 있다고 생각한다.

“성공하는 사람이 정해져 있는 건 아니에요. 재능이나 경력이 부족한 것은 장애가 아닙니다. 강하게 마음먹으면 누구나 성공을 만들어 갈 수 있습니다. 그 과정에서 남들의 눈에 비친 자신의 모습을 정확히 보길 바랍니다.”

박다인 & 이태겸
오백만장자

시련은 있어도 포기는 없다



STEP 1

프롤로그

박다인 & 이태겸 오백만장자는 서로에게 첫사랑이다. 고등학교 때 버스에서 만난 인연이 사랑으로 발전하였고 거기에 시간이 더하고 더해져 평생을 함께 할 든든한 반려자가 되었다. 생이 다할 때까지 이어질 그런 운명 같은 인연은 다시 없을 줄 알았는데 아니었다. 바로 뉴스킨이 그런 인연이 된 것이다. 또한 뉴스킨을 통해 평생 함께 할 친구들도 만났다.

“2002년 미국 솔트레이크시티에서 개최된 동계 올림픽에 초청받아 간 적이 있었어요. 지금 뉴스킨 코리아 대표이사인 마이크 켈러 대표이사가 당시 한국을 담당했거든요. 그때 보았던 그 사람의 눈빛을 영원히 잊지 못할 것 같습니다. 무엇이든 도와주기 위해 빛나던, 순수한 마음을 담은 눈빛이었죠. 그 분 뿐만 아니라 뉴스킨을 통해 정말 소중한 사람들을 많이 만났어요. 이들과 함께 하는 오늘이 행복하고, 함께 열어갈 내일이 기대됩니다.”

뉴스킨과 인연을 맺기 전 박다인 & 이태겸 오백만장자는 십여 년 간 제조업에 종사했다. 업의 특성상 화학 약품을 많이 썼는데 그것 때문인지 박다인 오백만장자의 피부가 많이 상했다. 오랫동안 피부과를 다녀도 차도가 없었는데 우연히 알게 된 뉴스킨 제품을 쓰고 많은 도움을 받았다.



“처음에는 제품과 보상에 끌렸지만 해외를 다니면서 뉴스킨이라는 회사가 가진 기업 문화와 가치에 한 번 더 반하게 됐습니다. 수많은 성공자들을 보면서 가슴 떨리는 비전도 듬뿍 담아왔죠. 비전과 확신을 가슴에 품을 수 있었던 귀중한 시간이었습니다.”

“이란성 쌍둥이를 낳고 제대로 된 산후 조리도 못 했을 만큼 빡빡했던 일이었죠. 일도 힘들었지만 피부 때문에 정말 스트레스를 받았거든요. 7년 동안 피부과에 다녀도 효과가 없었는데 뉴스킨 제품은 5개월도 채 되지 않은 시간 동안 저에게 엄청난 변화를 선물해주었으니 얼마나 놀라고 고맙겠어요.”

그즈음 중국과의 수교로 업종도 사양길을 걷게 됐다. 중국산과 가격경쟁 면에서 도저히 이길 수가 없었다. 그때 박다인 오백만장자가 몸소 경험한 제품의 우수함은 새로운 비전으로 다가왔다. 네트워크 마케팅은 그전부터 검토해왔던 일이었기에 뉴스킨이 가진 제품력과 강력한 보상은 다른 회사와 비교해봤을 때 획기적이라고 할 만큼 뛰어났다. 한국 시장이 오픈 전이어서 심층적으로 알아볼 길이 없었다. 무턱대고 시작할 수는 없었다. 하지만 길이 없으면 만들어야 했다. 그야말로 인생을 걸 ‘내 사업’ 이기 때문이었다. 그래서 뉴스킨이 성장하고 있던 홍콩과 일본, 미국과 호주를 다니며 다각적으로 사업을 검토했다.

“처음에는 제품과 보상에 끌렸지만 해외를 다니면서 뉴스킨이라는 회사가 가진 기업 문화와 가치에 한 번 더 반하게 됐습니다. 수많은 성공자들을 보면서 가슴 떨리는 비전도 듬뿍 담아왔죠. 비전과 확신을 가슴에 품을 수 있었던 귀중한 시간이었습니다.”

STEP 2

인연

사업에 뛰어들고 곧이어 뉴스킨 코리아가 오픈했다. 하늘이 내려준 기회였다. 사업을 진행하면서 제품군도 늘었고, 신제품들은 센세이션널할 만큼 뛰어난 제품력을 가지고 있었다.

“처음 사업을 시작할 때는 제품군이 적었어요. 그러다 생각지도 못한 180° 토털 스킨 케어 시스템, 에이지락 시리즈, 갈바닉과 같은 제품들이 출시되면서 더 큰 비전을 보게 됐습니다. 당시 사람들이 깜짝 놀랄 만큼 제품이 획기적이었거든요. 정말 이런 아이템을 만들어준 회사에 감사했습니다.”

의욕적으로 뛰어들긴 했지만 제조업과 네트워크 마케팅은 굉장히 다른 분야였다. 아이템도 낯설었다. 그래서 박다인 & 이태겸 오백만장자는 모든 미팅과 세미나에 참석했다. 집인 대구에서 서울과 부산, 홍콩을 오가며 사업적 노하우를 배웠다. 그리고 자신만의 방식으로 소화해 사업에 접목시켜나갔다. 열심히 뛰 만큼 성장은 따라왔고 1년도 채 되지 않아 블루 다이아몬드 이그제큐티브라는 목표까지 달성하게 되었다. 예상보다 빠른 성장이었고 앞으로 탄탄대로만이 남아있을 줄 알았다. 하지만 예상치 못한 복병이 왔다. 바로 대한민국 경제를 초토화시킨 IMF라는 한파였다. 한파 앞에서 그 어떤 노력도 속수무책이었다.

“매출이 급락하고, 함께 했던 이들도 떠나갔어요. 하지만 저희는 확신과 믿음이 단단했기에 포기할 수 없었습니다. 물론 힘들지 않았던 건 아니에요. 일본에서 뉴스킨 성공 사업자가 강의를 한 적이 있었어요. 시련도 성공의 과정일 뿐이라는 내용이었는데 믿음이 가더라고요. 지나가는 과정이라고 여기고 힘을 냈습니다.”

하지만 모두가 어려운 시기였기에 리크루팅에는 어려움이 많았다. 새로운 사업에 대한 이야기를 꺼내기가 쉽지 않았다. 때문에 데몬스트레이션을 통한 제품 판매에 주력했다.

“예전에 프로 축구팀을 찾아 갔어요. 친구의 지인을 통해 어렵게 제품을 전달했고 그 달에 소매 판매왕이라는 타이틀도 받았어요. 1998년이었는데 굉장히 어려울 때 경험했던 일이라 기억에 남네요.”

위기는 IMF로 끝나지 않았다. 그렇게 기적처럼 IMF를 이겨내고 성장을 향해 앞으로 뛰어야 할 시점에 이태겸 오백만장자가 허리 부상을 당했고, 6시간에 걸친 대수술을 받아야 했다.

“여러 가지 시스템을 구축하고 출발하는 시점이었어요. 입원해 있는 4개월 간 시스템은 와해되고 조직이 흔들렸어요. 다시 재기하기까지 시간이 걸렸지만 회사와 제품, 스스로를 믿으면서 밀고 나갔습니다.”

STEP 3

석세스 포물러

박다인 & 이태겸 오백만장자는 얼라인을 위한 핵심요소로 소통을 꼽는다. 회사의 플랜은 사업자들에게 디테일하고 정확하게 전달되어야 한다. 소통의 키는 바로 미팅에 있다. 그래서 늘 그룹 미팅에 심혈을 기울이고 있다. 난관을 극복하고 식은 열정을 되살리는 것도 소통의 힘이다. 미팅을 통해 힘을 얻고 능동적인 사업자로 변화한다. 한편 그들은 반칙을 용인하지 않는, 도덕을 바탕으로 한 합리적인 사고방식을 가진 리더를 최고의 리더로 꼽는다.

“유유상종이라고 하죠. 항상 합리적이고 정직하게 사는 리더들과 함께 하고 싶어서 거기에 초점을 맞추고 교육을 해나가고 있습니다. 그런 리더가 건전하고 합리적인 그룹을 만들어 나갈 수 있어요. 성장에 연연하는 그룹보다는 건강하고 탄탄한 그룹을 만들고 싶어요.”

지난해 한 워크숍에서 박다인 & 이태겸 오백만장자는 다시 함께 뛰어달라는 후배 사업자들의 뜨거운 요청을 받았다. 이에 그룹명을 다시 정하고 새롭게 뛰기 시작했다. 사업자들을 위한 여러 가지 시스템을 구축하여 다시 한 번 도약하는 그룹으로 만들겠다는 각오를 다지는 중이다.



“항상 합리적이고 정직하게 사는 리더들과 함께 하고 싶어서 거기에 초점을 맞추고 교육을 해나가고 있습니다. 성장에 연연하는 그룹보다는 건강하고 탄탄한 그룹을 만들고 싶어요.”

Message to Success

‘하면 된다’ 단순하지만 명쾌한 네 글자가 박다인 & 이태겸 오백만장자의 좌우명이다. 결과는 노력하는 자에게 따라오는 것이다. 결과가 만족스럽지 못하다면 이유는 자기 자신에게서 찾아야 한다.

“개인과 사업 모두 지속적인 성장은 어렵습니다. 슬럼프도 오기 마련이죠. 그럴 때일수록 기본에 충실하면서 공격적인 자세로 사업에 임해야 합니다. 앞으로 20년, 200년 발전해나갈 뉴스킨입니다. 뉴스킨이 추구하는 아름다운 문화를 전파하고 많은 이들에게 삶을 바꿀 수 있는 기회를 제공하겠습니다.”

박윤훈 & 유지우
오백만장자

It ain't over till it's over!

STEP 1

프롤로그



‘It ain't over till it's over. 완전히 끝나기 전까지는 아직 끝난 게 아니다’. 유지우 오백만장자는 초기 사업자 시절 용기를 내어 한 학원에 찾아갔다가 차가운 거절의 말을 듣고 뒤돌아섰던 적이 있다. 사람 마음의 문을 여는 일이 쉽지 않다는 것은 익히 알고 있었지만 그래도 대면한 상태에서의 거절은 익숙지 않은 경험이었다. 그 충격은 마음을 움츠러들게 했다. 그때 떠올린 말이 바로 끝날 때까지 아직 끝난 게 아니라는 말이었다. 유지우 오백만장자는 1번의 승낙을 위해 99번 낯선 곳의 문을 두드렸다.

“2년 정도 지날 때쯤 처음 거절하셨던 분이 뉴스킨 비즈니스를 시작하게 됐어요. 첫 공식 석상에서 제 이름을 꺼내며 그때 따뜻한 커피 한 잔 드리지 못 했던 것이 계속 마음에 걸렸다고 이야기하시더라고요. 본심은 그게 아니었다고 말씀하시는데 정말 인상적이었습니다. 마음의 모든 상처가 치유되는 느낌이었습니다.”

뉴스킨 비즈니스는 사람을 남기는 일이다. 많은 이들이 인연이 되어 맺어지기도 하고, 낙엽처럼 떠나가기도 한다. 박윤훈 & 유지우 오백만장자의 철칙은 떠나는 사람과도 신뢰를 깨지 않는 것이다. 서로 좋았던 기억을 간직하고 신뢰를 유지한다면 언젠가는 다시 만나게 되어있다.

“포기할 때쯤 늘 기회가 오더라고요. 처음부터 끝까지 변하지 않는 마음과 자세로 사람을 대하다 보면 결과는 나오게 되어있어요. 조금 힘들거나 지칠 때는 초심을 생각합니다. 아무것도 두려워하지 않던 그 시절 그때를요.”



“사업이 커가자 미래에 일어날 엄청난 일들이 보이기 시작했어요. 그게 바로 비전이고, 미래에 대한 확신이었습니다. 꿈을 구체화시키지 않으면 성공할 수 없었어요. 꿈은 사업을 해나가는 데 있어 가장 큰 원동력이거든요.”

STEP 2

인연

나이가 든 이후에도 꿈과 비전에 대해 이야기하는 사람은 많지 않다. 현실에 치여 살아가다 보면 무엇을 쫓는지도, 어떤 희망을 가졌는지도 망각하게 된다. 박윤훈 & 유지우 오백만장자도 다르지 않았다. 박윤훈 오백만장자는 혼자 사업을 꾸려나가느라 늘 정신없이 바빴다. 유지우 오백만장자 역시 직장인이자 주부로 하루하루 바쁜 나날을 보내는 중이었다. 그때 박윤훈 오백만장자가 뉴스킨 비즈니스를 접하고 그 매력에 빠져들었다.

“그동안 몇 가지 사업에 손을 댔었어요. 하지만 잘 되는 것은 금방 경쟁자가 나타나더라고요. 오랫동안 안정적으로 할 수 있는 사업을 알아보던 차에 뉴스킨을 만난 거죠.”

신중하고 책임감이 강한 남편의 성격을 잘 알고 있던 유지우 오백만장자는 박윤훈 오백만장자의 결정을 무조건 신뢰했다. 이런 마음으로 사업을 대하자 오히려 자신의 성격과 너무나 잘 맞는다는 확신이 들었다.

“학창 시절 늘 개근상을 받을 정도로 성실함이 몸에 배어있었어요. 직장 생활도 그래서 저와 잘 맞았죠. 지각, 결석 없이 살았고 그런 생활 습관은 뉴스킨 비즈니스와 굉장히 잘 들어맞았어요.”

박윤훈 오백만장자가 사업적인 감각과 합리적인 판단을 무기로 사업의 기틀을 확립했다면, 유지우 오백만장자는 몸에 밴 성실함으로 조직을 만들어나갔다. 역할 분담도 체계를 갖춰 강의나 설명회는 논리적인 박윤훈 오백만장자가 맡고, 유지우 오백만장자는 사람들 사이의 관계나 자금 등 디테일한 부분을 책임졌다. 이렇게 각자의 분명한 장점이 합쳐지자 시너지가 일면서 사업은 안정적으로 성장해 나갔다.

“사업이 커가자 미래에 일어날 엄청난 일들이 보이기 시작했어요. 그게 바로 비전이고, 미래에 대한 확신이었습니다. 꿈을 구체화시키지 않으면 성공할 수 없었어요. 꿈은 사업을 해나가는 데 있어 가장 큰 원동력이거든요.”

박윤훈 & 유지우 오백만장자의 꿈은 가족의 안녕과 행복만이 아니다. 자신들과 관계를 맺는 사람들, 파트너들과 그들의 가족들 모두가 경제적인 안정 속에서 행복하게 살길 바란다. 이런 식으로 행복한 가정이 늘어나면 공동체와 사회, 국가 전체가 보다 행복해질 거라 믿는다.

STEP 3

석세스 포뮬러 / 얼라인, 빌드, 레버리지

물론 남들에 비해 안정적인 과정을 밟아왔지만 위기가 없었던 것은 아니다. 특히 IMF 사태는 사업의 기반을 흔들 정도로 충격적이었다. 이 고난의 시기를 버티게 해준 것은 긍정적인 마인드였다. IMF 위기는 우리에게만 해당되는 것이 아니다. 모두가 위기에 처한 때이므로 여기서 먼저 일어서서 앞서 나간다면 재도약을 할 수 있는 기회가 될 것이다. 이런 생각으로 버티내고 한 발 한 발 내디디며 위기의 산을 넘었다.

“뉴스킨 비즈니스는 등산과도 같아요. 자신과의 싸움이죠. 진짜 힘들 때도 있어요. 그럴 때는 끝까지 가야 하나, 다시 내려가는 게 낫지 않을까 하는 생각도 들죠. 그럴 때는 잠시 쉬면서 자신의 위치를 생각하고 다시 올라가야 합니다. 아무 생각 없이 가다 보면 내 의지와 상관없이 내려가는 방향으로 발걸음을 옮길 수 있거든요.”

힘들 때, 사업 진행이 막막해질 때는 세미나나 미팅 같은 행사에 참여하여 사람들을 만나 힘을 받아야 한다. 무엇이든 오래되면 타성에 젖을 수 있다. 타성에 젖고 관성에 물들면 내려가는 길을 걷게 된다. 끊임없이 자신의 상황을 점검하고 정상을 향해 발걸음을 떼야 한다. 일정한 속도로 꾸준히 올라가게 하는 것은 바로 시스템이다.

“시스템을 잘 구축해야 합니다. 산을 오르는 후배 사업자들을 위해 내가 해줄 수 있는 건 믿음과 신뢰를 주는 것과 격려해 주는 것, 약속을 지켜주는 것입니다. 한 사람 한 사람의 이야기에 귀를 기울이며 함께 좋은 문화, 바람직한 시스템을 만들어 나가는 것이죠.”

박윤훈 & 유지우 오백만장자는 회사의 프로모션을 우선적으로 따라가는 것이 얼라인을 위한 첫 번째 액션이라고 꼽는다. 초기 사업자들의 경우 회사의 행사나 프로그램에 참석하게 되면 개인적인 목표나 비즈니스 목표를 수립하는데 큰 도움을 받을 수 있기 때문이다.

조직구축을 위한 가장 효과적인 방법은 교육 시스템에 참여하는 것이다. 시스템은 조직을 탄탄하게 만들고 아울러 서로서로 지지하지 않을 수 있는 에너지를 얻게 한다.

“프로모션을 적극적으로 활용하면 사업의 성장을 크게 이뤄낼 수 있어요. 시장에서 선점한다는 것만으로도 굉장한 메리트라고 할 수 있죠. 전략적으로 활용해서 회사가 주는 혜택을 자신의 것으로 만들어야 합니다.”



“포기할 때쯤 늘 기회가 오더라고요. 처음부터 끝까지 변하지 않는 마음과 자세로 사람을 대하다 보면 결과는 나오게 되어있어요. 조금 힘들거나 지칠 때는 초심을 생각합니다. 아무것도 두려워하지 않던 그 시절 그때를요.”

Message to Success

다양한 사람들이 뉴스킨 비즈니스를 선택한다. 모두의 역량이 다르고 직업도, 살아온 환경도 다르다. 그래서 뉴스킨은 특별하다. 그런 다양함이 한데 섞이고 조화를 이루어서 무지개처럼 다양하고도 아름다운 빛을 내기 때문이다. 물론 사업 환경이 늘 호의적이지만은 않다. 하지만 어려움을 이겨내겠다는 굳은 마음으로 정상을 향해 꾸준히 걸음을 옮겨야 한다.

“무엇보다 사람에 대한 책임감이 중요한 일입니다. 나의 설득으로 동참한 사람이 있다면 믿어주고 인정해주어야 합니다. 그가 뒤돌아선다고 해도 실망만 하지 말고 언제든 돌아올 수 있게 문을 열어놓아야 합니다. 언제든 돌아와도 된다고 말하며 안아주어야 합니다.”

신영태 & 최속희
오백만장자

평론가가 아닌 담대한 플레이어로

STEP 1

프롤로그



‘위대한 사람은 평론가가 아니다. 관중석에 앉아서 선수가 뭘 어찌했고 어떻게 하면 더 잘할 수 있었는지 지적하는 그들이 아니다. 영광은 먼지와 피와 땀으로 범벅이 된 채 경기장을 뛰고 있는 자의 몫이다. 앞서면 이길 것ियो, 뒤처지면 질 것이다. 그러나 실패하고 패배했다 해도 그는 담대하고 위대하게 진 것이다.’

‘경기장의 전사(man on the arena)’라는 별칭으로 더 유명한 미국 대통령 루즈벨트의 명언설에 나오는 말이다. 최속희 오백만장자는 뉴스킨 코리아를 대표해서 글로벌 컨벤션 무대에 서줄 것을 요청받고 두려움이 앞섰다. 성공한 사람이 되어 사람들 앞에 당당히 서는 것을 꿈꿔왔지만 그렇게 큰 무대가 찾아오리라곤 생각하지 못했기 때문이다. 뉴스킨의 글로벌 리더들이 한데 모이는 자리에서 그의 스피치는 또 하나의 도전이었던 셈이다. 최속희 오백만장자는 연설을 준비하면서 루즈벨트의 명문을 발견하고 마음에 새겼다.

“한국을 대표해 글로벌 무대에 서는 건 새로운 도전이었어요. 관중석에 앉아 경기에 나선 사람들을 비평하고 평가하는 단계를 넘어 내가 직접 그라운드에서 서는 일이었죠. 루즈벨트의 말처럼 이 도전을 통해 보다 더 담대해지고 위대해졌다고 생각해요.”

가슴이 폭발할 듯 떨리는 시간이었지만 동시에 오랜 꿈이 이루어지는 순간이었다. 늘 그래왔듯 잘할 수 있을 거라는 믿음으로 발표를 했고 벽찬 마음으로 단상에서 내려왔다.

“2년 전 돌아가신 아버지 생각이 많이 났어요. 글로벌 리더들 앞에 우뚝 서서 당당하게 연설하는 모습을 보여드리고 싶었거든요. 생전에 제가 뉴스킨 사업을 하면서 가족을 돌보고 베푸는 모습을 보면서 늘 고맙다고 말씀해주시던 아버지셨거든요. 지켜보고 계실 아버지를 위해서라도 더 성장해서 뉴스킨 코리아를 빛내는 글로벌 리더가 되고 싶어요.”



“한국을 대표해 글로벌 무대에 서는 건 새로운 도전이었어요. 관중석에 앉아 경기에 나선 사람들을 비평하고 평가하는 단계를 넘어 내가 직접 그라운드에서 서는 일이었죠. 루즈벨트의 말처럼 이 도전을 통해 보다 더 담대해지고 위대해졌다고 생각해요.”



STEP 2

인연

뉴스킨 비즈니스에 뛰어든 이후로 정말 미친 듯이 일하면서도 힘든 줄 몰랐다. 낯선 사람에게 제품과 사업을 설명하고 그들을 감동시키는 과정 자체가 즐거웠기 때문이다. 뉴스킨 제품의 우수한 품질과 네트워크 마케팅에 대한 확신을 갖고 시작한 일이라 부정적인 반응을 보이는 사람을 만나도 주눅 들지 않았다. 오히려 그 사람의 운 없음을 안타까워했다. 평생 고객을 만들겠다는 생각으로 감사의 편지를 직접 써서 보내는 등 고객 관리에도 정성을 쏟았다. 그 마음에 응답하듯 많은 사람들이 응원의 메시지를 담은 답장을 보내주었다.

“DM 발송을 하던 분 중에 아이의 피부 때문에 고민이 많았던 부부가 있었어요. 새로운 제품이 나올 때마다, 아이에게 도움이 될 만한 정보들과 함께 편지를 보냈어요. 근데 어느 날 남편분이 그랬어요. 제가 아주 크게 성공할 사람이라고요. 그 한 마디가 제게 얼마나 큰 힘이 되었는지 몰라요. 그런 분들 덕분에 성공에 대한 확신을 가지고 더 재미있게 할 수 있었어요.”

IMF 경제 위기로 평생직장으로 여겼던 은행을 퇴사하게 된 최숙희 오백만장자는 남편 혼자 수입으로는 부모님을 부양하며 두 아이를 키우기 어렵다는 것을 절감했다. 아이를 키우면서도 오랫동안

안 평생 할 수 있는 일, 노력한 만큼의 대가가 나오는 일을 찾던 최숙희 오백만장자에게 뉴스킨 비즈니스는 어쩌면 자연스러운 결론이었는지 모른다.

“책을 통해 네트워크 마케팅을 이해하자 굉장한 비전이 보이기 시작했어요. 아마 제가 아닌 누구라도 그랬을 겁니다. 제가 대단한 기회를 잡았다는 것도 알게 되었어요.”

일단 사업 방식과 시스템, 품질 등 사업 전반에 대한 확신이 들자 더 이상 망설일 이유가 없었다. 평범하고 내성적인 성격이 걸리긴 했지만 다르게 생각하면 그래서 더 진솔하게 사람들을 만날 수 있을 것이라고 생각했다.

“한 번도 해보지 않은 일에 도전하면서 두렵기도 했지만 나 자신을 뛰어넘어 보자는 생각을 가지면서 용기를 냈던 것 같아요.”

직장생활을 하고 있던 신영태 오백만장자도 아내와 함께 간 글로벌 컨벤션에서 세계적인 뉴스킨 비즈니스의 규모와 비전을 발견하고 적극 가담했다.

“아내가 확신을 가지고 열심히 사업을 하고 있었기에 저의 결정에는 많은 고민이 필요 없었어요. 심성이 착하고 똑 부러지는 아내를 절대적으로 신뢰하기에 성공을 의심하지 않았습시다.”

STEP 3

석세스 포뮬러 / 얼라인, 빌드, 레버리지

모두가 꿈을 꾸지만 그것을 이루기 위해 하루하루를 점검하는 사람은 많지 않다. 최숙희 오백만장자는 사람들에게 자신의 꿈에 대해 이야기하고 매일 아침 눈을 뜰 때마다 자신의 꿈을 외쳤다. 제대로 실행하고 있는가를 점검하기 위해 미팅, 세미나, 팸리 등과 같은 시스템에 늘 참여했다.

“힘든 매일수록 더 미팅에 충실해야 해요. 미팅과 세미나에 참석하고 안 하고에 따라 사람을 대할 때의 에너지와 결과가 달랐습니다. 미팅은 지식을 가르치는 일이 아니라 경험을 나누는 일이기 때문이죠.”

조직은 한두 명의 똑똑한 사람이 아니라 팀 전체의 응집된 힘으로 커나간다. 이 힘의 결집을 만들어 내는 것이 바로 ‘얼라인’이다. 개인의 목표와 팀의 목표를 회사와 한 방향으로 정렬시키면 최고의 시너지를 만들어낼 수 있다. 때문에 신영태 & 최숙희 오백만장자는 매년 회사의 프로모션과 석세스 트립, 팀 엘리트 트립에 공동의 목표를 설정하고 팀 전체가 함께 도전하고 있다.

“2013년 고더블 성장을 목표로 할 때는 공동의 행동전략을 전체 시각화하고 거기에 집중했던 것이 큰 힘이 되었습니다. 그때 맞본 성공의 경험 이후로 전체를 아우르는 공동의 목표를 시각화하는 것에 중점을 두고 있습니다.”

조직 구축은 시스템에서 이루어진다. 즉 뉴스킨 비즈니스는 시스템을 만드는 사업이라 할 수 있다. 시스템은 레버리지를 만들어 내며 서로의 장점을 복제하는 효과를 낸다. 그러면 그룹원 모두 리더가 되어 스스로 움직이는 살아있는 조직을 만들 수 있다. 때문에 최숙희 오백만장자는 좋은 시스템을 만드는 데 최선의 노력을 다하고 있다. 그리고 사업의 모멘텀을 제공하는 프로모션도 적극 활용하고 있다.

“새로운 제품은 곧 새로운 기회입니다. 우리의 마음을 새롭게 하고 결단하게 합니다. 저희 그룹 또한 에이지락, 갈바니, 에이지락 TR90 등 여러 프로모션 기회를 통해 많은 성장을 경험했습니다.”

신영태 & 최숙희 오백만장자는 LTO 때 너무 제품에만 집중하지 말 것을 조언한다. 제품 그 자체보다는 제품이 주는 기회에 집중해서 리크루팅에 활용한다면 소비자와 회원이 늘어나고, 그 결과로 자연스럽게 그룹도 커질 것이기 때문이다.



‘위대한 사람은 평론가가 아니다. 관중석에 앉아서 선수가 뭘 어찌했고 어떻게 하면 더 잘할 수 있었는지 지적하는 그들이 아니다. 영광은 먼지와 피와 땀으로 범벅이 된 채 경기장을 뛰고 있는 자의 몫이다. 앞서면 이길 것이고, 뒤처지면 질 것이다. 그러나 실패하고 패배했다 해도 그는 담대하고 위대하게 진 것이다.’
- 미국 대통령 루즈벨트

Message to Success

신영태 & 최숙희 오백만장자가 뉴스킨 비즈니스에서 가장 중요하게 생각하는 것은 결과보다 과정이다. 과정 없는 성공은 없다는 말을 늘 되새기며 힘든 과정조차 성공을 위한 디딤돌이라 여겨왔다.

“과정을 중요하게 여기는 사람은 조금만 마음을 먹지 않습니다. 사람을 만나고 그가 결정할 수 있도록 시간을 주며 여유롭게 기다리죠. 더디지만 그 과정을 통해 파트너가 된 사람들은 쉽게 마음을 바꾸지 않습니다. 좀 더 과정에 집중하며 사업해나가시길 바랍니다.”

우중현 & 이정금
오백만장자

멀리 내다보며 담대하게 나아가기

STEP 1

프롤로그



뉴스킨 사업에 뛰어들기 전, 우중현 오백만장자는 시간을 내 찾아가 만난 사람이 있었다. 안정적인 직장생활만 해왔기에 스스로 모든 걸 책임져야 하는 사업을 시작하기가 겁이 났기 때문이다. 조언을 듣기 위해 찾아가던 사람은 다른 사업으로 성공의 반열에 오른 외숙이었다. 냉철한 판단력을 가진 그분이라면 시작에 앞선 조언을 정확하게 해줄 수 있겠다고 판단했던 것이다. 이제 와 돌아보면 그분의 말씀은 옳았으며 그 조언은 우중현 오백만장자를 10년 동안 버티게 해준 힘이 되었다.

“모든 사업은 운이 따르며 그 운은 만들어 가는 것이라고 말씀하셨어요. 아무리 해도 안 되는 사람과 조금만 해도 잘 되는 사람이 있는데 그건 단지 운이 다른 것 일뿐이라 하셨죠.”

어떻게 인생을 건 사업을 하면서 운에 맡길 수 있냐는 이어진 질문에 외숙은 현답을 내려주었다.

“운은 만드는 것이고, 운이 올 때까지 지속하는 것이 최고의 비즈니스라고 대답해 주셨습니다. 그 말은 곧 포기하지 말라는 뜻이었죠. 외숙도 어려운 시절을 겪어왔지만 한 길만 걸어오면서 포기하지 않고 집중해서 10년의 고생 끝에 성공을 이루신 분이었거든요. 최소 10년은 해보라고 말씀해 주었고, 저는 지켰습니다.”

그리고 그 조언은 맞았다. 정확히 10년이 지난 지금 우중현 & 이정금 오백만장자는 한 우물을 판 보람을 만끽하고 있다. 무슨 일을 하건 적어도 10년의 법칙은 지켜야 하는 것이 진실이었던 것이다.



“다들 말렸어요. 지금까지 한 게 아깝다고들 했죠, 하지만 그분은 제 나이를 먼저 물어보셨고, 기회는 지금밖에 없으며 젊었을 때 뭐든 하는 게 좋다고 용기를 주셨어요. 저 역시 많은 이들에게 용기를 주고 싶네요.”

STEP 2

인연 / 석세스 포물러

아내인 이정금 오백만장자가 뉴스킨 사업을 먼저 시작했다. 우중현 오백만장자는 곁에서 사업하는 모습을 지켜보며 제품과 회사에 관해 찬찬히 알아보았다. 정말 괜찮은 사업이고, 한번 사활을 걸어볼 만한 일이라고 생각했지만 하던 일을 접고 다른 길을 가기가 쉽지만은 않았다. 그리고 책임질 것이 많은 가장이었기에 결정은 더 신중해질 수밖에 없었다.

“아버지가 IMF 사태로 큰 타격을 받으셨어요. 전 한 집안의 생계를 끌어가야 할 책임이 무거운 가장이었습니다. 회사에서 인정받고 있었고, 중간관리자의 위치로 평탄한 앞날이 보장된다고 여겼기에 2년여는 아내인 이정금 오백만장자 혼자 뉴스킨 사업을 해나갔습니다.”

결단의 시기는 생각지도 못하게 왔다. 탄탄대로로만 보였던 환경이 달라진 것이다. 우중현 오백만장자를 끌어주던, 평소 멘토로 삼던 상사의 뜻밖의 퇴출을 보면서 결국 회사 내에서 자신의 존재를 점검해볼 수밖에 없었고, 자신의 일을 해야겠다는 결단을 내렸다.

“더 좋은 조건을 내세운 타사의 스카우트 제의도 있었어요. 하지만 뉴스킨을 열정적으로 해야겠다는 마음이 들었어요. 솔직히 그때는 안 되면 다른 곳에 가면 되지 않을까 하는 생각도 있었어요.”

그리고 퇴사 전 마지막으로 가진 부사장과의 미팅을 우중현 오백만장자는 아직도 잊을 수 없다.

“지금까지 한 게 아깝다고 다들 말렸어요. 하지만 그분은 기회는 지금밖에 없으며 젊었을 때 뭐든 하는 게 좋다고 용기를 주셨죠. 저도 많은 이들에게 용기를 주고 싶습니다. 젊다면 도전하는 것은 당연하고, 나이는 숫자에 불과하다는 말도 하고 싶어요. 지금 뉴스킨 비즈니스를 만났더라도 저는 사업을 무조건 결정했을 겁니다. 젊음은 상대적인 것이며, 열정만 있다면 모든 것은 가능하니까요.”

우중현 & 이정금 오백만장자가 주위의 만류에도 불구하고 뉴스킨 비즈니스를 선택한 것은 바로 성공에 대한 ‘확신’ 때문이었다. 확신은 발 밑의 무수한 장애물도, 걸음을 붙잡는 두려움도 이겨내며 담대하게 나아가게 만든다.

“실패에 대한 두려움은 별로 없었어요. 잘 되는 사업인 것 같았고, 나라면 가능성이 충분하다는 판단에서 시작한 일이었으니까요. 지금 생각해보면 그때 뭘 몰랐기에 무모할 수 있었던 것 같기도 해요.”

하지만 6개월쯤 지났을까. 그때부터 생각이 많아지고 사업에 대한 두려움이 생겨나기 시작했다.

“저희의 손을 잡고 뉴스킨 사업을 시작한 사람들이 늘어나고, 때로는 앞서 나가는 다른 사업자들도 보면서 방법을 바꿔야겠다는 생각이 들었어요. 하지만 방법을 찾을 수 없었습니다. 앞을 향해 어떻게 나아가야 할지 몰라 두려웠습니다.”

하지만 답은 가까이에 있었다. 애초부터 방법이 있는 사업이 아니었다. 처음에 가졌던 그 열정, 확신만이 답이었다.

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

실적 부진이 두렵지 않은 사람이 어디 있을까. 특히 초보일수록 실패와 부진은 가장 큰 두려움의 대상이다. 그리고 그 두려움은 앞으로 나아가는 발목을 잡으며 악순환은 계속되는 것이다.

“두려움이 크다 보면 위축이 되어서 걱정만 하는 사업이 되어 버리고 말아요. 멀리 내다볼 수 있어야 눈앞에 있는 굴곡을 아무렇지 않게 넘어갈 수 있습니다. 저 역시 그랬습니다. 스폰서를 보면서 따라가 보자고만 생각했어요. 내일의 성공이 보이는데 작은 돌부리에 걸려 넘어질 순 없었으니까요. 그러다 보니 타이밍 맞게 사람들이 저와 함께 해주기 시작했어요.”

스폰서를 따라갔고, 스폰서가 되어 리드해주었다. 때문에 중요하게 꼽는 두 번째 공식이 ‘리드’다.

“내가 먼저 실행하고, 결과를 내면 따라오게 되어 있어요. 제가 그랬거든요. 결과를 보이고 따라올 수 있게 해야 합니다. 먼저 보여주어야 합니다. 만들어 가는 모습을 보여주며 그 자리에 먼저 가 있는 것이 중요합니다.”

우종현 & 이정금 오백만장자는 리더로서 철저히 회사와 한 방향에 입각한 사업을 펼친다.

“본사의 세미나나 트립 등 프로모션에 대한 스케줄이 나오면 그걸 이루기 위해 우리가 할 수 있는 목표를 정하는 것입니다. 여기서 중요한 것은 회사의 목표보다 우리의 목표를 더 높게 잡는 것입니다.”

얼라인을 위한 목표를 세울 때 결코 수치나 매출에 연연하지 않는다. 수치적인 목표가 성과를 내긴 수월할지 몰라도, 실패할 경우 리스크가 크기 때문이다.

“상대적인 빈곤감이 들게 하고 싶진 않아요. 행복해지기 위해 하는 일이니까요. 돈을 벌어도 행복하지 않을 수 있어요. 미래에 대한 걱정이 없어야 오늘이 행복해질 수 있습니다. 사람과 사람 사이에서 즐겁고 행복한 오늘을 사는 사업자들이 될 수 있도록 노력하는 요즘입니다.”

조직 구축을 위해서는 교감과 소통이 중요하다고 꼽았다.

“옆집 아저씨처럼 친숙하게, 직접적으로 소통할 수 있어야 합니다. 비즈니스 측면뿐만 아니라 인간적인 교류와 마음을 터놓는 커뮤니케이션이 이루어졌을 때 탄탄한 조직이 구성됩니다.”



“운은 만드는 것이고, 운이 올 때 까지 지속하는 것이 최고의 비즈니스라고 대답해 주셨습니다. 그 말은 곧 포기하지 말라는 뜻이었죠. 외숙도 어려운 시절을 겪어왔지만 한 길만 걸어오면서 포기하지 않고 집중해서 10년의 고생 끝에 성공을 이루신 분이었거든요. 최소 10년은 해보라고 말씀 해주었고, 저는 지켰습니다.”

Message to Success

우종현 & 이정금 오백만장자는 후배 사업자들에게 ‘시작했으면 끈기 있게 나갈 것’, ‘장기전에 투자할 것’, ‘상대방만이 갖고 있는 장점을 칭찬하는 사람이 될 것’ 이 세 가지를 늘 강조하고 있다.

“뉴스킨 비즈니스의 핵심은 열정과 시간의 투자, 인내심이라고 생각합니다. 그리고 사람과의 관계가 가장 중요합니다. 그 관계는 신뢰로서 이루어질 수 있습니다.”



이경옥 & 서진수
오백만장자

리더를 만드는 리더

STEP 1

프롤로그

맹자의 말씀 중에 이런 말이 있다. ‘하고자 함이 있는 사람은 우물을 파는 것과 같이 해야 한다. 비록 아홉 길이나 파 내려갔다고 해도 샘솟는 데까지 이르지 못했다면 그것은 우물파기를 포기한 것이나 마찬가지다.’ 지금도 이런 일은 비일비재하게 일어난다. 조금만 더 노력하면 되는데 마지막을 못 견디고 포기하여 결국 시작하지 않았던 것만 못하게 되는 경우다. 진심(盡心), 마음을 다해 끝까지 땅을 파다 보면 결국 샘솟는 물을 만날 것이라는 성현의 가르침은 이경옥 & 서진수 오백만장자에게도 좋은 귀감이 되었다.

사업 초기 이경옥 오백만장자는 사업이 잘 풀리지 않아 고민하고 있었다. 조금만 더 하면 될 것 같았는데 나올 듯 나올 듯하면서도 가시적인 성과가 없었다. 포기하고 싶었지만 여기서 멈춘다면 우물파기처럼 그때까지의 노력이 전부 물거품이 된다고 생각했다. 그래서 택한 것이 바로 미국행이었다. 본사의 경영진을 직접 만나면서 회사에 대한 신뢰를 더 쌓을 수 있었고, 평범하지만 꾸준히 노력한 사람들이 결국 성공하는 모습을 보면서 사업에 대한 더 큰 확신을 얻었다.

“글로벌 컨벤션을 다녀온 후 지지부진하던 사업이 성장세로 돌아섰어요. 그 컨벤션이 계기가 되어 그 후로 9번의 컨벤션을 다녀오게 되었죠. 목표를 세우고 끝까지 파 내려가다 보면 결국 이루어진다는 자신감을 얻게 된 계기가 됐습니다. 주위 사람들에게도 컨벤션 참석은 옵션이 아닌 필수라는 이야기를 자주 하고 있습니다.”



“열심히 하려면 간절함이 있어야 합니다. 다른 동기도 많지만 데드라인을, 이 시간을 넘기면 죽을 수 있다는 시한을 정해놓고 진행하면 간절함이 나와요. 목표가 없으면 무작정 진행하게 되고 결과는 흐지부지되고 말죠.”



STEP 2

인연

IMF 경제 위기를 겪던 때에 뉴스킨 비즈니스를 만났다. 소위 잘 나가는 대기업에 재직 중이던 남편 서진수 오백만장자에게 친구의 부인이 뉴스킨 제품을 소개했던 것이다. 하지만 그 당시에는 설명을 듣는 등 마는 등 했다. 튼튼한 직장이 있는데 굳이 모험을 하고 싶지 않았다. 경제 위기로 불안한 시절에 뭔가 새롭게 시작하는 것은 무모하게 느껴졌다. 하지만 아내 이경옥 오백만장자의 생각은 달랐다.

“남편 월급으로 아이 둘과 시부모님까지 모시고 살기에는 생활이 늘 빠듯했어요. 아이들이 어리다는 이유로 남편은 반대했지만 전 용기를 내어 알아보기 시작했지요.”

서진수 오백만장자의 생각은 정확히 1년 뒤에 송두리째 무너졌다. 평생직장이라고 여기던 회사가 부모나 다른 회사로 넘어가면서 대규모 인원 감축을 했던 것이다. 서진수 오백만장자도 인원 감축의 서슬을 피할 수 없었다. 그나마 다행이었던 것은 아내가 뉴스킨 사업을 시작하여 길을 닦아주었다는 점이였다.

“퇴사하고 다른 직장을 구하기보다 아내가 하고 있던 뉴스킨을 찬찬히 뜯어봤어요. 그동안 제품을 써왔기에 신뢰감은 있었는데 제대로 알아보니 사업성도 훌륭하다는 걸 알았어요. 먼저 하고 있던 아내가 많은 도움이 됐습니다.”

어려운 경제상황 속에서 사업을 해 나가는 것이 쉽지만은 않았다. 다른 사업을 해보자는 유혹도, 네트워크 마케팅은 안 된다는 만류도 많았다. 하지만 이경옥 & 서진수 오백만장자는 단 한 번도 흔들리지 않고 묵묵히 상황을 버텨나갔다. 그만두면 이 일이 옳지 않았다는 걸 스스로 증명하는 셈이라 여기고 승부를 걸었다.

“당시 어머니도 병환으로 입원하셨고, 딸아이도 교통사고를 당해 양 발에 깁스를 했어요. 딸아이를 돌보며 사업도 진행해야 할 때 가장 어려웠는데, 그럼에도 불구하고 가족이 있기에 더 열심히 해야 했죠. 결국 성공에 대한 열정은 가족에 대한 사랑에서 나옵니다.”

뉴스킨 비즈니스는 부부에게 굉장히 유리한 사업이다. 누구보다 서로를 잘 알기에 장점을 쉽게 끌어낼 수 있고, 시너지 효과도 크다. 이경옥 & 서진수 오백만장자도 마찬가지였다. 서진수 오백만장자가 합류하면서 보다 많은 남성 사업자들을 리드할 수 있게 됐고, 체계적인 조직관리가 가능해졌다.

“그리고 부부가 함께 하면 사업에 올인 하는 것이 가능해져요. 사업 초기에는 특히 가족의 전폭적인 지지 속에서 올인하는 게 중요하거든요. 씨를 뿌리는 시기에 열정을 다하면 그게 기반이 되어서 사업의 싹을 틔우고 그것을 기반으로 지속적으로 성공할 수 있습니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

목표를 갖고 사업을 진행하는 경우와 그렇지 못한 경우, 열정의 강도는 달라진다. 때문에 이경옥 & 서진수 오백만장자는 파트너들에게 목표 설정의 중요성을 늘 강조하고 있다.

“열심히 하려면 간절함이 있어야 합니다. 다른 동기도 많지만 데드라인을, 이 시간을 넘기면 죽을 수 있다는 시한을 정해놓고 진행하면 간절함이 나와요. 목표가 없으면 무작정 진행하게 되고 결과는 흐지부지되고 말죠.”

시기에 따른 목표는 회사의 석세스 로드맵에 맞춰 설정해야 한다. 회사의 프로모션에 무조건 참석하는 것을 목표로 사업을 진행하다 보면 그것이 누적되어 성공적인 결과가 나온다. 혼자가 아닌 팀 단위로 프로모션에 참석하는 것이 중요하다. 팀원 모두가 각자의 로드맵 중앙에 자신을 배치하고 옆에 있는 동료들과 호흡을 맞춰 나간다면 시너지를 낼 수 있다.

“많은 사람들이 오해하는 부분은 한 번의 큰 성공으로 사업을 완성하려는 것이예요. 작은 성과가 쌓여야 큰 성공으로 이어지는 사업입니다. 일 년 정도 사업하다가 결과가 나오지 않는다고 그만두는 사람은 사업을 제대로 이해하지 못한 거예요.”

서진수 & 이경옥 오백만장자가 생각하는 리더의 조건은 ‘술선수범’이다. 리더가 모범을 보이지 않으면 신뢰가 생성되지 못한다. 신뢰가 없는 리더는 리더십을 발휘할 수도 없다.

“리더를 만드는 리더가 되기 위해 노력하고 있어요. 함께 세운 원칙을 내가 먼저 지키고, 한번 뺀은 말은 꼭 지키려고 합니다. 내 원칙의 잣대가 움직이면 누군가에게는 유리하고, 다른 이에게는 불리할 수 있어요. 객관적이고 보편타당한 원칙을 세우고 지켜나가면 신뢰를 얻을 수 있습니다.”

요즘에는 개인의 시스템에 충실할 것에 대해 강조하고 있다. 물론 개인의 시스템도 회사와 그룹의 시스템에 얼라인되어야 한다.

“자동차로 비유하자면 개인이 갖고 있는 능력과 의지는 앞바퀴라 할 수 있어요. 회사와 그룹의 시스템은 뒷바퀴고요. 제대로 된 얼라인은 개인의 역량에 회사와 그룹의 시스템이 조화를 이루는 것입니다. 그래야 성공으로 향하는 자동차가 안정적으로 갈 수 있게 됩니다.”

뉴스킨 비즈니스를 잘할 수 있는 사람은 성공에 대한 욕구와 그것을 이뤄낼 수 있는 근성이 있는 사람이다. 욕구를 이루기에 앞서 자신의 부족함을 깨닫고 그것을 근성으로 채워 나가는 것이 바로 성공의 지름길이다.



“하고자 함이 있는 사람은 우물을 파는 것과 같이 해야 한다. 비록 아홉 길이나 파 내려갔다고 해도 샘솟는 데까지 이르지 못했다면 그것은 우물 파기를 포기한 것이나 마찬가지다.”
- 맹자

Message to Success

리더가 되면 리더의 언어를 이해할 수 있게 된다. 이해는 시행착오를 거쳐야만 오를 수 있는 단계다. 시행착오를 겪으며, 몸소 체험해야 단순히 아는 것을 넘어서 이해할 수 있는 리더가 되는 것이다.

“내가 했던 시행착오를 최대한 겪지 않게 해주면서 새로운 팀 엘리트들을 더 많이 만드는 것이 제 책임이라고 생각합니다. 팀 엘리트들을 만드는 것은 하나의 브랜드를 만드는 일과 같습니다. 더 많은 이름의 브랜드가 나오길 바라며, 그러기 위해 항상 최선의 노력을 아끼지 않겠습니다.”

이병진 & 전은송
오백만장자

강사의 입을 통해 듣게 하라



STEP 1

프롤로그

이병진 오백만장자가 뉴스킨 사업을 준비할 때의 일이다. 회사를 다니면서 짬이 날 때마다 뉴스킨 비즈니스 세미나를 들으러 다녔다. 그러던 어느 날 세미나장에서 같은 회사 동료 부장을 만나게 됐다. 그는 오래전부터 투잡으로 뉴스킨 사업을 진행하고 있었다고 했다. 다른 사람은 뉴스킨 사업을 해도 이병진 부장은 절대 안 할 것 같아서 한 번도 사업에 관한 이야기를 하지 않았다고 했다. 그러면서 자신의 생각이 잘못되었다고 시인하며 아쉬운 마음을 숨기지 못했다. 그 일은 사업을 시작하려는 이병진 오백만장자에게 타산지석이 됐고, 같은 실수를 하지 않게 해주었다.

“자기 자신의 잣대를 가지고 함부로 사람을 판단해서는 안 된다는 교훈을 얻게 됐어요. 굉장한 우를 범할 수 있거든요. 늘 고정관념과 선입견에서 자유로운 판단을 하려고 노력하는 편입니다. 책이나 공부를 통해 보다 넓은 시각을 갖기 위해 노력하고 있습니다.”

그래서 지금도 누군가를 만나고 대하는 데 있어서 늘 신중함을 유지한다. 다만 제품과 사업을 전할 때는 최선을 다해 열정적으로 설명한다. 적어도 상대가 사업에 대한 무지 때문에 기회를 놓치게 되는 경우는 막아야 하기 때문이다. 파트너들에게도 일단 행동하라고 강조하고 있다.



“자기 자신의 잣대를 가지고 함부로 사람을 판단해서는 안 된다는 교훈을 얻게 됐어요. 굉장한 우를 범할 수 있거든요. 늘 고정관념과 선입견에서 자유로운 판단을 하려고 노력하는 편입니다. 책이나 공부를 통해 보다 넓은 시각을 갖기 위해 노력하고 있습니다.”

“정약용 선생이 후손들에게 유언으로 남긴 말이 있어요. ‘어떤 일이 있어도 한양에서 살아라’는 말이었죠. 사람이 많은 곳에 정보와 기회가 있습니다. 기회는 사람이 가져다주는 것이니까요. 그러나 아무리 사람이 많아도 귀가 열려있지 않으면 무용지물입니다. 내가 먼저 마음의 문을 열고 상대의 이야기를 경청하면 내 인생에 기회를 줄 사람이 생기는 것입니다.”

직장 생활을 할 때는 사람에 대한 중요성에 대해 생각할 겨를이 없었다. 다른 부서 경쟁자보다 빨리 진급하려면 결과가 좋아야 했고, 자신은 물론 팀원들까지 혹독하게 대해야 했다. 그때는 어쩔 수 없다고 생각했지만 지금은 후회되는 일이다. 사람의 중요성에 대한 깨달음을 주고, 늘 감사하게 여기는 것을 가르쳐 준 뉴스킨 비즈니스가 그래서 더욱 감사하다.

STEP 2

인연

굴지의 광고기획사 기획팀을 이끌었던 이병진 오백만장자는 당시 인정과 승진이 꿈이었다. 그러나 가까워서 본부장을 보좌하면서 그 꿈이 얼마나 의미 없는 것이었는지 깨닫게 됐다.

“임원은 일 년 단위로 연봉 계약을 해요. 즉 보장받은 회사에서의 생명이 일 년이라는 거죠. 회사에 충성을 다해야 하고 끊임없이 인정받아야 해요. 일요일에도 실 수조차 없으며 일주일에 2, 3일은 집에 가지도 못하죠. 물론 그런 임원, 본부장이 될 확률도 굉장히 낮습니다. 치열한 경쟁을 뚫고 얻은 자리가 그런 거라면 제 꿈을 재고해야 한다는 생각이 들었어요. 상상이 허상이라는 걸 깨닫게 되면서 개인 사업에 관심을 갖기 시작했습니다.”

그때부터 창업 서적도 부지런히 읽고 여러 가지 창업 관련 세미나에도 참석했다. 오감이 그쪽으로 모두 열려있기 때문이었을까. 우연히 보게 된 뉴스킨 사업설명회의 신문광고도 쉽게 지나치지 못했고, 어떤 강한 자력에 이끌려 스크램을 하게 됐다. 그것은 뉴스킨 코리아에서 사업 확장을 위해 처음이자 마지막으로 낸 신문광고였다. 광고를 계기로 설명회에 참석했고, 사업자로부터 비즈니스에 대한 상세한 설명도 듣게 된 이병진 오백만장자는 그 뒤로 2개월가량 세미나를 더 들었고, 사업을 정식으로 시작했다.

시작하고 6개월이면 팀 엘리트가 될 거라 자신했다. 훌륭한 수익구조와 좋은 제품이 있으니 모두 자신과 같을 거라 여기고 사람들을 만나 설득해 나갔다. 하지만 시간이 지나도 성과가 나오지 않았다. 자신의 방법이 틀렸다는 것을 깨닫고 사람들을 세미나에 초대 해 강의를 듣게 하는 방식으로 바꾼 후 성과를 내기 시작했다. 이런 경험을 바탕으로 이병진 오백만장자는 본인이 아니라 ‘강사의 입을 통해 듣게 하라’고 강조하고 있다.

STEP 3

석세스 포뮬러 / 얼라인, 빌드, 레버리지

회사에 다닐 때는 오직 승진이 꿈이었다. 인격적인 성숙이나 은퇴 후의 삶을 꿈꾸는 것은 사치였다. 하지만 뉴스킨 비즈니스를 만나고 비로소 꿈다운 꿈을 꿀 수 있게 됐다. 시간적, 경제적 여유를 누리는 첫 번째 꿈을 이룬 지금은 수많은 사람들에게 긍정적인 영향을 주고, 희망을 전달하는 자신의 모습에 더 큰 보람과 감사를 느끼고 있다.

“제 강의를 듣고 사업을 결심한 사람들로부터 감사의 메일과 문자를 많이 받아요. 경제활동으로 시작했는데 내가 다른 사람의 인생을 바꾸고 있구나 하는 생각지도 못한 뿌듯함을 얻었습니다.”

지금의 꿈은 파트너들의 성공이다. 그리고 함께 긴 여행을 떠나는 것이다. 뉴스킨을 만나고 꿈을 이뤄가는 과정에서 진정한 삶의 의미도 깨달았고, 사람의 가치에 대해서도 배울 수 있었다. 그러면서 진정한 리더가 되어갔다.

“이순신 장군의 난중일기에 가장 많이 나오는 문구가 ‘몸이 아프다, 활 연습을 하였다, 부하와 밥새 술을 마셨다’예요. 저의 리더십은 3번과 같았죠. 파트너들과 인간적인 소통으로 끈끈한 팀워크를 다졌어요.”

하지만 이제는 초점을 조금 달리하고 있다. 사업 이야기는 물론이거니와 부부 관계, 자식의 진로 등 생활 전반에 대한 카운슬링을 해줄 수 있는 인생 선배 같은 리더가 되기 위해 노력하고 있다.

“요즘엔 과거와는 다르게 사람들이 스스로없이 자문을 구하더라고요. 저 역시도 상대가 요구하지 않아도 시간을 만들어서 한 사람, 한 사람을 잘 살피려 하고 있어요.”

요즘 이병진 오백만장자는 논어와 사마천 사기에 관한 내용의 강의를 즐겨 하고 있다. 굳이 사업에 대한 이야기를 하지 않더라도 사람들은 이병진 오백만장자의 강의를 듣고 뉴스킨 비즈니스에 대한 호감을 느낀다.

“분야를 막론하고 전문가를 초대한 강의를 많이 진행하고 있어요. 문화센터처럼 시스템을 운영하는 것이 목표입니다. 앞으로의 사업 성장의 성패는 문화에 달려있다고 봅니다.”

석세스 로드맵은 이미 회사에서 심도 있는 연구와 검증을 통해 완성한 것이다. 때문에 회사에서 제시하는 로드맵을 100% 신뢰하고 동참하는 것이 뉴스킨 비즈니스의 가장 최고의 전략이라 할 수 있다.

“지금까지 해왔던 것처럼 앞으로도 로드맵 완성에 회사가 전념해주었으면 해요. 로드맵만 따라 하면 누구나 성공에 이를 수 있다는 확신이 절대로 깨져서는 안 됩니다.”



“어떤 일이 있어도 한양에서 살아라”는 말이 있죠. 사람이 많은 곳에 정보와 기회가 있습니다. 기회는 사람이 가져다주는 것이니까요. 그러나 아무리 사람이 많아도 귀가 열려있지 않으면 무용지물입니다. 내가 먼저 마음의 문을 열고 상대의 이야기를 경청하면 내 인생에 기회를 줄 사람이 생기는 것입니다.”

Message to Success

성공궤도에 있는 사람들에게는 공통점이 있다. 바로 ‘초 긍정’이다. 어떤 상황에서도 긍정적인 마음을 유지하려는 사람이 성공하는 것이다.

“긍정적이지 않은 사람도 노력하면 달라질 수 있어요. 관점을 긍정적으로 바꾸세요. 많은 성공의 기회가 찾아올 것입니다.”



이선숙
오백만장자

현실의 잣대로 꿈을 재단하지 마세요

STEP 1

프롤로그

호주에서 어학연수를 하던 중 우연히 뉴스킨 제품과 비즈니스에 대해 알게 됐다. 사업에 대해서는 잘 몰랐지만 좋은 제품에 창의적인 사업구조라면 소개해도 좋겠다는 생각이 들었다. 이선숙 오백만장자는 팸플릿을 들고 호주에 머물고 있던 큰 언니네로 갔다.

“당시 호주에서 큰언니인 이선경 & 유선인 사장님이 무역업을 하고 있었거든요. 그래서 소개해주었는데 처음엔 좋은 반응을 얻진 못했어요. 그래서 없었던 일로 하고 공부를 마저 마친 후 한국으로 돌아왔던 거죠. 그런데 얼마 지나지 않아 큰 언니가 한국에 돌아와 뉴스킨 비즈니스를 시작했고, 저는 일반기업에 들어 갔어요.”

입사하기 전 이선숙 오백만장자는 잠시 언니들이 진행하는 사업을 돕기도 했다. 세미나 자료를 정리하는 등 뉴스킨 코리아 오픈을 함께 준비하며 사업에 대해 자연스럽게 공부하게 됐다. 오픈식에서는 비서로서 언니를 보좌하기도 했다. 훌륭한 제품이었고 좋은 사업이었지만 비즈니스를 할 수 있을 거라는 생각은 미처 하지 못했고, 계획대로 회사에 입사했다.

“입사를 하고 디자이너로서 일을 하면서도 문득문득 뉴스킨 생각이 났어요. 언니의 비서로 활동할 때 세미나에 많이 다녔는데 그때 들었던 어느 강사의 이야기가 자꾸만 떠올랐죠. 뉴스킨 안에서는 삶의 질을 논하면서 살 수 있고, 시간적, 경제적 자유가 있다는 말이었어요. 다른 내용보다 이 말이 가장 오래 기억에 남아있었어요.”



“선택의 기준은 하나 더 있었어요. 바로 어느 쪽이 개인의 성장에 더 주목하는가였어요. 뉴스킨은 개인이 성장하는 것에 관심이 많은 곳이었어요. 하지만 회사의 회의장에서 아무도 백만장자가 되는 법을 이야기 해주지 않았죠.”

이선숙 오백만장자는 강사의 말이 떠오를 때마다 직업적인 디자이너가 되려고 한 이유에 대해 곰곰이 생각해보았다. 결론적으로 이유는 같았다. 시간적 자유, 경제적 여유, 삶의 질이었다. 더 이상 고민하는 것이 의미가 없다고 느껴졌다. 디자이너였지만 뉴스킨을 통해 본 비전이 훨씬 더 컸기 때문이다.

“선택의 기준은 하나 더 있었어요. 바로 어느 쪽이 개인의 성장에 더 주목하는가였어요. 뉴스킨은 개인이 성장하는 것에 관심이 많은 곳이었어요. 하지만 일반 기업에서는 개인의 성장이나 성공보다는 조직의 효율적인 운영을 위한 조직원으로서의 역할에 더 주목합니다.”

본격적으로 사업에 뛰어들었지만 생각보다 녹록지 않은 일이었다. 모두가 같은 마음이 될 거라 예상했지만 조직은 생각보다 커지지 않았다. 굉장히 좋은 비즈니스지만, 자신과는 맞지 않는 사업이라는 생각까지 들었다.

“그때 스폰서가 지금까지 겪은 모든 어려움을 보상받을 수 있는 시기가 반드시 온다고 이야기했어요. 바로 파마넥스 오픈이었죠. 비전을 얻었고 다시 신발 끈을 고쳐 매고 뛰기 시작했습니다. 그 뒤로는 어떤 의심도, 부정도 없었어요. 결혼을 하고 아이를 낳아 키우면서 함께 해온 뉴스킨입니다. 인생 그 자체가 뉴스킨이었다고 이제 확실히 말할 수 있습니다.”

STEP 2 석세스 포물러

꿈은 남녀노소를 막론하고 누구에게나 소중한 것이다.

“하지만 꿈과 자주 동반되는 단어가 ‘주제 파악’이에요. 허황된 꿈에 대해 현실을 먼저 생각하라고 하는 말이죠. 그래서 저는 강의를 통해 현실에 눌리지 말고 조금 허황되더라도 큰 꿈을 꾸라고 이야기합니다. 현실적인 문제를 너무 많이 고려하고, 남들의 시선을 지나치게 신경 쓰고 있으면 자신 안에 있는 잠재력을 끌어내거나 무한한 가능성을 담아버리는 결과를 초래할 수 있거든요.”

잘못된 꿈은 지우고 다시 꾸면 되는데 현실에 갇히면 그것조차 하지 못한다. 꿈꾸길 원한다면 어느 정도는 얽매었던 현실에서 벗어나보는 것이 좋다.

이선숙 오백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 선택하고 꿈을 하나씩 이뤄가면서 덤으로 얻은 것도 많다. 무엇보다 중심이 단단해졌다는 점이다. 사업 초기에는 누군가로부터 상처를 받으면 극복하는데 시간이 오래 걸렸다.

“사업 초기였어요. 목표를 이뤄내기 위한 리스트를 짜고 스폰서와 미팅을 했죠. 리스트에는 내 마음을 아프게 한 지인과 친구들 이름도 있었어요. 그때 자존심이 발동해서 불펜으로 그 이름에 구멍이 날 정도로 힘주어 줄을 그었습니다. 스폰서가 그때 종이를 들면서 구멍으로 ‘네 얼굴이 보여’라는 농담을 했어요. 전 우느라 대답도 못했죠. 이제는 웃으며 떠올릴 수 있는 기억입니다.”

행동목표가 없으면 그 꿈은 이루어 낼 수 없다. 그리고 목표를 달성하지 못한 사람은 그다음의 단계로 가는 에너지를 얻지 못한다.

“지금 세우는 꿈과 목표의 양은 사업 초기에 세웠던 것과 완전히 달라요. 이루어나가기 시작하면서 꿈도 커진 거죠. 목표란, 내가 뉴스킨으로 얼마를 벌 것이라고 정하는 것입니다. 이것을 달성하기 위해서는 누구를 어떻게 만나고 어떤 방법으로 진행할지 하는 행동방식이 나와야 합니다. 그게 바로 행동목표입니다.”

초기에는 실력을 갖추는 것이 중요하다. 제품과 사업에 대해 명확히 이해하고 있어야 하고 설명할 줄 알아야 한다. 소통의 능력 또한 키워야 한다. 실력을 갖추면 목표를 달성해낼 수 있는 사람이 된다.

“목표를 달성하는 과정에서 좋은 사람들이 모였어요. 팀을 이루게 되면 개인의 능력을 넘어서는 더 큰 힘을 발휘할 수 있습니다. 더 큰 목표, 더 큰 꿈을 이루어 낼 수 있죠. 팀과 함께 더 큰 성공으로 가는 게 저의 성공 목표입니다.”

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

뉴스킨 비즈니스는 개인의 능력을 뛰어넘는 일이다. 때문에 얼라인이 필요하다. 얼라인은 큰 집단에 로그인하는 것과 같다. 회사와 팀, 그룹에 얼라인 해야 비즈니스의 성장을 이끌 수 있다.

“그 사람이 만들어 낸 결과를 보면 얼마나 얼라인하고 있는지가 보여요. 결과치가 작으면 얼라인을 제대로 하지 못한 거라고 볼 수 있어요. 얼라인이 사업의 기본입니다.”

이선숙 오백만장자 역시 초기 조직 구축에 어려움을 겪어왔기에 그 괴로움을 너무나 잘 알고 있다. 때문에 파트너들이 그 터널을 벗어날 수 있도록 도와주며 함께 걸어가고 있다.

“믿고 기다려주는 것이 중요합니다. 누구에게나 준비 시간이 필요하니까요. 또한 현실에 짓눌리지 말라는 것과 현실을 직시하면서 꿈을 꾸라는 말은 완전히 다른 말입니다. 실행력으로 꿈을 이뤄가는 뉴스킨 사업자가 되길 바랍니다.”



잘못된 꿈은 지우고 다시 꾸면 되는데 현실에 짓눌리면 그것조차 하지 못한다. 꿈꾸길 원한다면 어느 정도는 엄매었던 현실에서 벗어나보는 것이 좋다.

Message to Success

이선숙 오백만장자의 책상에는 때때로 초콜릿이나 커피, 과자 같은 작은 선물들이 놓여있다. 아침에 출근해서 이 작은 선물을 확인할 때마다 스스로 잘하고 있다는 생각이 들면서 사람들에게 대한 감사의 마음이 가슴 속 깊이 우러난다. 선물을 주고 간 사람을 찾을 때도, 찾지 못할 때도 있지만 감사함의 크기는 늘 같다. 그리고 작은 물건이지만 정성을 더 해 마음을 표현하는 게 얼마나 값진 건지 배운다.

“언제부턴가 우울한 날이면 출근을 할 때 내심 기대를 하게 되요. 그런 날엔 어김없이 뭔가가 올려져 있거든요. 그것을 보면 감사한 마음이 들면서 기분이 상쾌해집니다. 뉴스킨이 아니었다면 가질 수 없는 선물 같아요. 선물 같은 사람들과 함께 해서 늘 감사하게 생각하고 있습니다.”

이승희 & 박영호
오백만장자

실패도 자랑스러워하라

STEP 1

프롤로그



스티브 잡스는 ‘우리가 이룬 것만큼, 이루지 못한 것도 자랑스럽다’며 실패에도 자신감을 가질 것을 강조했다. 실패를 두려워한다면 위대해질 수 없다. 이루지 못한 것, 실패했던 경험을 애써 지워 버린다면 똑같은 실수와 실패를 반복할 수 있기 때문이다.

이승희 오백만장자에게도 지우고 싶은, 하지만 자신을 단단하게 키워준 실패의 경험이 많다. 그 중에 가장 유난했던 것은 바로 사업 초기, 초등학교 시절 그녀를 짝사랑했던 동창생을 만났던 때의 일이다. 30년 만에 만난 동창은 이승희 오백만장자의 설명에 귀를 기울이기는커녕 제대로 들어보려고도 하지 않고 사업을 만류하기까지 했다.

“초기 사업자라 많이 부족했죠. 4시간 넘게 입씨름을 하고 집에 와서 거울을 봤는데 정말 깜짝 놀랐어요. 립스틱이 마구 번져서 마치 피에로 같았거든요. 그 오랜 시간 동안 거울을 볼 여유도 없었던 거죠. 지금 생각해도 쥐구멍으로 숨고 싶을 만큼 부끄러운 기억입니다.”

그 시절엔 네트워크 마케팅에 대한 전반적인 인식이 부정적이었다. 언론에서는 잘못된 네트워크 마케팅 방식을 펼친 회사들이 곧잘 거론되고는 했다. 이승희 오백만장자에게 이런 실패의 경험은 스스로를 돌아보고 성장할 수 있는 훌륭한 자양분이 되었다.



“물론 일을 하면서 실패를 경험하기도 했지만 저에겐 그저 잠재된 열정을 불타오르게 하는 촉진제가 되어주었어요. 보여주겠다는 오기가 힘이 되었지요. 언젠가는 잘 될 거라는 확신이 오늘의 저를 있게 해주었습니다.”



STEP 2

인연 / 석세스 포물러

“그때 이후로 책이나 세미나를 통해 이론적인 무장을 튼튼히 했어요. 누구에게든 사업의 차별성을 설파할 수 있도록 지식적인 체계를 갖춰야 한다는 걸 깨달았거든요. 그 뒤로는 그렇게 화장이 지워질 만큼 장시간으로 설명할 일도 없어졌지요.”

뉴스킨 사업을 해오면서 실패보다 성공, 부끄러움보다 환희와 감동의 순간이 훨씬 더 많다. 그중 이승희 오백만장자에게 가장 인상적인 순간은 지난 2013년에 떠났던 너리시 더 칠드런 말라위 봉사 활동이었다. 인간을 겸손하게 만드는 장엄한 대자연도, 자연 다큐멘터리를 보듯 눈앞에서 펼쳐지는 야생 동물의 활기찬 에너지도 매우 인상적이었다. 하지만 무엇보다 그곳의 공장과 학교를 견학하면서 뉴스킨 사업가로서 자부심을 다시 한 번 가슴에 새긴 여행이었기 때문이다.

“뉴스킨이라는 회사가 아프리카에 있는 한 국가의 자활을 도와주는 사업을 하고 있는 회사라는 것을 눈으로 보게 된 거죠. 더 열심히 일해야 하는 이유를 하나 더 가지고 한국에 돌아왔습니다.”

다음 해에는 남편인 박영호 오백만장자가 같은 곳으로 떠났고, 둘은 그렇게 생애에서 가장 특별한 경험을 공유하게 되었다.

이승희 오백만장자는 회사에 다니던 남편의 아내이자 두 아이의 엄마였지만 평범하게 살고 싶지 않았다. 커가는 아이들을 경제적으로 든든하게 지원해주고 싶었다. 경제적인 부분을 남편에게 의존하고 있는 모습이 마음에 들지 않기도 했다.

“자격증도 많이 땀고 주식도 해봤습니다. 경제적으로 여유를 갖는 것 뿐 아니라 사회 활동을 통해 자아를 실현하려는 욕구가 늘 컸어요. 결론적으로 무조건 일을 해야겠다는 생각을 하고 있었죠. 이런 저를 본 시누이가 뉴스킨 비즈니스를 알려줬지만 제주도에 있었기에 바로 만날 수 없었어요. 그러다 부산에 있는 2대 스폰서인 정소연 사장님으로부터 자세한 사업설명을 듣게 되었죠.”

뉴스킨 비즈니스는 큰 투자가 필요하지도 않았고, 시간에 얽매이지 않아 주부도 무리 없이 시작할 수 있는 일이었다. 특히 건강하고 아름답게 나이 들도록 도와주는 아이템이 마음에 들었다. 상속이 된다는 사실도 또 다른 메리트로 다가왔다. 30분 남짓한 짧은 설명이 끝났을 때 이승희 오백만장자는 그동안 자신이 찾던 일이 바로 이것이라는 생각을 했다. 집으로 돌아온 후 받아온 관련 자료를 그날 밤 꼬박 새워 읽었다. 들었던 설명을 기억해내며 나름 시뮬레이션도 해보며 사업에 대한

확신을 다져갔다. 시간이 지나면서 남편인 박영호 오백만장자도 자연스럽게 뉴스킨 사업에 함께 하게 됐고, 시너지는 더욱 커졌다.

탄탄한 회사와 탁월한 제품 그리고 선진국형 마케팅이라는 점이 이승희 오백만장자에게 확신을 주었다. 성공과 실패는 오직 자기 자신에게 달려있기 때문에 남과 비교하며 조급해할 필요가 없었다. 오직 자신을 믿고 매일매일 기본에 충실히 해나가면 되었다.

“물론 일을 하면서 실패를 경험하기도 했지만 저에겐 그저 잠재된 열정을 불타오르게 하는 촉진제가 되어주었어요. 보여주겠다는 오기가 힘이 되었지요. 언젠가는 잘 될 거라는 확신이 오늘의 저를 있게 해주었습니다.”

실행을 통해 확신을 성공으로 연결했다. 실행 가능한 만큼의 단기, 중기, 장기 목표를 적어서 항상 가까이에 두고 초심을 잃지 않기 위해 노력했다. 자투리 시간도 요긴하게 활용했다. 약속과 약속 사이에 짧은 틈이 생기면 책을 보거나 전화 통화를 했다.

“제가 회사를 대표하는 사람이라는 마음가짐으로 평소에도 말이나 행동을 조심했어요. 만나는 사람들이 받는 저에 대한 이미지가 곧 회사의 이미지가 되니까요.”

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

이승희 오백만장자에게 회사의 프로모션으로 제시되는 석세스 트립은 사업 성장의 큰 계기가 되었다. IMF 경제 위기를 통과하는 동안 쌓아왔던 조직이 해체되고 사람들도 떠나갔다. 그 후유증으로 힘든 시간을 보내던 중에 떠난 트립에서 이승희 오백만장자는 많은 것을 얻었다.

“힘든 때에 떠났던 트립에서 심적인 평온을 느꼈어요. 그곳에서 차분히 지난 날을 돌아보고 앞으로의 계획을 세울 수 있었습니다. 그 후 매해 회사의 로드맵에 따라 1년 계획을 세울 수 있었죠. 매년, 매월, 매주, 매일 목표를 가지고 하나하나 실천해 나가다 보니 한해 한 직급씩 무리 없이 승급할 수 있었어요. 이게 바로 얼라인입니다. 제가 그랬듯 초기 사업자들에게 있어서 프로모션은 최고의 전략이 됩니다.”

때문에 이승희 오백만장자는 의욕만 앞서서 실행 불가능한 목표를 세우기보다 루비 이그제큐티브 같은 분명한 목표를 잡고 트립에 적극 도전하길 권한다. 또한 팀 전체의 역량을 높이고 탄탄한 조직을 구축하기 위해 개인의 능력을 키워야 한다고 강조한다.

“전체적으로는 정기적인 랠리, 워크숍, 그룹 미팅 등을 진행하고 개인적으로 일대일 로드맵 점검 미팅 등을 통해 인재를 발굴하고 양성하는데 초점을 두고 있습니다.”



스티브 잡스는 ‘우리가 이룬 것만큼, 이루지 못한 것도 자랑스럽다’며 실패에도 자신감을 가질 것을 강조했다. 실패를 두려워한다면 위대해질 수 없다. 이루지 못한 것, 실패했던 경험을 애써 지워버린다면 똑같은 실수와 실패를 반복할 수 있기 때문이다.

Message to Success

이승희 오백만장자의 조언은 단 하나, ‘기본에 충실할 것’이다. 그룹에서 주관하는 세미나나 랠리, 워크숍에 참석하고 개인이 해야 할 데몬스트레이션도 충실해야 한다는 것. 기본을 행하면서 자신을 믿고 끝까지 포기하지 않는다면 성공할 수 있다는 게 이승희 오백만장자의 지론이다.

“의욕만 앞서 너무 높은 목표를 세우다 보면 쉽게 좌절할 수 있어요. 남과 비교하지 않고 본인의 페이스대로 사업 해나가길 바랍니다. 20년 동안 변함없이 일할 수 있도록 환경을 만들어준 뉴스킨에 무한한 감사를 드립니다.”

이용철 & 이미영
오백만장자



신뢰의 뉴스킨을 보증하는 산증인

STEP 1

프롤로그

십여 년 전 백만장자 시상식이 끝난 직후 이미영 오백만장자는 병원으로 곧장 가야 했다. 건강이 안 좋아져 치료를 받아야 했기 때문이다. 힘든 과정이었지만 파마넥스의 도움으로 잘 이겨낼 수 있었다.

“치료 과정에서 몸무게가 0.5kg도 변화가 없었어요. 건강하게 병을 이겨냈다는 것을 뜻하는 거죠. 의사 선생님도 기적 같은 일이라고 얘기하셨어요. 파마넥스 제품이 좋다는 건 알고 있었지만 이렇게까지 좋은 줄을 몰랐죠.”

파마넥스를 통해 이용철 & 이미영 오백만장자는 뉴스킨 제품에 대한 확신을 다시 새롭게 얻었다. 주위의 많은 사업자들도 이미영 오백만장자의 사례를 접하며 제품의 우수성과 사업적 비전을 재확인하게 되었다.

“치료를 하는 동안 대부분의 사람들은 제가 치료받고 있다는 것조차 몰랐어요. 뉴스킨을, 파마넥스를 몰랐다면 어떻게 됐을지 아찔하기까지 합니다. 뉴스킨은 제 가족의 삶을 희망으로 바꿔준 보배이자, 제 생명의 은인이예요.”



“한국에 있는 사업자들에게 이 사업은 미래 사업이며, 최악의 경우라도 물질적인 피해를 주지 않을 거라고 했던 말이 거짓말이 아니라는 것을 보여 줬어요. 한국에 뉴스킨 사업자가 단 한 명이라도 있다면 그때까지 한국에 있을 것이라고 다짐했습니다.”



STEP 2

인연

한국을 떠나 아르헨티나를 거쳐 호주에서 정착한 이용철 오백만장자는 무역업을 하고 있던 도중 뉴스킨 비즈니스를 접하게 됐다. 열정적으로 사업을 설명하던 사람의 말을 끊기 미안해 계속 들었던 것인데 확신에 찬 눈빛을 보면서 어느새 신뢰감을 느끼게 됐다. 그러다가 광고 없이 입소문으로 마케팅 할 수 있는 제품이라는 말에 호기심을 갖고 제품을 구매했다. 집으로 돌아가 제품을 건네자 아내 이미영 오백만장자는 통명스럽게 반응했다. 화장품에 대해 아무것도 모르는 남자가 감언이설에 속아 물건을 덜컥 산 거라고 생각했던 것이다. 하지만 며칠 동안 제품을 사용한 후 눈에 띄게 피부가 좋아지는 것을 느끼고 이미영 오백만장자가 먼저 사업의 의사를 밝혔다. 이용철 오백만장자는 아내의 도전을 말릴 이유가 없었다.

“엄마와 아내로서의 역할을 수행하면서도 할 수 있는 일이라 메리트를 느꼈어요. 오랜만에 생산적인 일을 하는 거라 재미있게 할 수 있었어요, 자녀 교육도, 전업주부 일도 지장 없이 할 수 있는 일이었어요.”

이미영 오백만장자가 뉴스킨 비즈니스에 재미를 느끼는 것을 지켜본 이용철 오백만장자는 더욱 호기심이 생겼다. 좀 더 공부해보니 뉴스킨 제품에는 인체에 해로운 성분이 들어있지 않았다. 이렇게 건강하고 좋은 제품이라면 소비자들에게 충분히 어필할 수 있겠다는 생각이 들었다.

“한국 시장이 곧 오픈될 거라는 소식을 듣고 본격적으로 사업성을 검토해 보았어요. 마케팅을 살펴해보았더니 보상플랜이 참 명쾌하고 심플했어요. 설명 없이도 이해가 가능할 정도였죠.”

글로벌 사업이 가능하다는 점과 한국 시장의 오픈은 매력적인 환경이었다. 확실한 비전을 본 이용철 & 이미영 오백만장자는 지체 없이 한국으로 귀국해 사업을 준비한 후 1996년 뉴스킨 코리아 오픈과 동시에 사업에 전적으로 뛰어들었다.

STEP 3

석세스 포뮬러 / 얼라인, 빌드, 레버리지

확신과 비전으로 시작한 사업이었지만 고비는 생각보다 빨리 찾아왔다. 바로 IMF가 닥쳐온 것이다. 활발하게 커나가던 그룹들이 속절없이 무너져 내렸고 수입에도 타격이 컸다. 한국 생활을 버텨가기에도 버거울 정도였다. 원래 2년이 목표였던지라 당장 한국 사업을 정리하고 호주로 돌아 가면 예전과 같은 생활을 이어갈 수 있었다. 아이들 역시 호주에 있었기에 떠나야 할 이유가 더 많았다. 하지만 이용철 & 이미영 오백만장자는 그럴 수 없었다. 이유는 단 하나였다. 자신들로 인해 사업을 시작하게 된 사업자들을 두고 떠날 수는 없었기 때문이다.

“한국에 있는 사업자들에게 이 사업은 미래 사업이며, 최악의 경우라도 물질적인 피해를 주지 않을 거라고 했던 말이 거짓말이 아니라는 것을 보여 줘야 했어요. 한국에 뉴스킨 사업자가 단 한 명이라도 있다면 그때까지 한국에 있을 것이라고 다짐했습니다.”

뉴스킨에 대한 확신과 파트너들에 대한 책임을 가슴에 새기며 어려운 시기를 버텨갔다. 마지막에 웃는 자가 진정한 승자라는 말을 되새기며 어려울 때일수록 푹푹 뭉쳐 난관을 극복해가는 한국인의 근성을 믿었다. 호주로 돌아가는 대신 오히려 아이들을 한국으로 데려왔다.

“어머니와의 통화에서 큰 아이가 이불을 쓰고 소리 없이 울고 있다는 얘기를 들었어요. 그때 데려오자고 결심했습니다. 힘든 시절이었지만 온 가족이 함께 이겨나갔습니다.”

어려운 시기를 견디게 해준 것은 사업에 대한 확신과 비전이였다. 오늘에 이르기까지 한 번도 배신한 적 없는 확신과 비전은 이용철 & 이미영 오백만장자의 성공의 가장 큰 원동력이 되었다.

뉴스킨 비즈니스는 복제 사업이다. 회사가 정해주는 방향으로 진행하면 복제가 빠르고 쉽게 정확하게 이루어지고 이는 개인의 성공 속도를 높여준다.

“회사에서 하는 행사를 모든 활동의 1순위에 놓고, 미팅에서도 늘 강조하고 있습니다. 다 함께 성공하기 위해서는 얼라인이 가장 확실한 방법입니다.”

빌드에 있어서 가장 중요한 것은 사업자 간의 단합이다. 협조가 잘 될 때 성공적인 빌드가 이뤄진다. 시스템을 바탕으로 체계적인 협조를 하는 것이 중요하다.

강의 후에는 책을 전하며 상대가 선택할 수 있는 시간을 준다. 이렇게 매뉴얼화된 절차가 시스템 내에서 유기적으로 이루어진다면 성공적인 빌드를 할 수 있다. 프로모션 역시 빌드를 위한 절호의 기회이다.

“프로모션은 미리 준비하는 게 중요합니다. 제품에 대한 정보를 서로 공유하며 비전을 갖고 함께 꿈을 꾸어야 합니다. 프로모션은 사업을 시작하기에 좋은 계기가 됩니다.”



“치료를 하는 동안 대부분의 사람들은 제가 치료받고 있다는 것조차 몰랐어요. 뉴스킨을, 파마벡스를 몰랐다면 어떻게 됐을지 아찔하기까지 합니다. 뉴스킨의 제 가족의 삶을 희망으로 바꿔준 보배이자, 제 생명의 은인이예요.”

Message to Success

뉴스킨 코리아와 같이 20주년을 맞은 이용철 오백만장자는 누구보다 감회가 새롭다. 이렇게 오래 뉴스킨 사업을 하게 되리라고 예상하지 못했기 때문이다. 힘든 시간도 있었지만 그럴수록 미래의 보상도 더욱 커질 것임을 알고 있었기 때문에 포기할 수 없었다. 꿈이 있어 힘든 줄도 모르고 지나갔던 셈이다. 그리고 뉴스킨은 약속을 지켰다. 현재의 행복은 지난날 내린 결단과 인내에 대한 뉴스킨의 보상이다.

“누구나 젊게, 건강하게 오래 살길 원하고 뉴스킨은 그 열쇠를 가지고 있습니다. 그래서 뉴스킨의 미래는 창창합니다. 뉴스킨과 함께 하는 우리의 미래가 그래서 더욱 밝은 것이죠. 아이들의 미래도 마찬가지입니다. 저는 앞으로 어떤 제품이 나올지 정말 기대가 돼요. 그 제품이 또 앞으로 사업자들에게 어떤 도움이 될지 생각하면 가슴 벅차게 설렙니다. 이 사업을 선택한 분들에게 이야기해주고 싶습니다. 뉴스킨은 절대 누구에게도 피해를 주지 않을 거라고요. 이렇게 단언할 수 있는 것은 저희가 바로 뉴스킨 역사의 산증인이기 때문입니다.”

이충근 & 장윤선
오백만장자

성공을 향해 맞춰가는 직소퍼즐



STEP 1

프롤로그

이충근 & 장윤선 오백만장자가 뉴스킨 비즈니스를 시작한 지 얼마 되지 않았을 때였다. 작은 시골마을 성당에서 뉴스킨 제품에 대해 알고 싶다는 연락이 왔다. 부부는 부푼 마음을 안고 제품을 트렁크에 가득 실었다. 소풍 가는 기분으로 김밥도 싸다. 하지만 세 시간을 달려서 도착하고 보니 상황이 열악했다. 10명 남짓한 사람들이 모인 곳에는 설명할 수 있는 공간도, 테이블도 없었다. 주변엔 잡초들만 무성했다. 겨우 찾은 곳이 화장실 앞 작은 공터였다. 이충근 오백만장자는 벽돌을 쌓아 그 위에 박스를 얹어 테이블을 만들었다. 장윤선 오백만장자는 그 위에 제품을 올려두고 화장실에서 스며 나오는 약취를 견디며 설명과 데몬스트레이션을 진행했다. 비록 트렁크에 싣고 갔던 제품은 거의 그대로 다시 들고 왔지만 그곳에서도 나중에 사업자들이 배출되었다.

“어떤 상황이든 최선을 다하는 것이 가장 중요합니다. 20년 전 이야기임에도 불구하고 집사람의 환한 미소와 한 사람 한 사람 눈을 마주치며 열심히 설명하던 아름다운 모습이 생생히 기억납니다.”

장윤선 오백만장자는 사업을 진행하면서 사람의 소중함에 대해 깨달은 계기가 있다. 소개를 통해 만남을 이어가다가 자연스럽게 사업자가 됐지만 아이들 교육 문제로 인해 미국으로 가야 했던 사람이었다. 뉴스킨의 정신과 나눔의 가치를 높게 샀던 사람이라 아쉬움이 컸기에 사업과 상관없이 꾸준히 연락을 이어나갔다.



“아이들과 잘 살기 위해 열심히 일하는 건데 그로 인해 아이들이 상처받거나 외로움을 느낀다면 안 된다고 생각했어요. 그래서 늘 아이들과 조율했습니다. 각자의 자리에서 서로 최선을 다하기로 약속하고 서로 하는 일에 대해 늘 공유했습니다.”

“어느 날 그분이 먼저 다시 시작하고 싶다고 방법을 묻더군요. 그 말 한마디에 바로 미국으로 갔어요. 어떤 계산이나 투자 가치를 따졌다면 못 갔을 겁니다. 그 만남이 불씨가 되어 지금까지도 버지니아 쪽에서 10년째 안정되게 사업을 잘하고 계세요.”

사업을 접는다고 해도 인연까지 끝나는 건 아니다. 항상 인연을 소중히 여기는 마음이 있어야 사람을 얻을 수 있으며 사람을 얻는 자만이 세상을 얻을 수 있다.

STEP 2

인연

다양한 사업 경험을 가진 이충근 오백만장자는 유통의 변화에 늘 관심을 기울였다. 하지만 마흔을 앞둔 시점에 사업이 실패하며 그동안 쌓아놓은 모든 것을 잃게 되었다. 그때 아이들은 초등학교 이었고 재기를 위한 탈출구는 보이지 않았다.

“주변에서는 포장마차라도 해보라고 했지만 등 떠밀리듯 뭔가를 시작하고 싶진 않았어요. 그때 미국에 있는 친구들을 통해 네트워크 마케팅에 관한 이야기를 들었습니다. 때마침 뉴스킨의 한국 오픈을 알게 됐고, 3개월 가량 알아본 후 사업을 결정하게 되었습니다.”

자영업의 실패는 영세성에서 비롯된 경우가 대부분이었다. 하지만 뉴스킨 비즈니스는 달랐다. 회사가 많은 부분을 커버했고, 개인은 능력껏 마케팅만 하면 되는 구조였다. 제품 역시 더할 나위 없이 만족스러웠기에 고민의 여지가 없었다.

“물론 다른 사업 제안도 있었어요. 눈앞의 고수익을 장담하는 일이었죠. 아내 역시 좋은 조건의 스카우트 제의도 있었고요. 하지만 눈앞에 있는 것에만 집착하면 멀리 보지 못 합니다. 한순간의 선택이 인생을 좌우할 수 있거든요.”

이충근 & 장윤선 오백만장자의 좌우명은 언제나 한결같이 ‘화목한 가정’이었다. 사업 초기 일이 바빠 아이들과 많은 시간을 보내지 못할 때도 늘 고민하고 해답을 찾기 위해 노력했다.

“아이들과 잘 살기 위해 열심히 일하는 건데 그로 인해 아이들이 상처받거나 외로움을 느낀다면 안 된다고 생각했어요. 그래서 늘 아이들과 조율했습니다. 각자의 자리에서 서로 최선을 다하기로 약속하고 서로 하는 일에 대해 늘 공유했습니다.”

힘든 과정이었음에도 불구하고 아이들은 이충근 & 장윤선 오백만장자의 바람대로 잘 성장해 주었다. 과정 역시 행복했기에 가능한 일이었다.

“행복한 뉴스킨 사업을 하기 위해서는 행복한 가정이 전제되어야 합니다. 사업적인 성공과 행복한 가정, 둘 다 이루는 것은 어려운 일이지만 그것을 목표로 노력해야 합니다. 때문에 파트너들의 가정이 늘 행복할 수 있도록 조언하고 있어요.”

이충근 & 장윤선 오백만장자는 부부 사업자들을 초대해 많은 이야기를 나누기도 한다. 어떤 날은 100명이 넘는 가족들이 모여 즐거운 시간을 갖기도 했다.

“사람들이 사업 과정에서 받은 상처를 치유받을 수 있는 곳은 결국 가정이에요. 가정이 안정될 수 있도록 도와주고 싶습니다. 봉사도 많이 하려 하고요. 부모가 없는 아이들에 대한 봉사도 오랜 시간 동안 꾸준히 해오고 있습니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

10 피스로 완성되는 작은 퍼즐은 원본 그림이 없어도 쉽게 맞출 수 있다. 하지만 1만 피스의 퍼즐은 원본 그림을 보지 않고 맞추는 것은 거의 불가능하다. 뉴스킨 비즈니스에서 목표는 원본 그림과 같다. 원본 그림에 맞춰서 얼라인 하다 보면 성공 퍼즐을 보다 쉽고 빠르게 완성할 수 있다.

“회사와 사업자가 공감대를 갖고 공유할 수 있는 목표를 설정하는 것은 비즈니스의 가장 기본이라고 생각합니다. 2010년, 전 세계 팀 엘리트들에게 4스타 팀 엘리트 플래티넘의 목표를 제시한 적이 있어요. 그때 저희 부부는 모든 에너지를 회사의 프로모션에 초집중하여 한국 최초로 4스타 팀 엘리트 플래티넘이 되었습니다.”

2009년 글로벌 컨벤션에서 이충근 & 장윤선 오백만장자는 전 세계 15,000명의 사업자들 앞에서 스피치를 하는 영광을 얻을 수 있었다.

“정확한 목표 설정에 관한 스피치였어요. 열 개의 핀을 향해 볼링공을 굴릴 때 포인트 스폷을 지나가야 모든 핀을 떨어뜨릴 수 있어요. 포인트 스폷이 목표라는 것이죠. 전 세계 사업자들로부터 큰 호응을 받았던 스피치였습니다.”

‘청출어람 청어람(靑出於藍 靑於藍)’. 청색은 남색에서 나왔으나 남색보다 더 푸르다는 뜻으로 보통 제자가 스승보다 더 뛰어날 때를 지칭하는 말이다. 이충근 & 장윤선 오백만장자는 청어람의 리더를 배출하기 위해 교육과 훈련에 힘쓰고 있다. 사무실뿐만 아니라 집으로 초대해 보다 부드러운 분위기에서 개별 미팅과 면담을 진행하고 팀원들 개개인의 역량을 끌어내고 있다.

“프로모션은 에너지를 얻기 위한 좋은 기회입니다. 대신 너무 큰 목표는 실패했을 경우에 데미지가 큼니다. 개인의 역량에 맞춘 목표를 세워야 하지요. 일에 투자할 수 있는 시간, 노력에 대한 결과 등이 그 기준이 됩니다. 할 수 있는 것을 목표로 정하면 성취감도 얻을 수 있고 과정도 행복할 수 있습니다.”



“행복한 뉴스킨 사업을 하기 위해서는 행복한 가정이 전제되어야 합니다. 사업적인 성공과 행복한 가정, 둘 다 이루는 것은 어려운 일이지만 그것을 목표로 노력해야 합니다. 때문에 파트너들의 가정이 늘 행복할 수 있도록 조연하고 있어요.”

Message to Success

이충근 오백만장자는 뉴스킨을 통해 중요한 삶의 가치를 깨달았다. 소중한 가정을 지켜냈고, 아름다운 성공을 많은 이들과 공유하는 즐거움을 알게 됐다. 그래서 언제나 감사한 마음으로 하루하루를 보내고 있다.

“남과 비교하지 말고 자신을 사랑하고 마음으로 사업해나갔으면 합니다. 남들과 비교해서 스스로를 못한다고 생각하지 않았으면 해요. 뉴스킨 비즈니스를 인생의 항로로 정한 것부터 잘하고 있다는 증거니까요. 계속 가고 있다는 게 중요합니다. 가고 있으면 이루게 되어 있거든요. 멈추지 말고 나아가시길 바라며 그 과정에서 행복도 찾았으면 좋겠습니다.”

정소연 & 김광윤
오백만장자

성공 열매가 열리는 기회의 땅

STEP 1

프롤로그



시간이 많이 지났어도 잊을 수 없는 홈 미팅이 있다. 정소연 오백만장자도 초기 사업자 시절 홈 미팅을 성장의 구심점으로 삼아 활발히 진행해 나갔다. 집은 광주였지만 사업 기반 때문에 친정이 있는 부산에서 홈 미팅을 자주 열었다. 오전, 오후는 광주에서, 저녁은 부산에서 홈 미팅을 하는 경우도 많았다. 그러던 어느 날 부산에서 홈 미팅을 열었다. 때마침 호주에서 3대 스폰서도 귀국해 있던 터라 초대를 했다.

“제가 도움을 요청해서 지원해주려고 오셨는데 하루 종일 한 명도 나타나지 않았어요. 그날에만 3건의 홈 미팅이 잡혀 있었고 열 명 정도가 오기로 약속을 한 상태였는데 정말 약속이나 한 것처럼 한 명도 오지 않았습니다.”

집에서 점심, 저녁 식사를 함께 하며 기다렸지만 그날은 끝내 누구도 만나지 못 했다. 한 명이 라도 왔으면 위로가 됐을 테지만 아무도 오지 않았기에 미안함만 가득 안고 발길을 돌려야 했다.

“지금은 파트너들이 정말 많이 생겼어요. 부산에서 우리 그룹이 제일 크니까요. 그때 그 경험을 얘기하면 아무도 믿지를 않아요. 격세지감을 느낍니다.”

초기 사업자 시절 맺은 인연 중 가장 기억에 남는 사람이 있다. 소비자이자 파트너였고, 그로 인해 제주도 시장을 개척할 수 있었다. 그러나 그분은 사업을 계속하지는 않았다. 그럼에도 불구하고 20여 년간 좋은 관계를 유지했고, 결국 다시 돌아와 성공적으로 비즈니스를 해나가고 있다.

“저는 그 사장님과의 끈을 놓지 않았어요. 그분은 들고 돌아서 깨닫게 된 것 같아요. 결국 뉴스 킨 밖에 없다는 것어요. 늦게 시작했다는 생각에 정말 진취적으로 사업을 해나가고 계세요. 그분처럼 다시 시작하는 용기도 대단하다고 생각합니다. 이 일로 저도 모든 인연은 절대 함부로 놓아서는 안 된다는 것을 깨닫게 됐습니다.”



“꿈을 이루기 위해서는 간절함이 필요합니다. 간절함이 없으면 쉽게 포기하게 되죠. 저는 세계여행이 꿈이었고, 부모님의 노후를 책임지는 것이 간절했으며 아이들의 행복한 미래를 만들 의무가 있었어요.”

STEP 2

인연 / 석세스 포물러

어쩌면 인연이었는지도 모른다. 1992년 미국 여행에서 지인의 집에 있던 뉴스킨 제품을 사용했고, 그 경험은 뉴스킨이라는 제품에 대한 좋은 기억을 남겼다. 우연히 들른 뉴스킨 본사는 아름답고 따뜻한 곳에 위치해 있었고 마을 주민들 또한 뉴스킨이라는 기업에 대해 굉장히 호의적이었다. 뉴스킨에 대한 좋은 기억을 안고 한국에 돌아왔다. 그리고 정확히 3년의 시간이 흐른 뒤 초대받은 홈 미팅에서 그때 사용했던 뉴스킨 제품을 다시 만났다. 설명을 들으면서 그때 일주일 정도만 사용했는데 피부가 좋아졌던 신기한 경험의 의문이 풀렸다. 굉장히 메리트가 있는 아이템이었고, 발전 가능성이 무궁무진한 회사였다. 인생을 바꿀 수 있는 마지막 찬스라는 직감이 왔고 그날 밤 결정을 내렸다. 어릴 때부터 꿈이었던 세계 일주나 부모님의 부양도 뉴스킨이라면 가능할 것 같았다. 그 당시 영어를 가르치는 안정적인 직장이 있었지만 그런 꿈들을 이루어 주기엔 무리였기에 더욱더 강하게 끌렸다.

“어렸을 때 아버지가 사업을 하시다 부도를 맞은 적이 있었어요. 그때 돈이 가정을 지키는 데 얼마나 중요한 역할을 하는지 현실적으로 깨달았죠. 부모님께 꼭 내 손으로 효도를 하고 싶다는 다짐도 하게 됐습니다.”

사업에 뛰어들었지만 경제 상황은 의지와는 다르게 흘러갔다. 비록 IMF라는 타격은 왔지만 1996년 글로벌 컨벤션에서 받은 혁신과 정직을 중요시하는 대한 회사의 마인드에 대한 신뢰는 변함없었기에 이겨낼 수 있었다.

“그때 셋째 아이가 생겼고 수입도 크게 줄어들었어요. 많은 사람들이 버티지 못하고 떠나기도 했지만 돌이켜 생각해보면 거품이 빠지고 어느 정도 정리가 된 시간이었던 것 같아요.”

이렇게 마음을 먹자 진행 방향에 대한 체계도 잡혀나갔고 잘못된 점도 하나씩 바로잡아나갈 수 있었다.

“꿈을 이루기 위해서는 간절함이 필요합니다. 간절함이 없으면 쉽게 포기하게 되죠. 저는 세계여행이 꿈이었고, 부모님의 노후를 책임지는 것이 간절했으며 아이들에게 행복한 미래를 만들어 줄 의무가 있었어요.”

그런 꿈들을 이루고 말겠다는 간절함으로 뉴스킨 비즈니스를 이어온 정소연 오백만장자는 이제 새로운 꿈을 꾸고 있다. 삶 자체가 동기부여가 되는 롤모델이 되는 것이다. 또한 중국에도 뉴스킨의 정직한 문화가 바탕이 된 그룹을 만들고 싶다는 포부도 있다.

“이제 시작한 거 같아요. 그동안 개인적인 시련도 있었지만 호남지역에서 ‘뉴스킨이 최고다’라는 말도 듣고 싶습니다.”

올바른 리더가 되기 위해 최근 데일 카네기의 인간관계론을 다시 읽고 있다. 제품과 판매, 사업 설명이 모두 완벽해도 인간관계가 무너지면 핵심이 없어지는 것과 같다.

“책에 보면 리더가 되는 아홉 가지 방법이 있어요. 타인을 인정하고 관심을 보여주는 것이 중요합니다. 무엇보다 따르는 리더십이 필요합니다. 방향제시를 하는 것도, 솔선수범하며 열심히 일하는 것도 좋지만 무엇보다 인간으로서 마음을 어루만져 줄 수 있어야 진짜 리더라는 생각이 들어요.”

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

회사와 사업자는 동등한 위치에서 상부상조하는 관계다. 회사는 기본적으로 사업자와의 약속을 지키며 사업자의 성공을 위한 로드맵을 짜고 있다. 때문에 사업자가 회사의 로드맵에 충실히 따른다면 서로 ‘윈윈’ 할 수 있다.

“가장 중요한 것은 시스템입니다. 모든 시스템에 합류하는 것이 사업을 가장 잘 할 수 있는 방법입니다. 사업에 어려움을 느낀다면 시스템에 얼라인을 하고 있지 않다는 말이죠.”

효과적인 빌드를 위해서는 일대일 미팅에 집중하고 있다. 다양한 질문을 통해 그 사람으로부터 답을 이끌어낼 수 있도록 해야 하며 스스로 답을 찾도록 가이드 해야 한다.

“혼자 있으면 에너지가 떨어질 수 있어요. 다양한 프로그램으로 동기부여를 받을 수 있도록 해주고 이벤트를 통해 재미있게 사업에 합류할 수 있도록 하고 있습니다. 에너지가 떨어진 사람도 열정적인 분위기에 합류하면 힘을 낼 수 있거든요.”

회사에서 정하는 프로모션은 동기부여에 효과적이다. 개인의 목표를 설정할 때 회사의 프로모션에 맞추면 목표 설정도, 달성도 수월하게 할 수 있다. 워크숍, 석세스 트립, 팀 엘리트 트립 등은 모두 성장의 좋은 원동력이 된다.

“뉴스킨은 지금까지 끊임없이 혁신해왔습니다. 제가 몸담은 회사가 발전되어 온 것에 감사합니다. 뉴스킨을 만날 수 있어서 행운이었어요. 뉴스킨 코리아도 발전을 위해 부단히 노력하는 모습을 보여주었고, 그래서 사업자들도 모두 더 열심히 할 수 있었습니다. 앞으로도 후손들까지 사업을 잘 해나갈 수 있는 기회를 더 많이 줄 수 있었으면 합니다.”



“책에 보면 리더가 되는 아홉 가지 방법이 있어요. 타인을 인정하고 관심을 보여주는 것이 중요합니다. 무엇보다 따르는 리더십이 필요합니다. 방향제시를 하는 것도, 솔선수범하며 열심히 일하는 것도 좋지만 무엇보다 인간으로서 마음을 어루만져 줄 수 있어야 진짜 리더라는 생각이 들어요.”

Message to Success

뉴스킨 사업자들은 도덕성과 정직함이 바탕이 된 좋은 문화가 사업에 깃들도록 해야 한다.

“흔히 좋은 사람을 리크루팅 하라고들 하죠. 단순히 돈을 좇아 비즈니스를 하는 것이 아닌 비즈니스를 통해 인생의 목적을 깨닫는 사업자가 되길 바랍니다. 그리고 그것을 깨달을 수 있는 사람들이 많아졌으면 하고요. 사업의 중심을 볼 수 있는 눈을 키워나간다면 충분히 좋은 사람과 함께 해나갈 수 있을 거라 생각합니다. 누구나 성공이라는 이름의 열매를 딸 수 있는 기회의 땅, 바로 뉴스킨입니다.”

정현모 & 김문주
오백만장자

모든 문제의 해결책은 나 자신에게 있다



STEP 1

프롤로그

정현모 & 김문주 오백만장자에게 뉴스킨 비즈니스의 처음과 끝은 ‘사람’이었다. 수입도 직급도 사람이 남겨질 때 가능하다. 보다 발전된 사람으로 살게 해준 것도, 특별한 사람만이 할 수 있는 일이라고 여긴 뉴스킨을 성공적으로 해나갈 수 있었던 것도 사람들이 있기에 가능한 일이었다. 다른 사람의 삶에 좋은 영향을 미칠 때 가장 큰 행복을 느끼게 됨을 깨닫게 된 것도 사람을 통해서였다.

“우리는 생각보다 참 많은 것을 할 수 있는 힘을 가지고 있습니다. 세상 모든 것은 양면성을 가지고 있고요. 좋은 것이 있으면 좋지 않은 것도 있지요. 문제는 내가 어떤 것을 선택하고, 어떤 것을 위하여 힘을 사용하고 있는가 하는 것입니다. 사업을 하는 도중 ‘사람을 남기는 사람이 되고 싶다’는 바람을 가지게 되었고 이것이 크진 않지만 이 사업에서 일부분의 성과를 얻게 한 원동력이 아닐까 생각합니다.”

그리고 그러한 바람은 지치지 않고 사업을 해나갈 수 있게 하는 힘이 되어주었다. 처음 동기는 개인의 성공과 가족의 행복이었다. 그것이 가장 큰 기쁨을 주게 될 거라 여겼다. 하지만 이제 타인의 행복이 더 큰 기쁨으로 다가온다. 때로는 그들의 문제를 떠안아야 할 때도 있었고, 자신의 잘못이 아닌 일에 책임을 져야 하는 일도 허다했다. 그러면서 그들의 아픔과 함께 하며 문제 속으로 깊게 들어 가야할 때도 있었다.



“사업을 하면서 겪게 되는 일은 대동소이 하다고 여겨집니다. 중요한 것은 나에게 다가오는 여러 가지 도전과제 또는 문제들이 아닙니다. 내가 그것들을 잘 처리해 내 능력을 키워낼 의지가 있느냐는 것이지요.”

“그런데 마침내 그 일들이 바른 방향으로 해결되고, 그 과정 중 그들의 성장을 바라볼 때의 기쁨은 나 혼자만 누리는 것과는 비교할 수조차 없는 커다란 기쁨이 있었습니다. 보통 우리는 사업의 달콤한 열매는 관심을 갖지만 부담스러운 것은 피하려고 합니다. 좋은 결과의 공은 자신의 것으로 하지만 힘든 결과의 원인은 다른 사람 탓으로 돌리기 쉽지요. 진정한 리더는 반대의 모습을 보입니다. 여기서 신뢰가 시작되고 이 신뢰가 공동의 열정을 만들어냅니다.”

STEP 2

인연

결혼한 지 얼마 지나지 않았을 때 정현모 오백만장자는 친구 부부로부터 뉴스킨 비즈니스를 소개받았다. 평소 신뢰를 가지고 있던 지인이라 비교적 객관적으로 사업을 바라볼 수 있었다. 사업에 문제가 있다면 검토하는 과정에서 발견될 거라 믿었기에 충분히 검토 과정을 가지기로 하고 사업에 대해 차근차근 알아보기 시작했다. 하지만 그 과정에서 발견된 것은 문제점이 아니었다. 성공에 대한 가능성, 좋은 파급력, 선점의 기회 등이 보였다. 회사는 정직하고, 제품은 더할 나위 없이 훌륭했다. 사업에서 발견한 유일한 문제점은 정현모 & 김문주 오백만장자 본인에게 있었다.

“문제는 우리에게 과연 뉴스킨의 성공이 적합할까 하는 거였어요. 직장생활과 자영업의 경험만 있었기에 성공과 적합하지 않은 모습을 가지고 있다고 여겼죠. 경험이나 능력이 부족한 것은 아닐까 생각했어요. 그래서 이대로 그냥 살까 하는 생각과 큰 변화를 받아들여야 하나 라는 고민에 휩싸였습니다.”

치열한 고민 끝에 내린 결론은 ‘변화하자’는 것이었다. 다르게 살고 싶었고, 뉴스킨이 제시하는 경제적, 시간적 자유가 간절해졌다. 이러한 고민의 과정은 실제로 사업을 진행함에 있어 다른 사람들에 비해 변화 저항력을 줄일 수 있게 했다.

“사업을 하면서 겪게 되는 일은 대동소이하다고 여겨집니다. 중요한 것은 나에게 다가오는 여러 가지 도전과제 또는 문제들이 아닙니다. 내가 그것들을 잘 처리해 내 능력을 키워낼 의지가 있느냐는 것이지요.”

물론 처음부터 이런 결론을 가졌던 건 아니다. 부담스런 숙제들을 만날 때 도망치지 않고 감당하려는 노력이 반복되면서 실력이 갖춰졌고, 그 실력들이 쌓여서 영향력을 갖는 리더가 된 것이다.

“사업을 하면서 자주 보고 겪게 되는 일들이 있습니다. ‘소 잃고 외양간 고친다’는 속담처럼, 처음에는 문화의 중요성을 느끼지 못하고 여러 가지 문제가 생긴 후 깨닫게 되지요. 눈앞의 욕심으로 적합하지 않은 사람을 합류시켜 뒤에 큰 문제에 봉착하는 경우가 있습니다. 내가 욕심을 부려 스스로 걸림돌을 만드는 것입니다.”

또한 긴 시간 남 탓, 환경 탓하며 문제 해결의 열쇠가 자신에게 있다는 것을 인정하지 못하고 슬럼프에 빠지는 경우도 있다. 결국 슬럼프에서 벗어나는 길은 '나에게 문제가 있다'는 인정으로부터 출발한다.

STEP 3

석세스 포뮬러

확신은 공부만으로 생기지 않는다. 적합한 대가 지불이 따라야 한다. 성공의 확신이 없다면 그것은 성공을 원하면서 그에 맞는 대가 지불을 하지 않거나, 실행하지 않았기에 양심이 스스로 인정하지 못하는 것이다.

“말하는 사람이 아닌 실행하는 사람들이 성취를 이루는 곳입니다. 옳은 것을 옳다고 증명하는 사람이 많은 곳은 옳은 것이 힘을 발휘합니다. 옳지 않은 것을 옳다고 증명하는 사람이 많으면 옳지 않은 것이 힘을 발휘하고요. 정말 좋은 사업을 하고 있다면 결과로 증명할 수 있습니다.”

그리고 실행을 할 수 있는 힘은 결국 비전과 동기에서 나온다. '나' 한 사람만을 위해 사는 사람이 낼 수 있는 힘, '나'와 '내 가족'만을 위해 사는 사람이 낼 수 있는 힘, '나'와 '내 가족'과 '내 주변의 다른 사람'을 위해 사는 사람이 낼 수 있는 힘은 각각 지속할 수 있는 힘의 강도가 다르다.

“비전과 동기, 성장에 대한 결핍과 성공의 욕구 등이 지속해나갈 수 있는 힘을 만듭니다.”

보통 공부를 잘하는 학생들도 일 년 내내 매일 똑같이 열심히 하기는 힘들다. 본인의 체력과 에너지를 집중할 때가 정해지면 그때, 더 많은 힘을 사용한다. 마치 중간고사와 기말고사 때 집중력을 발휘하는 것과 같다.

“회사와 사업자 개개인이 합의하여 효과적인 목표와 시기를 설정하는 것은 잠재 능력을 끌어내고 에너지를 최대화 시키는데 필요합니다. 때문에 엘라인이야말로 최고의 비즈니스 방법이라고 볼 수 있죠.”

사업에 어려움을 느낄 때는 무엇보다 감당하기로 결단하는 것이 중요하다. 그러면 이미 나와 같은 어려움이나 문제를 풀어낸 사람이 생각보다 많다는 것을 알게 된다. 도움을 요청하거나 노하우를 가르쳐 줄 통로도 많이 있다. 문제를 해결하기로 결단하면 답을 찾을 수 있다.



“우리는 생각보다 참 많은 것을 할 수 있는 힘을 가지고 있습니다. 세상 모든 것은 양면성을 가지고 있고요. 좋은 것이 있으면 좋지 않은 것도 있지요. 문제는 내가 어떤 것을 선택하고, 어떤 것을 위하여 힘을 사용하고 있는가 하는 것입니다. 사업을 하는 도중 '사람을 남기는 사람이 되고 싶다'는 바람을 가지게 되었고 이것이 크진 않지만 이 사업에서 일부분의 성과를 얻게 한 원동력이 아닐까 생각합니다.”

Message to Success

“내가 어떤 사람인가는 내가 정의하는 것이 아니고 나와 가장 많은 시간을 보내온 가까운 사람들의 평가가 진짜 내가 아닐까요? 이 사업은 개개인이 사장입니다. 자신의 사업을 하고 있는 것이지요. 이것을 정확히 인식한 리더에게 프로모션은 회사와 개인의 공동의 목표 달성의 좋은 지표가 될 것입니다. 사람들을 좋은 곳으로 이끄는 리더가 되시기 바랍니다. 그룹 리더를 중심으로 사업은 성장합니다.”

조미자 & 김영선
오백만장자



1인 기업의 대표라는 자부심으로

STEP 1

프롤로그

뉴스킨 사업을 시작하고 얼마 지나지 않았을 때의 일이다. 부산 미팅 후 대구로 가는 스케줄이었고, 기차표도 이미 다 끊어놓았다. 하지만 미팅이 예상보다 길어져 기차의 출발 시간이 얼마 남지 않게 된 것이다. 당시에 약속 하나하나가 모두 소중한데, 기차를 놓치면 소중한 인연 하나를 잃게 되는 것과 다름없었다. 다급해진 조미자 오백만장자 일행은 역을 향해 전력 질주를 시작했다. 달리기 제일 못 했던 김영선 오백만장자가 자꾸 뒤로 쳐졌다.

“그때 갑자기 김광운 스폰서님께서 갑자기 김영선 사장님을 업고 달리기 시작했어요. 결국 모두 기차를 탈 수 있었고, 대구 미팅에도 무사히 참석했죠. 지금도 가끔 그 일이 생각납니다. 그때는 버스와 기차가 우리 자가용이었던 때였어요. 대중교통을 이용해 전국 각지를 돌아다녔으니까요. 그날의 에피소드는 제게 팀워크 하면 떠올리게 되는 대표 이미지가 되었습니다.”

김영선 오백만장자는 피부관리를, 조미자 오백만장자는 헤어디자이너를 맡아 환상의 팀워크로 미용실을 운영하고 있었다. 제주도에서 유명세를 떨치던 곳이어서 미용실엔 언제나 사람들로 북적였다.

“그때 지인인 최광택 사장님이 사업 설명회에 참석해볼 것을 제안했어요. 인생을 살면서 제가 어려운 상황에 직면했을 때 많은 도움을 주셨던 고마운 분이셨거든요. 그분의 부탁이라면 뭐든지 들어주고 싶었던지라 시간을 쪼개 설명회에 참석했습니다. 설명을 듣고 보니 사업적으로 정말 와 닿는 이야기였습니다. 강한 비전과 메리트를 느꼈죠.”



“우리가 먼저 바람직한 네트워크 마케팅 사업 문화를 선도해가야 합니다. 사업자 개개인도 1인 기업가의 대표로서 마인드와 모습을 갖춰야 합니다. 그러기 위해서는 더 많은 공부가 필요합니다. 많이 배워서 내적 성장을 이루는 것이 중요하지요.”



샵은 잘 됐지만 너무나도 힘들었다. 시간과 돈을 투자해 사람을 키우면 어느새 자기 사업을 하겠다고 뛰쳐나가곤 했다. 좋아해서 선택한 일이었지만 경제적인 것과 결부되다 보니 정신적으로 힘든 부분도 생겼다. 그때 다가온 뉴스킨 비즈니스는 새로운 대안이 될 수 있을 것 같았다.

“김영선 사장님이 사업 설명회를 통해 사업에 확신을 갖게 됐어요. 무슨 일인지 물어보고 재차 삼차 확인한 후에 사업을 결정했습니다.”

미용실의 드레스룸을 개조해 데몬스트레이션 룸을 만들었고, 바쁜 와중에 짬을 내어 세미나를 들었다. 그렇게 사업을 시작했고, 그때 같은 비전을 봤던 파트너들은 아직도 함께 하고 있다.

STEP 2

인연 / 석세스 포물러

2002년 가을이었다. 글로벌 컨벤션에 참석한 것은 확신을 내면화할 수 있는 계기가 되었다. IMF 이전에 사업을 시작했고, IMF를 건디며 사업을 이어왔다. 그 후 파마넥스의 오픈과 빅플래닛 시장이 도래했고, 조미자 & 김영선 오백만장자에게도 뭔가 새로운 도약이 필요한 시점이었다.

“경영진이 하는 이야기의 테마는 바로 ‘가족’이었어요. 좋은 부모가 되는 것은 선택 사항이 아니

라는 말을 듣고 우리 모두는 좋은 부모가 되어야 할 책임이 있다는 것을 깨달았습니다. 그랬더니 사람들에게 무엇을 전달해야 하는지 알게 됐어요. 좋은 부모가 되고자 하는 사람들에게 뉴스킨 비즈니스만큼 좋은 기회는 없었으니까요.”

어떻게 살아가야할 지 방향이 잡히면서 진짜 공부를 하기 시작했다. 제품과 데몬스트레이션에 집중했던 사업 전략도 조금 바꾸었다. 교육의 중요성을 깨닫게 된 후 정식으로 사무실을 내고 세미나 나실과 미팅 룸을 갖췄다. 그 뒤 1년 반 만에 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 달성할 수 있었다.

“뉴스킨은 절대 혼자 할 수 없는 일입니다. 리드도 마찬가지예요. 리더 혼자서 팀을 리드할 수는 없습니다. 스폰서, 파트너 등 구성원 모두 ‘함께’가 핵심입니다. 철저히 내 것을 비우고 더 많은 사람을 담아낼 수 있어야 하지요.”

많은 딜레마에 빠지기도 했다. 그때 인문학이 해답을 주었다. 사람과 사랑, 배려, 책임에 대해 배우기 시작했다. 사람 안에서 부딪히며 배웠다. 리더십도 결국 배우는 것이었다.

“팀을 이끌어 조직을 성장시키고 조직원들의 행복을 책임지는 것이 리더의 역할입니다. 리드하는 것을 가르치는 것도 리더의 몫이고요. 시스템 안에서 사람들과 만나며 부딪히는 게 좋은 공부 가 될 것입니다.”

얼라인을 위한 명분이 리더 혼자만의 생각이어서 안 된다. 리더의 생각을 그룹의 구성원 모두가 이해하고 자신의 것으로 받아들여야 한다. 개인의 목표나 생각을 무리하게 관철시키려 해서는

안 되는 것이다. 또한 모든 결정은 리더가 솔루션범의 자세로 먼저 지켜야 그룹원들도 리더의 모습을 따라 행동하게 된다. 먼저 실천하지 않는 리더는 조직을 장악할 수도, 일사불란하게 조직을 이끌 수도 없다.

“신제품 프로모션은 빌드 할 수 있는 좋은 기회입니다. 신규 사업자가 들어왔을 때 조직의 일원으로 남길 수 있도록 하는 빌드의 힘은 바로 시스템에 있어요. 자연스럽게 시스템에 속으로 녹아들 수 있게 해야 합니다.”

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

조미자 & 김영선 오백만장자는 언제나 즐겁고 활기찬 기운이 넘치는 분위기를 유지하기 위해 노력한다. 그리고 개인의 역량을 키울 수 있는 미팅과 세미나를 체계적으로 운영하고, 회사의 프로모션에도 공통의 목표를 정해 적극적으로 참여하고 있다.

“지난 1월부터 스폰서와 함께 그룹 활동을 의욕적으로 진행하고 있어요. 제주와 서울, 광주에서 두 달에 한 번씩 리더십과 팀워크를 배우는 시간을 마련한 거죠.”

LTO로 인해 크게 성장한 경험을 가지고 있었기 때문에 그 힘을 누구보다 믿고 있다. 하지만 정확한 이해를 바탕으로 집중하지 않으면 성과가 나오지 않는다는 것도 잘 알고 있다.

“신제품 프로모션이 끝나면 봄업된 분위기를 가라앉히고 바로 기본으로 되돌아가 해오던 일을 지속해야 합니다. 프로모션의 성패를 떠나 즉각적으로 기본에 충실한 액션을 통해 사업을 해나가야 일희일비하지 않고 비즈니스를 안정적으로 이어나갈 수 있습니다.”

사회적 편견이 강한 시대에 사업을 시작했다. 네트워크 마케팅의 거품이 유난히 컸기 때문이다. IMF라는 힘든 시간도 견뎌내야 했다. 그야말로 생존의 준폐가 달려있는 일이었다. 하지만 지금 사업을 시작한 세대들은 조금 다르다. 사회적으로 인정받는 직업의 하나로 바뀌는 시대이니만큼 사업자들의 모습도 이전 세대와 완전히 달라져야 한다.

“우리가 먼저 바람직한 네트워크 마케팅 사업 문화를 선도해가야 합니다. 사업자 개개인도 1인 기업가의 마인드와 모습을 갖추어야 합니다. 그러기 위해서는 더 많은 공부가 필요합니다. 많이 배워서 내적 성장을 이루는 것이 중요하지요. 한편 저희는 즐기면서 일할 수 있는 문화를 만들어 나가고 있습니다. 뉴스킨은 일이 아니라 삶이라고 할 수 있습니다. 지겹고 힘들다고 삶을 포기할 수는 없으니까요.”



“뉴스킨은 절대 혼자 할 수 없는 일입니다. 리더도 마찬가지예요. 리더 혼자서 팀을 리드할 수는 없습니다. 스폰서, 파트너 등 구성원 모두 ‘함께’가 핵심입니다. 철저히 내 것을 비우고 더 많은 사람을 담아낼 수 있어야 하지요.”

Message to Success

어떻게 보면 뉴스킨 사업에 뛰어드는 것은 고난의 시작이다. 하지만 성공자들이라면 누구나 거쳐 갔던 과정이니 이 고난 역시 오롯이 받아내야 한다.

“20주년을 정말 축하하고 싶어요. 200년은 가야할 회사이기에, 목숨 바쳐 일하고 싶습니다. 사랑하는 아이들과 후배들이 멋있는 사업자가 되길 바랍니다. 모두에게 성공과 승리만 있기를 기원합니다.”

천동일 & 김수경
오백만장자



랜드마크가 될 그룹의 사옥을 꿈꾸며

STEP 1

프롤로그

스폰서이기 이전에 친누나였다. 뉴스킨 코리아가 오픈할 때부터 누나가 뉴스킨 비즈니스를 진행하는 모습을 가장 가까이에서 지켜볼 수 있었다. 호주에서 이민생활을 하던 누나, 천선미 사장은 뉴스킨 코리아 오픈 전, 한국으로 들어와 프리마케팅에 뛰어들었다. 그리고 그 모습은 천동일 오백만장자의 머릿속에 영원히 잊지 못할 기억으로 남아있다.

“네트워크 마케팅의 질서가 안 잡힌 어수선한 상황이었어요. 미국과 호주, 일본 교포들과 해외 리더들이 마켓 선점을 위해 모두 치열하게 움직일 때였죠. 그때 누나는 조카 둘을 데리고 한국으로 와서 친정의 좁은 집에서 머물면서 정신없이 뛰어다녔습니다. 그 열정적인 모습이 사업을 잘 알지 못하던 저에게도 신선한 충격으로 다가왔습니다.”

나중에서야 뉴스킨 코리아 오픈 전, 누나가 스폰서로부터 한국에는 마켓이 오픈되지 않을 것 같으니 희망을 버리고 그만두자고 제안받은 것을 알게 됐다.

“그때 누나는 ‘당신이나 그만둬라. 나는 끝까지 희망을 포기하지 않을 것이다’라고 말하며 헤어졌다는 걸 듣게 됐어요. 사업을 하고 있는 지금 입장에서 그 당시 누나가 스폰서의 말에 얼마나 마음이 흔들렸는지 이해가 돼요. 그리고 지금은 끝까지 꿈을 포기하지 않고 사업을 지속해준 저의 스폰서인 누나의 마음이 애잔하게 느껴져 정말 감사하고 있습니다. 그 덕에 저에게까지 사업이 전달되었고 지금의 그룹을 있게끔 이어준 끈이 되었으니까요. 지금 생각해보면 그때 스폰서의 선택이 정말 다행이라는 안도의 한숨까지 나올 정도입니다.”



“리더의 헌신적인 모습은 팀원들을 포기하지 않게 하죠. 옳고 그름의 잣대 보다는 사람들의 잠재력을 키워주기 위한 판단을 해야 합니다.”

뉴스킨 비즈니스는 한 사람의 인생을 바꾸는 일이다. 그러기 위해서는 신뢰와 믿음이 바탕이 된 관계가 이어져야 한다. 뉴스킨 비즈니스는 사람의 돈을 끌어내기 위한 것이 아니라 한 사람의 인생을 끌어내기 위한 관계를 맺는 일이기 때문이다.

“과거가 만들어 낸 현재 모습을 만나는 거지만 그와 함께 미래를 만들어 가는 일이라는 생각을 하면 두렵기까지 합니다.”

그만큼 그 사람이 갖고 있는 잠재력에 초점을 맞추어야 하고, 끊임없이 가능성을 이끌어내야 한다. 어떤 경우에도 관계를 포기해서는 안 된다. 뉴스킨 비즈니스는 결국 새로운 사람과 일반적인 사업이나 조직 속에서는 경험할 수 없는 끈끈한 관계를 맺고 발전하여 결국 가족과 같은 공동 운명체를 만드는 일인 것이다.

STEP 2

인연

천동일 오백만장자의 곁에는 늘 뉴스킨 비즈니스의 기회가 있었다. 하지만 아무리 좋은 도구라도 손에 쥐지 않으면 아무 일도 일어나지 않는다. 도구를 필요로 하는 마음이 도구를 손에 절만큼

간절하지 않았기에 천동일 오백만장자는 늘 기회에 한발 비껴서 있었다. 1999년 우리나라는 IMF의 터널 속에서 어려움을 겪고 있었고, 천동일 오백만장자에게도 취업은 하늘의 별 따기보다 힘든 일이었다. 결혼을 하고 간신히 구한 직장은 미래를 계획할 수 없을 만큼 월급도, 복지도 초라했다. 나름 전문직이었고, 인턴 기간을 거쳐 큰 회사로 옮겼지만 크게 나아지지 않았다.

“절망적이었습니다. 누구보다도 열심히 살 각오는 되어있는데 27세 나이에 준비된 스펙에 의해 나의 운명이 이렇게 결정된 것이 너무 한스럽고 억울하기까지 했습니다. 그때부터 책을 읽기 시작했는데 로버트 기요사키의 <부자 아빠 가난한 아빠>라는 책을 운이 좋게도 읽게 된 거죠.”

자산을 형성하는 일을 해야 하며, 그 자산의 실체는 시스템을 구축하는 것이라는 메시지는 천동일 오백만장자에게 큰 충격으로 다가왔다. 그제야 비로소 곁에 있던 뉴스킨이라는 도구를 진지하게 살펴보기 시작했다. 시스템을 구축할 수 있는 가장 현실적인 방법이었다.

마음을 굳히는 데는 그리 오랜 시간이 필요하지 않았다. 뉴스킨을 하던 가족의 모습을 가까이에서 지켜봤기 때문이었다. 또한 도전하지 않으면 어떤 미래가 올지 충분히 예측할 수 있었기 때문이다.

“지금 생각하면 사회 초년생 시절, 열악한 직장생활을 했다는 게 저에게는 큰 행운이었던 것 같아요. 그렇지 않았다면 뉴스킨 사업의 기회를 볼 수 있는 마음을 갖기까지 어쩌면 10년 이상이 걸릴 수도 있었을 겁니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러 / 얼라인, 빌드, 레버리지

대부분의 사람들은 꿈을 잊고 살아간다. 어린 시절 이후로는 꿈에 대해 이야기하는 것조차 어려운 실정이다. 이유는 가정이나 학교에서 받은 교육 때문이다. 개인적인 꿈보다는 입시와 취업에 맞춰 교육받아왔다. 천동일 오백만장자도 마찬가지였다. 뉴스킨을 선택한 이유도 좀 더 많은 수입을 통해 경제적인 자유를 갖고 싶다는 열망으로 시작한 일이었다. 하지만 꿈은 다른 이들과 함께 하면서 더 커졌다. 다른 사람을 위한 꿈을 꾸기 시작한 것이다.

“지금 제 꿈은 뉴스킨 사업이 한국 사회에서 좋은 직업으로써의 가치를 갖는 것입니다. 그러기 위해서는 사회적으로 힘을 가져야 합니다. 10년 안에 그룹 사옥을 갖고 그 사옥 안에 문화예술, 리더십 교육, 비즈니스, 커뮤니케이션 등 각종 기능을 수용하는 것입니다. 이것이 저의 꿈이자 저희 그룹의 비전이기도 합니다.”

천동일 오백만장자는 올바른 리더로 성장하기 위해 거쳐야 할 단계가 있다고 생각한다. 먼저 리더에게 꿈이 있어야 한다. 그 꿈을 이루기 위한 과정에서 얻게 된 경험과 노하우를 다른 사람에게 체계적으로 전해줘야 한다. 그리고 구성원들이 팀워크를 만들어갈 때 리더는 희생과 헌신을 해야 한다. 팀워크를 극대화하기 위해선 리더가 팀원들의 인생까지 책임진다는 마음으로 품어야 한다. 팀워크가 어느 정도 완성되면 그의 리더십은 자연스럽게 복제된다.

“리더의 헌신적인 모습은 팀원들을 포기하지 않게 하죠. 옳고 그름의 잣대보다는 사람들의 잠재력을 키워주기 위한 판단을 해야 합니다.”

물리적인 법칙으로 보더라도 팀원 개개인의 힘은 한 방향으로 정렬될 때 극대화된다. 하지만 이런 물리적인 법칙의 적용은 사람들의 마음속에서도 일어나야 한다. 마음을 움직이지 못하는 물리적인 정렬은 분열과 포기를 양산할 뿐이다. 회사는 리더들과 사업자들이 얼라인 할 수 있는 프로모션을 제공하고 리더들을 서포트하는 자세를 가져야 한다.

“회사는 소비자를 상대하는 것이 아니라 사업자를 고객으로 여기고 서비스를 한다는 마인드를 항상 유지하는 것이 중요하다고 생각합니다. 회사가 리더들의 의견을 수렴하고 마케팅 프로모션을 수립한다면 사업자들은 리더를 중심으로 그 목표를 향해 도전할 수 있다고 생각합니다.”



“지금 제 꿈은 뉴스킨 사업이 한국 사회에서 좋은 직업으로써의 가치를 갖는 것입니다. 그러기 위해서는 사회적으로 힘을 가져야 합니다. 10년 안에 그룹 사옥을 갖고 그 사옥 안에 문화예술, 리더십 교육, 비즈니스, 커뮤니케이션 등 각종 기능을 수용하는 것입니다. 이것이 저의 꿈이자 저희 그룹의 비전이기도 합니다.”

Message to Success

뉴스킨 사업은 멘탈 비즈니스이다. 꿈과 도구를 바탕으로 한 긍정적인 마인드는 한 번에 형성되는 것이 아니라 오랜 시간에 걸친 반복적인 학습을 통해서만 만들어질 수 있다.

“뉴스킨 비즈니스는 습관을 만드는 일입니다. 그래서 직접적인 사업 활동뿐 아니라 일상생활에서도 파트너들과 많은 시간을 함께 보내려고 노력하고 있죠. 새로운 사업가가 시스템에 참여하면 그 안에 녹아들게 하기 위해 지속적으로 교육 하고 있습니다.”

1

MILLION DOLLAR

백만장자, 석세스 스토리

| | | | | | | | |
|------------|-----|-----------|-----|-----------|-----|-----------|-----|
| 강유경 & 윤길중 | 198 | 박화순 & 박창규 | 279 | 이수진 & 김정겸 | 360 | 정은숙 & 임길주 | 438 |
| 강재정 | 201 | 백성혜 & 김기원 | 282 | 이영화 | 363 | 정재은 & 윤봉상 | 441 |
| 경심정 & 심상훈 | 204 | 백성호 & 성정아 | 285 | 이영희 & 김정우 | 366 | 조귀준 & 윤지영 | 444 |
| 공영배 & 우미애 | 207 | 성정윤 & 권대복 | 288 | 이은미 & 권우남 | 369 | 조아라 & 문기명 | 447 |
| 권애경 & 최철영 | 210 | 송혜령 | 291 | 이정민 & 배성준 | 372 | 조현규 & 배소영 | 450 |
| 김길현 & 진회례 | 213 | 양미희 & 김순식 | 294 | 이정숙 & 홍창복 | 375 | 조현주 & 김종규 | 453 |
| 김레지나 & 이동호 | 216 | 양승남 & 권영신 | 297 | 이정옥 & 구자옥 | 378 | 주경옥 | 456 |
| 김미경 & 장항규 | 219 | 양춘희 & 김중기 | 300 | 이정화 & 박복동 | 381 | 채경희 | 459 |
| 김미화 & 신무현 | 222 | 오후욱 & 고강열 | 303 | 이종희 | 384 | 최미교 | 462 |
| 김병윤 & 최은자 | 225 | 옥광미 & 노희수 | 306 | 이지석 & 김정아 | 387 | 최병수 & 이경숙 | 465 |
| 김보라 & 이주원 | 228 | 원종서 & 김은경 | 309 | 이지영 & 최상균 | 390 | 최수미 & 강병진 | 468 |
| 김성호 & 안정란 | 231 | 원종순 & 윤석균 | 312 | 이진숙 & 김해년 | 393 | 최영희 & 박광식 | 471 |
| 김수남 | 234 | 원종탁 & 남현정 | 315 | 이한배 & 최명자 | 396 | 최유나 & 김건우 | 474 |
| 김수현 | 237 | 유순귀 & 서석철 | 318 | 이향란 & 박진호 | 399 | 최윤영 & 이정원 | 477 |
| 김순란 & 옹훈 | 240 | 유현자 & 한선규 | 321 | 이현자 & 정호대 | 402 | 최을림 & 김현숙 | 480 |
| 김순미 | 243 | 윤영순 & 변우기 | 324 | 이희주 & 이규태 | 405 | 최정의 | 483 |
| 김시우 | 246 | 윤혜정 & 권준범 | 327 | 임명희 & 하정렬 | 408 | 최창륜 & 이지현 | 486 |
| 김영숙 & 이봉진 | 249 | 이 경 & 우호제 | 330 | 임재희 & 최재근 | 411 | 최희목 & 박승연 | 489 |
| 김옥분 & 김원석 | 252 | 이경숙 & 김형욱 | 333 | 임효리 & 배영섭 | 414 | 하미애 & 김길호 | 492 |
| 김응상 & 권복순 | 255 | 이경애 | 336 | 장경희 & 한종국 | 417 | 하성덕 & 장경옥 | 495 |
| 김은수 & 김형오 | 258 | 이기수 & 이경진 | 339 | 장미옥 & 최원근 | 420 | 하연우 & 박석준 | 498 |
| 김정숙 | 261 | 이길수 & 정 옥 | 342 | 장현지 & 임성민 | 423 | 하영미 & 윤명진 | 501 |
| 김정숙 & 박문영 | 264 | 이상남 & 김무철 | 345 | 정 경 & 김덕배 | 426 | 한영현 & 한영혜 | 504 |
| 김진동 & 원종애 | 267 | 이성우 & 이강미 | 348 | 정석익 & 노방환 | 429 | 허병천 & 주민혜 | 507 |
| 김태호 & 이주연 | 270 | 이성표 & 홍성란 | 351 | 정순권 & 김경심 | 432 | 홍순영 | 510 |
| 박다효 & 김명철 | 273 | 이수연 & 김도훈 | 354 | 정윤모 & 장은옥 | 435 | 홍우진 & 문희선 | 513 |
| 박미영 & 강화원 | 276 | 이수영 & 박상욱 | 357 | | | | |

각 직급 별 대표자 가나다순으로 수록되었습니다.

강유경 & 윤길중
백만장자

소박하지만 위대한 꿈



STEP 1

프롤로그

뉴스킨 비즈니스를 시작한 지 어느덧 15년이 흘렀다. 지나온 시간 동안 참 많이 웃고, 그만큼 많이 울었다. 일이 술술 풀리던 행운의 장소도, 마음의 상처만 남긴 채 짐을 챙겨 떠나야 했던 곳도 있었다.

“우연히 길을 가다 보면 낯익은 곳이 나와요. 그러면 기억을 되짚어 봅니다. 그러면 그때 만났던 사람 얼굴도 떠오르고, 내가 여기까지 왔었구나 하는 생각이 들어요. 사람을 통해 다음 사람이 연결되면 그 사람이 있는 곳이 어디든 달려갔거든요. 그래도 어려웠던 일, 힘들었던 과정은 떠올리지 않으려 해요. 좋은 결과만 생각하며 걸어가기에도 바빴으니까요.”

얼마 전 강유경 백만장자는 우연히 지나치던 지하철 플랫폼에서 오래전 옛 기억을 떠올렸다. 사업 초창기였는데 제품을 모두 섭취하고 세 알 만을 남긴 채 반품하겠다고 막무가내로 떼를 쓰던 사람이 있었다. 운전을 할 줄 모르던 때라 지하철을 타고 그 사람을 만나러 가는 길에 그 플랫폼에 앉아 막막한 마음을 추슬렀다.



“웬만한 일은 그냥 힘들다고 느끼고 다음 날 아침 언제 그랬냐는 듯 밝게 하루를 시작하는 성격이었거든요. 근데 그때는 정말 심적으로 힘들었어요. 그래도 뉴스킨 비즈니스는 사람에게 실망한 마음을 다시 다른 사람으로부터 몇 배로 위로받는 일이거든요. 그래서 제게는 한 사람 한 사람이 정말 소중한어요.”

사람들은 대부분 새로운 관계를 맺는 것을 어려워한다. 그럼에도 불구하고 인내를 가지고 소중한 인연을 이어나가야 한다. 버릴 인연은 존재하지 않기 때문이다.

STEP 2

인연

어린이집을 성실하게 운영했지만 점점 한계를 느껴가던 강유경 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 접하면서 도전할 만한 가치가 있는 일이라고 판단했다.

“친구가 전해준 제품에는 충분한 매력이 있었어요. 사업적으로도 가능성이 있는 일이었고요. 늘 열심히 살았지만 살림이 나아지지 않고 한계에 부딪히는 느낌이었었는데, 뉴스킨 비즈니스는 한계가 없는 일 같아서 마음에 들었습니다.”

판단은 옳았다. 뉴스킨은 사업을 진행할수록 더 큰 비전을 보여주었고, 가능성을 실감케 했다. 그러던 어느 날 스폰서로부터 글로벌 컨벤션에 함께 가자는 제안을 받게 되었다. 그때까지 강유경 백만장자에게 미국은 성공한 사업가나 돈 많은 부자들만 가는 곳이었다. 평범한 자신도 갈 수 있다는 설렘으로 더욱 열심히 일했다. 그리고 마침내 2001년 글로벌 컨벤션에 참석하여 더 큰 비전을 보게 되었다.

“그 시절, 네트워크 마케팅에 대한 사회의 부정적인 인식으로 인해 힘들었던 게 사실이에요. 하지만 글로벌 컨벤션을 다녀오고나서는 제가 직접 보고 들은 비전을 생생히 전할 수 있었습니다. 그랬더니 사업을 제안하기도 수월해졌고, 사람들도 진심을 알아주기 시작했어요. 글로벌 컨벤션이 터닝 포인트가 되어주었던 것 같습니다. 확신이 강해졌기에 더 열심히 땀 흘릴 수 있었어요.”

실패에 대한 두려움은 끊임없는 확신으로 극복했으며 부정적인 인식은 오히려 주먹을 꽉 쥐게 만드는 원동력이 되어주었다.

STEP 3

석세스 포물러

글로벌 컨벤션은 강유경 백만장자의 사업에 강력한 터닝 포인트가 되었다. 하지만 스폰서가 몸소 보여준 확신이 없었다면 사업은 애초에 불가능했을 것이다.

“이경옥 & 서진수 스폰서 사장님의 등을 보고 여기까지 왔어요. 놀라운 비즈니스 성장을 보여주셨고, 한 번도 다른 곳에 눈을 돌리지 않고 정석대로 사업을 해오셨거든요.”

20평의 작은 아파트에서 출발한 스폰서는 뉴스킨 비즈니스를 통해 얼마나 성공할 수 있는지 눈으로 보여주었다. 성공의 증거는 곧 사업의 확신이 됐다.

강유경 백만장자는 성공에 대한 확신을 갖는 것도 중요하지만 그보다 더 절실한 것은 바로 실행이라고 생각한다. 비슷한 조건이라도 어떻게 실행하느냐에 따라 결과는 다르게 나오기 때문이다. 하지만 팀원들에게 실행을 강요하지는 않는다. 다만 리더로서 먼저 솔선수범하여 말 대신 행동으로 보여줄 뿐이다. 그러면 팀원들이 따르고 자연스럽게 팀의 문화가 만들어지며 팀워크가 강화된다.

“리더가 실제로 현장에서 함께 움직이면 실행력은 배가 돼요. 같이 행동한다면 불가능은 없습니다.”

강유경 & 윤길중 백만장자의 꿈은 가족이 행복하게 사는 것이었다. 경제적 제약 없이 원하는 것을 누릴 수 있도록 아이들 미래를 뒷받침해주는 것은 모든 가정의 바람일 것이다. 뉴스킨을 통해 평범하고도 위대한 꿈을 이룬 강유경 & 윤길중 백만장자는 이제 보다 큰 꿈을 본격적으로 꾸기 시작했다. 그것은 바로 교육 재단을 설립하는 것이다.

“당장 결과가 나오지 않더라도 포기하지 않았으면 합니다. 저 역시 시스템에 의해 만들어진 사람입니다. 뉴스킨에는 누구든 잘 할 수 있는 사람으로 만들어주는 시스템이 있습니다. 믿고 성실하게 실행만 한다면 원하는 것을 반드시 이룰 수 있을 것입니다.”

강재정

백만장자

인생을 바꿔준 고마운 사람들



STEP 1

프롤로그

막 사업을 시작할 무렵이었다. 하던 일을 당장은 정리할 수 없었기에 퇴근 후 거의 매일 지인이 운영하는 카페에서 뉴스킨 마니아 3인방이 모여 제품에 대한 감동을 나누고, 제품을 소개한 가족과 지인들에 대한 이야기를 나누면서 시간 가는 줄 몰랐다. 좋은 마음으로 좋은 일을 하고 있다는 점에 공감했고, 어떤 보상이 주어지지 않더라도 해야 하는 일인 것 같다는 걸로 항상 이야기의 결론을 맺으며 카페가 문을 닫는 새벽 2시에 헤어지곤 했다.

“그 분위기에 이끌려 후배는 뉴스킨 사업을 시작했고, 퇴직 후 국숫집을 운영하시겠다고 분도 사업에 합류하게 됐죠.”

직장을 다니던 터라 비즈니스에 대해 배울 기회가 적었다. 하지만 파트너들에게 큰 사업의 비전을 보여줘야 했다. 때문에 주말에 강원도 홍천, 충북 단양 등에서 열리는 그룹의 랠리에 빠지지 않고 참석했다. 월요일에는 출근을 해야 했기에 일요일 늦은 밤, 김포공항에서 밤을 새우고 월요일 첫 비행기로 내려오는 일도 비밀비재했다.



“미스트로 얼굴에 화장만 고치고 곧바로 출근하고, 또 저녁에 다시 만나서 뉴스킨 제품의 안전성과 위대한 제품력에 대해서 이야기 나누는 시간을 가졌어요. 하지만 모두 누군가에게 도움이 되고자 하는 마음을 가졌기에 전혀 지치지 않고 정말 즐겁게 일 할 수 있었죠.”

그렇게 뉴스킨 비즈니스를 함께 해온 파트너들은 지금까지도 순수함과 열정을 유지하며 성실하게 사업을 하고 있어 너무나 든든하고, 또 감사하다.

STEP 2

인연

22년간 아이들을 가르치는 일을 했다. 천직이라 여겼다. 아이들의 성장에 도움이 되고 있다는 자부심과 아이들을 가르치는 일이 주는 만족감이 컸다. 하지만 그 속에서 강재정 백만장자는 전혀 성장하지 못하고 있는 자신과 마주해야 했다.

“만성피로 누적으로 무기력증과 몸살에 시달렸어요. 건강도 문제였지만 퇴직 후의 삶도 불투명했습니다. 주도적으로 삶의 질을 높일 수 있는 뚜렷한 대안이 없던 터라 세상을 보는 시각도 부정적으로 변하고 있었어요.”

그 무렵 친구가 권해준 파마넥스 제품은 오랜 만성피로에 단비 같은 존재였다. 가르치는 생활을 시작 하던 20대 무렵의 체력으로 돌아간 것 같았다. 건강에 도움을 받고 지인들에게도 전해주었다. 혼자만 알고 있기엔 제품이 너무나 훌륭했다. 지인들도 놀라운 제품력에 반했고 그렇게 함께 뉴스킨 제품에 대해 공부해나가며 즐거움을 나눴다.

“그러다 비즈니스의 기회를 보게 됐습니다. 선택의 순간이 온 것이죠. 그래서 제2의 인생은 뉴스킨 과 함께 하기로 결정했습니다. 명예퇴직 후 참석한 글로벌 컨벤션에서 경영자 그리고 뉴스킨 사업자들이 미션을 실천하는 사람들임을 이해하게 되면서 저 역시 사람들의 삶의 질을 높이도록 돕겠다는 다짐을 했어요. 인생에서 정말 가치 있는 일을 할 수 있게 된 거죠. 회사와 제품에 대한 확신이 더욱 강해진 계기였습니다.”

STEP 3

석세스 포물러

뉴스킨은 강재정 백만장자에게 시간적 여유로움과 성공에 대한 확신을 갖게 해주었다. 나아가 더 큰 꿈을 꾸게 해주었다. 오직 개인을 위한 삶에서 파트너들과 다른 사람들의 삶의 풍요와 행복, 나아가 세상의 변화에 도움을 주는 사람이 되고 싶다는 꿈을 가지게 됐다. 더 많은 사람들과 성공의 기회를 나눌 수 있도록 스스로가 성공과 비전이 되도록 노력하고 있다.

“사람들은 눈으로 보아야 믿습니다. 그들에게 제 모습을 보여주어 선의로도 성공할 수 있는 일, 부자가 될 수 있는 일이 있다는 것을 알게 하고 싶어요. 생존경쟁이 아니라 서로 도우며 윈윈 하며 꿈을 꾸고, 꿈을 현실로 만드는 일이 있다는 것을 더 많이 전하고 싶고요.”

강재정 백만장자에게 사람과의 만남은 배움 그 자체이다. 그래서 지금도 모든 만남을 소중하고 감사하게 여긴다. 사업을 진행하고 파트너와 팀이 생기면서 ‘다른 누군가를 만나서 더 성공할 수도 있는 사람이 나의 부족함으로 성공의 기회를 얻지 못하면 어떻게 하지!’ 하는 생각을 한 적도 있었다. 그런 마음이 들수록 기본에 충실하고 묵묵히 성실하게 일해 나갔다. 그러면서 부족함을 메워나갔고 성장했다.

“제게 뉴스킨 사업은 삶입니다. 매일 성장하고 있다고 느끼는 것은 행복이지요. 뉴스킨 사업은 개인의 인격적인 성숙과 성장을 돕기에 더욱 가치 있습니다. 인생을 바꿀 수 있게 뉴스킨을 알려준 스폰서인 내 친구, 부족한 나를 믿고 지금까지 함께 하는 파트너들에게 감사드리고 싶어요. 앞으로 주어지는 시간도 늘 도전을 멈추지 않고 현장에서 일하며, 소통하는 사람이 될 수 있도록 노력하겠습니다.”

경심정 & 심상훈
백만장자

나무 앞에 겸손한 목수처럼



STEP 1

프롤로그

‘목수들에게는 하나의 규칙이 있다. 그것은 한 번 자르기 전에 두 번을 재는 것이다.’ 리더십의 권위자이자 미국에서 가장 영향력 있는 25인에도 꼽힌 기업인 스티븐 코비가 남긴 수많은 명언 중 하나다. 목수가 나무를 다듬을 때 신중에 신중을 더해야 재료의 낭비 없이 최고의 결과물을 만들 수 있다는 것이다. 한번 자른 나무는 다시 쓸 수 없을뿐더러 자원도 그만큼 낭비되기 때문이다.

경심정 백만장자 역시 신중하게 나무를 재는 사람이다. 우연히 접한 뉴스킨의 제품에 반했지만 충동적으로 결정을 내리지 않았다. 여러 측면에서 제품을 살펴보고 실제로 사업으로 이어졌을 때 성공 가능성이 얼마나 있을지를 따져보았다.

“피부가 급격히 나빠졌을 때 예전에 접했던 뉴스킨 제품이 떠올랐어요. 수소문하여 전화로 만나 뵈게 된 분이 이정금 사장님이었죠. 호기심에 데모스트레이션을 받았는데 참 좋더라고요. 사업에 대한 가능성을 타진해보기 위해 동료 선생님에게 한번 써보라고 권유했는데 그분이 곧바로 구매하는 것을 보고 본격적으로 사업에 대해 알아보기 시작했어요.”



그때부터 미팅에 참석하고 이정금 사장의 안내에 따라 교육을 받았다. 단지 사업만 봤다면 처음부터 열정만으로 일하진 못 했을 것이다. 경심정 백만장자의 손을 이끈 이가 스폰서인 이정금 사장이어서 가능했던 일이었다.

“그분의 깨끗하고 순수한 모습이 참 좋았어요. 세일즈맨의 느낌은 1%도 없었죠. 처음 저희 집에 방문 하셨는데 전부터 계속 알고 지낸 분 같았어요. 이상하게 가족 같은 느낌이 들더라고요. 아마 평생 계속 될 인연이라 그랬던 것 같아요.”

STEP 2

인연

경심정 백만장자에게도 시행착오는 있었다. 제품과 스폰서에 대한 강한 신뢰로 시작한 일이었기에 자신도 모르는 사이에 수동적인 자세를 취했던 것이다. 남들도 자신처럼 한 번만 써보면 제품에 빠져들고 사업을 이해할 것이라는 착각 때문이었다. 하지만 결과가 생각처럼 나타나지 않자 마음이 조금해지기 시작했다. 다시 원점에서 사업을 점검해야 할 상황이었다.

“해답은 하나였어요. 모두가 내 마음 같지 않다는 것을 인정하는 것이었죠. 거절과 마뜩잖은 시선을 견뎌내고 한 사람에게라도 더 많이 알리기 위해 노력했어요. 그리고 적극적으로 상대의 마음을 이해하고 설득하기 시작했죠.”

공영배 & 우미애
백만장자

겸손한 성공자의 명예와 의무



뉴스킨 사업은 믿음의 씨앗을 뿌리는 일이었다. 농사를 짓는 마음으로 정성을 다해 씨앗을 뿌리고 잘 자랄 수 있다는 믿음의 양분을 주었다. 집중할 수 있는 힘은 아이들에게서 받았다. 자녀들의 밝은 미래를 위해 포기할 수 없었다. 비단 자신의 아이만의 문제는 아니었다.

“저로 인해 고객분들의 자녀 건강이 좋아졌다는 말을 들으면 세상을 얻은 것 같은 보람을 느껴요. 그 것이 포기하지 않는 힘이 되어주었습니다.”

화가로 활동하며 대학에서 강의하던 심상훈 백만장자는 여러 해 동안 아내가 뉴스킨 사업자로 활동하는 모습을 곁에서 묵묵히 지켜봤다. 늘 책을 가까이하고, 공부하는 그 모습에 사업에 대한 신뢰를 얻었고, 제품 역시 오랜 기간 꾸준히 애용하며 자신도 모르게 사업을 해야겠다고 결심했다.

“공부하는 아내의 모습이 참 좋았어요. 사업을 하고 나서는 자녀들과의 대화도 달라졌어요. 아내가 성적을 강요하는 엄마가 아닌 꿈과 삶의 목표에 대해 아이들과 공유하는 멋진 리더의 모습으로 변하는걸 보면서 뉴스킨 사업은 정말 괜찮은 일이구나라고 생각했죠.”

STEP 3

식세스 포뮬러

경심정 & 심상훈 백만장자가 생각하는 좋은 리더십은 솔선수범이다. 이는 사업과 생활 모두에 해당되는 것이다.

“저녁마다 영양제를 챙겨 먹는데 가끔은 깜박 잊고 그냥 지나칠 때도 있어요. 그때 문득 이런 생각이 들더군요. 내가 먹지 않으면 파트너도, 고객들도 먹지 않을 것이다. 정신이 번쩍 들어서 무슨 일이 있어도 영양제를 챙겨 먹는 게 습관이 됐어요.”

경심정 & 심상훈 백만장자 역시 파트너, 스폰서들과 함께 얼라인하는 리더십을 펼치기 위해 미팅에 늘 함께 하고 있다. 긴밀한 소통과 식세스 로드맵의 공유는 팀원들에게 성공으로 가는 시간을 단축시켜 주기도 하지만 개인적으로도 끊임없이 공부하게 만드는 훌륭한 자극제가 되기도 한다.

“신제품은 표면적으로 볼 때 시장의 확장을 의미하지만 사업자 영역의 확장을 피할 수 있는 좋은 기회입니다. 기존 제품에 호기심을 보이지 않았던 예비 사업자들에게 신제품을 통한 사업의 비전을 보여 줄 수 있기 때문이죠. 뉴스킨 코리아가 20주년을 맞습니다. 성숙한 뉴스킨과 함께 멋지게 사업을 펼쳐 나가고 싶어요. 인격적인 성숙을 이루어내고 좋은 삶의 태도를 가질 수 있게 된 것도 다 뉴스킨이었기에 가능한 일이었습니다. 더욱더 성숙한 모습으로 아름다운 문화를 만들어나가겠습니다.”

STEP 1

프롤로그

공영배 백만장자는 지난 2014년, 72세의 나이로 전 세계 최고 연장자 팀 엘리트를 달성했다. 북아시아 지역 컨벤션에서 뉴스킨의 공동 설립자인 샌디 킬렛슨 뉴스킨 엔터프라이즈 수석 부사장은 ‘뉴스킨의 기회’라는 주제의 스피치를 통해 의미 있는 성공자들을 소개했다. 최근 2년간 팀 엘리트들 중에서 26살 최연소로 달성한 중국인 사업자가 첫 번째였고, 최고 연장자로 팀 엘리트를 달성한 공영배 백만장자가 두 번째로 소개된 것이다. 전 세계에서 모인 뉴스킨 사업자들이 감동하여 환호했다.

“나이와 성별과 상관없이 누구나 잡을 수 있는 기회가 뉴스킨이며 끈끈하게 연결된 가족과 함께 할 때 더 큰 기회가 열린다고 이야기하며 제 성공 스토리를 소개했습니다. 사업을 시작할 때 개인적인 목표로 팀 엘리트를 설정했는데, 목표를 달성한 것이 전 세계적으로 이슈가 될 줄 몰랐어요. 정말 잊지 못할 기억입니다.”

이를 계기로 중국 사업도 탄력을 받을 수 있었다. 중국 최연소 사업자가 화제가 되면서 최연장자인 공영배 백만장자도 함께 회자된 것이다.



“초기 사업자 때부터 중국 시장에 비전을 느끼고 빅 마켓에 사업의 뿌리를 내리고자 많이 드나들었어요. 그래서 탄탄한 기반을 닦아 놓을 수 있었죠. 그리고 이를 계기로 중국에서 더 활발히 사업을 해나갈 수 있었습니다.”

현 나이 75세. ‘현역 네트워크’로 여전히 왕성하게 활동하고 있는 공영배 백만장자는 나이 어린 스폰서들에게 인생 상담을 해주기도 하고 후배 사업자들에게 사업적인 조언을 해주기도 한다. 넉넉한 마음으로 한결같은 믿음과 사랑을 아낌없이 주는 나무 같은 사람이 되기 위해 노력한다.

“큰 리더를 언제 만나느냐에 따라 사업의 성패가 달라집니다. 운 좋게도 비교적 초기에 큰 리더 두 분을 만났고, 성장에 도움이 되었습니다. 사업에 있어서 가장 기억에 남는 인연이네요.”

STEP 2

인연

은행에서 근무하다 경영컨설턴트로 제2의 인생을 시작한 공영배 백만장자는 지하철에서 읽고 있던 책으로 인해 옆에 앉았던 이와 대화를 나누게 됐고, 그 인연으로 뉴스킨 사업 세미나에 참석하게 되었다. 로드맵이나 시스템을 보고서 괜찮은 회사라고 생각했지만 쉽게 결정을 내릴 수는 없었다. 그날은 사업 소개 책자만 받아왔다. 하지만 책자를 통해 중국 시장의 기회와 글로벌 사업의 비전에 매료됐고, 사업에 뛰어들 용기를 얻었다.

처음 2년은 시행착오의 시간이었다. 시스템에 합류하라는 스폰서의 제안을 거절하고 혼자서 사업을 진행하며 사업은 당연히 성장하지 못했고, 설상가상으로 초기 스폰서가 미국으로 이민을 가는 바람에 힘든 시간이 오기도 했다.

“내가 시스템에 조인하고, 내 파트너를 조인시켜야 하는 일이라는 걸 뒤늦게 깨달았어요. 스폰서들은 혼자라도 괜찮으니 합류하라고 했는데 머뭇거렸던 것 같아요. 하지만 함께 사업하는 친구가 생기고 지속적으로 시스템에 합류하면서 사업이 커나가기 시작했습니다.”

일의 성패를 자신의 노력에 대한 결과로 여기고 사업에 주인의식을 가지자 사업이 커졌다. 흔히 말하는 비즈니스에 대한 감도 생겼다. 그렇게 해서 8년 만에 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 달성하고 그로부터 일 년 뒤 백만장자, 그리고 사업을 시작한지 12년 만에 팀 엘리트가 된 것이다.

STEP 3

석세스 포물러

꿈은 사업의 성장과 비례하여 자라났다. 이제 부와 명예 등 개인의 성취에 관한 꿈보다는 사회와 사람들을 위한 마음이 더 크다. 아름다운 부자의 사회적 책임, 노블레스 오블리주(noblesse oblige)를 실천하며 사는 것을 꿈꾼다.

“뉴스킨 성공자라는 명예만큼 그 의무를 다해야 한다고 생각합니다. 사회적 부를 되돌리고 갚아 나가는 것은 부자의 의무라고 생각합니다. 책임과 의무를 다하며 투철한 도덕의식을 가지고 솔선수범하는 그런 사업자로 기억되고 싶습니다.”

또 하나의 꿈이 있다면 백세 시대의 당당한 주역이 되는 것이다. 뉴스킨의 도움으로 건강을 찾았을 때 이루 말할 수 없는 기쁨을 느꼈다. 모두가 자신과 같이 건강을 찾을 수 있도록 돕는 것이 꿈이다.

“제품에 대한 확신이 누구보다 커서 자신 있게 사업을 펼쳐왔어요. 건강이 좋아졌고 삶의 질이 나아졌습니다. 그것이 바로 저의 확신이자 비전이었어요.”

공영배 백만장자의 좌우명은 ‘꿈은 크게, 마음은 선하게, 행동은 즉시’이다. 본인이 실천하고자 노력했던 지침이자 성공을 맛보게 해준 나침반이었다.

“지금 시작이라고 생각합니다. 무한한 가능성이 있지요. 지금 시작하는 후배 사업자들은 정말 행운이라고 생각합니다. 꿈을 갖고 선한 마음으로 사업을 해나갔으면 합니다. 머뭇거릴 시간이 없습니다. 행동해 나가면 결과는 생각보다 더 빨리 당신의 두 손에 쥐어질 것입니다.”

권애경 & 최철영
백만장자

실패는 성공의 길에 놓는 디딤돌



STEP 1

프롤로그

“11년 전 뉴스킨을 처음 시작하던 때가 생각납니다. 사업에 대한 경험이나 명확한 이해도 없이 무턱대고 시작한 나에게 목표와 꿈을 갖게 해주신 스폰서님들과 좌충우돌 했던 나에게 데몬스트레이션을 받겠다고 선뜻 응해주시던 지인들께 모두 정말 감사한 마음만 가득합니다.”

제주도에서 서울까지 수 없이 다녔다. 랠리와 세미나 참석을 위해 본사 방문을 마다하지 않았다. 그럴 때마다 권애경 백만장자는 그룹과 상관없이 뉴스킨 사업자들로부터 따뜻한 배려와 아낌없는 가르침을 받을 수 있었다.

“당시 저는 타 그룹 랠리를 다니면서 사업을 공유해야 했어요. 그 과정에서 뉴스킨 사업은 혼자 하는 것이 아닌 함께 하는 일임을 알게 됐고, 따뜻한 배려가 만들어내는 멋진 하모니를 가슴 깊이 느낄 수 있었습니다.”

신기한 일이기도 했다. 무한 경쟁의 시대에서 타인의 성공을 빌고, 자신의 성공뿐 아니라 타인의 성공에도 더 큰 의미 부여를 한다는 것은 생소하고 낯선 모습이었다.



“뉴스킨이 아니었다면 평생 느끼지 못했을 감정이었어요. 이제 저 역시 다른 이들의 성공을 빌어주고 진심으로 타인의 행복에 기쁨을 느끼는 사람이 된 것 같아 보람을 느낍니다.”

자신의 꿈이나 열정 같은 것과는 무관한 삶을 산다고 느끼던 권애경 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 통해 새로운 삶의 원동력을 얻었다.

“뉴스킨은 세상을 향해 선의의 힘을 실천할 수 있는 사랑을 주었고, 실천해야 한다는 소명을 주었습니다. 뉴스킨은 제 삶의 나침반이 되었고 스스로 운명을 개척할 용기를 가지게 해주었습니다.”

STEP 2

인연

권애경 백만장자는 무엇보다 뉴스킨 제품으로 아이와 자신의 건강을 찾을 수 있어 좋았다. 라이프팩과 티그린을 비롯한 파마넥스 제품의 도움을 받았고, 특히 큰 아이의 건강이 눈에 띄게 좋아졌다. 오랜 고민이 해소되자 삶에 활력이 생겼다.

“정말 놀라운 제품력이었어요. 저와 아이의 건강이 뉴스킨의 도움으로 좋아지자 평생 써야 할 제품이라고 생각했죠. 그러면서 자연스럽게 사업으로 바라보게 되었습니다.”

하지만 남편인 최철영 백만장자가 가진 선입견의 벽을 허무는 것은 사업을 시작하는 것보다 어려운 일이었다. 최철영 백만장자는 아내에게 6개월의 기간을 주었다. 6개월 내 어떤 형태로든 성과를 만들어내지 못하면 포기하겠다는 맹세를 하고서야 사업을 시작할 수 있었던 것이다.

김길현 & 진희례
백만장자

새들이 모여드는 건강한 숲



“그래서 더 간절히, 절박하게 사업을 해나갔던 것 같아요. 다행히 주변 지인들이 제 그런 모습을 보면서 참 많이 도와주셨죠. 정확히 6개월 만에 루비 이그제큐티브를 달성하게 됐습니다.”

최철영 백만장자도 그때부터 선입견을 버리고 냉철하게 비즈니스적인 면을 검토했다. 매달 있는 랠리에 빠지지 않고 함께 했고, 세미나를 통해 성공자의 습관을 배웠다. 그리고 2004년 일본에서 열린 컨벤션에 참석하여 뉴스킨 사업 성공에 대해 더 큰 확신을 갖게 됐다.

STEP 3

식세스 포뮬러

권애경 백만장자는 식세스 포뮬러 중에서 ‘확신’의 중요성을 강조한다.

“우리가 하고자 하는 일은 참다운 용기가 필요합니다. 용기와 확신은 책과 세미나, 리더와의 미팅을 통해 얻을 수 있어요. 그것은 두려움과 불안으로부터 벗어날 수 있게 해줍니다.”

권애경 백만장자는 자신만의 비즈니스를 시작하겠다고 결심한 후 원대한 꿈을 갖고 그 꿈을 이루기 위해 행동했다.

“큰 그림을 그려나가는 것이 중요합니다. 실패는 성공으로 가는 과정일 뿐입니다. 일시적인 좌절에 사로잡히면 안 되죠. 회사와 성공에 대한 강한 확신을 갖고 사업해 나간다면 중간에 힘든 과정들은 슬기롭게 이겨나갈 수 있을 것입니다.”

회사와 공통된 목표를 설정하고 사업을 전개해나가면 사업의 집중도를 높일 수 있고, 파트너들과 목표달성에 대한 공유가 가능하여 시너지 효과를 얻을 수 있다.

당장 무엇을 해야 할지 모를 때는 회사의 프로모션에 집중하는 것이 가장 현명한 답이다. 회사의 로드맵에 집중하는 것이야말로 성공으로 가는 가장 빠른 지름길이기 때문이다.

“사실 저는 3년 반 전에 건강이 안 좋아져 수술을 받았습니다. 다행히 지금은 치료 완성 단계에 와 있습니다. 무엇보다 뉴스킨이 가장 큰 힘이 되어주었습니다. 앞으로 뉴스킨의 가치를 전하는 일에 매진하고 싶습니다. 포스 포 굿과 너리시 더 칠드런의 아름다운 스토리를 전하며 좋은 선행을 함께 나누고 더 큰 사랑을 돌려 드리고 싶습니다.”

STEP 1

프롤로그

김길현 & 진희례 백만장자는 ‘성실함의 대가’를 누구보다 깊이 믿는다. 어떤 어려움을 겪고 있더라도 자신의 일을 성실하게 해나간다면 결국 그 난관에서 벗어날 수 있다는 것을 뉴스킨 사업을 하면서 여러 번 지켜보았다.

“사업 초기였어요. 저도 의욕만 앞서서 열심히 뛰던 시절이었죠. 그때 부도를 겪고 재기를 위해 노력하는 이에게 사업을 전하게 됐습니다. 일 년 동안 일주일에 한 번씩 무궁화호 기차를 타고 그 사람이 사는 지방에 내려갔어요. 어느 날 집까지 방문하게 됐는데 아이들이 어질러진 거실에서 웅크리고 자고 있더라고요. 그 사람도, 저도 마음이 너무 아팠어요. 힘들어도 조금만 더 함께 노력하자고 서로 다짐했죠. 둘 다 정말 성실하게 일했어요.”

물론 성실함의 대가는 곧 성공으로 보상받았다. 사업을 진행하면서 너무나도 힘겨운 현실에 처한 사람들을 유난히 많이 만났고, 그럴 때마다 성심껏 도왔다.



“2년 전쯤 제주도에 갔다가 남편의 사업 실패로 힘든 시간을 겪는 분을 만나게 됐어요. 아이가 8개월, 3살, 7살이었는데 아이들을 키우며 할 수 있는 일을 찾더라고요. 그래서 리크루팅을 하게 됐습니다. 옆에서 보기에 놀랄 만큼 이를 악물고 정말 열심히 하더라고요. 마침내 5개월 만에 루비 이그제큐티브가 되었답니다.”

그 사람 역시 어려움에 굴복하지 않고 용기를 내 도전하고 성실하게 노력한 끝에 재기할 수 있었고, 현재 서울로 다시 올라와서 열심히 사업에 임하고 있다. 김길현 & 진희레 백만장자에게 뉴스킨은 늘 고마운 존재다. 이처럼 실패를 겪고 좌절한 사람도 뉴스킨을 만나 성실히 노력하면 한 단계 성장하고 성공할 수 있기 때문이다.

STEP 2

인연

백만장자가 되어 꿈을 이룰 수 있는 일이라는 말에 김길현 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 탐구하기 시작했다. 6개월에 걸쳐 강의를 들으며 정보를 수집했다. 백만장자는 누군가를 현혹시키기 위한 감언이설이 아니라는 것을 눈으로 확인했다. 그러자 김길현 백만장자는 더 이상 직장에 다닐 이유가 없어졌다. 그때가 1998년 후반, IMF 위기의 한가운데에 있던 시점이었고 시장 상황이 좋지 않아 많은 사업자들이 흔들리던 때였다. 하지만 김길현 백만장자는 조금도 흔들리지 않았다.

“회사와 제품 철학을 믿었어요. 이런 믿음은 저도 성공할 것이라는 확신으로 이어졌죠. 왜 해야 하는지 알고 있었기에 흔들리지 않을 수 있었습니다.”

꿈을 이룰 수 있다는 확신은 회사와 제품에 대한 믿음에서 비롯됐다. 물론 실패에 대한 두려움도 있었지만 실패하지 않는 방법에 대해 고민했고, 실행했다.

“한 강사가 전문가가 될 것인지 배고픈 자가 될 것인지 선택하라고 했어요. 사업에 성공하기 위해서는 회사와 제품, 성공을 많은 이들에게 알려줄 수 있는 전문가가 되어야 했기 때문이죠.”

메시지를 전달하는 메신저가 스스로 확신이 없으면 정보가 올바르게 전달되기 어렵다. 신념은 말투, 눈빛, 행동에 담겨 전달되기 때문이다.

“무엇보다 뉴스킨 제품의 우수함을 정확히 전달하기 위해 노력했어요. 제품이 사람들의 마음을 움직이면서 계속해서 소개가 이뤄지고 자연스럽게 리더가 나왔습니다. 그들을 성장시켰더니 자연스럽게 제 사업도 성장해 나갔습니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

누구나 잘 살고 싶지만, 세상은 그리 녹록지 않다. 꿈을 이룰 수 있는 도구를 찾는 것 역시 쉽지 않다. 하지만 김길현 백만장자는 뉴스킨이라는 도구를 찾았고 정확한 가치를 발견했다.

“뉴스킨을 통해 제 영향력이 미치는 모든 사람들의 꿈을 이뤄주겠다는 생각으로 열심히 사업했습니다. 높이 오를수록 더 큰 꿈이 보인다는 말을 이젠 이해할 수 있습니다. 성공을 통해 선교도 하고 선의의 영향력을 발휘하는 꿈을 꾸니다.”

뉴스킨 비즈니스는 동기와 확신만 있으면 누구나 성공한다고 믿는다. 동기와 확신이 있으면 어떤 어려운 상황에 부딪혀도 이겨낼 수 있다. 때문에 그룹원들 모두에게 자신의 동기와 믿음, 확신을 스스로 내면화할 수 있도록 하고 있다.

“무엇보다 저부터 성장하기 위해 노력하고 있습니다. 좋은 숲이 되어야 건강한 새들이 활기차게 생활할 수 있어요. 좋은 리더가 되면 주위에 좋은 사람들이 모입니다.”

뉴스킨은 신뢰할 수 있는 정직한 회사이다. 이러한 정직한 회사에 열아인하는 것이야말로 빠른 성공의 지름길이다. 김길현 백만장자는 회사의 교육에 적극적으로 참여하고 정기적으로 팀원들에게 회사의 방향을 숙지시킨다. 또한 빌드를 위해 소그룹 미팅을 자주 개최하며 꾸준한 소비자 and 사업자를 만나고 있다.

“열심히 하는데 성과가 잘 나오지 않는다면 문제는 자기 관리에 있거나 정확한 동기 부여가 없는 데 기인해요. 스폰서가 동기와 목표를 세워 나갈 수 있도록 파트너들을 리드해나가야 합니다. 저 역시 부족했지만 좋은 회사를 만나 여기까지 올 수 있었습니다. 모두에게 감사하는 마음으로 사업해나가겠습니다.”

김레지나 & 이동호
백만장자

시간은 진실의 편



STEP 1

프롤로그

어렵고 힘든 시간은 리더로서 되돌아볼 수 있는 기회를 주었다. 슬럼프를 견뎌내고 오류가 있었다는 걸 깨닫게 되면서 점검의 시간도 가질 수 있었다.

“그동안의 자료들을 꺼내 시간과 노력을 들여 꼼꼼히 살펴보았어요. 리더라면 사람들을 아우르는 지혜로운 결정을 내려야 하는데 제 기준만 세우고 앞만 보고 달려왔다는 생각이 들었어요. 점검과 충전의 시간이 필요했던 것 같아요.”

성공자들의 책을 읽으며 지금 처한 어려움은 그들이 겪은 것에 비하면 힘든 것도 아니라는 사실을 알게 되었다. 또한 고통 없이 큰 성공을 거둘 수 없다는 것도 깨달았다. 고민과 고통의 시간을 통해 더욱 단단하게 단련되고 강해졌기 때문에 보다 큰 성공을 이룰 수 있었던 것이다. 거인이라면 성공의 길에 놓인 작은 돌부리에 넘어져서는 결코 안 된다. 더불어 자칫 건강을 잃고 쓰러지거나 누워있게 되는 일도 절대로 일어나선 안 된다고 생각했다.



“일주일에 하루 정도는 건강을 챙겨야 한다는 목표를 세우고 실천하게 됐어요. 오래, 멀리 가야 하기에 항상 건강을 유지하고, 나를 충전할 수 있는 독서나 생각하는 시간을 많이 가지게 됐습니다.”

진정한 리더라면 그만큼의 고민이 수반되어야 한다는 깨달음도 얻었다. 결정의 기준은 항상 옳고 객관적이어야 하며 그것을 잃어버리면 뉴스킨의 리더로서 자격이 없는 것이라고 생각했다.

“시간이 지나면 무엇이 더 진실 되고 올바른 일인지 드러나게 되어있어요. 부끄러움이나 두려움에 사로잡혀 자신감을 잃지 않기 위해 늘 노력하고 있습니다. 이런 가치관, 리더십의 형성에 박석범 사장님이 정말 많은 도움을 주셨습니다.”

STEP 2

인연

무려 7년을 소비자로 머물렀다. 모든 제품을 사용해봐서 품질에 대해서는 누구보다 잘 알고 있었지만 뉴스킨 비즈니스의 가치는 7년이 지난 뒤에 볼 수 있었다. 인식의 벽을 넘지 못한 것이었다. 몇 년간 계속된 친구의 초대에도 응하지 않았다. 마지막으로 한 번만이라는 생각에 찾았던 만남에서 김레지나 백만장자는 합법적이면서도 이렇게까지 대단한 마케팅이 있다는 것에 놀라움을 금치 못했다.

“제가 수학적 계산이 빠른 편이에요. 마케팅의 가치를 바로 알겠더라고요. 또한 회사의 사명과 가치관, 미션을 들었을 때 마음으로 와 닿는 부분이 있었어요. 언제나 다른 사람을 이롭게 하자라는 삶의 지표를 가지고 있었는데 제 가치관과 맞아떨어졌던 거죠.”

뉴스킨 비즈니스를 하기 전부터 많은 봉사활동을 해왔던 김레지나 백만장자에게 뉴스킨 비즈니스는 자신의 삶뿐만 아니라 다른 사람의 꿈도 실현해주는 일이 된다는 것에 큰 메리트를 느꼈다. 경제적인 목적보다 단 한 사람이라도 좋은 영향력을 끼치고 성공시킨다는 것에서 정말 가치 있는 일이라고 생각했다. 뉴스킨 비즈니스를 한다면 정말 멋있게 살았다고 결론낼 수 있을 것 같았고 그래서 꼭 해야 했다.

STEP 3

식세스 포뮬러

2008년 컨벤션을 통해 미국 본사를 다녀온 후 기업 현황과 주가, 재무제표 등 뉴스킨에 대한 조사를 전문가에게 의뢰했다. 인터넷도 찾아 보았다. 놀랍게도 많은 금융과 마케팅 전문가들은 뉴스킨 엔터프라이즈가 좋은 회사라고 입을 모았다. 당시 리먼 사태로 뉴욕 증시가 패닉 상태에 빠져있을 때였음에도 뉴스킨 엔터프라이즈의 주식은 매입해도 되는 안정적인 회사로 판단된다는 답변이 왔다.

“그동안 오래 사업을 해 와서 이른바 ‘축’이라는 게 있는데, 경영진들의 눈빛만 봐도 확신이 왔어요. 선한 가치를 믿고 있었고 누구보다 진실돼 보였습니다. 여러 가지 루트를 통해 회사에 대한 확신을 더 가질 수 있었기에 인생을 걸기로 다짐했습니다.”

마음을 정하고 뛰어든 이후로는 무조건 믿었다. 성공을 믿었고, 가치를 믿었고, 사람들을 믿었다. 에이지락 기술관련 제품의 출시를 보면서 백만장자가 될 것이라고 믿고, 5년 안에 백만장자가 되겠다는 목표를 설정했다.

“사업을 하면서 맥을 정확히 잡고 있었고, 분명히 해낼 수 있다는 자신감이 있었어요. 나쁜 일이 아니라면 하느님도 도와줄 것이라는 확신이 있었고요. 나만이 아닌 다른 사람들을 위해서 일을 한다면 성공한다는 믿음이 있었습니다.”

이런 믿음은 거꾸로 생각하면 제 욕심만 채긴다면 성공할 수 없을 거라는 뜻이었기에 파트너들과 성공을 나누고자 했다. 내가 먼저 욕심을 내려놓자 파트너들도 선의를 가지고 일에 매진했다. 하루 20시간씩 5년간 말 그대로 죽을힘을 다해 일했고, 매번 결과가 나왔기에 즐겁고 신명 나게 일할 수 있었다.

“확신과 믿음이 있다면 그 사람이 어떤 방법을 가지고 있던 사업은 진행할 수 있어요. 방법보다 마인드가 중요합니다. 사업으로 이끌어준 친구를 비롯하여 함께 시스템을 만들어준 이병진 사장님, 최정의 사장님, 서진수 사장님, 이길재 사장님, 김영구 사장님에게 감사드리고 싶어요. 특별한 애정과 도움을 많이 받았습니다. 감사드립니다.”

김미경 & 장항규
백만장자

이것 또한 지나가리라



STEP 1

프롤로그

뉴스킨 비즈니스를 만나기 전 김미경 백만장자는 많은 빚으로 인해 신용불량자의 삶을 살기도 했다. 사업을 시작하고서도 어마어마한 빚을 청산하는 데는 짧지 않은 시간이 걸렸다. 블루 다이아몬드 이그제큐티브가 되고 얼마 지나지 않아 마침내 신용이 회복되어 자신의 이름으로 된 신용카드가 발급되었다. 김미경 백만장자는 이 순간을 결코 잊을 수가 없다.

“제 이름으로 된 신용카드로 처음 결제한 게 이선애 & 조규철 사장님께 선물한 가방이었어요. 제겐 정말 감격적인 순간이었죠. 그분들은 4대 스폰서이신데 제 블루 다이아몬드 이그제큐티브 인정을 축하하러 랠리에 오셨어요. 그때 그분들의 낡은 가방을 보게 되었고, 가방을 바꿔드려야겠다고 마음먹었거든요. 감사의 인사를 적은 카드도 함께 드렸는데 몇 년이 지난 지금까지도 늘 가지고 다니시면서 종종 꺼내 보신다고 하더라고요. 정말 뿌듯한 기억입니다.”

이선애 & 조규철 사장은 김미경 백만장자에게 매우 특별한 존재다. 애정 어린 손길로 비즈니스의 방향을 제시해주었고, 확고부동한 성공의 이정표가 되어주었다.



“힘들 때마다 조규철 사장님이 건네주신 조언을 떠올리며 마음을 바로잡을 수 있었어요. 이것 또한 지나가리라, 사업이 가장 잘 될 때가 내가 정신 차릴 때다 등과 같은 조언이 기억에 많이 남네요.”

STEP 2

인연

김미경 백만장자는 많은 우여곡절을 겪었다. 남편의 사업이 잘 되지 않을 때 빚을 떠안기도 했고 이것을 벗어나기 위해 여러 가지 사업을 해보기도 했다. 그러다 피부관리실을 운영할 때 이정옥 사장을 만나 뉴스킨 제품에 관한 이야기를 들었다.

“이정옥 사장님으로부터 데모스트레이션을 받아 보니 정말 좋더라고요. 그런데 제품이 좋으면 화장품만 쓰면 될 텐데 교사하시던 분이 왜 뉴스킨 사업에 뛰어들었는지 궁금했어요. 이후로 몇 차례 이정옥 사장님을 만나 궁금한 것들을 꼬치꼬치 묻다가 명확한 비전을 깨닫게 되었습니다.”

이정옥 사장의 집에까지 찾아가 확인한 것은 어찌 보면 무례한 일인지 모른다. 하지만 이정옥 사장은 모진 풍파를 겪은 김미경 백만장자의 마음을 이해하며 어머니의 마음으로 의심을 불식시켜주었다. 김미경 백만장자는 의심했던 마음의 크기만큼 큰 신뢰를 얻고 본격적으로 뉴스킨 비즈니스에 뛰어들었다.

“나도 성공할 수 있다는 믿음을 가지고 노력했더니 기적과 같은 일들이 생겨났습니다. 도저히 불가능해 보이던 일이었는데 영화처럼 반전이 일어나기도 했어요. 사업 초기 때부터 힘들 때마다 앉아서 ‘나는 될 수 있어’, ‘해낼 거야’라고 스스로에게 말하곤 했는데 그런 긍정적인 마인드를 가지니 사업도 내가 원하는 방향으로 변해가는 걸 느꼈어요. 정말 간절하다면 현실은 늘 답을 줄 거라 믿어요.”

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

“다른 사람을 아름답게 해주는 일을 하고 싶었어요. 뉴스킨은 그런 소망을 이루어줌과 동시에 경제적인 여유도 함께 주잖아요. 게다가 내가 꿈을 이루면서 다른 사람들에게도 꿈을 꾸게 해주니 이보다 보람 있는 일이 이 세상에 어디 있겠어요.”

경제적으로 허덕일 때 김미경 백만장자는 오직 돈 버는 일에만 골몰했다. 당장 이자를 내야 했고 생활을 해야 했다. 피부관리실을 하면서 식당을 동시에 운영하기도 했다. 하지만 뉴스킨을 만난 이후 삶이 180도 달라졌다. 경제적 이득만을 좇는 게 아니라 다른 이들도 여유로운 삶을 살 수 있도록 해주는 가이드 역할을 하면서 인격적으로 더 크게 성장한 것이다.

“가치관이 달라진 거죠. 혼자 잘 먹고 잘 살기 위해 아등바등했는데 주변을 돌아보고 도와주고 싶다는 마음이 생겨났어요. 그러면서 자존감도 높아졌습니다.”

물론 누구나 그렇듯 김미경 백만장자도 사업 초반에 많은 실패를 맛봤다. 하지만 스스로 소중한 존재라는 인식과 타인을 받아들이는 넉넉한 마음으로 어려움을 극복했다. 자신감과 자존감이 높은 사람들의 장점이다.

김미경 & 장항규 백만장자가 요즘 사업에 있어서 가장 집중하는 부분은 얼라인이다. 회사, 스폰서와 최대한 밀착된 관계를 유지하려고 하고 있다.

“어느 정도 원하는 위치에 오르자 약간 자만했던 것 같아요. 그렇게 정체기를 겪고 나니 얼라인의 중요성을 깨닫게 됐습니다. 소통만 제대로 하면 시간 낭비를 줄일 수 있다는 것도 알게 됐죠.”

빌드를 위해서는 구성원 모두가 각자의 장점을 최대로 살리고, 그 경험을 통해 쌓은 노하우를 최대한 많은 사람들이 공유하는데 최선을 다하고 있다.

“LTO는 성장의 기폭제입니다. 제대로 준비하지 않으면 도태될 수 있어요. LTO 때 얼라인하고 전략적으로 접근해야 합니다. 인지하지 못하면 정체기를 맞지만 집중하면 성장이 옵니다. LTO는 사업자를 위한 시스템이므로 반드시 정확히 인지해야 합니다.”

김미화 & 신무현
백만장자

사랑하는 사람을 위한 도구



STEP 1

프롤로그

우연히 참석한 뉴스킨 세미나에서 신무현 백만장자는 꿈이 무엇이냐는 강사의 질문에 아무런 대답도 할 수 없었다. 당시 그 자리에는 우리나라를 대표할만한 기업의 오너도 있었고, 자수성가한 사업가들도 있었다. 사람들이 마치 기다렸다는 듯이 꿈을 이야기하는 것을 보고 신무현 백만장자는 그제야 자신의 꿈에 대해 생각했다. 그리고 평범한 자신의 꿈을 물어봐 주는 뉴스킨 비즈니스에 대한 호기심이 싹텄다. 다방면으로 사업을 검토하다가 아내와 함께 사업을 해야겠다고 결론 내렸다. 김미화 & 신무현 백만장자 부부는 오랜 시간 긴 대화를 나누었다.

“그날 남편이 ‘당신을 너무 사랑해서 평생 행복하게 살고 싶은데 그 도구가 뉴스킨’이라고 말했어요. 그리고 저에게 현재의 삶에 만족하고 있는지 물었어요. 전 아니라고 답했죠. 친정엄마가 떠올랐기 때문이었어요. 행복하냐는 두 번째 질문에 부자는 아니었지만 행복하다고 대답했구요. 세 번째가 5년 후에도 만족하지 않고 10년 후에도 만족하지 않다면 과연 행복할까 하는 질문이었습니다.”

경제적인 부분이 불만족스럽다면 세월이 흘러도 과연 행복할 수 있을까라는 질문이었다. 김미화 백만장자는 대답 대신 강의장으로 가 사업설명을 듣기 시작했다. 선택하는데 오랜 시간이 걸리지는 않았다. 김미화 백만장자가 먼저 사업을 시작했고 곧이어 신무현 백만장자도 사업에 합류했다.

“보통 사람이 주어진 시간에 아무리 최선을 다해도 소득은 제한적인데, 뉴스킨은 아니더라고요. 회사와 제품만 확실하면 되겠다고 생각했는데 그 역시 문제없었어요.”

STEP 2

인연

야심 차게 출발했지만 사업 초기에 닥친 국가적 경제 위기로 난관에 부딪혔다. 힘들게 쌓아온 그룹이 허무할 만큼 빠르게 와해되어 갔다. 떠난 사람들처럼 다른 길을 가야 하는 건 아닐까 하는 생각도 잠시 들었다.

“하지만 남편은 회사도, 제품도, 수익구조도 변한 게 없는데 간사한 사람의 마음만 변한 것이라고, 현실을 직시하자고 이야기하더라고요. 확신에 찬 그 말에 부정적인 생각을 접었습니다.”

티베트의 승려들처럼 오체투지로 산을 오르듯 온몸을 내던져 사업을 진행했다. 하지만 강력한 경제 한파를 뚫기에는 역부족이었다. 그런 김미화 & 신무현 백만장자에게 한줄기 희망의 빛이 내려왔다.

“2000년 글로벌 컨벤션이었어요. 해답을 찾기 위해 스폰서를 찾아갔죠. 워낙 큰 사업자라 만나기는 하늘의 별 따기보다 어려웠지만 하늘이 도왔는지 뉴스킨 직원이 도와주겠다고 했어요.”

스폰서는 스피치를 앞두고 있었고, 시작 직전 5분간 만날 수 있었다. 만나자마자 도움이 필요하니 도와달라고 청했다. 스폰서는 알겠다고 대답한 후 스피치 무대에 올랐다.

“영어를 잘 못하는데 스피치를 모두 알아들을 수 있었어요. 지금도 생생하게 기억납니다. 꿈을 그려라, 상상하라, 너 자신을 믿어라, 1퍼센트의 의심도 하지 마라, 회사는 당신을 성공시킬 준비가 되어 있다는 메시지였습니다. 처음 사업을 시작할 때 가졌던 이유를 생각해보라며, 본인의 이유는 가족이라고 답했습니다.”

스폰서의 강의는 마치 면담에서 건넨 질문에 대한 답처럼 느껴졌다. 김미화 & 신무현 백만장자 역시 처음 시작할 때의 이유가 가족이었다. 다시 시작해야 하는 이유와 에너지를 얻고 한국에 돌아오자마자 사무실을 냈다. 그 뒤로 딱 2년 만에 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 달성했다.



STEP 3

식세스 포물러

꿈이나 목표가 있었지만 구체적이진 않았다. 막연히 잘 되길 바랐을 뿐이었다. 하지만 뉴스킨 비즈니스를 만나면서 어떻게 잘 되고자 하는지 구체적인 꿈을 꾸게 됐다.

“아이들의 행복이 가장 큰 꿈이었는데 행복한 아이로 키우려면 경제적인 여유가 필요하다는 걸 알게 됐어요. 아이들이 부족함 없이 밝게 커가는 모습을 보면서 꿈을 이루었다고 생각했습니다.”

본인이 어렵게 자랐기에 궁핍한 환경에서 자라는 아이들을 후원하는 것이 또 다른 꿈이었다. 사회단체를 통해 아이들을 후원하며 그 꿈 역시 어느 정도 이뤄나가고 있다. 꿈을 이뤄가는 과정에서 좋은 사람들을 얻었고, 아이들 역시 바르고 건강하게 잘 커주었다.

“뉴스킨 문화의 영향을 받아서 그런지 아이들이 바르게 자랐어요. 다른 사회 조직과는 다르게 뉴스킨만의 좋은 문화가 있어요. 누구를 밟으려고 간간힘을 쓰는 게 아니라 자기계발에 힘쓰고 역할을 다하는데 집중하죠. 이런 가치와 마인드가 아이들에게 잘 전해졌습니다.”

필요로 할 때 옆에 있어주고 싶었는데 뉴스킨은 그것을 가능하게 해주었다. 그러면서 사업에도 지장 없이 몰두할 수 있었고, 열심히 하는 부모의 모습은 아이들에게 본이 되었다.

“시간이 지나고 보니 남는 건 좋은 사람이었어요. 좋은 사람이 시스템에 함께하고, 팀을 성장시킵니다. 좋은 사람들이 많은 뉴스킨이었으면 좋겠습니다.”

김병윤 & 최은자
백만장자

각자의 재능을 살리는 축구 감독



STEP 1

프롤로그

“김순미 사장님이 제 누이인데 지난 2010년 백만장자가 됐어요. 그 일이 가장 기억에 납니다. 정말 보람되면서도 감동적인 순간이었어요. 무대에 오른 누이의 모습을 본 그 순간이 사업을 하면서 가장 큰 기쁨을 느꼈던 때였던 것 같아요.”

어려운 환경에서 시작한 사업이었다. 조금 늦은 나이여서 걱정도 됐다. 하지만 친화력이 좋고 장점이 많은 누이였기에 성공할 거라는 확신은 들었다. 그래서 자신 있게 사업을 권할 수 있었다. 김병윤 백만장자를 포함한 삼 남매는 현재 모두 뉴스킨 비즈니스를 하고 있으며 백만장자의 반열에 모두 올라있다. 뉴스킨의 사업성을 간파하고 적극적으로 권한 결과 형제들 모두 아주 멋진 노년을 맞이하고 있는 것이다.

“가족이 함께 사업을 하니깐 대화도 많아지고 우애도 더욱 깊어진 것 같아요. 팀도 견고하게 조직되어 있다고 느껴요. 물론 그룹 내에는 가족 보다 훨씬 많은 사람들이 함께 하고 있어요. 피를 나눈 가족이 아니더라도 항상 사랑과 신뢰를 강조하며 사람 냄새나는 문화, 가족적인 문화를 만들기 위해 노력하다 보니 이제 진짜 모두 패밀리가 된 것 같아요.”



STEP 2

인연

대기업 마케팅팀의 리더로 일하고 있었지만 미래를 보장받을 수는 없었다. 임원 승진을 못하고 퇴직을 하는 선배들을 보며 더 늦기 전에 오랫동안 할 수 있는 일을 찾아야 한다는 생각을 했다. 김병운 백만장자는 창업을 준비하기 위해 찾은 곳에서 뉴스킨 비즈니스를 알게 됐다. 그 후 강의도 듣고 네트워크 마케팅에 관한 책도 읽으며 적극적으로 사업을 검토해나가기 시작했다.

“반년 정도 충분한 검토 기간을 가졌어요. 시스템이 정말 매력적으로 느껴졌습니다. 그래서 창업을 하려고 했던 다른 아이템과 비교해 본 후 뉴스킨이 훨씬 더 승산이 있겠다는 판단을 했습니다.”

하고자 했던 사업은 리스크도 컸고 지속적인 아이템 개발에 대한 부담이 있었다. 자본과 경영에 대한 노하우도 필요했다. 하지만 뉴스킨 비즈니스는 회사가 갖고 있는 검증된 시스템과 제품이 있었다. 체계가 이미 정비가 되어 있기 때문에 개인의 노력만 더해진다면 자연스럽게 권리 소득을 만들 수 있을 것으로 보였다.

“사업을 시작하고 그해에 글로벌 컨벤션에 참석하게 됐어요. 그곳에서 경영자의 철학과 회사의 문화를 보면서 이 기업은 나를 배신하지 않겠다는 생각을 했습니다.”

초기 시행착오는 사업을 더 단단하게 해주는 계기가 됐다. 마케팅 팀장으로 일했던 경험은 사업 성장에 오히려 마이너스 요소로 작용했다.

“2년 정도면 제가 원하는 위치에 오를 거라 생각했는데 그게 안됐어요. 대기업 출신이라는 자신감이 지나쳐 사람들을 성과 위주로만 대했던 게 문제였죠. 그때 사실 고민도, 유혹도 많았어요. 연봉 1억을 제시하는 지인도 있었고, 경영 컨설턴트 의뢰도 들어왔죠. 하지만 뉴스킨에 대한 확신이 있었기에 유혹을 뿌리칠 수 있었습니다.”

성장이 제자리걸음을 하던 시절, 김병운 백만장자는 뉴스킨을 하려고 한 이유에 대해 자신과의 많은 대화를 했다. 가족의 행복이라는 답을 얻었고, 모든 것을 내려놓기 시작했다. 시스템에 합류해서 공부하고, 고수해왔던 방식을 버렸다. 그러자 사업은 빠르게 성장하기 시작했다.

STEP 3

석세스 포뮬러

진정한 행복은 개인적인 목표 달성이나 큰 수입에서 오는 것이 아니라는 것을 깨달았다. 가장 행복한 순간은 바로 누군가의 성공을 볼 때였다. 그래서 김병운 백만장자는 꿈과 목표를 다시 설정했다. 자신을 믿고 따르는 파트너들의 꿈을 이루는 것을 1차 목표로 잡았다.

“올해 신아홉이예요. 후배 사업자들을 위한 책을 쓰고 싶다는 생각이 듭니다. 또 하나의 꿈이 있어요. 얼마 전에 어머니가 돌아가시고 3년 전에는 아버지가 돌아가셨어요. 그때 병원에서 어려움을 겪는 노인분들을 많이 보게 되었죠. 이러한 노인들을 위한 자선단체를 만들고 싶습니다.”

김병운 백만장자가 궁극적으로 추구하는 리더십은 ‘축구 감독형’ 리더십이다. 사람마다의 재능은 모두 다르다. 각 포지션에 맞는 사람을 뽑아 그 자리에 배치시키고 팀워크를 만들어 내는 것이 축구 감독의 역할이다.

“뉴스킨 비즈니스도 마찬가지예요. 각자의 재능을 잘 찾아서 발전시키고 부족한 부분은 팀에서 보완해주고자 합니다. 그래서 시너지를 배가 시키는 그런 리더가 되기 위해 노력하고 있어요.”

일체유심조(一切唯心造). 모든 것은 마음에 달려있으며 올바른 마음가짐은 무엇이든 할 수 있게 한다. 요즘 김병운 백만장자가 마음에 새기는 말이다.

“모든 것은 생각대로 이루어집니다. 후배 사업자들도 거절을 두려워하지 말고 모든 일을 긍정적으로 받아들였으면 합니다. 터닝 포인트가 되는 정보를 주신 이길재 사장님, 정말 제 귀인이라고 생각합니다. 모두 건강하게 사업했으면 합니다.”

김보라 & 이주원
백만장자

젊음으로 부딪혀 깬 편견의 벽



STEP 1

프롤로그

이주원 백만장자는 지난해 참석했던 글로벌 컨벤션을 잊을 수 없다. 초기 그룹이 만들어질 때 열심히 했던 멤버들이 모두 오백만장자와 백만장자 무대에 올랐기 때문이다.

“그룹의 수장이었던 정현모 & 김문주 사장님이 오백만장자 인정을 받았고, 정윤모 & 장은욱 사장님, 원종순 사장님, 우리 모두가 백만장자를 달성했어요. 십 년 전에는 그 모습이 될 거라고 생각도 못했는데 정말 감개무량했습니다.”

10여 년 전 그룹이 처음 만들어질 때는 상상도 못 했던 그림이었다. 좋은 사람들과 함께 마음을 모아 사업을 한다는 위안과 열심히 하면 성공할 수 있다는 확신, 이 두 가지만 가지고 시작한 것이었다. 빈손 이다시피 아무것도 없는 상태에서 포기하지 않고 묵묵히 한 길만 걸어왔기에 모두가 오늘날의 성공을 거머쥘 수 있었다.

“예전에 스폰서이신 정현모 사장님이 제 아내에게 그런 말을 했었어요. 당시 비슷한 또래에 잘 나가던



사업가 한 분과 비교하면서 그런 사람 열 트럭으로 준다고 해도 제 아내와 바꾸지 않을 거라고요. 누군가에게 소중한 사람이 되는 게 얼마나 감동적이고 기쁜 일인지 알게 되었어요. 그만큼 저희들도 저희와 맺어지는 사람들을 소중하게 여겨야겠다고 다짐했습니다.”

STEP 2

인연

이주원 백만장자는 학창시절을 보내고 사회에 나왔을 때 선택할 수 있는 일이 생각보다 적다는 것을 깨달았다.

“일을 하면서도 공부의 끈을 놓지 못하고 있을 때 뉴스킨 비즈니스를 알게 됐어요. 사업에 대해 알아 보면서 선입견도 없어지고 사람들에게 설명을 잘해준다면 고정관념이나 편견의 벽을 깰 수 있을 것 같았어요. 자본과 경험이 없어서 사업을 꿈도 못 꿨는데 뉴스킨은 가진 것이 없는 사람도 도전할 수 있는 일이었어요.”

20대였기에 이것저것 재보지 않고 ‘올인’할 수 있었다. 책임져야 할 부분이 상대적으로 적었기에 가능한 일이었다.

“젊을수록 빨리 받아들이는 장점이 있지만 열정이 쉽게 꺼질 수도 있어요. 그런 것만 잘 컨트롤한다면 젊은 나이에 뉴스킨을 만난다는 건 대단한 기회인 것 같습니다.”

젊다는 것은 어떤 일을 도전하기에 장점으로 작용하지만 사업을 진행함에 있어서는 핸디캡으로 작용하기도 했다. 경험이 부족하다 보니 신뢰를 주는 것도 어렵고, 마음이 단단하지 못해 쉽게 상처를 받기도 한다.

“신뢰감을 주기 위해 노력했어요. 말투부터 바꾸고 닥치는 대로 책을 읽으며 내공을 쌓았지요. 다양한 분들의 성공 스토리를 들으면서 공부했습니다. 형제 라인을 통해 간접 경험도 쌓았고요. 부족한 사회 경험은 지식으로 극복해나갔습니다.”

제품을 공부하면서 확신은 더 강해졌고 그 확신은 신뢰감을 형성하는데 원동력이 되어주었다.

STEP 3

석세스 포뮬러 / 얼라인, 빌드

자신을 사랑할 줄 아는 사람이 타인을 사랑할 수 있다. 마찬가지로 자신의 가정이 행복하지 않은데 다른 이의 가정을 행복하게 만들어준다는 것은 어불성설이다.

“좋은 가정이라는 꿈을 이루기 위해 선택한 사업인데 자칫 사업을 위한 사업을 하고 있는 게 아닌가 하고 늘 되돌아봐요. 나와 내 가정을 행복하게 만들고 함께 하는 사람들도 행복한 가정을 이루어 나갈 수 있는 문화를 만들고 싶은 게 지금 제 꿈이자 목표입니다.”

개인의 이익이나 욕심이 개입되면 조직을 제대로 된 방향으로 이끌 수 없다. 파트너의 이익과 성장을 먼저 생각해주는 리더가 되기 위해 이주원 백만장자는 노력하고 있다.

“진정성 있는 리더가 되기 위해 많은 생각을 해요. 진심이 통해야 신뢰가 쌓이고 신뢰가 있어야 제가 이끄는 방향으로 따라오게 할 수 있거든요.”

회사에서 실시하는 글로벌 컨벤션이나 트립, 큰 규모의 프로모션은 개인 사업자 혼자서는 결코 실시할 수 없다. 때문에 회사가 막대한 비용과 시간, 인력을 투입해 만든 최고의 행사에 사업자는 최고의 수혜자가 되어야 한다. 그러기 위해서는 회사가 제공하는 컨벤션이나 트립의 일정에 맞춰 사업목표를 설정해야 한다.

“일단 프로모션에 참석하게 되면 회사를 다시 보게 되는 계기가 생겨요. 그러면서 회사와 나와의 관계가 재정립되죠. 내가 중심에 들어가 있다고 느끼면 안정감이 생기고 사업을 좀 더 원활히 해나가게 하는 원동력이 됩니다.”

조직 구축을 위해서 좋은 문화를 만드는 것에 집중하고 있다. 어떤 사람이 와도 함께 하고 싶다는 느낌을 줄 수 있게 하는 것이다.

“이번에 첫아이가 초등학교에 입학했어요. 나중에 누군가가 엄마, 아빠가 무슨 일을 하느냐고 물어봤을 때 뉴스킨이라고 당당히 말할 수 있게 하고 싶어요. 그때 그 사람이 ‘너희 부모님은 정말 멋진 일을 하고 계시구나’라고 대답해 준다면 너무 기쁠 것 같아요. 좋은 문화를 가진 뉴스킨을 함께 만들어 나가겠습니다.”

김성호 & 안정란
백만장자

미래를 위한 마중물



STEP 1

프롤로그

김성호 백만장자는 뉴스킨 사업을 시작하면서 드라마에서나 나올 것 같은 스틸 넘치는 사건을 겪었다. 아내에게는 숨기고 극비리에 글로벌 컨벤션에 다녀온 것이다. 지금은 동료 사업자로써 환상의 팀워크를 자랑하지만 당시만 하더라도 반대가 심했기에 말도 꺼내기 어려웠다. 인천공항에서 전화를 걸어 통보를 하고 미국으로 훌쩍 떠나 김성호 백만장자는 그 열흘 동안 엄청난 비전을 보고 오게 된다. 돌아와서도 일 년은 지지를 얻기 힘들었다. 아내가 있는 안방은 구경도 못하고, 추운 겨울을 보일러가 꺼진 문간방에서 지내야 했다. 하지만 미국에서 본 비전이 컸기에 반대는 문제가 되지 않았다.

가슴속에 담아온 비전은 컸지만 실행은 또 다른 문제였다. 사업자를 만나기 위해 미용실에 갔으나 말할 용기가 없어 머리카락만 자른 적도 많았다. 천 원짜리 김밥으로 끼니를 때우고 버스를 타고 정처 없이 돌아다니기도 했다. 하지만 포기하지 않고 꾸준히 노력을 하자 천천히 서광이 비치기 시작했다. 뉴스킨 사업의 비전을 공유하는 사람이 하나둘 늘어가기 시작했고 이는 성장으로 이어졌다. 아내 안정란 백만장자 역시 같은 마음이 되어 사업에 동참했다.

“포기하지 않고 답을 찾아가며 사업을 했더니 오늘날과 같은 자리에 올 수 있었습니다. 시행착오를 겪어낸 후에는 과정 자체도 즐거웠어요. 일 년에 두세 번은 아이들과 해외여행을 했고, 저에 대한 보상도 해가며 사업을 해나가고 있습니다. 과정도 즐거워야 진정한 성공이니까요.”

이런 김성호 백만장자와 한 결같이 함께 해온 사람이 있다. 바로 강병훈 스폰서다. 사업 초창기부터 미팅이나 리크루팅 때 도맡아 리드해주었다. 성격적으로도 코드가 잘 맞아 가방 하나 들고 대전과 단양, 부산을 비롯한 전국 곳곳을 누볐다.

“그룹의 큰 리더죠. 사업적인 전략과 디테일을 많이 배우고 있어요. 첫 파트너이자 ‘리얼 사업자’로 살 수 있도록 해준 조대연 사장님도 제 은인이라고 할 수 있어요. 평생 함께 가야 할 사람들입니다.”

STEP 2

인연 / 석세스 포물러

시골 초등학교 교장선생님의 6남매 중 막내아들로 태어난 김성호 백만장자는 많은 사랑을 받고 자랐다. 그래서 늘 이 사랑을 언젠가는 갚아야 한다는 마음을 지니고 살았다. 받은 사랑을 돌려주고 그것을 받은 누군가가 또 사회에 돌려주는 사랑의 선순환을 꿈꾸었다. 이런 그가 뉴스킨 비즈니스에서 만난 큰 리더를 보면서 더 큰 꿈을 꾸게 됐다.

“뉴스킨 드림 빌리지를 짓고 싶어요. 각자 디자인한 집에서 공동 수영장과 바비큐장, 갈바닉 전용 피부 관리실 등을 함께 사용하며 사업하는 거죠. 사업에 관심 있는 이가 오면 하루 투어만 해도 뉴스킨 비즈니스를 이해할 수 있는 장소를 만들고 싶어요.”

아이들에게도 넓은 세상을 보여주며 더 큰 꿈을 꾸게 해주고 있는 김성호 백만장자는 뉴스킨 사업을 통해 꿈을 이뤄가는 과정에서 얻는 것들에 감사한다.

“세상의 중심은 나라고 생각했어요. 호불호도 강했지요. 사업 초창기 다름을 인정하지 않아 시행착오를 겪은 부분도 있어요. 많이 깎여 가는 것 같아요. 하면 할수록 큰 사업, 꼭 해야 할 일이라고 느낍니다. 내면이 성장해야 파트너들이 성장할 수 있도록 지원해줄 수 있습니다.”

스스로의 리더십을 안개꽃 리더십이라고 칭하는 김성호 백만장자는 초기 사업자들이 리크루팅에 어려움을 겪을 때 부족한 부분은 케어해 줄 테니 할 수 있는 것만 최선을 다하라고 조언한다. 꽃다발 속의 안개꽃처럼 전면에 나서기보다 파트너 사업자들이 돋보일 수 있도록 뒤에서 은은한 배경 역할을 하는 것이다. 이러한 노력에 많은 이들이 진정으로 김성호 백만장자를 따른다.



STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

뉴스킨은 시스템 비즈니스다. 태도와 습관을 복제하면 수월한 일이다. 회사와 스폰서, 사업자 사이가 물 흐르듯 자연스럽게 이어질 수 있도록 하는 역할에 충실한 것이 김성호 백만장자의 얼라인 노하우다. 이를 위해 강사 트레이닝, 특히 중간 직급에 있는 사람들이 가교 역할을 잘 수행할 수 있도록 교육하는데 초점을 맞추고 있다.

“회사의 프로모션 기회를 잘 이용하는 것도 도움이 많이 됩니다. 2009년 글로벌 컨벤션에 간 40명 중 두 명이 우리 그룹이었어요. 특히 2014년 뉴 캠프 때도 우리 그룹이 팀빌딩 활동에서 상을 땀습니다. 눈에 보이지는 않지만 이런 경험들이 좋은 에너지를 만들어냅니다.”

김성호 백만장자가 강조하는 시스템은 여기서 끝이 아니다. 뉴스킨 코리아 20주년의 성과 역시 시스템 때문에 가능한 일이라고 강조한다.

“뉴스킨 사업은 평생 발로 뛰면서 하는 일이 아닙니다. 내가 손을 떼도 완벽히 돌아가는 시스템을 구축하는 것을 목표로 해야 하죠. 지금은 앞으로 맞은 풍요로운 미래를 위해 마중물을 넣는다는 생각으로 노력해야 합니다.”

김수남
백만장자

내가 무너지면 안 되는 이유



STEP 1

프롤로그

하늘은 스스로 돕는 자를 돕는다고 했던가. 너리시 더 칠드런 체험에서 본 뉴스킨의 사회사업 방식은 김수남 백만장자에게 누군가를 돕는 일이 얼마나 아름다운 일인지 알게 했다.

“뉴스킨은 아이들을 돕는 방식이 남달랐어요. 바이타밀이나 영양제를 학교로 보내, 가난한 아이들이 길거리에서 구걸하지 않고 학교에 나가 공부할 수 있게 한 거였죠. 이런 식으로 아이들이 존중받는 존재라는 걸 알려주더라고요. 그 방식에 감동받았습니다.”

2013년 말라위 봉사활동에서 김수남 백만장자는 다시 한 번 세상을 이롭게 하는 일이라는 느낌을 받았다. 그래도 일을 하다 보면 힘든 때도 있고 혼자만 떨어져 있다는 생각에 외로움을 느낄 때도 있다. 그럴 땐 같은 일을 하는 사람, 같은 길을 가는 사람을 보며 힘을 얻는다.

“언젠가 모든 그룹원들을 대상으로 체육대회를 연 적이 있었어요. 김천에 있는 초등학교 운동장을 빌려서 진행했는데 행사가 시작되기 전에 다양한 종류의 차들이 학교로 밀려들어오는 거예요. 관광버스도 있었고, 승용차도 있었죠. 하지만 사람들의 밝은 표정은 모두 같았어요. 이렇게 많은 사람들이 나와 같은



마음으로 살고 있구나, 정말 감사한 마음에 벅차오르더라고요.”

사업하면서 그때만큼 쫓겼던 때가 없었다. 그 순간 김수남 백만장자는 온 마음을 다해 그들에게 힘이 되어주겠다는 결심을 했다.

STEP 2

인연

김수남 백만장자는 약 20년 동안 은행에서 근무했다. 꼼꼼하고 치밀한 성격인지라 회사의 재무상태와 제품 철학, 연혁만 살펴보고도 되는 사업이라는 직감을 받을 수 있었다.

“처음부터 되는 일이라는 판단이 섰어요. 이렇게 선의를 가지고도 오래 안정적으로 운영되는 회사는 못 봤거든요. 문제는 성공하기까지 걸리는 시간이었죠. 저는 그 시간을 5년으로 보았고, 이승희 사장님은 7년이라고 얘기했어요. 어쨌든 되는 일이라는 확신을 바탕으로 두 사람이 그렇게 뉴스킨 비즈니스를 시작했어요.”

하지만 사업을 시작하고 얼마 지나지 않아 IMF라는 복병을 만났다. 일단 움직여 실행하는 것 외에는 경제 위기를 벗어날 다른 방법이 없었다. 무조건 아침 일찍 사무실로 출근하고, 성과에 상관없이 계속해서 사람들을 만났다. 그러면서 교육에 힘쓰고 시스템을 구축하는 데 집중했다.

“제품 강의만 올해로 15년이에요. 제품을 하나의 작품이라고 생각하고 가치와 의미를 전달하는 데 중점을 맞추었습니다. 영혼을 담아 기본을 전달하는데 최선을 다했어요.”

20년째 뉴스킨 사업을 지속하는 동안 변함없이 견지한 신념은 바로 자신과 타인의 행복이 반비례하면 안 된다는 것이었다.

“누군가의 고통만큼 자신의 행복이 올라가면 정의롭지 않은 것입니다. 마치 제 아이가 행복해지려면 아이의 친구가 행복해야 한다는 것과 마찬가지로요. 이런 마음으로 사업한다면 모든 그룹원들과 그 가족, 지인들이 행복할 것 같습니다.”

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

김수남 백만장자는 뉴스킨 사업자가 되기로 마음먹은 후부터 단 한차례도 한눈을 팔지 않고 오직 앞만 보고 나아갔다. 자식과 가족이라는, 절대 무너지면 안 되는 이유가 늘 존재했기에 여기까지 올 수 있었다.

“파트너나 후배 사업자들에게 종종 물어볼 때가 있어요. 자신이 무너지면 안 되는 이유가 무엇인지에 대해서요.”

김수남 백만장자는 회사의 프로모션이 발표되면 이유를 막론하고 무조건 도전 발대식을 가진다. 그리고 회사의 프로모션에 맞춰 그룹의 프로모션을 진행하고 이를 통해 성취감을 고취시킨다.

“조직 구축을 위해서 일대일 미팅을 많이 하고 있습니다. 미팅을 통해 그 사람에 맞는 목표를 설정해 줍니다. 무조건 목표를 높게 잡는 것보다는 현실적인 목표를 달성하여 성취감을 느낄 수 있게 해주는 게 중요하죠.”

성취에서 오는 기쁨을 알게 해주고 사업에 안착할 수 있도록 도와주는 것은 빌드를 위한 김수남 백만장자의 노력이다. 또한 LTO에도 집중하는데 이는 새로운 시장임과 동시에 참신한 인재 영입의 기회가 되기 때문이다. 그래서 LTO 이후 매출의 증가보다는 남아있는 사람을 더 먼저 본다.

“제품의 특성에 따라 인재영입의 대상도 약간씩 다릅니다. 해마다 새로운 회사가 생기는 것과 같죠. 늘 새로운 시작이 있다는 건 놀라운 메리트예요. 어떤 회사가 매년 완전히 새로운 신상품을 출시하겠어요.”

김수남 백만장자의 LTO 전략은 세미나와 홈 미팅에 집중하는 것이다. 소수가 참여하는 밀도 높은 제품 미팅을 강화하고 이를 토대로 규모가 있는 세미나나 랠리 등의 행사에 초대한다. 세대 차이를 극복하고 사업의 문턱을 낮게 하는 데는 홈 미팅이 효과적이다.

“홈 미팅을 할 때도 지루한 설명보다는 제품을 실질적으로 사용할 수 있는 체험의 기회를 많이 줍니다. 그러면 세미나에서의 이해도 높아지지요. 내가 먼저 설득되어야 남도 자신 있게 설득할 수 있거든요.”

김수현

백만장자

선의로 세운 목표



STEP 1

프롤로그

토끼와 거북이의 우화를 모르는 사람은 없다. 결론적으로 말하자면 느린 거북이가 꾸준하게 기어가서 자만심에 젖어 낮잠을 잔 토끼를 이겼다는 내용이다. 하지만 이 이야기 안에는 숨은 메시지가 하나 더 있다. 그 메시지는 느린 거북이가 토끼를 이길 수 있었던 진정한 이유를 알려 준다. 바로 토끼는 경쟁자를 생각하며 달렸고, 거북이는 목표를 생각하며 달렸다는 점이다.

김수현 백만장자는 사업 초기 들었던 이야기를 지금도 잊을 수 없다. 수입의 90퍼센트를 기부하고 있다는 성공자의 스토리는 자신이 성공해야 하는 이유와 목표가 되었다. 그 목표를 향해 거북이처럼 꾸준히 걸어갈 수 있었다.

“기부하면서도 시간과 경제적으로 여유로운 삶을 사는 것에 대한 동경이 생겼어요. 저도 아름다운 부자가 되고 싶다고 생각하면서 포기하지 않고 늘 노력할 수 있었습니다.”

힘든 시간이 적지 않았다. 수입 없이 그동안 모아둔 퇴직금과 적금으로 생활을 이어 나가던 때도 있었다. 그때 매일매일이 살얼음판을 걷는 기분이었다. 최대한 지출을 줄이기 위해 하루를 한 끼로 버티며 사

업을 이겨 나갔다. 그때의 통장을 들춰보면 잔고가 몇 십 원, 몇 백 원 일 때도 있었다.

“언젠가 세미나에서 포기하지 않으면 성공한다는 말을 들었어요. 저는 성공할 때까지 한다는 신념이 강했어요. 그 신념과 아름다운 부자에 대한 목표가 오늘의 성공으로 이끌어준 것 같습니다.”

STEP 2

인연

누구나 그렇듯 김수현 백만장자도 직장생활이 힘들었다. 보람이나 경제적 안정 같은 보상이 있었다면 견디기 수월했겠지만 그렇지 못 했다. 장기적인 비전도 보이지 않았다. 이러한 고민들로 힘들어할 때쯤 뉴스킨 비즈니스를 접하게 됐다. 월급쟁이와는 다르게 노력한 만큼 성과를 얻을 수 있다는 점이 가장 끌렸다. 스펙이나 관련 분야에 대한 경력이 없는, 자신처럼 평범한 사람도 성공할 수 있다는 점에 용기 낼 수 있었다. IMF로 인해 경제가 전반적으로 침체되었지만 비전을 보았기에 퇴사를 결정하고 사업에 뛰어 드는 신속한 결단을 내릴 수 있었다.

“내성적인 성격이라 판매나 영업 쪽 일은 상상조차 못했어요. 누군가에게 말을 건네는 것조차 어려워 했으니까요. 하지만 스폰서 사장님들, 선배 사업자들이 당당하게 일하고 성장하는 모습을 보면서 내 성격을 바꿔 나가야겠다고 다짐했습니다. 일단은 할 수 있는 것부터 하나씩 시작했어요.”

강의를 듣고 관련 서적을 읽으면서 비즈니스를 보다 자세히 이해할 수 있었다. 사업과 병행하여 막히는 부분이 생기면 선배 사업자들을 찾아가 자문을 구했고, 성공자들의 책을 찾아 읽었다. 이론적 무장이 어느 정도 갖춰지자 용기가 샘솟았다. 인맥에 의지하지 않고 새로운 사람을 만나면서 자신의 한계를 이겨내니 사업은 비로소 빠른 속도로 성장하기 시작했다.

STEP 3

석세스 포뮬러

사업에 뛰어든 동기가 경제적인 성공이었던 만큼 김수현 백만장자의 꿈은 남부럽지 않게 잘 사는 것이었다. 하지만 뉴스킨이 추구하는 ‘신의 힘’이라는 가치를 접하면서 자신보다 더 어려운 사람을 도와 주는 일에 대한 목표가 생겼다.

“더 많이 기부하고, 봉사활동을 하는 삶을 살기 위해 노력하고 있습니다. 화려하고 풍요로운 삶에 대한 동경은 이제 없어졌어요. 뉴스킨은 사람을 크고 아름답게 만들어주는 것 같아요.”

김수현 백만장자에게 돈은 불행해지지 않기 위한 최소한의 장치이다. 물론 어느 정도 성공하고 경제적인 여유가 있기 때문에 하는 생각이라고 여길 수도 있지만 김수현 백만장자는 경제적인 어려움을 경험 해봤기에 단호히 말할 수 있다.

“뉴스킨 비즈니스는 돈만을 쫓는 사람에게는 어울리지 않는 사업입니다. 최소한의 장치는 이제 마련 했으니 앞으로는 더 나누는 삶을 살고 싶어요. 제가 어려워 봤기에 어려운 사람들을 더 잘 이해할 수 있 거든요.”

김수현 백만장자가 베푸는 삶을 꿈꾸게 된 결정적 계기는 어머니였다. 아픈 어머니를 위해 큰 금액의 병원비를 내며 1년 넘게 보살폈던 것이다.

“가족들 모두 제가 어머니를 살렸다고 할 정도로 고마워했어요. 좋은 병원에 입원하게 해드릴 수 있어서 참 다행이었지요. 돈은 절실한 사람에게 정말 소중하다는 걸 다시 한 번 깨달았어요.”

김수현 백만장자가 성공의 반열에 오르는 동안 잊지 않고 실천했던 좌우명은 ‘생각은 단순하게, 행동은 많이’ 였다. 처한 환경에 불평하지 않고 어떻게 하면 더 잘 할 수 있을까만 생각했던 것이다. 또한 자신의 성장 못지않게 그룹원들 개개인의 역량을 키우는 데도 집중했다. 특히 사람들이 가지고 있는 장점과 노하우를 공유할 수 있도록 트레이닝에 주력했다.

“작은 것부터 찾아서 성과를 낼 수 있는 방법을 디테일하게 공유했어요. 조직 구축은 개인의 역량에 달려있습니다. 팀워크가 잘 된 조직을 구축한다면 혼자 하는 것보다 훨씬 좋은 결과가 나올 것입니다.”

김순란 & 용훈
백만장자

쇼윈도우에 비친 언니의 삶



STEP 1

프롤로그

“저를 포함해 삼 남매 모두 백만장자라는 타이틀을 갖고 있습니다. 더할 나위 없이 기쁘고 자랑스럽습니다. 뉴스킨이 아니었다면 불가능했을 일이란 걸 알기에 늘 감사하고 더 많은 사람들에게 사업의 기회를 전해야 한다는 의무감이 듭니다.”

형제들의 잇따른 권유에도 김순란 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 할 생각을 하지 못 했다. 주부로만 지냈기에 사업이라는 것은 자신이 할 수 없는 일이라고 여겼기 때문이다. 어떤 선입견이나 고정관념보다는 사업이라는 말 자체가 주는 무게감이 너무나 컸다.

“평범한 주부로 살아온 시간이 길어서 자신감이 많이 떨어져 있었어요. 무언가를 시작하기에 이미 늦은 나이라는 생각도 했고요. 그런 제가 직장인도 아닌 사업이라뇨. 엄두조차 내지 못 했습니다.”

하지만 형제들은 꾸준히 김순란 백만장자를 설득했다. 사업에 대한 비전을 전하기도 했지만 무엇보다 평범한 사람들이 성공할 수 있는 일이라는 점에 초점을 맞추었다. 무엇보다 회사가 정직하며 확실한 제품이 있고, 누구나 배우고 실행할 수 있는 시스템이 있다고 말이다.



“그런 일이 과연 있을까 하는 마음이 컸어요. 배울 수만 있다면, 그런 시스템만 잘 갖춰져 있다면 저도 할 수 있을 것 같다는 용기를 가지게 됐죠.”

실제로 뉴스킨은 그랬다. 어려운 지식도, 복잡한 비즈니스 노하우도 요구하는 일이 아니었다. 가슴에 품은 확신과 열정만 있으면 되는 일이었다.

“먼저 사업을 시작한 형제들의 도움이 아니었다면 여기까지 올 수 없었을 것입니다. 지금도 가끔 제가 백만장자라는 사실이 믿기지 않을 때가 있어요. 많은 사람들에게 희망이 되고 싶어요. 성공과 희망의 아이콘으로 자리매김하고 싶습니다.”

STEP 2

인연

형제들을 통해 뉴스킨 제품을 쓰고 있었기에 어느 정도 신뢰는 가지고 있었다. 다만 결정적인 용기를 내지 못해 망설이고만 있었다. 그때 유리에 비친 언니와 자신의 모습을 우연히 보게 되면서 사업을 완전히 결정하게 됐다.

“전 15년 동안 주부로만 지내왔잖아요. 언니도 그다지 다를 것 없다고 생각하고 살았는데 어느 날 쇼윈도 속에 비친 저와 언니의 모습을 보게 된 거예요. 언니는 너무나 멋진 커리어 우먼으로 자신의 삶을 설계하며 성공으로 이끌어 가고 있었어요. 걸모습도 정말 달랐습니다.”

김순미
백만장자

정말 누군가 한 대 내려친듯한 충격을 받았다. 그리고 성공자의 모습을, 당당한 커리어 우먼의 모습을 강하게 열망하게 됐다. 이미 오래전부터 뉴스킨 비즈니스를 권했던 형제들이 있었기에 입문은 어렵지 않았다. 그리고 남편 용훈 백만장자도 곁에서 큰 힘이 되어 주었다.

“물론 처음에는 반대를 하긴 했어요. 하지만 전 일단 사업을 강행했고, 꾸준히 사업에 대해 이야기 나누고 알려 준 결과 든든한 바람막이가 되어주었습니다. 오늘이 오기까지 모든 과정, 희로애락을 나누는 남편이 참 고맙습니다.”

STEP 3

석세스 포물러

사업이기에 어려움은 당연히 많았다. 지방이라는 지역적 단점도 있었고, 사회경험의 부족도 단점으로 작용됐다. 하지만 단점으로 흔들리기에는 의지가 강했다. 자아를 찾아야겠다는 의지는 그 어떤 난관도 헤쳐 나가게 만들었다. 꾸준히 데몬스트레이션을 하고 피부 솜을 오픈해서 고객을 관리했다. 또한 부정적인 생각은 버리고 ‘안 되면 되게 하라’는 말을 가슴 깊이 새기면서 위기마저 기회로 만들었다.

“사업을 어떻게 해야 하는지도 몰랐고 지방이라 서울과는 사업하는 방향도 달라 시행착오가 많았지만, 지방에 맞는 시스템을 만들었고 당시에는 없었던 얼라인, 한 목소리 내기 등을 강조했어요.”

사업을 진행하면서 새로운 꿈도 꾸게 됐다. 자아를 찾고 이름을 찾기 위한 꿈에서 이제는 파트너들에게 꿈을 가져다주어야겠다고 다짐하는 리더가 됐다.

“파트너들이 저와 같은 위치에서 보고 느끼고 행동하며 같이 호흡할 수 있었으면 하는 게 가장 큰 꿈입니다.”

김순미 백만장자는 루비 이그제큐티브를 달성한 후 가게 된 석세스 트립을 통해 진정한 비전을 보고 성공에 대한 강한 확신을 받았다. 아름다운 부자가 되기 위한 방법은 뉴스킨 밖에 없었다.

“사업을 하며 굵이굵이 어려운 역경도 지나왔습니다. 어느 때는 앞이 보이지 않는 캄캄한 터널도 있었고 어느 때는 자갈길을 걷기도 했어요. 비바람 치는 풍랑을 지나오며 저는 성장했고, 성공을 그렸습니다.”

확신이 있었기에 모든 어려움을 과정이라 여기고 갈 수 있었다. 어려운 환경은 성장을 위한 밑거름이었다.

“그룹이 흔들리면 다시 재편성해 새로운 틀을 만들어 나갔어요. 어려움을 극복할 수 있는 가장 큰 힘은 뉴스킨에 대한 저의 확신이었어요. 태생적으로 가진 오기도 성장의 중요한 요소였던 것 같아요.”

피할 수 없다면 즐겨라



STEP 1

프롤로그

미국의 심장전문의 로버트 엘리엇(Robert S. Eliet)은 자신의 저서 ‘스트레스에서 건강으로 : 마음의 짐을 털고 건강한 삶을 사는 법’을 통해 스트레스에 대처하기 위한 세 가지 법칙을 제안했다. 첫째는 작은 일에 땀 흘리지 않는 것이며, 둘째는 모든 것은 작은 일에 불과하다고 생각하는 것이다. 마지막으로 ‘If you can not fight and if you can not flee, Flow.’ 즉 싸울 수도 없고 도망갈 수도 없으면 흐르는 대로 자신을 맡겨 흐르게 하라는 것이다. 이 말은 피할 수 없으면 즐기라는 명언으로도 회자되고 있다.

김순미 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 시작하면서 이 명언을 가슴에 새겼다. 어차피 할 성공으로 향하는 길이므로 그 길에서 만난 어떤 난관도 기꺼이 맞서주겠다는 각오로 사업에 임했다. 때문에 늘 스스로를 격려하고 모든 것을 긍정적으로 받아들이기 위해 노력했다. 난관 앞에서 포기하거나 피해 가는 것 대신 늘 정면 돌파하며 과정조차 즐기고자 했다. 그리고 마침내 백만장자가 됐다.

“그때 ‘아, 정말 열심히 하면 되는구나’하는 생각이 들었어요. 제가 잘할 수 있는 일을 열심히 했던 것 같아요. 늘 즐겁게 일하고, 파트너들 도와주려고 애쓰고... 나름대로 뉴스킨에서 최선을 다하다 보니 여기까지 오게 되었습니다.”



평범한 주부에서 백만장자가 되기까지 엄청난 노력과 열정이 뒷받침되었지만 김순미 백만장자는 모든 것을 회사와 스폰서, 파트너들에게 공을 돌렸다.

“전 부족함이 많은 리더입니다. 그런 저의 곁에 늘 빈틈을 채워주는 주위의 사람들이 있었기에 가능한 일이었어요. 더 많은 분들의 성공을 위해 돕고 싶습니다.”

STEP 2

인연

동생인 김병윤 사장이 지나치듯 한 말이었다. 그저 사람 구경이나 하러 나오라는 말에 부담 없이 나간 자리였다. 그곳은 뉴스킨 비즈니스 세미나장이었다. 사업이 뭔지, 마케팅이 뭔지 100퍼센트 이해하지 못했지만 많은 사람들이 꿈을 꾸고 즐거워하는 모습이 정말 인상적이었다. 사업에 대해 알아본 것은 머리가 아닌 마음이 시킨 일이었다.

“작은 마음이었어요. 큰 성공을 꿈꾸며 사업에 입문했다기보다 사람들의 모습이 좋아서 그저 생활비나 벌면 만족하겠다 싶어서 시작한 일이었습니다.”

하지만 어떻게 시작하고, 진행해야 하는지 막막했다. 답은 강의장에 있었다. 알고 있는 사실을 쉽고 정확하게 사람들에게 전달하기 위해서는 일단 자신부터 완벽하게 이해하고 있어야 했다. 정확한 정보를 쉽고 간결하게 전달하는 것도 훈련이고 연습이 필요한 과정이었다.

“전 지금도 파트너들에게 강조해요. 부지런하게 공부해야 한다고요. 꾸준한 자기계발이 있어야 사업을 수월하게 진행해나갈 수 있습니다. 저 스스로도 매 순간 다짐합니다. 공부하고 또 공부해야 한다고요.”

어떻게 보면 너무나 당연한 일이다. 다만 행하지 않기에 어려울 뿐이다. 시스템 안에서 반복적으로 학습하고 내적인 성장을 다져 가면 된다. 자신이 하고 있는 일에 대해 명확히 이해하고 실행한다면 성공은 어느새 눈앞에 성큼 와 있을 것이다.

STEP 3

석세스 포뮬러

처음의 목표는 단순했다. 처한 현실을 변화시키고, 경제적인 안정을 이루는 것. 하지만 사업을 진행하면서 꿈은 점점 더 커지고, 아름다운 가치를 담게 됐다.

“지금 꿈은 독거노인들을 위해 무료 요양센터를 설립하여 외로운 노인들을 편히 쉴 수 있도록 하는 것입니다.”

김순미 백만장자가 성공에 대한 확신을 갖게 된 계기는 크게 세 가지였다. 하나는 제품에 대한 믿음이 었다. 얼굴이 달라지는 것을 보며 정직하게만 전달하면 사업이 잘 전개되리라는 확신을 받았다. 둘째는 회사에 대한 믿음이였다. ‘좋은 것은 있고 나쁜 것은 하나도 없다’ 는 제품 철학을 갖고 있는 뉴스킨의 정직함이었다. 그리고 컨벤션에 참석할 때마다 경영진들의 나눔의 철학을 보게 됐고 거기서 의미 있는 성공에 대한 확신과 가치를 느꼈다.

“회사와 우리는 공동운명체이기 때문에 올바른 방향으로 힘을 합치는 것은 당연한 일입니다. 때문에 회사의 프로모션에 초집중하여 매년 결과를 창출해내고 있고요. 석세스 트립 프로모션에는 무조건 집중해야 합니다. 프로모션은 가장 쉽게 사업할 수 있는 방법이고 복제가 가장 용이해요. 빌드는 쉽고 단순하게 하면 됩니다. 탄탄한 교육시스템이 바탕이 되어야 합니다.”

김순미 백만장자는 무엇보다 ‘루비 이그제큐티브의 창출’에 사업의 주안점을 두고 있다. 이를 통해 많은 건강한 리더들을 배출할 수 있었다.

“뉴스킨 사업은 성공할 수밖에 없는 사업입니다. 단지 뉴스킨 사업의 가치를 얼마나 가슴속에 품고 있느냐가 성공의 크기를 결정하지요. 절대 포기하지 말고 가슴속에 사업의 가치를 키워나가시길 바랍니다. 기본에만 충실해도 충분히 성공할 수 있습니다.”

김시우
백만장자

더디지만 단단한 성장



STEP 1

프롤로그

김시우 백만장자는 처음 받았던 뉴스킨의 마사지 제품에 반해 앞뒤 재지 않고 사업에 뛰어들었다. 전업주부였더라 자신감은 없었지만 스폰서인 류재조 & 안동근 사장이 끊임없는 용기를 주었다. 할 수 있다고 말해주었고, 스스로 해낼 때까지 기다려주었다.

“스폰서 사장님을 잘 만난 게 결정적인 계기였던 것 같아요. 류재조 사장님이 한번 해보자고 했을 때 저분이라면 나를 의탁할 수 있겠다는 생각이 들었어요. ‘네 인생 내가 책임질게, 이걸 되는 일이다’는 그 말에 용기를 냈는데, 돌아보니 지금 제가 여기 있네요.”

파트너 사업자로부터 얻은 것도 많았다. 스폰서 사장으로부터 끊임없는 관심과 사랑을 받았다면, 파트너로부터는 지지치 않는 열정과 긍정의 에너지를 받았다. 사람이 이토록 소중하게 느껴질 줄은 뉴스킨이 아니었다면 평생 몰랐을 것이다.

“뉴스킨에는 서로 위해주고, 도와주고, 감싸주는 마음들이 있어요. 대신 미움과 시기는 없는 곳이죠. 관심과 사랑이 충만한 곳입니다. 파트너인 이정민 사장님이 그런 이야기를 한 적이 있어요. ‘사장님은 그



자리에 있어, 내가 백만장자 만들어줄게’ 라고요. 그 말을 들었을 때 정말 행복함을 느꼈습니다.”

때문에 김시우 백만장자 역시 그룹원들에게 포기하지 말고 그 자리를 지키라는 말을 자신 있게 이야기할 수 있다.

STEP 2

인연

지난 2003년, 카드 대란이 사회적 문제로 대두되던 때였다. 김시우 백만장자도 힘든 시기를 피해 가지 못했고 슬럼프가 올 정도로 많은 이들이 떠났다. 사람들로부터 힘을 얻었기에, 바로 그 사람들이 힘들어지자 견딜 수 없었다.

“포기할 생각은 없었지만 이 일이 나와 맞는 걸까 하는 생각은 들더라고요. 개인적인 어려움은 생각보다 극복하기 쉬웠는데 주위 사람들이 힘들어하는 모습을 보는 것이 가장 괴로웠어요. 그렇게 3, 4년 슬럼프를 겪으면서 사업의 방향도 달리했어요. 비로소 비즈니스로 인지한 시점이 온 것이죠. 그 뒤로 갈바닉을 통해 많은 성장을 했고 슬럼프는 그렇게 이겨냈습니다.”

김시우 백만장자는 자신에게 꿈은 원래 존재하지 않았다고 생각했다. 하지만 아니었다. 단지 현실이라는 벽에 부딪힌 꿈이 마치 처음부터 그 자리에 없었던 것처럼 소멸해버린 것이었다. 그렇게 되기까지 오랜 시간이 걸린 것도 아니었다. 고등학교 때까지만 해도 선명했던 꿈은 대학에 진학하고 치열한 생존 경쟁에 뛰어들면서 자취도 없이 사라졌다. 완전히 잊은 줄로만 알았던 그 꿈을 뉴스킨 비즈니스를 만나

면서 다시 찾게 됐다. 찾은 것만으로도 기쁜 일인데 그것을 이룰 수 있을 거라는 확신까지 들게 되자 더 큰 삶의 보람으로 다가왔다.

“명확한 계기는 기억나지 않지만 미혼모들을 위한 센터를 짓고 싶었어요. 단순히 보호해주는 기관이 아니라 사회에 나가 스스로 자립할 수 있도록 도와주는 그런 기관을 만들고 싶어요. 아이와 함께 사회에서堂堂하게 살아 나갈 수 있는 자생력을 키워주는 곳이지요. 유치원도 세울 수 있으면 더욱 좋겠지요. 그 꿈을 이루기 위해 지금 열심히 준비하고 있습니다.”

STEP 3

식세스 포뮬러

확신이 있었기에 꿈을 찾을 수 있었다. 물론 실패에 대한 두려움이 없지 않았다. 화려한 언변을 가지지 않은 탓에 할 수 있을까 하는 고민도 많이 했다.

“조용한 성격이고, 제 자신이 진정으로 이해가 되지 않으면 전달을 못하는 스타일이예요. 어쩌면 그래서 조금 더디게 간 것도 같아요. 하지만 지금 생각해보면 더디게 성장한 것이 외풍에도 흔들리지 않을 만큼 단단해진 이유인지 모릅니다.”

뉴스킨 비즈니스는 혼자 하는 일이 아니다. 사업자들을 위한 교육은 늘 풍부하게 이루어지고 있고, 많은 사업자들은 그 교육 속에서 자신의 노하우를 공유한다. 사업은 이 과정의 무한 반복일 뿐이다.

“많은 사람들을 만나면서 설득의 기술도 터득하고 부끄러워하는 성격도 바뀌어나갈 수 있었어요. 물론 쉽지 않았죠. 누군가를 만나고 돌아오면 내가 정말 잘한 걸까 자문했어요. 손을 잡아주면 행복감을 느끼고, 반대의 경우엔 속상해서 울기도 했지요.”

김시우 백만장자는 지금도 당당히 이야기할 수 있다. 정말 열심히 일할 때는 좌고우면하지 않고 오직 앞만 보고 달렸다고. 자신이 이룬 성과를 주위 사람의 이야기를 듣고 알게 됐을 정도였다. 김시우 백만장자는 그때서야 비로소 뒤를 돌아보게 됐다.

때문에 김시우 백만장자는 사업 초기, 열정과 에너지가 가장 넘쳐날 때는 뒤도 옆도 돌아보지 말고 최선을 다해 일하라고 이야기한다. 시작 단계에서 어느 정도 성과를 이룬 후 포기하지 않고 뉴스킨 비즈니스를 이어간다면 원하는 것 이상을 얻을 수 있다.

“뉴스킨 비즈니스는 내 능력과 한계를 넘어선 결과를 내게 해줍니다. 바로 조직과 팀이 있기 때문이지요. 모든 사람이 할 수 있는 일이고 모두가 성공할 수 있는 일입니다.”

김영숙 & 이봉진

백만장자

푸른 하늘만 펼쳐지게 될 세상



STEP 1

프롤로그

아버지와 남편 모두 사업가였다. 유년기에도 그랬고, 결혼을 해서도 마찬가지였다. 사업이라는 게 부침이 있어서 잘 될 때는 이웃과 비교도 안 될 정도로 풍족함을 누렸지만 사업이 힘들어지면 언제 그랬냐는 듯 경제적으로 허덕였다. 그 모습을 자식으로 또 아내로 지켜봐온 김영숙 백만장자는 사업이란 늘 봄철 날씨처럼 변덕스러운 것이라고 생각했다. 언제 황사로 뿌연 하늘이 될지 화사한 꽃들이 반기는 푸른 하늘이 될지 아무도 모르는 것이라고 여겼던 것이다.

하지만 세미나에서 뉴스킨 사업에 대한 설명을 들은 후 그 생각이 바뀌었다. 변덕스러운 날씨를 탓할 게 아니라 내가 서있는 장소를 바꾼다면 늘 푸른 하늘만 마주할 수 있다는 것을 발견한 것이다. 그런 곳이라면 갑자기 내리는 소나기도 기분 좋은 휴식이 될 수 있었다. 아니, 적어도 황사와 같은 앞이 보이지 않는 상황은 오지 않을 거라는 작은 확신이 생겼다.

“강의가 끝나고 회사 임원진과 사업자들이 배웅하는 모습이 참 인상 깊었습니다. 이런 회사의 리더들이라면 진실 되게 사업을 안내해줄 거라는 생각이 들었어요. 사업의 어려움은 제대로 된 시스템이 없으면 극복하기 어려워요. 하지만 뉴스킨은 완벽한 시스템을 가지고 있었습니다.”



그 다음해 떠난 일본 컨벤션, 글로벌 컨벤션은 확신을 좀 더 내면화하게 만드는 계기가 됐다.
“일본 도쿄돔 무대에 성공자들이 꼭 차 있었어요. 그때 비전을 봤습니다. 일본에서 이렇게 많은 성공자가 나오고 사업이 크게 성장했다면 우리나라도 곧 이렇게 되겠구나 하는 생각을 했지요.”

STEP 2

인연

“집에서 지인의 소개로 데모스트레이션을 받은 적이 있었어요. 전 사업에 관심이 없어서 제품만 사용했고, 아는 이를 소개해주어 그 사람은 뉴스킨 비즈니스를 시작하기도 했죠. 그러다 사업으로 느끼게 된 계기가 있었어요.”

40대 초반, 남편이 최고의 위치에서 서서히 내려오고 있었고, 김영숙 백만장자는 제2의 인생을 준비해야겠다는 생각이 들었다. 미용학원을 다니기 시작했지만 미용실을 오픈하기 위한 투자비용이 만만치 않은 걸 알게 됐다.

“그런데 뉴스킨은 자본에 대한 부담이 없었어요. 이미 자격증도 딴 상태였기에 일 년만 진행해보고 안 되면 미용실을 차리자는 가벼운 마음으로 사업을 알아보기 시작했죠. 제품과 회사, 사업성에 믿음이 가더라고요.”

부지런한 부모님과 남편이 최선을 다하는 모습을 보며 살아왔기에 열심히 하는 건 당연한 일이었다. 투자 없이 사업할 수 있다는 것에 감사하며 더 힘을 낼 수 있었다.

“남편이 사업하는 걸 옆에서 지켜보면 정말 힘들어 보였어요. 그렇게 사력을 다해도 실패 확률이 늘었죠. 그런 관점에서 볼 때 뉴스킨처럼 쉬운 게 또 없었어요.”

처음부터 확신이 있었기에 확신을 갖고 사업을 전할 수 있었다. 회사와 제품, 사업성에 대한 자부심으로 일했다. 좋은 제품을 전했기에 거절을 당해도 상처받는 대신 안타까운 마음이 들었다.

STEP 3

석세스 포뮬러

“확신이 있었기에 건강한 루비 이그제큐티브가 될 수 있었던 것 같아요. 루비 트립도 세 명의 파트너와 함께 했죠. 확신에서 비롯된 열정이 시작의 발걸음을 가볍게 만들어 주었습니다.”

사업을 하다 보면 다양한 직업을 가진 사람들을 만나게 된다. 직업뿐만 아니라 나이나 사회적 위치도 무척이나 다양하다. 그런 이들을 대할 때 김영숙 백만장자는 섬김의 리더십을 펼치기 위해 노력했다.

“단지 조금 먼저 사업을 시작했을 뿐이잖아요. 내가 더 뛰어나거나 잘해서 리더의 위치에 있는 것이 아니고요. 저보다 더 잘 하는 건 인정해주고 상대의 말에 귀를 기울이고, 공감했더니 신뢰하는 관계를 만들 수 있었습니다.”

자신의 성취 보다 파트너들이 무대에 설 때 더 행복했다. 파트너를 지원하는 일에 최선을 다했고 그런 리더의 모습을 보고 파트너들은 ‘얼라인’ 해주었다. 남편인 이봉진 백만장자도 아내 김영숙 백만장자의 뛰어난 리더십을 사업 성장의 중요 요소로 뽑는다.

“예전에는 아내를 잘 몰랐던 것 같아요. 사업을 같이 하면서 겸손하고 배려하는 리더십을 가진 아내의 모습을 처음 보게 됐습니다. 좋은 에너지로 모두와 화합하며 조화로운 팀을 만드는 아내가 뉴스킨 사업에 정말 잘 어울리는 사람 같아요.”

이런 리더십은 완벽한 팀워크를 만들어냈고 팀워크는 성공의 발판이 되었다. 믿고 따라와 준 파트너가 김영숙 백만장자의 가장 든든한 자산이자 성공의 이유다.

“네트워크 마케팅은 유통의 혁명이며, 시대의 변화입니다. 하지만 많은 사람들이 진실을 제대로 보기도 전에 밀어내지요. 지난 십 년을 되돌아보면 뉴스킨 비즈니스와 같은 사업은 또 없는 것 같습니다. 절대로 포기하지 말고 끝점까지 가야 해요. 힘들고 어려운 과정은 분명히 있지만 확실한 사업이기에 누구나 성공할 수 있어요. 가족과 이웃이 행복하게 살 수 있는 일이므로 사랑으로 함께 했으면 합니다.”

김옥분 & 김원석
백만장자

인생의 내리막길에서 찾은 희망



STEP 1

프롤로그

김옥분 백만장자가 사업자로 재탄생한 날은 뉴스킨 코리아의 오픈 날과 같다. 사업 초기라 멘토나 시스템이 전무하던 시절이었다. 대신 일본의 성공자들을 통해 많은 것을 배울 수 있었다. 그들은 많은 시간을 할애해 트레이닝 해주었고, 낯선 이들에게 헌신적으로 베풀었다. 사람에 대한 고마움을 처음으로 느낀 순간이었다.

“시작하자마자 아픔이 좀 많았어요. IMF가 오고 남편이 주식투자로 큰돈을 잃었거든요. 그때 저는 원망했던 마음을 떨치고 이렇게 된 것도 내가 더 크게 성공해야 할 이유라고 승화시켰어요. 애써 긍정적으로 생각하며 버텨갔던 시간이었죠.”

지금은 별일 아니었다는 듯 편하게 말할 수 있지만 그땐 벼랑 끝에 서있는 기분이었다. 그 해 여름, 가파른 골목길을 자동차로 오르는데 비가 억수같이 퍼부었다. 앞이 아무것도 보이지 않았지만 윈도 브리시를 켜 생각도 하지 않았다. 차 안에 멍하니 앉아 있는데 자꾸만 눈물이 흘러나왔다. 주식으로 전 재산이 날아갔고 파트너들도 하나둘 떠나가고 있었다. 높은 경사로여서 발만 떼면 차가 뒤로 밀렸다.



뒤에는 낭떠러지가 있었다. 몸과 마음이 너털너털 해져서 발을 떼고 싶은 충동이 들었다. 하지만 잠시 후, 이것도 더 큰 성공을 위한 시련이라 받아들이고 윈도 브리시를 다시 작동시켰다. 삶의 마지막 내리막길에서 뉴스킨이라는 희망의 끈을 붙잡고 다시 용기를 냈던 것이다.

“세상에 눈먼 돈은 없고, 거저 얻어지는 것은 없어요. 무엇이든 열심히 해야 성공할 수 있습니다. 어떤 시련이 와도 포기하지 않았으면 합니다.”

STEP 2

인연

여행사에 다니고 있던 김옥분 백만장자는 동료들 통해 우연히 가네코 카즈미상의 세미나에 참석했다. 회사와 제품, 보상이 완벽했고 공평한 일이라는 것은 알겠는데 같이 하자는 동료의 청에는 화답하지 못하고 망설였다. 그 이유가 결국 가이드라는 직업에 대한 미련 때문임을 깨닫게 됐다.

“뉴스킨은 더 큰 산이었어요. 가이드라는 산을 내려와야 더 큰 산을 올라갈 수 있는데 그걸 두려워했던 거죠. 내가 익숙한 곳에 머물고 싶은 건 본성이니까요. 결국 뉴스킨을 해야 하는 이유에 대해 하나씩 생각했습니다.”

아이를 키워주는 친정엄마에게 효도를 해야 했고, 늦게 결혼해서 아직 어린 아이들을 케어하려면 남들보다 오래 일해야 했다. 거기에 주식으로 날린 재산까지 떠올랐다. 사업을 해야 할 이유들은 작은 산을 넘어 큰 산을 오르게 했다. 뉴스킨 코리아의 오픈과 함께 사업을 시작했지만 예상치 못한 엄청난 시련, IMF가 닥쳤다. 함께 하던 이들이 떠났고 스폰서는 바다 건너에 있었다. 김옥분 백만장자는 그럼에도 인생을 바꾸는 일이 쉬울 수는 없다고 생각하고 견뎌냈다. 슬럼프와 시행착오 없는 일이 어디에 있겠는가 하고 스스로에게 되뇌었다. 그리고 힘들 때마다 인격적으로 성장하기 위한 노력했다. 남 탓으로 돌리지 않고 원인은 자신 안에서 찾았다. 그리고 정직함을 유지했다. 그러자 거짓말처럼 날이 개고 햇살이 내리쬐었다.

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

네트워크 마케팅은 결코 혼자 하는 사업이 아니다. 다양한 능력을 가진 사람들이 손에 손을 잡고 각자 다른 장점을 발휘할 때 시너지가 나는 일이다. 이 시너지는 얼라인할 때만 나온다.

“순수한 마음으로 얼라인 해야 해요. 꼭 이루고 싶은 것이 있다면 쓸데없는 자존심은 버리고 자신을 내려놓아야 합니다. 정말 성공하고 싶다면 순수한 마음을 갖는 것도 중요합니다. 순수한 마음을 가져야 진정한 얼라인이 가능해요. 얼라인을 통해 사업 성공의 에너지를 얻길 바랍니다.”

빌드를 위해서는 파트너를 후원하는 노력을 아끼지 않아야 한다. 뉴스킨 비즈니스의 본질은 많은 사람을 도와야 성공하는 것이다. 김옥분 백만장자는 그것을 깨닫고 사람들을 돕기 위해 많은 시간을 할애해왔다.

“사람과 지역을 가리지 않고 제가 필요하다면 어디든 달려갔습니다. 덕분에 지금은 조직과 사람들로부터 인정받고 있다고 느껴요. 제가 이룬 어떤 성취보다 뿌듯한 일입니다.”

프로모션은 목표다. 사람들은 목표가 있어야 달려 나간다. 때문에 프로모션을 강조하고 프로모션에 달성하기 위해 노력하는 모습을 보이는 것이 중요하다. 레버리지는 팀원이 성장했을 때 일어난다. 성장은 감사하고 배려하는 문화 속에서 일어난다. 개인의 성장을 위해서 팀워크가 우선되어야 함을 간과해서는 안 된다.

김옥분 백만장자의 좌우명은 ‘하늘은 스스로 돕는 자를 돕는다’이다. 그늘 한 점 없던 땀별 아래를 걸으며, 서릿발 치는 한겨울을 견디며 가슴에 새긴 좌우명이다.

“회사가 있기에 내가 있고, 내가 있기에 회사가 있는 거예요. 좋은 회사를 만나 서로 윈윈할 수 있는 시간이었기에 회사에 감사합니다. 앞으로도 더욱더 열심히 파트너들을 도우며 평범한 사람들이 성공할 수 있는 발판을 만들어 나가고자 합니다.”

김용상 & 권복순
백만장자

향기를 내는 아름다운 사람



STEP 1

프롤로그

제천에서 막 뉴스킨 비즈니스를 시작했을 때의 일이었다. 중앙고속도로가 완공되기 전이어서 울산까지 가려면 자가용으로 6, 7시간씩 걸렸다. 사업에 관심을 가지고 있는 사람이 있어 울산까지 일주일에 한 번씩 꼬박꼬박 강의를 다녔다. 그렇게 두어 달이 흐른 뒤 돌연 연봉 1억의 탄탄한 직장을 그만두겠다고 하는 연락을 받게 됐다.

“사직서를 냈다는 말을 듣고 처음에는 떨리면서도 덜컥 겁이 났어요. 더 열심히 울산에 다녔죠. 6개월을 그렇게 다녔는데 그분이 정말 성공해서 단단하게 자리를 잡으셨어요. 저보다 나이가 많지만 지금도 가깝게 지내는 파트너, 최을림 사장님이예요. 둘 다 열린 팀 엘리트가 돼서 함께 여행 다니고 싶어요.”

뉴스킨 비즈니스를 통해 최을림 파트너와 같은 소중한 인연들을 많이 만났다. 하지만 아쉽게 떠난 인연도 그에 못지않게 많았다. 사람의 소중함을 아는 김용상 백만장자에게 맺어지지 못한 인연은 지금도 아쉬움으로 남아있다.



“모든 것을 잃었을 때 뉴스킨을 시작했는데 생각지도 않게 많은 친구들이 등을 돌렸어요. 사업을 권하지도 않았는데 나쁜 소문이 돈 거죠. 레코드숍이 잘 될 때는 내 옆에 있었지만 경제적으로 어려워지고 힘이 없을 때 떠나는 것을 보며 무상함을 느꼈습니다. 그래도 제 곁을 지켜준 몇 사람은 진정한 친구라는 것도 깨닫게 되기도 했습니다.”

하지만 뉴스킨은 달랐다. 누구 하나 버릴 인연이 없었다. 성공의 여부, 지위 고하 막론하고 친구처럼 지낼 수 있기에 김용상 백만장자는 지난 아픔을 털어낼 수 있었다.

STEP 2

인연

서울 도심에서 큰 레코드숍을 운영하던 김용상 백만장자는 고향인 대구에 내려 가 식당을 시작했다. 하지만 무리한 체인점 확장으로 인해 일 년도 채 지나지 않아 가게를 접어야 했다. 그 뒤 제천으로 가 자리를 잡고 조그만 슈퍼를 열었고, 잠 잘 시간도 없는 빠듯한 하루하루를 보냈다.

“어느 날 여름, 멀리서 걸어오는 아이를 보는데 정말 꼴이 말이 아니었어요. 이렇게 사는 건 아니다 싶어서 유통 쪽에 뛰어들었고, 화물차를 타고 새벽에 다니다 교통사고가 났어요.”

하는 일마다 잘 안 풀리더니 급기야 교통사고로 병원 생활을 2년이나 해야 했다. 하지만 인간사 새옹지마라고, 인생의 바닥까지 떨어졌다고 생각한 곳에서 뉴스킨을 만났다.

“매형이 내가 하면 잘할 거라고 이야기하며 제품을 권했어요. 처음에 전 먹지 않았어요. 모든 것을 잃었다고 생각해서 절망하고 있었거든요. 근데 옆에 있던 분이 달라고 해서 드렸는데 보름 만에 제품이 정말 좋다고 하시면서 구해달라고 하더라고요. 아침을 못 먹었는데 어느 순간 먹고 있다면서요. 피곤함이 없어진 거죠.”

그 순간 김용상 백만장자는 눈이 번쩍 뜨였다. 뭔가 새로운 기회가 찾아왔다는 것을 본능적으로 느끼고 파마넥스와 대체의학을 공부했다. 뉴스킨과 네트워크 마케팅에 대한 공부도 병행하면서 독창적인 제품과 사업적인 메리트를 발견했다. 그리고 1996년 뉴스킨 코리아가 오픈할 때 목발을 짚고 참석해 첫 시작을 함께 내디뎠다.

STEP 3

석세스 포뮬러

김용상 백만장자는 유년시절, 축구선수를 꿈꿨지만 가난한 환경 탓에 포기할 수밖에 없었다.

“재능은 있는데 뻘어나가지 못하는 아이들에게 경제적인 뒷받침을 해주고 싶어요. 이런 꿈이 생긴 후로 삶이 더 활기차고, 만나는 모든 이들이 더 소중해지기 시작했습니다.”

비즈니스에 집중하는 힘은 미래의 모습을 생생하게 그리는 것에서 비롯될 수 있었다. 상상한 것이 이루어지지 않았을 때를 생각하면 한순간도 집중하지 않을 수 없었다.

“제 자신을 타이트하게 관리하되 인간관계는 여유를 가지고 넉넉하게 생각합니다. 앞에 서서 따르기만을 원하는 리더, 혹은 뒤에서 열심히 뒷받침만 하는 리더보다는 중심에 서서 함께 호흡하는 리더십이 바람직하다고 생각합니다.”

때문에 김용상 백만장자는 늘 현장에서 같이 고민하고 호흡하기 위해 노력한다. ‘아름다운 꽃향기는 바람을 거슬러 오르지 못하지만 아름다운 사람의 향기는 바람을 거슬러 올라 온 사방에 퍼진다’는 법구경의 말을 좌우명으로 삼고 있다.

“무엇보다 사람이 되는 게 가장 중요한 것 같아요. 향기를 풍기는 아름다운 사람이 되려고 노력하고 있어요. 순간적인 감정에 휩쓸리지 말고 천천히 큰 흐름으로 나아가야 돼요. 가야 할 방향을 알고 그 흐름에 따라 움직이면 다 잘 풀릴 것입니다.”

대부분의 사람들은 환경에 순응하며 산다. 순응한다는 것은 체념한다는 말과 같다. 김용상 백만장자는 체념하지 말고 당당히 맞선다면 이겨낼 수 있다고 믿는다.

“많은 사람들이 변화를 두려워해요. 두려움은 생각에서 출발하죠. 두려움을 떨치고 부딪쳐서 이겨나가야 합니다. 일단 행동하고 뒤에 일어나는 일을 천천히 해결해나가면 됩니다.”

김은수 & 김형오
백만장자

마음을 돌리게 하는 여행, 석세스 트립



STEP 1

프롤로그

부러진 뼈는 붙으면서 더욱 강해진다. 이처럼 회복하는 과정에서 처음 보다 더 강하게 되는 것을 초과 회복(super compensation)이라 한다.

“사업을 하면서 사람으로 인해 상처받은 적도 있었지만 회복하는 과정에서 마음이 더 단단해졌어요. 단단한 마음으로 많은 사람들을 만나 치유받고, 더 많은 사람을 사랑하게 되었어요.”

처음부터 사람이 좋아서 시작한 일이었다. 10년의 시간이 지난 지금도 역시 결론은 사람이다. 뉴스킨 비즈니스는 사람을 귀하게 여기고 관계를 중시해야 하는 사업이다. 비윤리적, 비도덕적인 사람들은 결코 성공자가 될 수 없다.

“처음 사업할 때, ‘좋은 사람과 하라’는 말을 들었어요. 단순하게만 생각했는데 시간이 지나면서 그 의미가 점점 새롭게 와 닿더라고요. 뉴스킨이 경제적으로 도움을 주고 윤택한 삶을 살 수 있게 하는 매력적인 도구이기는 하지만 거기에 너무 치중하면 욕심으로 인해 본질에서 벗어날 수 있어요. 자신만의 원칙을 지켜나가며 근본에서 벗어나는 행동은 하지 말아야 합니다.”



STEP 2

인연

인테리어 디자이너로 사업체를 운영하며 성공가도를 달리던 김은수 백만장자는 뉴스킨 제품을 1년 정도 사용한 후 사업을 결정했다. 전문직이었고, 누구보다 인테리어 일을 사랑하는 모습을 옆에서 봐왔기에 남편 김형오 백만장자는 처음에 반대할 수밖에 없었다.

“인테리어 사업과 뉴스킨을 병행할 때였는데, 남편과 크게 다투게 됐어요. 그 일을 계기로 세미나는 한번 들어보겠다고 하더라고요. 세미나를 들은 남편은 스폰서인 이병진 사장님을 만나자마자 통장부터 보여 달라고 했어요. 남편의 무례한 요청에 당황했지만, 저도 그때 처음 보게 된 거라 남편 못지않게 많이 놀랐어요.”

김형오 백만장자는 세미나를 들으며 뉴스킨에 대한 부정적인 생각이 없어졌고, 실제적인 소득 규모나 사업적인 메리트도 느꼈지만 선뜻 시작하지 못 했다. 하지만 그 다음 해 제주도에 열린 석세스 트립에 참가하면서 마음의 문을 완전히 열게 됐다. 긍정적인 사람들의 모습이 마음에 와 닿았고, 일반 사회생활과는 다른 조직 환경과 문화가 마음에 들었기 때문이었다. 그리고 그 여행에서는 놀라운 우연도 있었다.

“제주도로 향하는 비행기에서 뉴 라이프를 보게 됐는데 아는 얼굴이 있더라고요. 박미나 팀 엘리트였는데 동네 친구의 언니라 잘 알고 있었죠. 책을 보고 깜짝 놀라고 있는데 갑자기 뒷자리에서 ‘형오야’하고 누가 제 이름을 부르는 거예요. 박미나 사장님이 바로 뒷자리에 있었던 겁니다. 정말 깜짝 놀랐어요. 박미나 사장님이 제 얘기를 쪽 듣더니 와이프 잘 만났다는 말을 했습니다.”

배우자가 조력자가 되어주지 않으면 성장의 폭이 커지지 않는다.

“만약 배우자가 사업을 반대한다면 무조건 루비 이그제큐티브가 되어서 석세스 트립에 데리고 가세요. 배우자는 조력자가 될 것이고, 성장의 기폭제가 되어줄 것입니다.”



STEP 3

식세스 포뮬러

김은수 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 하기 전, 1년 정도 제품을 사용하면서 확신을 받았고, 일본 컨벤션에 다녀오며 그 확신을 내면화하면서 사업을 결정했다. 하지만 한창 잘 나가던 인테리어 사업을 접는 건 쉬운 일이 아니었다. 처음엔 두 가지 일 어떤 것도 포기하지 못하고 사업을 병행했다.

“한 달의 몇 십 건의 공사를 해내느라 너무 바빴어요. 1년 동안 시스템에 합류하지도 못하고, 강의도 시간이 없어서 가지 못했죠. 미팅이나 세미나, 랠리라는 사업의 중요한 부분을 간과했던 것입니다. 당연한 말이지만 그랬더니 성장이 없었어요. 확신도 열어졌고요.”

그럼에도 불구하고 포기하지 못 했던 건 컨벤션에서 본 비전 때문이었다. 그 확신이 포기를 막아주었다. ‘된다’라는 것을 보여주기 위한 오기도 이유가 됐다.

“성장이 안 될 때, 성공한 사람들이 이야기하는 시스템에 들어가 봐야겠다는 생각이 들었어요. 일주일에 이들은 온전히 뉴스킨만 하자고 마음먹고 사업을 진행했죠.”

그렇게 이들을 시스템에 ‘올인’했고, 그때부터 랠리도 빠지지 않고 참석했다. 그러자 놀랍게도 사업도, 조직도 성장해나가기 시작했다. 팀원들이 많아지자 도와주고, 더 키워나가야 한다는 생각이 들었고, 그때부터는 뉴스킨에만 전념하게 됐다.

“꿈이 없는 사람들에게 스토리텔링을 통해 동기를 부여하는 강사가 되고 싶어요. 사람들의 성공을 도와주는 조력자가 되고 싶습니다.”

뉴스킨 비즈니스는 성공이라는 결과만 중요한 게 아니다. 과정도 행복해야 한다. 과정이 불행하다면 결과도 마찬가지로 될 것이기 때문이다.

“즐기면서 했으면 좋겠어요. 바르고 예쁜 모습으로요. 그래서 우리의 자녀들에게 당당하게 이야기해 줄 수 있으면 합니다.”



세상은 넓고 갈 곳은 많다



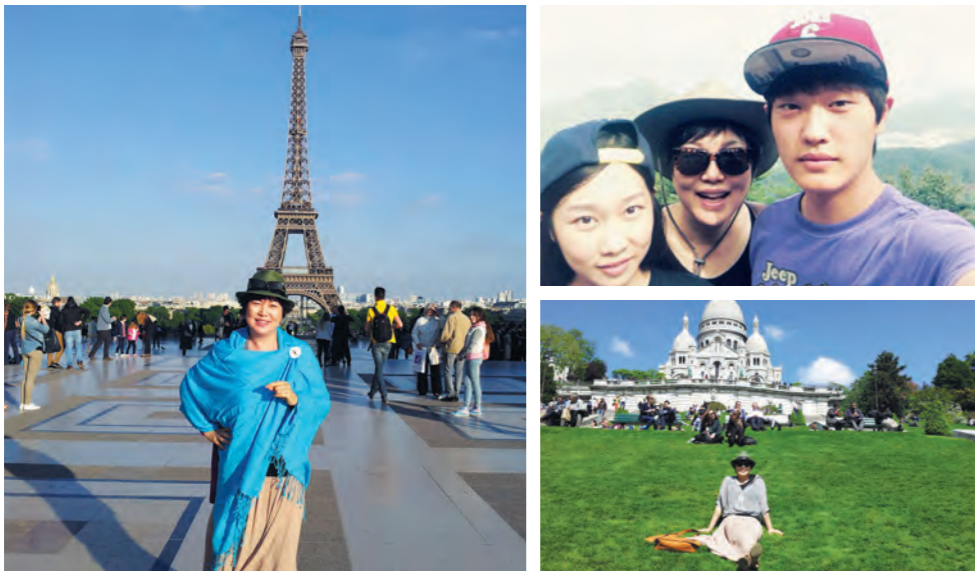
STEP 1

프롤로그

다른 사업에 대한 경험이 있으면 아무래도 뉴스킨이 가진 비즈니스의 특징점을 쉽게 발견할 수 있다. 다른 사업에는 없는 보상과 훌륭한 아이템이 있기 때문이다. 하지만 김정숙 백만장자는 사업에 대한 경험이 전혀 없었다. 사업은 금수저를 물고 태어나 여유자금이 많거나 경천동지할 아이디어로 무장한 사람들, 정관계의 든든한 인맥을 가진 사람들이나 하는 일로만 여겼다. 하지만 이처럼 순백에 가까운 사업적 마인드는 오히려 뉴스킨 비즈니스에 뛰어든 결정적인 계기가 되었다.

피부에 대한 고민이 많던 김정숙 백만장자는 우연히 옆 건물에서 뉴스킨 사업을 하고 있던 스폰서 사장으로부터 뉴스킨 제품을 소개 받게 됐다. 한 동네 사람이니 그저 하나 팔아주어야겠다는 순수한 마음이었고, 사용하면서는 참 괜찮은 제품이라고만 느꼈다.

“사업을 하겠다는 거창한 마음으로 시작한 게 아니었어요. 하지만 제가 썼던 좋은 제품을 옆 사람, 친구, 이웃에게 소개하다 보니 어느 순간 사업을 하고 있는 저를 발견하게 된 거죠. 그렇지만 완전히 마음을 주진 못했어요. 단순한 화장품 회사라고만 생각했기 때문이죠. 그러다 빅플래닛의 비전을 보았고, 본격적으로 사업자로 접어들게 되었습니다.”



STEP 2

인연

비즈니스에 대한 꼼꼼한 분석 없이 뛰어 들었던 만큼 냉정한 세상을 이겨나가는 사업자로의 성장통은 컸다.

“처음 하다 보니 뭐가 뭔지 하나도 모르겠더라고요. 많이 울기도 했죠. 돌아보면 그때 비전도 없었던 것 같아요. 다만 스폰서가 앞서가는 모습을 뒤에서 쫓으며 저 사람처럼 되어야겠다고만 생각했어요. 그게 어찌면 나만의 소중한 비전이 되었는지 모릅니다.”

아주 오래전 일이다. 미팅이 뭔지도 모르던 시절이었고 지금과 같은 체계적인 시스템이 갖춰져 있지도 않았다. 장소도 한정되어 있었고, 팀워크를 다지기 위한 체계적인 교육도 없었다. 하지만 초기 사업자로써 성공에 대한 열정과 소중한 꿈은 차고 넘쳤다.

“기운이 빠지거나 힘들면 동료들과 같이 노래방에 가서 몇 시간이고 노래를 불렀어요. 돈이 없던 시절이라 겨우 모래집 하나, 맥주 한 잔 앞에 두고 김이 빠질 때까지 이야기를 나누기도 했죠.”

형제 사업자, 파트너들과도 참 많은 시간을 보냈다. 김정숙 백만장자는 이들과 사업적 테크닉이나 거창한 비전 대신 갖고 싶은 집, 타고 싶은 차, 가고 싶은 여행지들에 대해 이야기 나누었다. 그렇게 정을 쌓고 용기를 북돋우며 사업을 이어 나갔다. 오랜 시간이 지난 지금 김정숙 백만장자는 누구보다 프로페셔널한 사업자, 성공한 리더가 되어있다. 옛날에 이야기 했던 꿈은 지금 모두 현실이 되었다.

STEP 3

석세스 포뮬러

사업 초기, 리크루팅을 소홀히 한 채 판매에만 집중했던 것은 사업에 대한 비전과 시스템을 제대로 설명할 수 없었기 때문이었다. 내재화된 비전과 목표, 정확한 보상체계와 교육 시스템을 통해 파트너 사업자를 발굴하고 양성하는 일은 사업자의 핵심 자질이었다. 본인의 문제점을 정확히 인식하고 사업자로서의 목표를 다시 수립한 후 김정숙 백만장자는 강의에 집중하며 비로소 사업의 전환점을 맞게 되었다.

그전까지 김정숙 백만장자에게 해외여행은 꿈같은 일이었다. 시골에서 나고 자라다 보니 신혼여행 때 비행기를 타본 게 전부였다. 그런 김정숙 백만장자에게 뉴스킨 비즈니스를 통한 여행은 또 다른 메리트였다. 그중에서도 2002년 뉴스킨 본사 방문을 위한 글로벌 컨벤션을 지금도 잊지 못한다.

“LA 공항에 내려선 순간 떠오른 말이 있었어요. 세상은 넓고 할 일은 많다는 것이었죠. 이렇게 넓은 세상을 가보지 못하고 죽는다면 얼마나 억울하겠어요. 뉴스킨을 알지 못했다면 끝내 몰랐을 행복이죠. 그 뒤로 많은 여행을 했어요. 그동안 여행한 곳이 A4 한 장을 앞뒤로 꽂 채울 만큼 된답니다.”

김정숙 백만장자가 사업을 시작하던 당시만 하더라도 주위의 시선이 좋지않았지만 않았다. 그러한 환경에서 팀원들에게 가장 필요한 것은 사업에 대한 자부심이었다. 꿈을 찾아가는 당당한 일, 좋은 품질의 제품을 합리적으로 소개하는 사업에 자긍심을 가진 팀원들은 실적부터 남달랐다.

“팀원들이 스스로 느낄 수 있도록 도와주어야 합니다. 저는 독서 미팅에 집중했어요. 독서를 하면 스스로 성장하는 걸 느낄 수 있었거든요. 팀원들이 자부심을 가지고 노력하여 실력을 키울 수 있도록 최선을 다해왔습니다.”

파트너 사업자들 스스로 누군가를 가르칠 수 있는 리더를 만들기 위한 노력도 간과하지 않고 있다. 중간 리더를 키워내고 얼라인과 프로모션에 집중하면서 교육을 통한 빌드가 이루어질 수 있도록 강조하고 있다.

“사람과 만나야 하는 사업이므로 사람을 사랑하고, 좋아해야 합니다. 의리가 있어야 하죠. 달면 삼키고 쓰면 뱉는 그런 사람이 되어서는 아무것도 이룰 수 없어요. 의리는 책임감이죠. 책임감을 가지고 모두를 사랑하면서 룬 해나가길 바랍니다.”

김정숙 & 박문영
백만장자

희망, 그치지 않는 그 노래



STEP 1

프롤로그

“제품만 사용하다가 사업자분이 교육을 받아보라고 권해서 아무 생각 없이 세미나에 참석했는데 처음 들었던 세미나가 김범준 사장님의 강의였어요. 참 진솔했고, 젊어 보여도 믿음이 느껴지더라고요. 희망과 비전이 있는 일을 하고 있구나 하는 생각이 들었어요. 참 기억에 남는 사람이었습니다.”

여러 번의 세미나를 통해 들은 뉴스킨 사업은 김정숙 백만장자와 참 잘 맞는 일 같았다. 밝은 성격에 친구가 많은 점이 자신감을 더 키워주었다. 예상은 들어맞았다. 마치 제 옷을 입은 듯 뉴스킨 비즈니스는 김정숙 백만장자의 적성에 잘 맞았다. 자연스럽게 사업에 열중할 수 있었다. 그래도 사업이다 보니 디테일이 부족하다고 느껴질 때도 있었다. 그럴 때면 성공자들의 세미나를 열심히 찾아다녔다. 강의를 들을 때도 허투루 하지 않았다. 녹음기를 지참하고 제일 앞자리에 앉아 병아리가 모이를 쪄듯 강연자의 말을 머리에 새겼다. 강의에서 들은 사람의 소중함은 사업을 진행하면서는 몸으로 확인했다.

“다른 사람을 이익의 도구로 보아서는 안 됩니다. 나의 이익 보다 상대의 이익을 먼저 생각해야 관계가 유지되고 소중한 사람을 잃어버리지 않는다는 걸 많이 배웠어요. 조금의 이익에 눈이 멀어 사람을 잃게 되는 우를 범해서는 안 될 것입니다.”



STEP 2

인연

남편의 먼 친척인 이정숙 사장을 돕겠다는 생각이 사업으로 이어졌다. 도와주고 싶은 마음에 집으로 초대했고, 뉴스킨 제품을 처음 써보게 됐다. 느낌이 좋다고만 생각했는데 주변에서 먼저 알아보고 여기저기서 제품을 찾기 시작했다. 사업이라는 이야기에 먼저 파트너 사업자를 자칭하는 이도 있을 정도였다. 크게 노력한 것도 없는데 제품이 입소문을 타면서 계속적으로 매출이 일어났다. 교육을 받고 본격적으로 사업을 진행할 무렵 남편인 박문영 백만장자가 하던 사업이 안 좋은 상황에 내몰리게 됐다. 길바닥에 나앉을 상황이 되자 친정이 있는 미국으로 갈 수밖에 없었다.

“미국으로 떠나기 직전에 공영배 사장님 댁에서 미팅을 했어요. 그 계기로 그 분도 사업을 시작하게 됐죠. 제가 중간에서 스폰서 사장님들께 부탁을 드리고 미국으로 갔습니다.”

아는 사람이 없는 건 물론이거니와 말도 통하지 않는 곳에서 사업을 진행하기는 어려웠다. 도넛 가게를 하면서 생계를 꾸려나갔다. 그렇게 몇 년이 지난 어느 날 이정숙 스폰서로부터 연락이 왔다. 공영배 파트너 사장의 그룹이 굉장히 커졌다며 한국에 돌아와서 다시 한 번 시작해보지 않겠냐는 제안을 해왔다.

“고생 끝에 미국에서 자리도 잡고 여유롭게 살고 있었지만 다시 한국으로 돌아왔습니다. 미국에 있는 동안에도 꼬박꼬박 수입이 들어왔던 걸 보고 사업성을 재확인했던 거죠.”

이렇게 전격적으로 사업을 다시 시작한 데에는 남다른 이유가 하나 더 있었다. 김정숙 백만장자는 파마넥스 제품 덕에 건강에 도움을 받았기 때문이다. 그것은 뉴스킨의 제품에 대한 재확신이 되었다.

김진동 & 원종애
백만장자

아직도 설렘을 주는 벗



STEP 3

식세스 포물러

사업 초기에 들었던 김범준 사장의 강의부터 입소문으로만으로도 퍼지는 제품력, 자신이 경험한 파마넥스 제품의 우수함 등은 김정숙 & 박문영 백만장자에게 강한 확신을 갖게 했다. 회사는 정직하니 그 정신에 입각해 사업을 진행한다면 평범한 사람도 얼마든지 성공할 수 있다는 말이 떠올랐다. 교육을 통해 확신을 내면화했고, 사람과의 관계에 대해서도 배우면서 흔들림 없이 사업을 해나갈 수 있었다. 하지만 확신에 대한 열정이 때론 상대의 마음을 닫게 하는 요인이 되기도 한다는 사실도 배우게 되었다.

“그 ‘열정’으로 인해 상대가 무언가를 사야 한다는, 혹은 사업을 해야 한다는 압박을 느낄 수도 있겠더라고요. 저희 바람과 달리 상대방의 마음은 편치 않았던 거예요. 만날 때마다 뉴스킨 비즈니스에 관한 이야기만 하니 얼마나 부담스러웠겠어요.”

그때 도움이 된 건 일본 가네코 카즈미 사장의 강의였다. 실패의 요인을 분석하던 중 열심히 하는 만큼 상대는 도망 간다는 이야기가 절절하게 공감이 갔다. 확신을 바탕으로 실행을 할 때에도 지혜롭게 해야 한다는 걸 깨달았다.

“실행에 있어서 ‘열심’이라는 게 정말 위험한 요인이 될 수 있다는 걸 알았으면 해요. 믿고 있었던 가까운 이들은 의외로 내 사람이 안 됐어요. 지혜롭지 못 했던 결과라고 생각해요.”

그럼에도 불구하고 확신이 있었기에 사업에 대한 회의는 들지 않았다. 회사와 제품을 믿고 노력하다 보면 누구나 성공에 이를 수 있다.

“뉴스킨은 건강한 설립이념을 갖고 있어요. 사람들에게 도움을 주고자 하는 마음을 끝까지 지켜나가고 있습니다. 그러니 제품도 항상 좋을 수밖에 없죠. 회사의 올바른 가치관과 사명을 믿고 사업을 해나간다면 누구나 희망을 발견할 수 있을 겁니다.”

STEP 1

프롤로그

친구들과의 모임에서 우연히 뉴스킨 비즈니스에 관한 이야기를 들은 원종애 백만장자는 허무맹랑한 일이라고 단정 지어버렸다. 하지만 몇 명의 친구들은 호의적인 반응을 보이며 사업에 뛰어들려고 했다.

‘요즘이 어떤 세상인데 그렇게 쉽게 많은 돈을 벌 수 있겠어?’라는 생각이 들었다. 세상 물정 모르고 주부로만 살아왔던 친구들을 말리기 위해서는 대체 뉴스킨이 어떤 사업인지 알아야 했다. 그렇게 접한 뉴스킨 비즈니스. 하지만 똑순이라고 자처하며 살아왔던 원종애 백만장자는 사업에 대해 알아보기 시작하면서 그 매력에 빠져 누구보다 열성적인 사업자가 됐다. 정작 말리려 했던 친구들은 사업에 깊이 몸을 담그지 않았는데 말이다.

“열심히 교육을 들으며 사업을 해나갈 때였어요. 김중순이라는 친구가 있었는데 그 친구는 자신이 비록 사업은 하지 못하지만 제 사업을 도와주겠다고 미팅을 위한 장소도 제공해주고, 참 많은 힘이 되어주었어요. 사업 초기에 기반을 탄탄히 하는데 그 친구의 도움이 정말 컸어요.”



STEP 2

인연

누구보다 유난한 과정을 거쳐 사업에 뛰어 들었지만 시행착오가 없었던 것은 아니었다. 열심히 배워야 하는 건 많은데 실전에서 뛰려니 부족한 부분이 연이어 나타났다. 사람을 상대하는 것도 생각보다 힘들었다. 다시 심기일전하여 조직을 정비 해나갈 무렵, IMF가 왔다. 하지만 몸으로 직접 부딪히며 쌓아놓은 사업 기반이 탄탄했기에 힘겹게나마 이겨낼 수 있었다.

“초기에는 영업을 위해 하루 종일 마사지만 하러 다녔어요. 물론 그게 매출만 오르고 조직을 키우게 하는 일은 아니었지만 IMF 상황에서도 포기하지 않을 수 있는 기반을 만들어 주었어요. 사업하는 사람들은 많이 떠났지만 마니아 고객은 남았거든요.”

지속적으로 발생하는 매출은 사업을 지속시킬 수 있는 힘이였다. 하지만 이런 방식의 한계는 분명했다. 소비자만 많고 사업자는 없는 구조로는 지속적인 성장이 불가능했다. 결국 조직을 만들고 성장시키는 리크루팅에 맞춰 다시 사업을 설계해야 했다. 그것은 바로 고객들에게 사업의 본질을 설명하고 보상과 비전을 공유하는 것이었다. 사업의 방향이 달라지자 조직이 커가기 시작했다. 남편 김진동 백만장자의 결합도 성장의 탄력을 뒷받침했다.

“처음엔 조금 뼈적거렸어요. 신랑은 과감하고 추진력이 탁월한데 비해 저는 상대방의 감정을 먼저 생각하는 편이거든요. 이성적인 사람과 감성적인 사람의 입장이 다르다 보니 우선시 되는 문제가 달라서 다투게 되더라고요. 하지만 이내 서로의 장점을 결합하기로 결정했죠.”

사업의 구조적인 문제를 해결해나가고 부부 사업가로서의 역할분담도 효율적으로 해나가기 시작했다. 강의나 시스템 구축은 김진동 백만장자가, 사업자 관리와 데몬스트레이션은 원종애 백만장자가 맡았다. 그러자 굉장한 시너지가 나오기 시작했다. 결론적으로 모든 시행착오와 갈등은 짧은 시간에 폭발적으로 성장해낼 수 있는 밑거름이 되었다.

STEP 3

섹세스 포뮬러

팀 엘리트라는 목표를 설정하여 열심히 달렸고 결국 성공의 과실을 수확했다. 하지만 그것이 슬럼프의 원인이 되리라고는 생각하지 못 했다.

“팀 엘리트만을 바라보며 달린 시간이었어요. 그것이 실현되자 더 이상의 목표도, 더 이상의 꿈도 없었던 거죠. 그때 처음 무력감을 느꼈던 것 같아요. 슬럼프가 이어지자 비로소 마음공부를 시작했습니다.”

책을 읽고 사색하거나 인문학자들과 더 큰 성공자의 강연을 들으며 마음을 다스리는 공부를 시작하자 내면을 들여다볼 수 있게 됐다. 그제야 무력감과 허탈감의 이유를 알 수 있었다. 과정에서 오는 충만함과 행복함을 느끼지도 못한 채 앞만 보고 달려왔다는 것이 이유였다.

“스폰서, 리더라는 입장과 아내와 엄마로서의 자리, 그리고 꿈을 간직한 내가 균형을 잡고 살아가는 것이 중요하더라고요. 정말 순수하게 사랑한 일과 내면에 숨겨져 있던 나에 대한 애정을 갖기 시작했어요.”

마음공부를 통해 나를 발견하면서 원종애 백만장자는 새로운 꿈이 생겼다. 다른 사람들을 위해 바치는 삶을 살겠다는 것이다.

“봉사하고 싶다는 마음이 있었는데 늘 그뿐이었죠. 그래서 아주 구체적인 계획으로 만들었어요. 십여 년 후에 장학 재단을 설립하겠다는 것도 계획의 일부죠. 나와 내 가족만이 아니라 주변을 돌아보고 함께 더불어 잘 살아야겠다는 큰마음을 갖게 되었습니다.”

뉴스킨 비즈니스를 했던 20년이 남긴 것은 주위에 있는 많은 사람들이다. 시간이 갈수록 스폰서와 파트너 사장들과의 관계는 돈독해져 갔다. 회사를 사랑하는 마음 역시 한결같다. 일을 생각하면 아직도 설렌다는 원종애 백만장자에게 뉴스킨 비즈니스는 오래도록 변치 않는 소중한 친구다.

“지나온 시간이 이상하게도 짧은 순간처럼 느껴져요. 아마도 뉴스킨 비즈니스가 역동적이기 때문일 것입니다. 모두 감사하고, 앞으로 더 사랑하겠습니다.”

김태호 & 이주연
백만장자

신념이 만들어낸 성공



STEP 1

프롤로그

누구나 그렇듯 경제적으로 여유로운 삶을 살고 싶었지만 현실은 늘 빠듯했다. 부자는 고사하고 평범한 수준으로 사는 것조차 쉽지 않은 상황이었다. 특별할 것 없는 일상을 보내던 어느 날 우연히 받은 명함에서 파마넥스 단어를 발견했다. 누구의 말을 잘 듣는 편은 아니었지만 궁금증이 생겼다. 확인을 하고자 세미나에 참석했다. 유통업을 했기에 회사와 보상, 제품에 대한 이해가 빨랐다. 테스트 삼아 사온 제품을 사용하면서 확신도 생겨났다. 일 년여에 걸쳐 하던 일을 정리하고 뉴스킨에 본격적으로 뛰어들었다.

“날이 추워지면 각질 때문에 늘 고민이었어요. 고가의 화장품을 써봤지만 아무 소용이 없었죠. 하지만 바디 바와 인헨서, 토너를 딱 한 달 사용했는데 결과가 놀라웠습니다. 그래서 사업을 결정했어요. 평소에 도 한번 옳다고 생각하면 흔들리지 않는 성격이라 확신이 든 뒤에는 시작이 어렵진 않았어요.”

호기롭게 시작은 했지만 마케팅도 낯설었고 어떻게 사업을 진행해야 할지 몰라서 막막했다. 일단은 설득이 쉬운 파마넥스에 집중하며 사업을 진행했다. 하지만 6개월 동안 뛰어다녔음에도 사업은 늘 제자리였다.

“스폰서에게 데모스트레이션을 위한 가방을 만들고 싶다고 했어요. 금남의 분야이던 화장품 세일즈를 시작했습니다. 스폰서가 세 번 정도 도와주었을 뿐 그 뒤로는 스스로 개척하고 배우면서 진행했어요.”

그 시절에는 남성 사업자가 드문 때였다. 쉽지 않았지만 목표와 꿈이 있었기에 절대 포기할 수 없었고, 그때 한 고생이 현재 사업의 토대가 되어주었다. 반대했던 아내 이주연 백만장자 역시 지금은 누구보다 적극적으로 사업에 동참하고 있다.

STEP 2

인연

6개월가량 검토의 시간을 가졌다. 평생 직업, 사업으로 결정할 일이었기에 대충 알고 쉽게 그만두고 싶지 않았다. 세상일에 정신을 빼앗겨 갈팡질팡하거나 판단을 흐리는 일이 없게 되었음을 뜻하는 나이, 마흔에 이르렀기에 신중에 신중을 기했다.

“인생을 올인해도 될 만한 일인가를 보았어요. 원하는 걸 가질 수 있는지도 검토했고요. 유통업을 하고 있었기 때문에 메리트에 대한 이해가 빨랐던 반면, 어렵고 힘든 일이 될 거라는 예상도 할 수 있었어요. 세미나를 들으면서 신념을 더했고, 신념이 행동으로 유발됐습니다.”

40대의 중요한 인생, 한 곳에 집중해야 한다고 다짐했다. 나이가 먹어도 할 수 있는 비즈니스기에 좋았다. 우리나라뿐만 아니라 글로벌 사업이 가능하다는 점도 확신을 더해주었다. 성공에 대한 확신으로 시작했기에 실행에 어려움을 겪어도 하나하나 차근차근 남보다 빠르진 않았지만 다지면서 사업을 진행해나갔다.

“행동이 중요한 것 같아요. 매일 실행으로 옮기는데 최선을 다했습니다. 확신을 갖고 시작한 일임에도 불구하고 일을 하다 보면 업 다운이 생겨요. 컨트롤을 잘해야 하지요.”

그럴 때일수록 기본에 집중해야 한다. 세미나를 통해 배우고, 사업을 진행해나가야 한다. 잘 배운 만큼 효과적으로 사업을 전달할 수 있다. 기초 작업이 수반되지 않으면 모래성을 짓는 것과 같은 결과가 되어버리고 만다.

“사업을 하면서 타인을 이해하고 기다려주는 것을 배우게 됐습니다. 많은 사람을 만나면서 실망도 했지만 그만큼 배웠습니다. 한번 만나면 오래도록 유지하는 게 중요한 것 같습니다. 몇 년이 지나도 이어질 수 있는 연을 만드는 게 이 사업의 맥인 듯합니다.”

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

회사와 사업자 간의 얼라인은 중요하다. 한 방향으로 맞춰지지 않으면 비즈니스의 성장은 둔화된다. 회사가 설정한 방향으로 따라가다 보면 좋은 결과를 효과적으로 낼 수 있다. 때문에 그룹 내에서도 회사에서 운영하는 영업 전략을 최우선으로 해서 목표를 설정하고 있다.

“조직 구축은 신규 사업자들의 참여도가 중요합니다. 사람 대 사람으로 이어지는 것이지요. 때문에 그들이 올 수 있는 분위기를 만들고, 교육내용에도 심혈을 기울이고 있습니다.”

딱딱한 지식 전달 위주의 교육보다 처한 현실에 대해 소통하고 공감하는 데 초점을 맞추고 있다. 또한 젊은 나이의 사업자들이 입문에 어려움을 겪지 않도록 유연한 사고로 그들을 이해하고 재미있고 즐겁게 사업할 수 있는 환경을 만들고 있다.

“회사의 프로모션은 중요합니다. 우리 그룹 역시 프로모션을 통해 많이 성장할 수 있었습니다.”

프로모션을 잘 활용하기 위해서는 지속적인 동기부여가 가장 중요하다. 또한 그룹 원들이 최대한 수혜를 입을 수 있도록 리더들은 끊임없이 독려를 해야 한다.

“제가 본 뉴스킨 비즈니스는 미래지향적 사업입니다. 개인의 꿈을 이룰 수 있는 좋은 도구이기도 하고요. 선택을 했으면 집중해야 합니다. 변하지 않는 신념을 갖고 꾸준히 행동하는 것이 사업에 있어서 가장 중요합니다.”



마음의 밭을 일구다



STEP 1

프롤로그

뉴스킨에 대한 선입견은 사업을 하지 않는 사람들만 가지고 있는 것이 아니다. 뉴스킨 비즈니스를 하면서도 사업자들은 수많은 선입견에 빠져서 중요한 것을 놓치고 가거나 성공의 길목에서 돌아 나오는 우를 범하기도 한다. 박다효 백만장자 역시 사업 초기 선입견과 이로 인한 설부른 판단으로 크나큰 실수를 저질렀고 그 일은 지금까지도 중요한 교훈이 되고 있다.

“지인을 통해 뉴스킨에 관심이 있다는 분의 집에 찾아가게 됐어요. 40대 초반의 여성분이셨는데 부모님이 모두 편찮으셔서 협소한 집에는 온통 의리기기와 약봉지가 가득했어요. 부모님을 돌보느라 결혼은 생각지도 못하고 있었고, 본인의 건강과 피부도 안중에 없다는 걸 대화를 통해 알게 되었어요.”

형편이 너무나 어려워 보였기에 데모스트레이션 직후 로션 하나를 전하고 나왔다. 돈이 없으면 약을 사지 못할까 봐 걱정됐기 때문이다. 하지만 일주일 후 다시 방문했을 때 그 생각이 잘못됐다는 걸 깨달았다.

“100만 원 가까이 되는 금액의 다른 회사 화장품들을 할부로 구매하셨더라고요. 그때 내가 생각하는 것과 소비자가 원하는 것은 다르다는 것을 깨달았어요. 스폰서님은 항상 말씀하셨어요. 그분이 좋아질 만큼 추천해 드리라고, 그래야 사업을 할 수 있는 기회도 줄 수 있다고요. 지금 돌이켜 보니 제가 그분의 피부와 건강을 위해 제대로 추천해서 좋아졌다면 아마도 그녀는 뉴스킨 사업을 해서 좀 더 다른 삶을 살았을지도 몰라요. 다시는 그런 실수를 하지 않도록 최선을 다하고 있습니다.”

STEP 2

인연

IMF 시절, 남편은 잘 다니던 회사를 퇴직하게 됐고, 아무런 준비 없이 제과점을 시작하게 됐다.

“제과점을 오픈하고 얼마지않아 언니로부터 뉴스킨 제품에 대한 이야기를 들었어요. ‘좋은 것만 있고, 나쁜 것은 없다’는 기업 경영 철학에 매력을 느껴 도서관에 가서 화장품에 대한 서적도 찾아보며 들었던 얘기가 사실인지 확인했습니다.”

그 후로도 딸아이의 피부를 위해 뉴스킨의 제품을 2년 넘게 사용했지만 비즈니스로는 고려해보지 않았다. 그러다 경영악화로 제과점을 3년 만에 접게 되면서 막막한 상황에 빠지게 되자 대안을 찾아야 했다.

“대출금과 이자를 감당하기 어려웠고, 당장의 생계가 막막해졌어요. 당시 제과 시장은 포화상태였고, 기술이 없이 시작한 일이라 소비자의 니즈를 맞추지 못 했던 거죠. 내외부적인 요인으로 인해 제과점 운영은 실패로 돌아갔습니다.”

그러자 뉴스킨 비즈니스가 눈에 들어왔다. 어려운 경제 여건 속에서도 계속해서 제품을 쓰며 딸아이의 피부가 좋아지는 것을 확인했던 터라 품질에 대한 확신이 있었다. 가장 매력적이었던 것은 고정비와 자본, 기술력에 대한 부담은 없다는 점이었다. 무엇보다 노력에 대한 대가를 자산으로 얻게 된다는 점이 크게 와 닿았다.

“남편은 네트워크 마케팅에 관한 선입견을 가지고 있었어요. 하지만 강의를 들으면서 보상과 회사에 대해 파악하더니 더 이상의 반대는 하지 않았어요.”

김명철 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 성공적으로 해나가는 아내를 묵묵히 지켜봤다. 그리고 오랜 검토와 고민 후 사업에 합류했다. 직장에서 조직 관리를 맡았던 경험이 더해지자 사업은 급성장하기 시작했고 오늘의 성공까지 이르게 되었다.



STEP 3

석세스 포뮬러

뉴스킨 비즈니스는 제로에서 시작해서 사업적인 결과를 만들어낸다. 중요한 것은 어느 누구도 그 결과를 대신해서 만들어주지 않는다는 점이다. 꿈을 꾸고 목표를 설정하고 확신을 내면화해도 실행 앞에서 무릎 꿇는다면 결과는 제로다.

“누구라도 한 번에 멀리 갈 수 없듯이 실행을 할 때는 한 걸음부터 시작해서 계속해서 걸음을 내디뎌야 합니다. 그 한 걸음에 힘이 실리면 속도가 붙고, 그렇게 되면 성공에 가까워짐을 느낄 수 있게 되죠.”

김명철 백만장자의 꿈은 소박했다. 돈 걱정 없이 아프지 않고 행복한 가정을 꾸려가는 것이 꿈이었다. 하지만 IMF를 겪으면서 위기를 맞게 되자 가장으로서의 역할을 제대로 수행하지 못할 수도 있다는 불안이 왔다.

“뉴스킨 사업을 하면서 그런 불안을 없앨 수 있었어요. 경제적인 문제를 해결하게 되자 어떻게 사는 것이 진정한 행복일까 하는 생각이 들었어요. 그리고 누군가를 위해 뭔가를 해줄 때 제가 행복을 느끼고 있다는 것을 깨닫게 됐습니다.”

때문에 지금도 봉사활동을 하고 있지만 향후 어려운 학생들을 위해 좀 더 적극적으로 후원 사업을 할 계획이다.

“만나는 모든 사람이 스승이라고 생각하세요. 그들의 언행이 좋다면 그것을 배우고, 바람직하지 못하다면 그것을 거울삼아 올바른 행동을 하도록 노력하시기 바랍니다. 가는 곳 어디라도 새로운 여행지라고 생각하세요. 여행은 늘 신선함과 즐거운 마음을 전해줍니다. 매일매일 마음의 발을 일구고, 그 속에서 행복을 찾아가길 바랍니다.”

박미영 & 강화원
백만장자

마음이 넉넉한 부자



STEP 1

프롤로그

몇 해 전 추석 즈음이었다. 운전하고 가던 박미영 백만장자가 붉은색 신호등을 보고 차를 멈췄는데 뒤따르던 1000번 버스가 뒤를 들이받는 일이 벌어졌다. 운전석에서 내린 버스 기사는 비싸 보이는 차가 찌그러진 것을 보고 당황했다. 손님을 태운 버스여서 일단 연락처를 교환하고 정비업소로 갔다. 견적은 이백만 원 가까이 나왔다. 버스기사는 그동안에도 몇 차례나 전화를 걸어왔다. 얼마나 비용이 나갈지, 사고 경력으로 고과에 문제가 생기는 건 아닐지 걱정이 앞섰기 때문이었다.

추석을 앞둔 시점이었다. 박미영 백만장자는 성실한 가장으로 버스 운전을 하며 가정을 일구어 나가고 있는 버스기사의 처지를 생각했다. 그러자 상대가 얼마나 큰 부담감을 가지고 있을지 염려가 됐다.

“뉴스킨을 통해 마음의 여유를 가질 수 있었기 때문이 아니었을까요. 착한 사람이 되고 남의 입장을 헤아릴 수 있으려면 여러 가지 측면에서 부자가 되어야 할 것 같다는 것을 깨달았습니다.”

보험처리도 하지 않은 채 걱정하지 말고 한가위 잘 보내시라는 문자만 건넸다. 수리비도 따로 청구하지 않았다. 버스기사는 연신 정말 고맙다는 메시지를 보내왔다. 그리고 얼마 후 놀라운 일이 벌어졌다.



광화문 워크인 센터에 가기 위해 탄 버스에서 그 기사를 다시 만난 것이다. 그는 정중하게 고마움을 표시했다.

“가끔 분식집에서 급하게 한 끼를 때울 때가 있어요. 주위에 어린 학생들이 밥을 먹고 있으면 나갈 때 밥값을 계산해줘요. 뒤늦게 안 아이들은 제가 보이지 않을 때까지 고맙다는 인사를 하죠. 뉴스킨이라는 도구로 인해 부자가 되면 나비효과처럼 사회를 따뜻하게 만들어주는 그런 사람이 되는 것 같아요.”

STEP 2

인연

남편의 사업이 부도를 맞은 후 조그마한 사무실을 내고 현미를 홍보하고 직접 판매하는 일을 했다. 현미의 효과를 알리고 판매하는 일을 했지만 남편은 ‘당신 피부를 보면 그 말을 안 믿을 것’이라는 실없는 농담을 곧잘 했다.

“그러던 중 친구가 얼굴이 싹 달라져서 나타났어요. 제품이 너무나 믿음이 갔지만 형편이 너무나 빠듯했어요. 그러다 강병훈 & 이한숙 사장님을 소개받았고, 제품을 조금씩 써볼 수 있었어요.”

박미영 백만장자와 아이들의 피부가 좋아지자 강화원 백만장자도 제품에 대한 신뢰가 쌓였다.

가게 문을 닫고 그룹 세미나에 참석하는 일이 잦아질 무렵 강화원 백만장자가 귀중한 결정을 내려주었다.

박희순 & 박창규
백만장자

삶의 바닥에서 만난 희망



STEP 1

프롤로그

박창규 백만장자는 올해 지천명의 나이라는 신 साल을 맞았다. 특별한 마음에 지리산 천왕봉에 올라 떠 오르는 새해를 맞이했다. 사람은 늙을수록 현명해지는 것이 아니라 조심스러워지는 거라고 헤밍웨이가 그랬지만 무언가를 두려워하고 머뭇거리기보다 도전하는 마음으로 젊게 살 것을 다짐했다.

“술을 좋아하는데 백일 금주 다짐도 지켰어요. 100일 동안 몸과 마음을 해독해서 얼라인과 빌드에 집중해나가고 있습니다. 지난해 아들이 해병대에 입대했는데 추운 겨울 물속에 뛰어드는 모습을 매체를 통해 보게 됐어요. 저도 그때 조심으로 돌아가야겠다고 마음먹었어요.”

박창규 백만장자가 뉴스킨을 만난 건 가장 최악의 상태였을 때였다. 하던 사업이 실패로 끝나 작은 시골 마을에 작은방을 구해 살던 시절이었다. 그때 우연히 신문을 통해 ‘무자본, 무점포, 평생 할 수 있는 일’이라는 문구를 보고 전화를 걸었다. 지푸라기라도 잡는 심정으로 무작정 뛰어들었다.

경제 형편으로 인해 시골로 간 것이어서 아는 사람도 없었다. 마을버스로 시내에 나가 다시 울산과 부산행 버스를 갈아타며 사업을 펼쳐나갔다. 밤 11시 이전에는 집에 간 적이 한 번도 없었을 정도로 매일 매일 열정을 다했다.

“남편은 당장 힘든 건 뉴스킨이나 현미 사업이나 같지만 10년 후를 내다보면 뉴스킨이 훨씬 비전이 있다는 이야기를 했어요. 분명한 명분이 있다고도 했죠. 남편도 마음속으로 뭔가를 찾고 있었던 것 같아요.”

강화원 백만장자가 사업을 시작한 지 6개월 정도 지난 후 박미영 백만장자 역시 자신의 삶을 바꿀 수 있는 유일한 도구인 뉴스킨 비즈니스를 선택했다.

STEP 3

식세스 포뮬러

성공에 대한 확신은 없었지만 제품에 대한 확신은 있었다. 뉴스킨의 도움으로 피부와 건강이 좋아진 사람들을 봤고, 자신 역시 피부에 많은 도움을 받았다. 반면에 남편 강화원 백만장자는 성공에 대한 확신을 가지고 사업을 시작했다. 높은 자존감으로 자신 있게 사업을 진행해나갔고 서로의 부족한 부분을 메워주었다.

“남편은 1년 365일, 아침마다 냉수마찰을 하면서 ‘나는 할 수 있다’라고 외쳐요. 확신을 내면화하는 것이죠. 언젠가 엘리베이터 안에서 이웃을 만났을 때 남편이 당당히 명함을 건네더라고요. 그 자신감이 확신에서 온다는 걸 알게 됐고, 저도 적극적으로 사업에 임하게 됐습니다.”

피그말리온 효과(Pygmalion effect)는 심리학에서 타인의 기대나 관심으로 인하여 능률이 오르거나 결과가 좋아지는 현상을 말한다. 박미영 백만장자의 리더십은 이 피그말리온 효과에 기반을 두고 있다. 늘 칭찬해주고 할 수 있다고 동기부여를 해줌으로써 그 사람의 잠재력을 일깨워주도록 하는 것이다.

경제적으로 힘든 시간을 보낸 후 선택한 사업이기에 행복에 대한 구체적인 상을 그리지 않고 무작정 앞만 보고 달리기도 했다. 하지만 경제적인 안정과 여유를 갖게 되면서 행복에 대한, 올바른 삶에 대한 가치관도 정립하게 됐다.

“언젠가 사업이 뜻대로 풀리지 않자 남편이 스트레스를 받으며 힘들어하는 걸 봤어요. 그때 뉴스킨에서 행해지는 선의의 경쟁에서는 1등이 별 의미가 없다. 우린 모두 행복한 1등이 될 수 있다고 이야기해주었어요. 행복의 기준이 핀 타이틀이나 돈이 될 수 없거든요. 진정한 행복에 대한 가치관을 정립하면서 사업을 해나갈 필요가 있다고 생각합니다. 어떤 리더의 모습으로 사업을 하는지가 더 중요한 것 같아요. 정의로운 리더, 지혜로운 아내, 기준이 되는 엄마, 닦고 싶은 롤모델이 되고 싶습니다.”



“마을버스가 끊기면 걸어가야 했는데 산길에 무덤이 많았어요. 무서워서 큰 소리로 노래를 부르곤 했는데 그러다 보니 목소리도 커지고 나중에는 그게 또 스피치에 도움이 되더라고요. 아내는 아이들을 키우며 가내수공업까지 했어요. 둘 다 정말 열심히 살았죠.”

STEP 2

인연

초기에는 박창규 백만장자의 성실함에 신뢰를 느끼고 파트너가 된 사업자도 많았다. 절박함으로 무모하다시피 덤벼들며 이뤄낸 성과도 적지 않았다. 하지만 교육체계와 시스템이 부족한 환경은 정체를 불러왔다.

“어딘가 막혀있을 때 6대 스폰서이신 김정주 사장님은 두 가지 조언을 해주셨습니다. 그 첫째가 뉴스킨을 모든 일의 1순위에 두라는 것이었어요. 두 번째는 공은 땅에 닿아야 튀어 오른다는 답이었습니다. 제 삶이 바닥이라고 생각했는데 그러면 앞으로 높이 튀어 오를 일만 남았다는 이야기였어요. 그 말씀에 기운을 내고 다시 뛰기 시작했고, 6개월 만에 다이아몬드 이그제큐티브가 되었답니다.”

뉴스킨 비즈니스가 고마운 것은 경제적인 안정을 찾은 것 못지않게 삶을 대하는 태도도 긍정적으로 변했다는 점이다. 긍정적인 마음을 갖게 되자 마음이 평온해지고 가정도 화목해졌다. 그러자 아이들도 달라졌다.

“얼마 전 문득 예전 사진을 봤는데 인상이 정말 달라졌더라고요. 그때는 늘 불만에 차서 잔뜩 인상을 쓰고 지냈던 것 같아요. 지금은 하루하루 감사하는 마음으로 살고 있어요. 남편도 많이 달라졌어요. 혼자만의 방식만 고집하지 않고 다름을 인정하는 사람이 된 것 같아요. 슬럼프가 와도 뉴스킨 안에서 극복하려고 노력합니다.”



STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

튼튼하고 오래가는 그룹을 만드는 방법은 간단하다. 회사와 얼라인하는 것이다. 회사와 한 방향으로 움직이면 불필요한 낭비를 줄이고 보다 효율적으로 팀을 운영할 수 있다.

“개인적으로도 팀 엘리트가 되기까지 프로모션에 집중했던 것이 성장의 비결이라고 생각합니다. 팀원 모두가 집중할 수 있도록 어카운트 매니저의 도움도 받고 사무실에서 하는 미팅과 세미나, 트레이닝에서도 회사의 로드맵을 적극적으로 이용하고 있습니다.”

빌드를 위해서는 그룹만의 문화를 만드는 데 집중하고 있다. 소규모 그룹과 동아리를 운영하면서 자연스럽게 미팅 자리를 만들고 이를 통해 소통을 이끈다.

“작은 것부터 실천해나가고 있어요. 소통하고 이해하면서 탄탄한 조직을 만들어 나가고 있습니다. 내가 먼저 변하고, 비웠더니 더 많은 사람들이 함께 하더군요.”

신규 사업자들을 발굴하는 데 있어서 LTO는 최고의 도구가 될 수 있다. 때문에 박화순 & 박창규 백만장자는 이 LTO를 전략적으로 이용해왔다.

“LTO는 스스로에게 동기부여가 돼요. 목표를 세우고 달성해나가는 것에 대한 동기가 되는 것이죠. 짧은 시간에 집중하게 되니까 어필하는 능력이 좋아지고, 부족한 부분도 채워질 수 있어요. 개인적인 역량을 키우는 데도 효과적입니다.”

박화순 & 박창규 백만장자는 어떤 성공자의 강의에서 ‘그동안 가족과 주변 사람들을 대상으로 살아왔는데 뉴스킨을 시작하고 나서부터는 세상을 대상으로 살아가는 사람이 되었다’라는 말을 들었다. 그것은 마치 자신의 마음을 그대로 이야기하는 것만 같았다.

“다름을 인정하는 법을 배운 것 같습니다. 많은 사람을 만나면서 그들을 담아낼 수 있는 그릇을 키우게 되었어요. 방법은 간단합니다. 자신을 내려놓고 상대를 이해하는 것이죠. 많은 사람들에게 뉴스킨이 주는 가치들을 전하고 싶습니다. 저 역시 가장 어려울 때 뉴스킨이라는 기회를 잡았듯 다른 사람들도 그 타이밍을 놓치지 않도록 잘 이끌어 나가겠습니다.”

백성혜 & 김기원
백만장자

나눌수록 커지는 사랑의 힘



STEP 1

프롤로그

‘복잡한 현실이 당신을 멈추지 못하게 하십시오, 행동하는 사람이 되십시오.’ 빌 게이츠는 하버드 대학 졸업식 축사에서 이와 같은 말을 했다. 현실이 어려울 때 상황이 여의치 않을 때, 멈춰 선 채 그 상황에 빠져 있는 것은 아무런 해결책이 되지 않는다. 이런 상황일수록 목표를 향해 무조건 앞으로 나아가는 것이 중요하다. 백성혜 & 김기원 백만장자도 복잡한 현실에 발목이 잡힐 뻔한 적이 있었다.

“사업을 시작하고 2년 만에 블루 다이아몬드 이그제큐티브로의 승급을 목전에 두던 시기였어요. 서재리라는 먼 곳까지 가게 됐는데 차가운 응대를 받았어요. 돌아서서 나오는데 눈물이 멈추지 않았어요.”

하지만 포기할 수 없었다. 목전에서 놓친 블루 다이아몬드 이그제큐티브라는 목표가 있었기에 흔들릴 수도 없었다. 모욕적인 언사에 깊은 상처를 받았지만 현실에 멈추는 대신 다시 행동에 나섰다. 오기가 발동해 더 열심히 사람들을 만나고 다녔다. 그 결과 뜻하지 않은 곳에서 리크루팅이 이뤄지고 라인이 생겨 목표를 달성했다. 사람으로 인해 상처를 받지만 다시 희망과 기쁨을 얻는 것도 결국 사람이다. 뉴스킨 사업은 이처럼 사람의 소중함, 관계의 소중함을 깊이 깨닫게 한다.



STEP 2

인연

백성혜 백만장자는 김범준 사장의 세미나를 듣고 뉴스킨 사업을 결정했다. 일단은 지속적으로 많은 수입이 들어온다는 것에 메리트를 느꼈다. 당장 눈에 보이는 비전이었다. 백성혜 백만장자는 어린이집을, 김기원 백만장자는 실내 놀이터를 운영했기에 사업적인 검토가 비교적 빠르고 정확하게 이루어졌다. 사업가로서 냉정하게 바라본 것이다. 제품과 시스템, 어느 하나 문제 될 것이 없었다. 다만 김기원 백만장자는 백성혜 백만장자가 하던 일을 안정적으로 계속 해나가길 하는 마음이 조금은 남아있었다. 하지만 뉴스킨 제품을 써보면서 확신을 더 얻기 시작했고, 회사와 보상체계에 대해 자세히 알게 되자 적극적인 자세로 사업을 대하기 시작했다.

“어린이집은 한계가 있는 일이었어요. 아이러니하게도 잘 될수록 문제 발생률이 높아지는 일이었죠. 남편의 일도 마찬가지였어요. 당장은 잘 되는 것처럼 보여도 언제 어떤 일이 생길지 몰라 늘 불안했죠. 그에 반해 뉴스킨 비즈니스는 한계도, 부작용도 없는 일이었어요. 망설일 이유가 없었습니다.”

백성혜 & 김기원 백만장자가 사업을 하면서 가장 역점에 둔 것은 신뢰를 쌓아가는 것이었다. 신뢰가 깨지면 감정이 틀어지고 관계는 무너진다. 이 문제는 책과 강의를 통해 해답을 찾아 나갔다.

“형제 라인인 최병수 사장님으로부터 호킨스 박사의 의식 지도와 관련된 강의를 듣게 됐어요. 강의를 듣고 내가 가진 포용력과 이해력에 대해 생각하게 됐습니다. 그리고 사람을 좀 더 이해하기 위해 노력하게 되었죠.”

타인을 인정하는 것은 자신을 인정하는 데서부터 시작한다. 자신을 인정하자 타인을 존중할 수 있게 됐다.

“사람들이 가지고 있는 두려움을 이해하게 되면서 진심으로 그들을 끌어안을 수 있게 되었어요. 뉴스킨이 아니었다면 평생 지니지 못할 마음의 크기라고 생각합니다.”

STEP 3

석세스 포물러

백성혜 & 김기원 백만장자는 이제 많은 이들을 행복하게 만들어주기 위해 더 나은 리더십을 끊임없이 고민하고 있다. 올바른 리더십에 대한 생각은 시간이 감에 따라 조금씩 변하지만 단 한 가지 절대 변하지 않는 전제가 있다. 바로 사랑이다.

“모든 리더십에는 사랑이 바탕 되어야 합니다. 사랑이 바탕이 되면 한 사람 한 사람 포용할 수 있는 마음이 생겨요. 사업을 하다보면 솔직히 이해가 잘 안 되는 사람을 만나기도 합니다. 하지만 그런 사람들 일수록 더 많은 사랑을 줍니다.”

사랑의 위력은 나눠줄수록 더욱 커지는 것에 있다. 준 것보다 더 큰 사랑을 파트너들은 돌려주었다.

백성혜 & 김기원 백만장자는 사랑의 리더십으로 얼라인을 위해 노력하고 있다. 구체적으로는 회사의 로드맵대로 실행해 나가기 위한 시스템을 활용하고 있다. 모듈 트레이닝을 통해 생각과 행동, 말하는 습관을 세세하게 잡아준다. 또한 빌드에 있어 어려움을 겪는 사업자들을 위해서는 강의를 강화하고 시스템을 보다 디테일하게 운영하고 있다.

“대부분의 두려움은 감정적인 문제예요. 강의를 통해 감정적인 부분을 스스로 해결할 수 있도록 돕고 있습니다. 또 신제품이 나오면 강의를 통해 철저하게 교육을 시킵니다. 보상이나 성공에 대한 노하우도 막힘없이 공유될 수 있도록 시스템을 운영하고 있습니다.”

타인의 성공을 진정으로 도우면 자신도 성공한다는 철학을 가지고 있는 백성혜 & 김기원 백만장자는 그룹원들과의 윈윈을 꿈꾼다.

“상생의 관계에서 가장 경계해야 하는 것은 시기심이에요. 옆 사람이 잘 하는 것이 있다면 그것을 인정하고 배우려는 자세가 필요하죠. 자신의 노하우도 먼저 공유하고요. 조직이 커질수록 윈윈을 위한 상생의 마인드가 중요합니다.”

백성호 & 성정아

백만장자

뉴스킨이 준 선물, 자유와 여유



STEP 1

프롤로그

뉴스킨 비즈니스를 만나기 전 백성호 & 성정아 백만장자는 오랫동안 학원을 운영했다. 학원 특성상 주말에도 쉴 수 없었고, 늘 새벽에 퇴근해야 했다. 안정적으로 운영해왔던 터라 경제적인 여유는 있었지만 친구를 만나 맥주를 마실 수도, 가족과 함께 여행을 떠날 수도 없었다. 그런 부부에게 루비 이그제큐티브가 되어서 처음으로 간 뉴질랜드 트립은 여러 가지로 굉장히 의미 있는 일이었다.

“신혼여행도 설악산에 가는 길로 대신했던 저희로서는 30여 년 만에 처음 비행기를 탄 ‘사건’이었죠. 뉴스킨이 주는 자유와 여유가 가슴을 설레게 만들었습니다. 그곳에서 회사에 대한 감동도 느꼈죠. 배에서 내리는 순간 많은 성공자들이 우리의 성과를 축하해주었어요. 회사가 주는 감동이 정말 컸습니다.”

뉴질랜드 트립은 새로운 세상이 눈앞에 펼쳐졌음을 가슴으로 느끼게 해준 여행이었다.

사업에 대한 확신은 성정아 백만장자가 먼저 얻었다. 뉴스킨 제품으로 아이의 피부와 남편의 건강이 좋아지자 믿음이 생겼다. 당시 운영하던 학원은 잘 되고 있었지만 미래가 불투명하게 느껴졌다. 경쟁 학원이 우후죽순으로 생겨나고 있었고, 온라인 교육의 등장으로 시장이 요동치는 상황이었다.



“스폰서가 학원을 정리하고 본격적으로 뛰어들라고 조언했어요. 얼마나 자신이 있으면 십 년 운영하던 학원을 정리하라고 이야기할 수 있을까 하는 생각이 들었죠.”

평소 존경하고 따르던 스폰서 이상남 사장의 자신감 넘치는 조언이라 더 믿음이 갔다. 사업의 방향성을 잘 전달해준 성정운 사장도 사업에 뛰어드는 데 결정적인 계기가 되었다.

STEP 2

인연

사업을 진행해나가면서 생긴 꿈은 힘든 순간에도 포기하지 않게 하는 에너지가 되어주었다. 그 꿈은 바로 선교 사업이다. 뉴스킨을 선택하지 않고 학원을 계속 경영했었다면 결코 꿀 수 없는 아름답고 위대한 꿈이다.

“잘 되던 학원이나 계속하지 왜 업종을 바꾸느냐고 많은 이들이 의아해할 때 그 꿈 이야기를 해주었어요. 보통 소시민으로서의 꿀 수 없는 꿈이다 보니 허풍이라며 손가락질하기도 했죠. 하지만 지속적으로 주변에 알리다 보니 도움의 손길이 생기고 그 꿈에 동참하는 이들도 나타났어요. 보란 듯이 지난 2014년 말레이시아에 1호 선교센터를 지었습니다.”

누구나 그렇듯이 사업을 하다 보면 통과외레처럼 어려움을 겪게 되고 회의의 순간이 찾아온다. 가는 길이 과연 옳은 길인지 혼란스러울 때도 있었다. 이때 백성호 백만장자는 자신만이 방법으로 확신을 내면화했다.

“흰 종이를 펴놓고 세로로 선을 그었어요. 그리고 왼쪽엔 사업을 하지 말아야 할 이유를 적었죠. 이를 테면 두렵다, 자존심 상한다, 사람들에게 상처를 받는다, 이런 내용이었어요. 오른쪽에는 해야 할 이유를 적었습니다. 시간적, 경제적 자유를 통한 선교활동, 아이들에게 멋진 추억을 만들어 줄 수 있는 여행, 소중한 사람들에게 베풀 수 있는 혜택 등이었죠.”

이렇게 적고 보니 너무나 확연하게 보였다. 왼쪽은 지극히 타인의 시선을 의식한 모습이었고, 오른쪽은 살고 싶은 미래의 모습이였다. 그래서 백성호 백만장자는 왼쪽을 찢어 버렸다. 오로지 해야 할 이유만 생각하고 가야겠다고 다짐하며 오른쪽에 적은 내용을 액자에 넣어 걸었다. 지금도 목표의식이 흐려질 때면 액자를 보면서 확신을 키워나간다.

STEP 3

석세스 포뮬러

“사업을 하는 이유를 찾지 못하면, 꿈이 없으면 힘들 때 쉽게 포기하게 됩니다. 그래서 꿈과 삶, 회사의 방향, 제품과 회사의 스토리, 사업이 갖고 있는 가치에 대해 주기적으로 교육했죠. 대상은 내 파트너들에게만 국한하지 않고 형제 라인까지 아울렀어요.”

초기 사업자가 들어오면 기존 사업자들과 공유하고 프로그램을 함께 운영했다. 팀들끼리는 단합대회나 산행으로 즐겁고 신나는 문화를 지속적으로 만들어나갔다. 좋은 문화는 끈끈한 팀워크를 구축할 수 있게 했다.

“LTO는 사업을 전달할 수 있는 최고의 기회입니다. 2009년, 러닝큐 시장이 오픈할 때 학원 교육 쪽에서 많은 신규 사업자들이 탄생했어요. 이처럼 신제품 출시는 새로운 사업의 기회가 됩니다. 아이템에 따라 전략적 타깃을 선정하고 리크루팅에 집중했던 것이 오늘의 성공을 가져왔죠.”

뉴스킨 비즈니스는 단기간에 승부를 보는 사업이 아니다. 속도보다 방향이 중요한 사업이다. 옳은 방향을 향해 인내심을 가지고 걷다 보면 성공의 문을 열게 된다.

“제 좌우명은 내가 먼저 좋은 사람이 되자입니다. 결국은 사람을 남기는 일이거든요. 순수하게 돕고자 하는 선한 마음으로 사업을 해나갔으면 합니다. 물론 금방 드러나는 것은 아니죠. 하지만 공을 들이다 보면 그 마음이 전달되고, 그러면 오래가는 사람이 됩니다. 더 성숙된 뉴스킨이 되기 위해 좋은 문화, 좋은 사람들이 함께 했으면 좋겠습니다.”

성정윤 & 권대복
백만장자

뉴스킨을 선택한 이들의 의무



STEP 1

프롤로그

성정윤 & 권대복 백만장자에게 ‘백만장자’라는 타이틀은 먼 나라 공주의 마법 같은 이야기처럼 느껴졌다. 그래도 마음 한구석에 백만장자가 되고 싶다는 꿈 한 자락은 도무지 놓을 수 없었다. 그래서였을까. 뉴스킨 비즈니스를 통해 백만장자가 될 수도 있다는 이야기를 듣고 가슴이 벅차올랐다. 어쩌면 동화 와도 같은 꿈이 현실로 이뤄질 수 있겠다는 생각도 들었다.

“제품이 좋아 뉴스킨 제품만 쓰고 있었는데 이정숙 & 김하수 사장님으로부터 이 아이템을 바탕으로 한 비즈니스도 할 수 있다는 얘기를 듣게 됐어요. 백만장자가 있다는 이야기도 함께 듣고 일주일 만에 사업을 하겠다고 마음먹었습니다.”

바로 마크 야넬 부부의 성공 스토리인 책을 읽은 것이 선택에 결정적인 역할을 했다.

“첫 장을 넘긴 후 새벽 6시까지 쉬지 않고 읽었어요. 감동적이었죠. 그분들은 가난한 교회의 성직자였어요. 그들이 신자들에게 하느님을 믿으라고 이야기했지만 신자들의 굶주린 모습을 본 후로는 빵을 사주기 위해 돈을 벌어야겠다고 다짐하며 사업을 선택했거든요. 그 실천적인 삶에 정말 큰 감동을 받았습니다.”



STEP 2

인연

사업은 일사천리로 진행됐다. 자영업을 했기에 마케팅과 사업에 대한 이해도 빨랐다. 때문에 잘 되던 미용실이었지만 과감하게 정리했다. 돌아갈 곳을 없애는 과감한 결단은 선택에 집중할 수 있는 힘을 주었다.

“이것은 내 일이고 사업이었어요. 스스로 찾아 하는 일이라는 거죠. 특별한 노하우가 아니라 내가 처음 데몬스트레이션을 받았을 때 좋았던 그 기분을 고스란히 느낄 수 있도록 최선을 다했어요. 그 마음이 통했던 것인지 제가 매개체가 되어 뉴스킨 제품을 접한 대부분의 사람들은 애용자가 되더라고요.”

성정윤 백만장자의 어린 시절은 운택하지 못 했다. 오히려 불행에 가깝도록 가난했다. 자신의 성공으로 누군가에게 도움을 줄 수 있는 삶을 살고 싶었지만 세상은 녹록하지 않았다. 매번 현실이라는 차가운 벽 앞에서 발길을 돌려야 했다. 하지만 뉴스킨 사업이 한발씩 앞으로 나아가자 불가능하다고 생각했던 일이 현실로 다가왔다.

“꿈의 전도사가 되는 바람을 이룰 수 있어 지금 정말 행복합니다.”

꿈을 이루기 위한 실행은 확신이 바탕이 되었다. 성공한 이들이 있었고, 누군가 해냈으니 자신도 해낼 수 있을 거라는 생각에 끊임없이 움직였다.

“목적이 불분명하다든가 단순한 돈벌이라고 생각하고 사업을 시작해서는 안 됩니다. 수치적인 목표에만 초점을 맞추는 것도 위험하죠. 느낌 걸음이라도 함께 간다는 것에 의의를 두세요. 출발은 모두 다릅니다. 다름을 인정하고 목적만 분명히 한다면 모두 달성해나갈 수 있습니다. 출발이 다른 데 같은 결과를 바라는 사람을 보면 참 안타까워요.”



STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

뉴스킨 사업자는 성공을 꿈꾸며 뉴스킨을 선택한 사람들이다. 그렇다면 회사가 수립한 목표와 과제를 성실하게 수행해내는 것은 뉴스킨을 선택한 사람들의 의무라고 할 수 있다. 의무의 수행은 성공이라는 결과물을 안겨주기 때문이다.

“개인적인 이유를 들며 회사와의 얼라인을 간과하는 모습을 곧잘 보게 됩니다. 이는 결국 성공에서 멀어지는 길이지요. 석세스 로드맵에 맞춘 목표를 우선순위에 두면 사업이 쉬워집니다. 탄력도 잘 받고요. 또한 개인의 사업 성장 속도를 측정할 수 있는 가장 손쉬운 방법이기도 하죠. 프로모션도 마찬가지고요.”

시스템은 레버리지를 정착시킨다. 이러한 시스템을 구축하기 위해 성정운 백만장자는 파트너들을 뛰어난 역량을 지닌 교육 강사로 만들었다. 좌중을 사로잡는 열정적인 강사의 중요성을 너무나 잘 알기 때문이다.

“전문화된 강사를 키워내기 위해 많은 노력을 기울였습니다. 교육장도 많이 만들고 투자도 아끼지 않았죠. 결국 이러한 교육에의 집중은 사업의 성장을 가져왔습니다.”

성정운 백만장자에게 LTO는 최고의 동기부여다. 에이지락 TR90을 통해 엄청난 성장을 했기에 누구보다 LTO의 힘을 믿는다. 전략적으로 접근하고 면밀히 검토해서 마케팅 도구로 이용한다면 사업도, 그룹도 성장시킬 수 있는 최고의 기회가 된다.

달이 차면 기울 듯 모두가 흥망성쇠를 겪는 것은 세상의 이치다. 비즈니스도 마찬가지다. 다만 한 가지 변함없는 것은 그럼에도 불구하고 뉴스킨은 끊임없이 성장하고 있다는 점이다. 이제 신용의 단계는 지나고 신뢰의 단계로 접어들었다.

“모든 시행착오는 끝났습니다. 회사는 단 한 번도 실망시키지 않았고요. 이제 무조건 믿고 가면 되는 시점이에요. 고속도로로 접어들었다고 생각합니다. 믿고 따라가기만 하면 되기에 더 많은 성장을 기대하고 있습니다.”



내 자리를 지키는 일의 의미



STEP 1

프롤로그

송혜령 백만장자가 요즘에도 많이 인용하는 말이 있다. 벌써 20여 년 전 이야기임에도 어제 들은 것처럼 생생하다.

“김범준 사장님이 성공학 강의를 시작할 때 ‘성공의 기본 조건이 무엇인지 아십니까?’라는 질문을 했어요. 열정, 행동, 성실 같은 답이 나왔지만 그분은 ‘성공하고 싶다는 마음’이라는 가장 원초적인 답을 해주셨지요.”

송혜령 백만장자 역시 사업 초기, 성공이 뭔지 잘 몰랐다. 주변에서 많이들 ‘성공, 성공’을 외쳐대니 자신도 성공해야 한다고 생각했던 것이다. 하지만 본인이 진짜 성공하고 싶은 마음을 먹었는지 생각하지 않았던 것이다. 그래서 요즘도 송혜령 백만장자는 후배 사업자들을 만나면 이렇게 묻는다. ‘성공하고 싶어요? 왜요? 본인에게 성공은 어떤 의미입니까?’라고.

이렇게 자신의 내면에 성공하고 싶다는 마음을 아로새기면 자연스럽게 그것을 이루기 위한 저마다의 전략이 생긴다. 송혜령 백만장자에게는 무조건 닦치는 대로 하는 것이었다.



“닥치는 대로 열심히 하다 보니 정리도 잘 되더라고요. 열심히 하는 제 모습을 보면서 함께 하는 사람들이 늘어났어요. 고민하기 전에 행동부터 하는 게 저만의 전략입니다.”

해외시장을 개척할 때도 마찬가지였다. 밤새 통화했던 미국의 고객을 리크루팅 하기 위해 무턱대고 공항에 갔다. 성수기여서 항공료는 턱없이 비쌌고, 직항 대신 일본을 경유해 가는 노선을 선택했다. 그렇게 만난 고객과 일주일을 보내면서 데몬스트레이션과 사업 진행 방법을 가르쳐주었다. 결국 그 고객은 사업자로서 큰 성장을 했고 송혜령 백만장자 사업의 전환점이 되어주었다.

STEP 2

인연

20대, 비교적 빠른 나이에 친구로부터 네트워크 마케팅에 관한 자료와 책을 건네받았다. 잠시 일을 쉬고 있을 무렵이어서 꼼꼼히 볼 수 있었다. 사업적인 메리트를 느끼고 매장에 직접 방문했다. 제품을 둘러보고 체계적인 사업 설명도 들었다. 그렇게 세 시간이 지난 뒤 사업에 뛰어들었다.

“세 시간 듣고 결정한 거라 제품과 사업에 대한 정확한 이해가 사실 부족했어요. 뉴스킨 코리아가 오픈하고 곧이어 IMF가 왔는데 아무 준비도 없이 그 시간을 견뎌내야 했어요.”

무작정 뛰어들긴 했는데 시기가 시기인지라 고전을 면치 못 했다. 성공에 대한 갈증도 없이 그저 직업으로 일을 대하다 보니 비전이 생기지도 않았다. 수익구조도 꼼꼼히 따져보지 못한 데서 오는 오류도 있었다. 그래도 열심히 한다고 했으나 성과가 없자 사업을 접고 잠시 다른 일에 뛰어들었다.

“어느 날 수중에 돈이 없는 걸 알게 됐어요. 참 열심히 살았는데 남은 것이 하나도 없다는 생각에 눈물만 나왔죠. 몇 시간을 울고 난 후에 문득 뉴스킨이 생각이 났어요. 차비가 없어서 세 정거장을 걸어가 통장 내역을 확인했는데 거짓말처럼 27,000원이 찍혀 있었어요.”

힘들었던 사업 초기, 뉴스킨의 가능성만 믿고 무작정 제품을 알리고 다녔는데 그때 송혜령 백만장자의 권유로 제품을 접한 사람이 계속 제품을 사고 있었던 것이다. 그때 문득 이런 생각이 들었다. 회사도, 제품도, 심지어 자신을 믿고 제품을 구매한 분도 그대로인데 본인만 그 자리에 없었다는 생각이었다. 그동안 자신이 얼마나 잘못된 길을 갔는지 깨달았다.

STEP 3

석세스 포물러

그 일을 계기로 송혜령 백만장자는 확신을 내면화할 수 있었다. 약속을 완벽히 지켜가는 회사라는 걸 눈물로 깨달았기에 실패에 대한 두려움도 없어졌다. 앞으로는 그 어떤 일에도 흔들리지 않을 거라고 다짐하고 또 다짐했다. 조금 돌아오긴 했지만 송혜령 백만장자는 다시 뉴스킨 비즈니스를 시작하기로 결정하고 처음 보다 더 열정적으로 사업에 임했다. 그리고 오늘날의 성공을 이루어낼 수 있었다.

“컨벤션에 가면 어려움이 뭔지 물어보는 설문지가 있어요. 저는 늘 시간이라고 답합니다. 회사는 정직하고 제품은 훌륭합니다. 이 두 가지는 변하지 않아요. 문제는 자신에 대한 확신을 갖고 능력을 키우는 데 걸리는 시간인 거죠.”

송혜령 백만장자는 확신을 통해 성공을 이루었다. 성공이 준 여유로 자유롭게 책을 읽고 여행을 떠난다. 경제적 자유의 꿈을 이룬 지금은 보다 의미 있고 큰 꿈을 꾸는 중이다.

“회사의 ‘포스 포 굿, 너리시 더 칠드런’을 보면서 저도 비슷한 꿈을 꾸게 됐어요. 실버타운과 고아원이 공존하는 곳을 짓고, 아이가 행복하게 자라고 제대로 된 교육을 받을 수 있도록 도와주고 싶습니다.”

경제적인 이유로 시작한 일이지만 성장이라는 선물을 받았다. 내 안의 나를 발견해 가는 시간이었고, 인생에 대한 올바른 가치관도 정립할 수 있었다.

“매 순간 감사한 마음으로 살고 있어요. 다가올 선물에 미리 감사한 마음을 가지면 세상은 스스로 선물 보따리를 펼쳐 보여줄 것입니다.”

양미희 & 김순식
백만장자

파는 게 아니라 팔리는 뉴스킨



STEP 1

프롤로그

굴지의 제약회사에서 과장으로 재직 중일 때 신입사원이 들어왔다. 그 신입사원은 김순식 백만장자의 아이가 가진 피부 고민을 해결해주었다. 뉴스킨 코리아가 오픈되지 않았을 때여서 힘들게 구해 준 바디 바로 인해 아이의 피부가 좋아졌던 것이다.

이 일을 계기로 급격하게 가까워진 두 사람은 짝꿍이 사업에 대해 이야기를 나누었다. 뻘한 직장인 월급에 어느 정도의 부수입을 더하고자 시작한 일이었다.

“뉴스킨 코리아 오픈과 함께 사업을 시작했는데 그땐 인식이 좋지 않았어요. 그 직원과 007 작전을 수행하는 것처럼 비밀리에 세미나를 다니고 사업을 진행했죠. 그러다 그 친구는 저보다 먼저 사표를 내고 뉴스킨 사업을 시작했죠. 하지만 IMF를 겪으면서 중간에 포기하고 말았어요. 저는 스폰서를 잃게 된 셈이었습니다. 그래서 결국 혼자서 하나갈 수밖에 없었습니다.”

스폰서가 없었기에 사업에 대한 자료와 제품 정보를 얻으러 불철주야 뛰어다녀야 했다. 형제 라인 사업자들에게 아쉬운 소리도 많이 했다. 이런 어려움 속에도 노력을 하며 사업을 지속하자 함께 하는 이



들이 점점 더 늘어났다. 하지만 처음 뉴스킨 사업을 알려준 사람에 대한 아쉬움은 여전히 가슴 한구석을 채우고 있다.

“스폰서를 잃었을 때는 부모 잃은 고아가 된 것 같다는 심정이 들었어요. 힘든 시간이었지요. 하지만 지금은 아쉬울 뿐이에요. 같이 있었으면 둘 다 성공하고, 더 좋은 결과가 나지 않았을까 하는 생각이 듭니다.”

STEP 2

인연

사업을 시작하기 전 세미나에서 설명을 듣고 흥분을 느꼈다. 자신이 느낀 감동을 잘 전달하면 누구나 연결될 것만 같다는 자신감으로 충만했다. 김순식 백만장자는 초긍정적인 생각으로 친구들을 만났다. 생각이 모두 다르므로 모두가 자신의 말에 동의할 거라고 생각하지는 않았다. 하지만 가장 가깝다고 생각했던 친구의 거절은 오랫동안 상처로 남았다.

“제일 친한 친구였죠. 함께 만나 버스를 타고 세미나장에 가기로 약속했어요. 그런데 결국 약속시간에 나타나지 않았습니다. 전화를 했더니 아내가 거기 가면 이혼하겠다고 했더군요. 순간 화가 나서 어떻게 친구와의 약속을 저버릴 수 있냐고 소리쳤어요. 제가 친구에게 상처를 주는 말을 했다는 생각에 두고 두고 후회가 됐습니다.”

받아들일 준비가 안 된 사람에게 친분을 이용해 강요했고 뜻대로 되지 않자 평정심을 잃어버렸던 것이다. 사과를 했지만 그 친구와는 결국 멀어졌다. 이 경험은 김순식 백만장자에게 큰 교훈을 주었다.

“내가 변하는 모습을 옆에서 지켜보도록 했으면 그 친구는 틀림없이 사업을 했을 겁니다. 내가 옳다고 믿고 강압적으로 밀어붙이면 상대는 반사적으로 옹크리게 된다는 걸 그때 몰랐던 거죠. 초기 사업자라면 꼭 귀담아들어야 할 이야기입니다. 저와 같은 실수를 반복하지 않길 진심으로 바랍니다.”

STEP 3

식세스 포뮬러

김순식 백만장자가 뉴스킨에 매료된 것은 제품의 품질력이었다. 품질이 좋다면 누가 팔든 소비자에게는 중요하지 않다는 것을 회사생활을 하면서 배웠다.

“다니던 제약회사에 스테디셀러 제품이 있었어요. 파는 게 아니라 팔리는 제품이었죠. 비싼 돈을 들여 광고하고 마케팅을 퍼지 않아도 꾸준히 팔렸습니다.”

뉴스킨의 제품 역시 훌륭한 제품력을 가지고 있었다. 그리고 그 좋은 제품을 팔 수 있는 권한이 사업가에게 있었다. 그것은 메리트였다. 파마넥스 시장이 오픈하자 더 확실한 비전을 보게 된 것이다. 하지만 우수한 파마넥스 제품을 사람들에게 전달하는 것은 녹록치 않은 일이었다.

“약사, 의사, 한의사로 사업 방향을 전환하고 카탈로그와 명함을 붙여서 약국, 병원을 수없이 방문했어요. 처음엔 반응이 호의적이지 않았어요. 하지만 열심히 하다 보니 한 약사가 저를 여러 약사에게 소개해줬어요. 저를 부르는 곳이라면 어디든 갔죠. 그러면서 매출도 급상승하기 시작했고 사업자들도 기하급수적으로 늘어났습니다.”

회사에서 목표가 주어지면 그것을 그룹에 전파하고 그룹의 목표로 설정했다. 회사의 프로모션을 위해 팀과 개인이 달성할 수 있는 계획을 세웠다.

“계획대로 열심히 실행하는 사람이 있고, 계획만 세우고 안 하는 사람이 있어요. 나중에 보니 실행하는 사람들의 공통점은 스폰서에게 상담을 요청하는 것이었습니다.”

시스템의 중요성은 아무리 강조해도 지나치지 않다. 벤치마킹을 통해 그룹에 맞는 시스템을 만드는 일에도 전력을 기울였다. 교육과 실행은 시스템에 맡기고 김순식 백만장자는 파트너들의 일상적인 부분을 챙겼다.

“부모의 심정으로 사업자들을 대합니다. 진실한 마음으로 고민을 들어주고 성공의 길을 알려주기 위해 노력합니다. 파트너들이 자신감으로 충만할 때 교육도 실천도 강력해집니다.”

양승남 & 권영신
백만장자

젊음이 꿈꾸고 도전하기 좋은 일



STEP 1

프롤로그

양승남 백만장자에게 나이 터울이 많은 막냇동생은 초등학교 담 밑에서 팔던 작은 병아리 같은 존재였다. 한없이 소중한 여리며 아직은 철이 없어 늘 지켜주어야 할 것만 같은 동생이었던 것이다. 그래서 처음엔 뉴스킨을 전하지 않았다. 실패했을 때, 사람에게서 상처를 받았을 때, 그런 때의 고통을 알기에 동생에게 권하지 못 했던 것이다. 하지만 비전을 확인했고 잘만 해주면 당연한 성공자 대열에 설 수 있겠다는 생각에 동참시켰다. 사업 초반 동생은 힘들어하는 모습을 보였다.

“어느 여름날 집에 왔다가 돌아가는 뒷모습을 보게 됐는데 갑자기 눈물이 나왔어요. 힘들어하는 모습을 보면서 제 선택을 잠깐 후회한 적이 있었습니다. 그냥 현실에 안주하며 살아도 괜찮았을 텐데 하는 생각도 했고요.”

며칠이 지나고 수화기를 통해 동생이 명랑한 목소리로 밥을 사겠다고 했다. 서로 바빠 자리를 만들지는 못했지만 동생은 그렇게 이따금씩 밥을 사겠다고 전화를 했고, 그때마다 동생의 사업이 얼마나 커져가고 있는지를 들을 수 있었다. 동생은 얼마 후 모든 가족을 초대해 식사를 대접했다.



“가정에서 또 사업에서 균형 있게 성장하는 모습을 보면서 가슴이 벅찼습니다. 이제 친정엄마도 든든해하시고요. 뉴스킨이라는 기회를 통해 동생이 성공자의 삶을 살 수 있도록 안내해준 것 같아 마음이 뿌듯합니다. 가치 있는 일을 하고 있는 것 같아 보람도 느낀답니다.”

STEP 2

인연

화장품 도매사업을 하고 있던 양승남 백만장자는 네트워크 마케팅에 관한 책을 읽으며 기존 유통이 가지고 있던 한계점과 문제점을 보완할 수 있는 시스템이라는 것을 간파할 수 있었다. 기존에 해왔던 도매업은 본사의 대리점에 대한 갑질 문제도 심했고, 고생에 비해 보상도 적었다. 무한경쟁으로 내몰리며 지인으로부터 본의 아니게 피해를 당하기도 했다. 하지만 네트워크 비즈니스는 누가 누구를 억압하지 않는 공정한 게임이었다. 이런 구조의 사업이라면 해볼 만하겠다는 생각이 들어 뉴스킨 코리아의 오픈과 동시에 사업에 뛰어들었다.

비슷한 시기 꽤 큰 규모의 법인체를 운영하고 있던 권영신 백만장자는 다른 창업을 준비하던 약간의 짬을 이용해 뉴스킨 비즈니스를 알아보기 시작했다. 단순히 아내가 하는 일이 궁금했고 조금이라도 도움이 될까 하는 생각에서였다.

“그 뒤로 제 회사를 설립해서 경영했어요. 그러나 2011년 러닝큐를 보고 내가 더 많이 도와줄 수 있을 거라는 생각을 하게 됐어요. 그러면서 파트너들의 후원을 위해 정기적으로 일주일에 한두 번씩 사업장에 나가기 시작했어요.”

지속적으로 지켜보니 뉴스킨 비즈니스에 대한 진면목이 보이기 시작했다. 그리고 기존 어떤 유통과는 다른 네트워크 마케팅의 매력도 느끼게 됐다. 기존에 알고 있는 유통 시장은 무한 경쟁에 노출되어있거나 누군가를 반드시 이겨야 하는 일이지만 뉴스킨 비즈니스는 타인의 성공을 돕고 그 성공으로 인해 자신이 성공하는 일이었다. 경쟁할 필요도 없고, 팀을 이루고 서로 돕는 일이 서로의 성공을 위한 길이라는 점이 매력적으로 느껴졌다.

STEP 3

석세스 포뮬러

“목표에 집중하면 목표도 당신에게 집중할 것입니다.”

뉴스킨 비즈니스를 시작하면 의례적으로 두 가지 목표를 생각한다. 신규 핀 타이틀 달성과 후원수당에 관한 것이다.

“저 역시 뉴스킨의 본질과 가치를 몰랐을 때는 습관적으로 이 두 가지 목표를 설정한 적이 있었어요. 구체적인 실행계획도 없이 그냥 월 소득 얼마, 혹은 팀 엘리트라는 목표를 세워서 가지고 갔던 거죠.”

하지만 얼마 지나지 않아 사무실에 붙였던 그 목표를 뜯어버렸다. 어느 순간 팀워크는 내팽개쳐둔 채 파트너들에게 실적만 달달하고 있는 모습을 발견했기 때문이다. 목표는 행동하는 계획과 함께 살아있어야 한다. 그렇지 않으면 성과에만 집착하게 된다.

“실행 가능한 목표들을 다시 세우기 시작했어요. 실행계획을 동반한 구체적인 목표를 설정하고 내가 해야 할 일을 먼저 했습니다. 시스템도 정비하고요. 그러자 조직이 얼라인되기 시작했고, 사업에 입문한 사람들도 성과를 내기 시작했습니다. 잊지 마세요. 목표에 집중하면 목표도 당신에게 집중할 것입니다.”

여느 때보다 젊은 사업자들의 유입이 활발히 이루어지고 있다. 양승남 & 권영신 백만장자의 그룹에도 많은 젊은 사업자들이 왕성한 에너지로 활약하고 있다. 뉴스킨 코리아도 20주년을 맞아 그 어느 때보다 힘 있는 발걸음으로 도약하고 있다.

“기회가 없는 우리의 청년들에게 뉴스킨이 꿈을 펼칠 수 있는 최고의 기회가 될 수 있다는 걸 알고 싶어요. 뉴스킨 비즈니스는 젊은이들이 시작하기에, 꿈꾸고 도전하기에 가치 있는 일이에요. 인생을 살다 보니 노력만큼이나 중요한 것이 좋은 선택이라는 걸 알게 됐습니다. 뉴스킨 비즈니스를 선택하고 이 안에서 꿈을 이뤄가길 바랍니다.”

양춘희 & 김종기
백만장자

아낌없이 주는 나무처럼



STEP 1

프롤로그

양춘희 백만장자는 사업 시작과 함께 일대 파란을 일으켰다. 양춘희 백만장자가 막 사업을 시작했을 무렵 회사에서는 대대적인 프로모션을 실시했다.

8개월이라는 짧은 기간 동안 양춘희 백만장자는 폭발적인 사업 성장을 달성하며 루비 이그제큐티브에 올라 프로모션의 가장 큰 수혜자가 되었다.

“처음에 집중하는 게 중요합니다. 시작할 때 집중해서 빨리 사업의 기반을 구축해야 해요. 요즘도 신규 사업자를 만나면 초반에 집중하라고 늘 이야기한답니다.”

초반의 집중 때문일까. 시작한 이후로 지금까지 양춘희 백만장자의 비즈니스는 하강 곡선을 그릴 적이 없다. 딸과 아들도 각각 미국 버지니아와 중국 쓰촨 성에서 뉴스킨 비즈니스를 진행하고 있다. 양춘희 백만장자의 여동생들도 어엿한 뉴스킨 사업자다.

“뉴스킨 사업의 성공을 바탕으로 시간적, 경제적 자유가 늘다 보니 가족 여행도 자주 떠나게 됐어요. 같은 일을 하다 보니 대화의 주제도 끊이지 않고요. 자녀들과 일 대해 이야기할 수 있다는 건 정말 행복한 일입니다.”



STEP 2

인연

대형 육아 교재 회사의 임원으로 재직 중이던 양춘희 백만장자는 뉴스킨 제품의 도움으로 가족의 건강이 좋아지자 자연스럽게 사업에 눈을 돌리게 됐다.

“고등학생이었던 아들이 농구 선수를 하고 있을 때였는데 늘 체력이 걱정됐어요. 그때 지인이 소개해 준 라이프팩으로 정말 큰 도움을 받았습니다. 이렇게 좋은 제품을 만드는 회사도, 사업도 궁금해지더라고요.”

뉴스킨 비즈니스에 대해 알아갈수록 가족의 미래를 안정적으로 준비할 수 있고, 글로벌 비즈니스도 가능한 사업이었다. 몇 차례 사업 설명을 들으며 사업에 대한 확신이 더욱 공고해졌다. 확신은 이내 결단으로 이어졌다.

“40대 초반의 나이였는데 그때가 마지막 도전이 될 것 같았어요. 제품이 훌륭했고, 수익구조가 마음에 들어 사업에 집중해보자고 마음먹었죠. 시작하자마자 엄청 열심히 했던 것 같아요.”

초반에 ‘초집중’하는 전략은 성공적이었다. 빠르게 사업 기반을 마련할 수 있는 계기가 되었고, 그 기반 위에서 안정적인 성장을 이뤄갈 수 있었다.

STEP 3

석세스 포뮬러 / 얼라인, 빌드, 레버리지

언제나 주는 쪽이었던 양춘희 백만장자는 남을 위해 희생할 때 마음이 편했다. 노인 복지에 대한 관심도 많았는데 뉴스킨 비즈니스를 만나면서 그 꿈을 구체화할 수 있었다.

“실버타운을 만들어서 오갈 데 없는 노인들을 편하게 해주고 싶어요. 저도 함께 편안한 노후생활을 하고 싶고요. 이 꿈을 위해 달려왔고 지금은 어느 정도 준비가 된 것 같습니다.”

꿈을 이루는 과정에서 양춘희 & 김중기 백만장자는 많은 것을 얻었다. 많은 여행을 할 수 있었고 자녀들과 함께 사업을 하면서 더 많이 소통할 수 있게 됐다.

“아이들이 외국에서 사업을 하고 있지만 늘 통화하고 있어요. 같은 일을 하니까 소통도 잘되고 서로 도움 되는 부분이 많습니다. 후자는 멀리 있어서 그림지 않냐고 하는데 오히려 뉴스킨이라는 매개체가 있어 더 자주 만나고 소통하는 것 같아요.”

뉴스킨 사업을 하면서 단 한 번도 어렵다거나 힘들다고 생각해본 적이 없었다. 왜 해야 하는지에 대한 의문을 가져본 적도 없었다. 비전을 보고 시작했고, 즐거움을 찾아가며 과정까지 성공으로 만들 수 있던 시간이었다.

“하고 있는 일에 믿음과 확신을 갖기 위해 늘 공부를 게을리하지 않았어요. 강의와 책을 통해서요. 그리고 사업에 집중하기 위해 즐기고자 했습니다. 다른 사람에게 건강과 아름다움을 얻는 방법을 전한다는 일에 대한 자부심과 긍지로 인해 실제로도 늘 즐거웠습니다.”

회사와 소통하기 위한 가장 손쉬운 방법은 바로 얼라인이다. 양춘희 백만장자는 회사와의 공통의 목표를 일치시키기 위해 피부숍에 창업 지원센터를 만들었다. 이를 통해 자격증을 따서 피부숍과 뉴스킨을 접목시켜서 사업을 할 수 있는 시스템을 만들었다.

“조직 구축을 위해서는 맞춤형 1대 1 미팅과 소그룹 미팅, 팀 미팅을 자주 해요. 자발적으로 터득한 노하우를 공유하고 제품에 대한 완전한 지식을 갖출 수 있도록 교육하는 게 주된 목표입니다.”

또한, 회사의 프로모션을 적극적으로 활용하면 빠른 성공의 발판을 만들 수 있다. 이를 위해서는 회사와 사업자 간의 연결이 무엇보다 중요하다.

“첫 단추를 잘 끼우는 것이 중요합니다. 처음부터 차근차근 스폰서의 가르침대로 따라 하다 보면 팀을 만들고, 조직을 확장시킬 수 있습니다. 열정을 잃지 않고 사업을 해나간다면 머지않은 미래에 성공자가 될 것입니다.”

오후옥 & 고강열
백만장자

정직함과 진실함의 힘



STEP 1

프롤로그

오후옥 백만장자가 중국에서 피부 관리실을 운영하고 있을 때의 일이다. 그때 여드름이 굉장히 심한 한국 유학생이 방문을 했다. 당시 중국에는 두 부류의 한국인 유학생이 있었다. 부유하지만 공부에 어려움을 느껴 도피처로 찾아온 부류와 가난하지만 공부에 대한 열의와 도전정신을 가지고 생활비를 벌어가며 공부하는 부류가 그것이다. 그 유학생은 후자에 속했다. 오후옥 백만장자는 기특한 마음에 무료로 가까운 수준의 비용으로 치료를 도와주었다. 당시 학생은 학비를 벌기 위해 다른 학생 집을 드나들며 과외를 했는데, 씻은 듯이 피부가 좋아진 것을 본 그 집 어머니가 아들은 물론 한국인 이웃들을 데리고 피부 관리실을 찾았다. 한국에 돌아와서도 인연은 계속 이어져 고객의 동생과 어머니 등 온 가족이 뉴스킨 마니아가 되었다. 그중에서 큰 리더도 나왔다.

“어려운 처지의 유학생을 돌보지 않았다면 일어나지 않았을 일이죠. 한 사람과의 인연 하나가 모두 소중한 겁니다. 뉴스킨 사업은 작은 구슬 하나하나를 엮어 가야 하는 일이에요. 매 순간 사람이 얼마나 소중한지 배우고 있습니다.”



STEP 2

인연

오후옥 백만장자는 피부관리실 운영과 사업 컨설팅을 하며 안정적으로 개인 사업을 꾸려나가던 중 뉴스킨 제품을 접하게 됐다. 피부 전문가로서 판단해봤을 때 품질은 대기업 브랜드의 다른 제품에 뒤지지 않았다. 가성비와 유통구조를 비교해 보면 오히려 월등하다는 결론에 도달했다. 특히 뉴질랜드에서 살던 동생이 한국에 왔다가 뉴스킨 마니아가 되더니 집으로 돌아가 뉴스킨 사업을 시작했다는 소식을 듣고 오후옥 백만장자는 확신을 더욱 굳혔다. 때마침 뉴스킨 중국 시장 진출 소식도 들려왔다. 보다 넓은 시장에서 큰 꿈을 이루기 위해 중국행을 선택한 오후옥 백만장자는 뉴스킨 제품을 중심으로 한 피부 관리실을 열었다. 예상했던 대로 사업은 순풍에 돛을 단 듯 나날이 번창해나갔다.

하지만 위기는 엉뚱한 데서 찾아왔다. 베이징 올림픽이 개최되면서 외국인의 상점을 폐쇄시켰고 이 여파로 말미암아 오후옥 백만장자도 중국에서의 사업을 접고 한국으로 돌아올 수밖에 없었던 것이다.

“힘 없이 쫓겨났어요. 고객도 사라졌지요. 신기루처럼 모든 게 없어져버린 겁니다. 그래도 무너지지 않았던 건 뉴스킨 때문이었어요. 뉴스킨이라는 사업이 있고 제겐 경험과 노하우가 있으니 다시 일어설 수 있었어요.”

돌아보면 굴곡이 컸던 여정이었다. 오후옥 백만장자가 자신에게 닥친 불행을 이겨낼 수 있는 방법은 오직 열심히 하는 것뿐 이었다. 하루 평균 4시간씩 자며 미친 듯이 일에 매달렸다. 열정은 성공으로 보상받았다.

STEP 3

석세스 포물러

오후옥 백만장자의 어릴 적 꿈은 봉사하는 삶이었다. 넉넉하지 못한 환경도 그 꿈을 완전히 지워내지는 못 했다. 고등학교 때부터 다달이 받는 용돈의 일부를 가나안 학교에 기부하기 시작했다. 아이들을 떼어놓고 일을 하게 되었을 때는 ‘하나님이 제 아이들을 지켜주시고, 저는 하나님의 아이들을 위해 사명감을 갖고 살겠다’고 늘 기도했다.

이제 오후옥 백만장자는 어릴 때보다 더 커진 꿈을 품고 산다. 나이가 들수록 꿈이 초라해지는 보통의 사람들과는 다른 여정이다. 캠페션을 통해 아이들을 돕고 뉴스킨의 너리시 더 칠드런 체험에 동참하는 것을 시작으로 더 많은 봉사를 할 계획이다. 오후옥 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 통해 꿈을 이뤄가는 과정에서 덤으로 소중한 사람도 얻었다. 바로 첫사랑이던 지금의 남편, 고강열 백만장자를 만난 것이다. 대학 축제 때 파트너로 만났지만 인연이 닿지 않았는데, 뉴스킨이 오작교가 되어 27년 만에 다시 만나게 된 것이다.

“뉴스킨 비즈니스를 통해 알게 된 분과 연이 되어 지금의 남편과 다시 만날 수 있게 됐어요. 결국은 운명이 아닐까 생각합니다. 남편에게서 정신적으로, 심적으로 많은 위로와 후원을 받아요. 힘들 때 소소한 것까지 털어놓으면 남편은 늘 할 수 있다고 이야기해줘요. 든든하게 뒤에서 날 지지해주는 것만으로도 큰 힘이 된답니다.”

현재 캠페션을 통해 8명의 아이들을 후원해주고 있는 오후옥 & 고강열 백만장자의 꿈은 100명의 아이들을 후원하고 십 년의 시간이 흐른 뒤에 그 아이들을 찾아다니는 것이다.

그동안의 삶의 여정을 반추하면 오후옥 백만장자에게 있어 실행력은 아이러니하게도 실패의 순간에 강하게 나타났다. 두 번의 큰 실패는 오후옥 백만장자를 현실에 머무를 수 없게 만들었다. 힘들어지는 데에는 너무나 많은 이유가 있다. 하지만 극복하려는 의지만 있다면 세상에 해내지 못할 일은 없다는 것을 쓰디쓴 실패의 순간에 깨달았다. 정직함과 진실함은 모든 것을 이겨낼 수 있다.

“땀과 노력 없이 이루어지는 것은 아무것도 없습니다. 열매가 달콤한 만큼 과정이 힘들고 평탄하지 않을 겁니다. 한 우물을 판다는 생각으로 꾸준히 해나갔으면 합니다. 너무 쉽게 이루려고, 또 쉽게 포기하려고 하지 않았으면 해요. 무슨 일을 했건, 어떤 경험을 했든 간에 모든 과거는 뉴스킨 비즈니스의 토양이 될 것입니다.”

옥광미 & 노희수
백만장자

청년 뉴스킨에게 도래한 새로운 시대



STEP 1

프롤로그

옥광미 백만장자의 신의 한 수는 남편인 노희수 백만장자에게 사업을 전한 것이었다. 노희수 백만장자는 순수한 마음으로 제안을 받아들였다. 그리고 그 제안에는 한 사람이 더 응했다. 바로 스포츠 대리점을 운영하며 매일 한 번씩 통화하던 동료 사업자였다. 같은 업종의 대리점을 운영했기에 말도 잘 통했고, 친분도 남달랐다. 뉴스킨 비즈니스를 알아볼 무렵 그와 함께 설명회에 간 것은 너무도 당연한 과정이었다. 그러나 같은 설명과 제품을 접했지만 반응은 상이했다. 성공의 가능성을 본 노희수 백만장자와는 다르게 모든 것을 부정적인 시각에서 바라봤고, 그는 결국 완전히 다른 결론을 냈다.

“있는 그대로가 아니라 색안경을 쓰고 모든 것을 보더라고요. 아무리 좋은 것도 자신만의 안경을 쓰고 있다면 아무것도 볼 수 없겠지요. 기회가 왔을 때 잡고 못 잡고는 운이 결정하는 것이 아니라 그것을 제대로 보는 눈에 달려있습니다.”

결국 노희수 백만장자만이 신이 내린 기회의 손을 잡았고, 오늘 이 자리, 성공자의 위치까지 올 수 있었다.



“사실 오래전에 사업을 제안받은 적이 있었어요. 물건만 구매해서 엄마와 장모님, 와이프에게 선물했었죠. 한 5년쯤 지난 후 아내가 파마넥스 제품과 빅플래닛 세미나를 통해 비전을 보고 사업을 시작했어요. 어쩌면 인연은 제가 먼저 일수도 있겠네요.”

STEP 2

인연

지인이 파마넥스 제품으로 건강을 관리하는 것을 본 옥광미 백만장자는 또 다른 지인에게 그 사실을 알려주었다. 사업할 생각은 없었지만 아이 역시 뉴스킨 제품으로 건강을 되찾게 되면서 제품에 대한 순수한 호기심을 넘어서는 궁금증이 일어 세미나를 듣게 됐다.

“작은 애를 안고 세미나를 들었어요. 이렇게 좋은 제품이라면 전해도 문제가 없는 정도가 아니라, 꼭 써야 하는 제품이라고 느껴졌어요. 저 역시 독립적인 경제활동을 하고 싶어서 사업을 시작했습니다.”

사업을 시작한 후 세미나를 듣고 올 때마다 남편에게 브리핑을 했다. 어떤 일을 하는지 알았으면 했고, 도움이 되어주길 원한다고 부탁했다. 그러던 어느 날 대구에서 열리는 컨벤션 소식을 접하고 남편을 설득했다. 컨벤션에 참석한 후 노희수 백만장자는 옥광미 백만장자의 기대처럼 곧장 사업을 시작했다. 대리점을 20년 가까이 운영하며 누구보다 유통의 흐름을 잘 알고 있었기에 빠른 결정이 가능했던 것이다.

같은 해 10월 글로벌 컨벤션을 통해서도 확신을 내면화할 수 있었다. 수많은 성공자와 행복해하는 사업자들을 보면서 100퍼센트의 확신을 얻었고, 시대를 이끌어갈 새로운 패러다임이라는 직감을 얻었다. 그리고 그 확신과 직감은 정확히 들어맞았다.

STEP 3

식세스 포뮬러

아이를 잘 키우는 것이 삶의 목표였고, 아이에게 넓은 세상을 보여주는 게 꿈이었지만 현실에서는 답을 찾기 어려웠다. 그러나 뉴스킨 사업의 세미나를 들으면서 목표와 꿈을 이룰 수 있을 거라는 생각이 들었다.

“아이에게 많은 기회를 줄 수 있을 만큼 경제적인 여유를 가질 수 있을까, 너무 늦은 건 아닐까, 늘 걱정이 됐어요. 뉴스킨을 만나고 지금은 그 걱정을 훌훌 털어버렸지요.”

이제는 새로운 꿈이 생겼다. 바로 아이와 사업 파트너가 되어서 함께 사업하는 것이다. 그래서 2018년 다 함께 말라위로 봉사활동을 가는 즐거운 상상을 한다. 아이도 뉴스킨 비즈니스를 통해 가치 있는 사람이 되어가는 뿌듯함을 느낄 수 있길 바라기 때문이다. 옥광미 백만장자 역시 다른 사람들에게 도움이 될 수 있는 사람이 됐다는 게 더없이 행복하다.

“더 많은 이들의 성공을 돕는 리더가 되겠습니다. 뉴스킨은 세상을 바꾸는 힘이며 놀라운 비즈니스입니다.”

노희수 백만장자는 성공이 검증된 확실한 시장을 골드오션이라고 명명했다. 뉴스킨이야말로 21세기 황금 어장이기에 더 많은 젊은이들이 이 골드오션에 함께 하는 것이 목표이다.

“실행에 어려움을 겪을 정도로 힘든 순간이 있을 수 있어요. 하지만 뉴스킨은 생활입니다. 아이를 키우며 사는 것과 같은 일이에요. 책임감을 가지고 살아야 하기에 힘들어도 그냥 해야 합니다. 힘들다고 누가 대신해줄 수도 없으니 그냥 헤쳐 나가는 것이 답입니다.”

뉴스킨 코리아 20주년, 청춘이라 불리는 스무 살의 뉴스킨에게 한 가지 확실한 것은 새로운 시대가 도래하고 있다는 점이다.

“젊은 리더들이 더 많이 영입됐으면 좋겠어요. 여러 가지 채널을 통해 젊은 친구들에게 사업의 기회를 알리는 것도 좋은 방법이 되겠죠. 평생 친구가 된다면 멋진 일이 될 것입니다. 한 번 사는 인생인데 멋지게 보람 있게 살았으면 좋겠어요. 또한 뉴스킨 코리아도 20살, 성년을 맞이했으니 사업자들 역시 성년의 의식을 가지면 좋겠습니다. 저 역시 아무것도 모른 채 시작했지만 이제는 250명이 지켜보고 있기에 무한한 책임감을 느껴요. 책임감을 가지고 건강하게 사업을 해나가시길 바랍니다.”

원종서 & 김은경
백만장자

야구도 사업도 역전 만루홈런



STEP 1

프롤로그

원종서 백만장자가 뉴스킨 비즈니스를 시작하고 가장 먼저 손을 내민 이는 두 살 차이 나던 동생이었다. 평소에도 서로 신뢰하고 우애도 깊은 편이긴 했지만 형과 함께 일하기 위해 회사를 나오겠다는 말에 원종서 백만장자는 겁이 덜컥 났다.

“그때 저는 직장에 다니면서 뉴스킨 사업을 막 시작하고 있었어요. 직장에 다니던 원종탁 사장이 점심 시간에 찾아와 대뜸 사직서를 쓰겠다고 하더라고요. 이유를 물었더니 ‘형이 된다고 하면 되는 거 아냐?’라는 답을 했어요. 그리고 정말 그 다음 달에 사직서를 쓰고 나와 사업에 뛰어들었어요. 아직도 형을 믿어주던 동생의 말이 생생하네요.”

원종서 백만장자에게 동생의 결단은 여러 가지로 큰 힘이 되어주었고, 지금까지도 동생은 그룹 내에서 큰 역할을 해내고 있다.

“제가 조금 먼저 시작하긴 했어도 같이 배워가면서 해 나간 거라 볼 수 있어요. 중국 시장이 오픈했을 때도 동생이 있어서 자유롭게 오갈 수 있었고, 많은 의지가 되었습니다. 그때부터 지금까지 파트너로서 동생은 참으로 든든한 사업자입니다.”



보통 남자 형제들은 결혼을 하고 각자의 가정이 생기면 소홀해지기 쉽다. 사이가 좋았던 사이라도 각자 생활에 쫓기다 보면 일 년에 전화 통화 몇 번 하기 힘들다. 하지만 원종서 백만장자는 동생과 같은 공간에서 같은 일을 해나가면서 많은 부분을 공유해나가고 있다. 아마 뉴스킨을 만나지 않았다면 그전에 아무리 우애가 좋았더라도 이렇게까지 아름다운 형제애를 자랑하긴 힘들었을 것이다.

STEP 2

인연

원종서 백만장자의 이력은 조금 특이하다. 회사와 집을 오가는 반복된 일상에 지쳐 배움의 길을 다시 선택했고, 그곳에서 네트워크 마케팅이라는 새로운 세계를 만나게 됐다. 사전 지식이 없었던 터라 객관적인 입장에서 관련 수업을 들을 수 있었고, 흥미를 느껴 젊은 경영학과 교수들의 스터디를 쫓아다녔다. 순수한 학문적 열망으로 시작한 공부였기에 좀 더 객관적으로 네트워크 마케팅을 분석해볼 수 있었고, 많은 회사들의 사례를 검토해보며 뉴스킨이 꽤 괜찮은 회사라는 결론을 내렸었다. 그렇게 공부를 마치고 다시 직장생활로 복귀했다.

“회사에서 많은 일이 있었어요. 능력과 위계에 내몰리다 보니 몸도 마음도 지쳐갔죠. 우울한 마음에 예전 강의를 들던 곳에 갔는데 세미나에서 만난 분들이 일 년 전에 비해 사업적으로 크게 성장한 모습을 보게 된 거예요. 나름 충격을 받았죠. 이론만 공부하고 직장생활을 했는데 그 비전의 실체를 보게 되자

제대로 사업을 해야겠다는 생각이 들었습니다. 그 다음날 바로 사업을 시작했습니다. 공부할 때부터 눈여겨 봐왔던 뉴스킨 사업이었어요.”

사업에 뛰어든 원종서 백만장자에게 사업에 대한 이론적 믿음은 이내 성공에 대한 확신으로 바뀌었다.

“세상 사람이 모두 확신을 가지고 덤벼든다고 해도 혼자 자신 없으면 못하는 것이고, 모두 안 된다고 해도 혼자 자신이 있다면 해야 한다는 것입니다. 성공에 대한 확신과 믿음은 어려울 때를 버텨갈 수 있게 하는 원동력이 되기 때문이죠. 새로운 시작, 출발에는 확신이 필수불가결한 요소입니다.”

STEP 3

석세스 포물러

개인적인 꿈과 목표를 이루기 위해 사업에 뛰어든 원종서 백만장자는 사업을 진행하면서 자신과 가족의 소중함뿐만 아니라 다른 이들의 인생, 그들 가족의 소중함까지 깨닫게 됐다. 마음의 그릇이 커지자 꿈도 덩달아 커졌다.

“블루 다이아몬드 이그제큐티브라는 목표를 달성했을 때예요. 저와 함께 하고 있는 파트너의 인생과 그 가족의 인생이 무게로 다가왔습니다. 무게를 버려내는 힘을 길러온 시간이 오늘날까지 계속되는 것 같아요. 나로 인해 뉴스킨 사업을 하게 된 사람과 그 가족 모두가 행복했으면 합니다.”

행복은 성공보다 위에 있다고 믿는 원종서 백만장자는 이제 모든 이들의 행복을 꿈꾼다. 더불어 뉴스킨 비즈니스 과정에서 어릴 적 꾸었던 작은 꿈도 하나 완성해가는 중이다. 바로 야구다. 블루 다이아몬드 이그제큐티브가 된 후 주도적으로 창단한 야구팀은 2년 만에 뉴스킨 리그에서 우승할 정도로 사업과 함께 승승장구해나가고 있다. 지난해부터는 전체가 연합해서 ‘뉴스킨 프렌즈’를 결성하여 사회인 야구단 리그에 합류했다. 원종서 백만장자는 지난해부터 감독을 맡아 운영하며 지난해 포스트시즌 진출을 해냈다. 하고 싶었던 일이면 일단 하자, 라는 삶의 모토가 만들어낸 작은 결과이다.

“신규 사업자들은 고민을 많이 해요. 내가 할 수 있을까, 내가 될까라는 생각들이죠. 그러면 저는 순서를 바꾸라고 조언합니다. 할 수 있을까 전에 해볼 만한 일인지를 판단해보라고 하는 것이죠. 일련의 검토가 끝나고 해볼 만한 일이라고 생각되면 어떻게 하는지는 배우면 됩니다. 아닌 것 같다고 여겨지면 포기하면 돼요. 내가 할 수 있을까 생각하지만 그전에 해볼 만한 가치 있는 일이라고 판단되면 실행력도, 사업을 해나가는 추진력도 키울 수 있을 것입니다.”

원종순 & 윤석균
백만장자

마음을 배불린 샌드위치 하나



STEP 1

프롤로그

뉴스킨 비즈니스는 인생의 축소판 같다. 막 사업을 시작한 사람은 어린아이처럼 원대한 꿈을 꾸지만 그에 비해 실행력은 떨어진다. 구체적인 설계도를 그리지 못하고 좌충우돌하다가 더러 좌절하기도 한다. 아이를 돌보고 스스로 앞가림할 수 있게 가르치고 모범을 보이는 부모처럼 선배의 역할이 중요한 이유다.

“지금 돌아보니 제 자신이 청소년기를 지나 이제 겨우 성인이 된 거 같아요. 중간에 고비들도 많았죠. ‘할 수 있을까, 나 같은 사람도 바뀔 수 있나’ 이런 생각들을 할 때 저를 도와준 분들이 계셨어요.”

20대에 시작한 일이라 경험이 턱없이 부족했다. 인격적으로도 미숙해 타인의 생각을 읽어내고 그들의 입장을 생각하기보다는 자신의 감정에 먼저 휩쓸렸다. 관계를 엮어나가는 일도 생각보다 쉽지 않았다. 또래의 동료 사업자들이 비슷한 이유로 포기를 선택했다.

“사업하고 1년 정도 됐을 때예요. 육체적, 정신적으로 힘든 시기를 보내고 있을 때 정현모 & 김문주 사장님이 찾아오셨어요. 까마득한 선배 사업자분들이었던지라 왜 찾아오셨는지 의아했어요. 근데 대뜸 잘 할 수 있겠냐고 물어보시더라고요. 그러면서 사업을 이야기하는 게 아니라 못 먹고 지내는 거 같아서 왔다고 말씀하시며 샌드위치를 주셨어요. 몇 달간 댁에서 지내기도 했어요.”



시간이 한참 흐른 뒤에야 그렇게까지 해준 이유가 궁금해졌다. 정현모 & 김문주 사장의 답변은 간단했다. 사람 하나 살리는 마음이었다는 것이다. 그 말을 들은 원종순 백만장자는 큰 깨달음을 얻었다. 사람을 대한다는 것은 타산이나 영업 스킬로 결정되는 것이 아니라 진심으로 그 사람의 삶에 관심을 갖는 것이라는 진리였다.

“제가 아무리 잘 나가거나 성공을 한다고 해도 사람을 피하거나 함부로 대하지 않겠다고 다짐했어요. 많은 사람들은 결과물을 보고 부러워하지만 중요한 건 그게 아니란 걸 말하고 싶어요.”

STEP 2

인연

원종순 백만장자는 사업에 뛰어들기 전부터 뉴스킨 제품을 사용해 온 소비자였다. 지인의 소개로 제품을 사용했는데 가격과 품질에 매료되었다. 그래서 이후로 다른 어떤 화장품도 쓰지 않고 오직 뉴스킨 제품만 썼다. 그러다 문득 자신과 같은 피부 고민이 있는 사람들에게 도움이 되고 싶다는 마음에 사업을 알아보게 됐다. 주위 친구들에게 제품을 이야기할 때 주저함이 없었기에 모르는 사람에게도 가능한 일이라 여겨졌다.

“사업설명을 들었을 때 다른 일과 비교 해보니 5년 뒤의 미래가 너무나 달랐어요. 설명을 듣고 나니 가게에 앉아 있는 시간이 너무 아깝게 느껴졌어요.”

자영업과 병행하면서 비즈니스 미팅에 참석할수록 답답한 마음은 더욱 커졌다. 마음은 이미 뉴스킨에 있는데 몸만 가게에 있는 건 아무 의미가 없었다. 가게에서 보내는 시간과 뉴스킨을 하는 시간을 비교했을 때 어느 쪽이 더 가치 있는가를 생각해보자 결론은 간단하게 나왔다.

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

원종순 & 윤석균 백만장자는 얼라인을 위해서는 회사의 포지셔닝에 집중해야 한다고 생각한다. 회사가 존재하기에 사업을 할 수 있는 것인 만큼 회사가 설정한 방향에 맞추어 사업을 진행해나가야 하는 것이다.

“스폰서는 회사의 방향에 맞춰 가이드를 해줍니다. 제 강점은 무조건 스폰서와 얼라인하는 것이었어요. 그리고 그룹의 리더가 가진 생각에 집중하다 보니 수백 명이 저를 따라오는 걸 경험했구요. 지금도 팀워크에 대해서는 가장 자신 있게 말할 수 있습니다. 하나하나 얼라인되었기에 성공적으로 그룹을 운영할 수 있었습니다.”

조직 구축을 위해서는 우선 자신부터 그릇이 큰 리더가 되어야 한다고 생각한다. 그 후엔 리더가 리더를 복제하듯 계속해서 만들어 나가는 것이다. 때문에 원종순 백만장자는 팀 내 중간급 리더를 배출하는데 많은 신경을 쓰고 있다.

“제가 계속 앞장서서 나아가면 중간 리더는 제 등을 보고 따라오는 방식입니다. 제가 앞서 더 큰 성취의 모습을 보여주는 것이죠.”

신규 사업자들이 빠른 시간 내에 루비 이그제큐티브가 될 수 있게 후원하고 그룹을 이끌 수 있는 다이아몬드 이그제큐티브, 블루 다이아몬드 이그제큐티브가 될 수 있게 양성해야 한다. 그래서 교육 시스템이 중요하다.

“단순히 핀 타이틀에 의미가 있는 것이 아니라 생각도, 외모도 모든 것이 그 타이틀에 맞게 변화하는 것이 중요합니다.”

프로모션에 있어서 첫 참석이 가지는 의미는 크다. 성취감을 느껴보야 그다음 프로모션에 대한 에너지가 생기고 함께 도전하는 사람도 이끌 수 있다.

“처음 석세스 트립에 혼자 갔었어요. 시간이 지날수록 함께 하는 사람이 늘면서 성장의 기쁨을 맛보게 되었죠. 첫 번째 석세스 트립의 영향이 컸던 것 같아요. 일단 내가 먼저 성취해보는 것이 중요합니다. 앞으로라도 먼저 가는, 성취해나가는 리더가 되겠습니다.”

원종탁 & 남현정
백만장자

간디에게서 배우는 솔선수범



STEP 1

프롤로그

2014년 연말이었다. 새해 목표를 정하기 위해 노트와 마주했지만 도무지 아무것도 적을 수 없었다. 마음속에 선명히 자리 잡고 있는 목표를 적어야 하는데 펜을 움직일 수 없었다. 노트에는 ‘2015년 목표 설정’이라는 제목만 덩그러니 남아있게 됐다

“며칠 동안 새해 목표에 대한 생각에 골몰했어요. 사흘째 되는 날 새벽, 꿈을 꾸다가 깨었습니다. 파트너의 지인에게 뉴스킨 사업에 대해 설명하는 미팅을 가졌는데 뜻대로 되지 않아 속상해지는 꿈이었습니다.”

꿈에서 깬 원종탁 백만장자는 새벽 3시쯤 혼자 거실에 앉아서 그 파트너에 대해 생각했다. 그 순간 심장이 뛰는 것을 느꼈고, 노트를 펼쳐서 단숨에 목표를 적어 내려갔다.

“목표는 단순히 숫자의 나열이 아닌 사람에 대한 목표를 세울 때 심장이 뛰는 것을 깨달았습니다. 단순히 매출이나 그룹 사이즈에 대한 목표가 아니라 파트너 한 분 한 분에 대한 목표를 밤새 세웠습니다.”

목표를 세워나가는 원종탁 백만장자의 심장은 밤새 뛰었다. 사업을 하면서 가장 잊을 수 없는 흥분된 밤이었다.



“돌이켜보면 저희의 부족한 부분을 훌륭히 메워 주고 있는 리더 분들은 누구보다 먼저 저희의 진심을 받아들인 분들입니다. 비즈니스의 핵심은 사람을 얻는 일이고, 진심을 전하는 일이기에 좋은 사람이 되기 위해 끊임없이 노력해야 합니다.”

STEP 2

인연

야심 차게 시작한 사업이었지만 30대 초반의 사회경험이 부족한 남자가 진행하기에 결코 녹록한 일은 아니었다. 시작한 지 6개월 정도 되었을 때는 알아가는 즐거움도 있었지만 그보다는 뜻대로 되지 않는다는 생각을 더 많이 하게 됐고, 모든 것이 힘들게만 느껴졌다. 성공할 수 없다고 생각하진 않았지만 힘들 때는 피해버리고 싶었다.

“하루 종일 고민했어요. 그리고 시작할 때의 각오를 떠올렸습니다. 직장을 그만두고 뉴스킨 비즈니스를 선택했던 이유와 살고 싶었던 삶, 가족, 자존감 등에 대해서요.”

뉴스킨을 선택했던 이유들에 대해 하나하나 되짚어보다가 결론에 다다른 것은 뉴스킨 비즈니스를 처음 소개해 준 스폰서 원종서 백만장자 였다. 그러자 거짓말처럼 갈팡질팡하던 마음이 정리되었다. 원종탁 백만장자가 사업을 포기해도 하나 밖에 없는 형은 뉴스킨 비즈니스를 포기하지 않을 것 같다는 생각이 들었다.

“그럼 결국 형은 제가 꿈꾸던 삶을 살게 될 것이고 저는 꿈을 포기한 죄로 환경에 맞추어 삶의 수준을 정하겠구나 하는 생각이 들자 온몸에 소름이 돋았습니다.”

원종탁 백만장자는 그날 이후로 단 한 번도 뒤를 돌아보지 않았다. 스폰서의 존재감에 대해서도 그때 처음 깨달았다. 절대로 흔들리지 않는다는 분명한 믿음을 주는 그런 스폰서가 되어야 한다는 것을 배우게 된 것이다. 그리고 슬럼프 역시 스스로의 나약함을 피하지 않고 정면으로 마주했을 때 극복할 수 있다는 것도 깨우친 소중한 경험이 되었다.

STEP 3

석세스 포뮬러

평범한 사람들이 확신을 얻을 수 있는 유일한 방법은 반복된 경험이다. 하지만 사람들은 확신이 있어야 행동을 할 수 있다고 생각한다. 하지만 실제로 발목을 잡는 것은 확신이 아닌 용기다. 확신을 얻기 위해서는 한 발 더 움직여서 경험을 하는 용기가 필요하다.

“저희 부부는 한 번 마음을 준 사람에 대해서는 끝까지 신뢰를 보내는 것이 가장 중요하다고 생각하며 그것을 뉴스킨의 최고의 가치라고 여기고 있습니다. 그 외에는 차이점이 많습니다. 제가 굉장히 신중하고 조심스러운 성향이라면 제 아내는 저에게 부족한 신속한 판단과 추진력을 가지고 있습니다. 서로 다른 성향이 조화롭게 드러나도록 조율을 잘 해나가기 위해 항상 노력하고 있습니다.”

리더십에 대해 생각하면 늘 부족함을 느낀다. 하지만 그 부족한 부분을 채워주는 훌륭한 스폰서와 파트너들이 있기에 항상 든든하고 감사하다. 원종탁 & 남현정 백만장자는 롤모델로서 항상 간디의 리더십을 마음에 새겨두고 있다.

“간디를 존경하는 아이가 있었습니다. 이 아이는 설탕을 지나치게 좋아했고, 아이의 엄마는 간디에게 설탕을 끊으라는 이야기를 대신해주길 청했죠. 하지만 간디는 보름 후에 다시 와달라며 아이와 엄마를 돌려보냈고, 보름 뒤 아이와 엄마가 다시 왔을 때 비로소 아이에게 건강을 위해서 설탕을 끊는 것을 권했습니다. 보름 전, 왜 부탁을 들어주지 않았는지를 묻는 엄마에게 간디는 ‘사실 보름 전에는 저도 설탕을 먹고 있었습니다. 저도 설탕을 좋아하거든요. 그래서 제가 먼저 설탕을 끊을 시간이 필요했습니다’라고 말했다고 해요. 모범이 무엇인지를 단 번에 깨닫게 해 주는 일화라고 생각합니다. 이러한 간디의 리더십을 닮고 싶습니다. 항상 모범이 되는, 신뢰할 수 있는 리더로 있겠습니다.”

유순귀 & 서석철
백만장자

결국 남는 것은 사람



STEP 1

프롤로그

유순귀 & 서석철 백만장자는 사업자들과 해마다 함께 했던 가족 체육대회, 수많은 여름휴가와 워크숍이 아름다운 추억으로 남아있다. 200명이 넘는 사업자 가족들이 모두 모여 준비해 온 음식을 나눠먹고 아이들은 아이들끼리, 어른들은 어른들끼리 너무도 즐겁고 행복한 시간을 보냈기 때문이다. 이 기억은 아이들의 마음속에도 아름다운 유년의 기억으로 남아있다.

“뉴스킨 사업을 하면서 아이들에게 친구들을 만들어 줄 수 있어 정말 좋았어요. 수많은 아이들이 모여 있어도 다투거나 문제를 일으킨 적이 한 번도 없었습니다.”

아이들은 흔히 부모의 거울이라고 한다. 부모가 자신의 일을 사랑하고, 그 일을 함께 하는 동료들과 인간적인 신뢰 속에서 끈끈한 관계를 맺는 모습을 본 자녀들은 그 모습을 닮게 된다. 친구들과 원만한 관계를 맺고 학업도 성실하게 임한다. 가족을 동반한 모임이 자녀들에게만 긍정적인 효과를 미치는 것은 아니다. 부모는 부모 나름대로 자녀 양육에 대한 정보를 얻고 자녀의 행복을 위해 더 큰 성공을 다짐하게 된다. 일상으로 돌아와서도 나태했던 자신을 다시 채찍질하고 목표를 실현시키기 위해 한 발 더 뛰게 한다. 부모의 일을 이해하는 아이들이 보내는 신뢰와 감사는 그 무엇보다 힘과 자극이 된다.



STEP 2

인연

자영업을 해왔던 유순귀 & 서석철 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 접했을 때 다른 어떤 점 보다 초기 자본이 필요 없다는 사실에 끌렸다. 하다못해 프랜차이즈 분식집을 하려고 해도 초기 투자금이 수억 원에 달한다. 빚을 내 자금을 만들고 시작한 사업은 장사가 잘 되면 문제가 없지만 조금만 삐걱거리도 감당할 수 없게 된다. 빚이 빚을 낳는 악순환에 접어드는 것은 시간문제이기 때문이다. 이처럼 초기 자본금을 투자해야 하는 리스크가 없는 뉴스킨 비즈니스는 커다란 메리트로 다가왔다. 사업을 접하고 제품에 대해 공부하면서 확신이 들었다. 오랜 고민 없이 곧바로 실행에 들어갔다. 하지만 다른 곳에서 위기가 찾아왔다.

“처음에는 주변 사람들이 바라보는 시선이 힘들었어요. 네트워크 마케팅에 대한 부정적인 인식 때문이었죠. 하지만 시간이 조금 지나자 스스로 극복이 되더라고요. 그 사람들의 생각은 중요하지 않아요. 저 역시 뉴스킨에 대해 몰랐다면 그들과 같은 생각을 했을 거거든요. 그럴 수도 있겠다고 받아들여졌고, 좋지 않은 말을 들을 때마다 언젠가는 선택한 길이 옳았다는 걸 보여줄 수 있는 시기가 올 거라 믿으며 사업을 진행해나갔습니다.”

노하우는 없었다. 오로지 될 때까지 하는 것이 유일한 방법이었다. 초기 부담이 없어서 아무나 쉽게 뛰어들 수 있지만 누구나 성공할 수 없다는 것을 누구보다 잘 알고 시작했기에 목표한 지점까지 묵묵히 달렸다.

“7년 정도의 시간이 흐르자 주변 정리가 되더군요. 의심의 시선을 선망과 부러움의 시선으로 완벽히 바꾸는데 걸린 시간과 같죠. 주변의 이야기들이 없어지자 사업에 좀 더 몰입할 수 있었어요. 그런 시간들을 보내는 데는 옆에서 늘 함께 해준 스폰서가 든든한 힘이 되어주었습니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러 / 얼라인, 빌드, 레버리지

유순귀 & 서석철 백만장자가 사업을 하면서 짜릿한 행복을 느끼는 순간이 있다. 바로 자신들로 인해 변화되는 사람들을 볼 때다. 더불어 그런 사람들과 평생 함께 갈 수 있다는 사실이 가슴에 와 닿으면 그 행복은 배가 된다. 바람직한 리더십을 펼치고 있다는 증거가 되기 때문이다.

“늘 주위에 좋은 영향력을 끼치는 사람이 되기 위해 노력합니다. 워낙 많은 사람을 만나서 이제 누구 만나면 눈빛만 보고도 대충 마음을 읽어낼 수 있어요. 나를 떠난 사람도 언제든 돌아올 수 있게 늘 마음의 문을 열어놓고 있습니다. 상대방이 받아들이고 스스로 변화할 때까지 기다려 주는 것이 중요합니다. 상황에 맞춰서 리드해나가는 것이죠.”

조직 구축을 위해 유순귀 & 서석철 백만장자는 늘 술선수범의 자세로 사업에 임하고 있다. 먼저 실행하고 성과를 낸 후 뒤따르는 후배 사업자들의 빌드를 돕는 방식이다. 주최자가 되어 작은 행사들을 자주 열고 먼저 행동함으로써 언제나 든든한 후원자가 되어준다.

“로드맵에 맞추어 프로모션을 달성하기 위해서는 회사와 그룹, 스폰서와 자신, 파트너 사업자 이 모두가 얼라인 되는 것이 중요합니다. 그렇게 되기 위해서는 소통이 중요하죠. 진솔한 대화를 통해 나와 조직의 목표를 일치시키는 것이 핵심입니다.”

존재 자체만으로도 조직의 결속력을 탄탄히 할 수 있는 리더를 꿈꾸는 유순귀 & 서석철 백만장자는 LTO 역시 단순한 프로모션으로 여기지 않고 부업을 위한 기회로 활용한다. 그룹원들이 신바람을 내며 일해야 능률도 오르고 성과도 좋기 때문이다.

“결국은 사람이 하는 일입니다. 어떤 성과를 냈을 때 옆에 사람이 있으면 그 기쁨이 훨씬 커집니다. 뉴스킨은 사람들과 함께 하는 일하기에 진정 가치가 있고, 의미가 있습니다.”

유현자 & 한선규

백만장자

답은 언제나 100% 실행



STEP 1

프롤로그

한선규 백만장자는 흔히 말하는 ‘돌직구’형 캐릭터다. 추진력이 강하고 고민할 시간을 줄여 그 시간에 실행을 하는 스타일이다. 반면 중, 고등학교 동창이자 1대 파트너인 신무현 사장은 치밀하고 섬세한 편이다. 감성터치에 강하고, 모든 일에 계획적이다. 때문에 한선규 백만장자가 추진력을 바탕으로 강하게 밀고 가면서 놓치기 쉬운 부분을 찾아서 보완해준다. 신무현 백만장자가 결정을 못 내리고 있을 때는 한선규 백만장자가 가진 강한 결단력이 도움이 된다. 너무나 다른 성격을 가졌지만 누구보다 환상적인 파트너십을 자랑하고 있다.

“사업을 하면서 어려움도 겪지만 그 친구가 있어서 잘 극복해나갈 수 있었어요. 서로 가진 능력이 다르니 호흡이 더욱 잘 맞고요. 그런 친구가 제 파트너가 되어 전 정말 행운이라고 생각합니다.”

같은 중, 고등학교를 다녔지만 너무나 다른 성격과 성향으로 인해 친해지지는 못 했다. 그러다 뉴스킨 비즈니스를 하면서 평생 함께 할 멋진 파트너이자 친구가 된 것이다.



“우리 같은 경우는 좀 보기 드문 것 같아요. 물론 목숨 걸고 싸울 때도 있죠. 성격이 극과 극이니까요. 하지만 좋은 결과를 도출하기 위한 충돌이었기에 나쁜 결과가 나온 적은 한 번도 없었습니다.”

‘누군가는 성공하고 누군가는 실수할 수도 있다. 하지만 이런 차이에 너무 집착하지 말라. 타인과 함께, 타인을 통해서 협력할 때에야 비로소 위대한 것이 탄생한다.’ 라는 생텍쥐페리의 명언과 완벽하게 부합되는 모습이다.

STEP 2

인연

누구나 부러워할 대기업에서 근무했고, 수입도 안정적이었다. 하지만 노력하는 만큼 수입이 더 늘어날 것 같은 자동차 대리점으로 눈을 돌렸다. 자동차 회사 본사에 근무했으므로 대리점을 시작하는 것은 어렵지 않았다.

“차에 대한 전문적인 지식도 있고, 관리하는 사원도 있어서 쉽게 시작할 수 있겠더라고요. 그런데 대리점 오픈을 준비할 때쯤 친구로부터 뉴스킨에 대한 이야기를 들었습니다. 괜찮은 사업이라는 말에 설명회에 나가게 됐죠. 여러 차례 설명회에 참석하면서 메리트를 느끼고 바로 뉴스킨 비즈니스를 시작하게 되었습니다.”

하지만 자동차 대리점을 통해 이루고자했던 영업의 꿈 때문이었을까. 사업 초기 영업중심적인 사고에 얽매어 있었고, 그 편협한 생각은 사업 성장의 한계를 가져왔다. 현실을 직시한 한선규 백만장자는 세일즈가 아닌 네트워크에 집중해야 하는 것임을 깨닫게 됐다. 이러한 인식의 변화는 사업의 터닝 포인트를 불러왔다.

하지만 사업을 정비하고 새롭게 도약할 때쯤 IMF라는 복병을 만났다. 개인의 노력이나 의지와는 상관없이 어려운 상황이 닥치기 시작했다. 하지만 회사와 제품, 네트워크 마케팅에 대한 신뢰가 늘 100%로 채워져 있었다. 상황이 좋지 않은 만큼 노력으로 채워가자고 마음먹었다.

“아내는 지금도 이야기해요. 정말 힘들 때였는데 힘들다는 말 한마디도 하지 않았다고요. 결국 모든 문제는 내 안에서 이유를 찾아야 합니다. 상황을 어떻게 받아들이느냐 자신에게 달린 문제이니까요.”

STEP 3

석세스 포뮬러

힘든 시기, 돌파구가 된 것은 컨벤션이었다. 2002년 있었던 일본 컨벤션에서 본 일본 시장은 당시 우리나라의 10배 규모였다. 인구 숫자로 비교해도 서너 배는 큰 것이었다. 같은 회사, 같은 아이템인데 성장의 규모가 다른 이유를 분석했다. 답은 시스템에 있었다. 그리고 팀워크였다.

“일본 사람들은 팀워크가 정말 좋았어요. 서로 신뢰를 가지고 조직적으로 움직였죠. 그런 모습을 본 것이 계기가 되었고, 팀워크를 다져나가는데 집중했습니다.”

개인적인 목표는 회사의 목표와 얼라인 되어야 한다. 그래야 팀과 조직이 성장할 수 있다. 사업 추진력에 비해 회사의 프로모션을 많이 활용하지 못 했을 때 잃는 것이 많다는 것을 경험을 통해 깨달았기에 리더로서 회사의 프로모션에 좀 더 집중했다.

“조직 구축의 베이스는 실행능력에 있습니다. 100% 실행해야 합니다. 일을 멈추지 말라고 말하고 있어요. 비법은 따로 없습니다. 그저 쉬지 않고 부단히 행동하는 것입니다.”

유현자 & 한선규 백만장자에게 올해는 더욱 특별하다. 말보다 결과로 비전을 보여주는 리더가 되기 위해 비즈니스에 매진하고 있다. 그룹을 리드해나가느라 실질적인 성장을 간과했던 것을 메워나갈 생각이다.

“앞으로 더 추진력을 가지고 실행하는 리더의 모습을 보여줄 것입니다. 스폰서 사장님은 다음 목표를 설정해야 하는 때라고 이야기해 주셨어요. 리더가 큰 산을 넘고 다음으로 더 큰 산을 넘는 모습을 보여줘야 한다고 하셨죠. 하지만 아직 마음의 여유가 없었던 것 같아요. 일단 그룹원들이 앞서 걷는 제 등만 보고 따르다 보면 정상 자리에 도달할 수 있게 하는 진정한 리더가 되기 위해 노력하고 있습니다. 그 과정에서 다음의 목표, 꿈 너머의 꿈을 찾아갈 계획입니다.”

윤영순 & 변우기
백만장자

더불어 사는 삶의 진정한 가치



STEP 1

프롤로그

사업 초기, 파트너 사업자들과 컨벤션을 다녀오던 길이었다. 고속도로를 달리는데 기름이 부족하다는 경고등이 들어왔다. 당시에는 고속도로 휴게소가 일반 주유소보다 유류비가 비쌌기 때문에 넉넉지 못한 주머니 사정을 고려해 휴게소를 지나쳐갔다. 그러다 결국 고속도로 중간에서 차가 멈추고 말았다.

“모두 차에서 내려 긴급 출동차가 오기를 기다렸어요. 짙은 밤이었고, 의지할 데라고는 뽕뽕 달리는 자동차들의 불빛뿐이었죠. 하지만 컨벤션에서 받은 에너지가 있었기에 이런저런 이야기를 주고받으며 깔깔거렸던 일이 가장 기억에 남네요.”

섹세스 트립도 잊을 수 없는 추억이다. 가족과 함께 하는 해외여행은 그때가 처음이었다. 세 아들과 함께 코타키나발루에서 래프팅과 수상스포츠를 즐겼고, 부자간 자전거 투어를 통해 특별한 추억도 만들었다. 함께했던 파트너들과 가족은 처음부터 지금까지 언제나 힘이 되는 소중한 존재임과 동시에 성공의 이유이자 원동력이다.



“물론 초기에는 사업 결과를 빨리 내고 싶은 급한 마음에 결과만을 두고 파트너들과 마음 상해하고 고민하며 스트레스도 많이 주고받았어요. 하지만 시간이 지나면서 그것이 얼마나 어리석은 일이었는지 깨달았습니다.”

팀워크가 좋지 않으면 당연히 좋은 에너지도, 성과도 나오기 힘들다. 이는 개인의 열정에도 부정적인 영향을 미친다. 하지만 결과가 기대에 미치지 못했을 때라도 함께 소통하고, 좋은 마음으로 격려하다 보면 더 큰 에너지를 만들어 낼 수 있다.

STEP 2

인연

똑같이 큰돈을 벌어도 뉴스킨 성공자들은 달라 보였다. 삶에서는 여유로움이 느껴졌고, 시간이 지날수록 인격적으로 더욱더 성숙하고 발전하는 모습에 흥미를 느꼈다.

“신현숙 사장님의 변화된 모습이 참 인상 깊었어요. 물론 그전에 뉴스킨 제품과 회사에 대한 호감이 사업 결정에 큰 역할을 하기도 했어요.”

안정적인 소득을 받고 싶었고, 사회적으로 존경받고 다른 이들에게 좋은 영향력을 줄 수 있는 리더가 되고 싶었다. 눈으로 확인한 리더의 모습은 사업 결정에 확신을 주었다. 남편이 은퇴하기 전 결단을 내려야 했기에 망설임 없이 뉴스킨 비즈니스에 뛰어들었다. 성실함을 무기로 정말 열심히 했다. 데몬스트레이션을 하느라 늘 밤 12시가 넘어 집에 들어가도 힘든 줄 몰랐다. 하지만 시간이 지나도 결과가 생각만큼 주어지지 않는다는 생각에 사로잡혔다.

“남편 회사 여직원이 제품을 제대로 사용해보지도 않고 반품을 요구해오기도 했고, 파트너들도 시스템에 제대로 합류하지 않는 일이 허다했어요. 정신을 못 차릴 정도로 힘든 일이 연이어 일어났습니다. 이리다 정말 그만둘 수도 있겠다는 생각이 들자 정신이 번쩍 들더군요.”

윤영순 백만장자가 향한 곳은 많은 리더들을 가까이서 볼 수 있는 자리였다. 리더의 모습이 궁금했고, 행동 하나하나를 배우고 싶었다.

“일요일 저녁 여수에서 심야버스를 타고 월요일 하루 종일 103호 강의를 비롯한 그룹 미팅에 참석한 뒤 돌아와 일주일을 그 에너지로 사업을 했어요. 그렇게 맥을 잡고 하다 보니 여기까지 올 수 있었던 것 같아요.”

STEP 3

식세스 포뮬러

윤영순 & 변우기 백만장자의 꿈은 세 아들에게 향해 있었다. 하고 싶어 하는 일이 있을 때 경제적으로 아낌없는 지원을 할 수 있는 부모가 되고 싶었다. 그리고 이제 배낭여행과 어학연수, 미국 유학을 아낌없이 후원해줄 수 있는 부모가 되었다.

“각자 꾸는 꿈의 크기는 달라요. 성공을 만들어 가는 능력도 분명 다릅니다. 그것을 인정하고 사업을 진행했습니다. 목표를 지나치게 크게 잡지 않고 작은 목표를 단계적으로 설정해 성과와 성장을 이루면서 키워갔어요. 제가 가진 능력이 부족해서 다른 사람보다 더 많은 시간이 걸릴 거라 예상했거든요. 이런 생각 때문에 사업을 오래 유지할 수 있었던 것 같습니다.”

뉴스킨은 혼자서 모든 것을 감당해야 하는 일이 아니다. 각자 잘 할 수 있는 부분을 나누고 역할을 다해 모으는 팀 사업이다. 부족한 부분을 채워주는 파트너들이 있었기에 여기까지 올 수 있었다.

“개인기도 중요하지만 무엇보다 팀의 조화가 중요한 사업입니다. 서로가 신뢰하면서 기다려주고 고마워하는 마음을 가져야 하지요.”

윤영순 & 변우기 백만장자가 지금껏 살아오면서 한 수많은 선택 중 최고의 선택으로 꼽는 것은 뉴스킨 비즈니스다. 뉴스킨으로 꿈을 이루었으며 자녀들에게 누구보다 존경받는 부모가 될 수 있었다. 무엇보다 가장 큰 이유는 더불어 사는 삶의 진정한 가치를 찾은 것이다.

“내가 가지고 있는 능력을 나누고 부족한 부분에 대해서는 책임감을 갖고 배우려는 자세를 가져야 합니다. 좋은 리더십은 각자 능력을 찾을 수 있도록 다양한 기회를 마련해주고, 응원해주는 것이라고 생각합니다.”

윤혜정 & 권준범
백만장자

극적인 순간마다 마주친 운명



STEP 1

프롤로그

시작은 샴푸 하나였다. 윤혜정 백만장자가 건네준 샴푸 하나에 감동받은 고객 한 명이 144명이라는 경이로운 숫자의 회원을 연결해주었다. 일 년도 채 되지 않은 기간이었다. 한 사람만의 힘으로 식세스 트립에 갈 수 있었다.

시작할까 말까 망설이던 중 일어난 그 일은 사업의 가능성을 여실히 보여 주었다. 제품에 대한 확신도 내면화시킬 수 있는 계기가 되었음은 물론이다. 뉴스킨 제품이 불러온 기적은 이것만이 아니었다.

“사업한지 1년쯤 지났을 때 친정엄마의 건강이 급격히 악화되었어요. 그런데 파마넥스 제품을 통해, 건강을 유지할 수 있었어요.”

그 경험은 윤혜정 백만장자로 하여금 파마넥스에 눈을 뜨게 한 계기가 됐고 뉴스킨을 만난 건 하늘이 정한 운명이라고 여겨졌다. 운명과도 같은 특별한 인연은 뜻하지 않은 곳에서도 이어졌다.

“다이아몬드 이그제큐티브를 달성하고 남편의 와이셔츠를 맞추기 위해 양복점을 찾았을 때 제가 하는 일을 묻는 사장님에게 15분 정도 사업에 관한 간단한 설명만 해드렸어요. 그분이 사업을 결심하고 1년 6개월 만에 블루 다이아몬드 이그제큐티브가 되었어요.”



윤혜정 백만장자가 겪은 극적인 일은 여기서 끝이 아니었다. 간담을 서늘케 한 사건은 2010년 석세스 트립 중 일어났다. 파트너의 남편에게 갑자기 심장마비가 온 것이다. 마침 석세스 트립의 장소가 미국의 저명한 심장수술 전문병원 근처였고 임원진과 사업자들의 빠른 대처와 뛰어난 의료기술로 인해 구사일 생으로 생명을 구하고 무사히 한국으로 돌아올 수 있었다.

“파트너는 둘째 출산을 앞두고 있었는데 트립에 오지 않았다면 어떻게 되었을지는 아무도 모르죠. 그때 회사에서 많은 것을 지원해주었는데 그 따뜻한 배려도 참 감명 깊었어요.”

STEP 2

인연

윤혜정 & 권준범 백만장자는 신혼의 달콤한 일상을 누릴 새도 없이 IMF의 높은 파고를 힘겹게 넘어야 했다. 신혼여행을 떠나있는 동안 한국에서는 IMF 경제 위기를 알리는 뉴스가 사람들을 놀라게 했던 것이다. 금융계통에 부는 칼바람으로 인해 금융업계에 종사하던 남편 권준범 백만장자의 임금은 크게 줄었다. 그렇게 3년이라는 힘든 시간을 보냈다.

“그때 아버님께서 주셨던 뉴스킨 제품을 통해 제품력을 확인했어요. 이를 계기로 경제적 대안으로 뉴스킨 비즈니스를 알아보기 시작했지만 처음에는 자신이 없었어요. 해보지 않은 일이었고, 고정관념도 있었거든요.”

하지만 생생한 결과물이 있었다. 아이를 위해서라도 평생 함께 해야 할 브랜드였다. 충성도 높은 마니아가 누적되는 일이라면 시간이 걸려도 가능하겠다는 판단을 내렸다. 제품력과 회사의 진실성에 성공의 열쇠가 있었기에 사업을 결심했다.

STEP 3

석세스 포물러

뉴스킨 비즈니스를 시작할 때만 하더라도 윤혜정 백만장자의 꿈은 가난한 환경을 개선해서 두 딸의 미래에 날개를 달아주는 것뿐이었다. 하지만 시간이 지나면서 꿈 너머의 꿈을 꾸게 됐다.

“지난 2010년 에이지락 시장의 첫 번째 LTO를 경험하면서 재정적인 안정이 찾아왔어요. 그 후 백만장자 인정을 받게 되면서 뉴스킨 비즈니스와 나와야의 관계를 재조명하게 된 거죠. 이제 무엇을 위해 사업을 해야 하는지 판단을 내려야 하는 터닝 포인트가 되는 시기였습니다.”

재정적인 안정 이상의 꿈과 사명 의식이 필요한 순간이었다. 주위를 둘러보자 자신과 가족의 인생을 걸고 열심히 뛰는 파트너들이 보였다. 그들이 흘리는 땀방울이 보석처럼 영롱해 보였다.

“저 사람들로 인해 이 자리에 있는 것인데 그동안 내 성공에만 취해 있었다는 걸 깨달았어요. 이제 그 사람들이 꿈을 이룰 수 있게 낮은 자세로 헌신하고 도와주는 삶을 살기로 결심했어요.”

윤혜정 & 권준범 백만장자는 선한 부자의 꿈을 이루기 위해 올바른 리더의 모습을 고민하고 있다. 리더의 수용력만큼 조직은 커진다. 낮은 위치에서 헌신하고 허물을 포용하며 배려하는 섬김의 리더십을 가진 리더는 조직을 더디지만 안정적으로 키워간다.

“감정적인 리더는 사람을 잃거나 조직을 손상시켜요. 저도 그런 적이 있거든요. 문제는 내 리더십에 있다는 걸 몰랐던 거죠. 이러한 깨달음을 얻는데 시간이 걸린 것 같아요. 기다려주고 응원하고 격려를 보내주면 장점을 바라보면 결과는 변하고 나아지더라고요. 뉴스킨은 관계 비즈니스입니다. 관계는 인내와 포용에서 출발하는 거라고 얘기하고 싶어요.”

이경 & 우호제
백만장자

효율적으로, 그 즉시



STEP 1

프롤로그

“어려울 때 푹푹 뭉치는 힘은 바로 인간관계에서 나오는 것 같아요. 2년간 꾸준히 친구관계를 유지하면서 함께했던 파트너가 있어요. 사업의 성장은 조금 더뎠지만 2년 동안 동생처럼 생각하며 아껴주었더니 어느 날 결정을 내리고 저를 복제해 나가더니 큰 사업자가 되었습니다.”

결국 성장의 밑거름은 관계였다. 그 파트너는 가장 늦은 속도로 성장했지만 이경 백만장자의 비즈니스 색깔과 가장 비슷한 색을 내는 파트너가 됐다.

처음부터 사업의 중심은 사람이었다. 한 사람 한 사람의 소중함을 알기에 제주도과 거제도에서 후원을 부탁해도 기쁜 마음으로 짐을 싣다. 그렇게 인연이 맺어지면 아낌없이 후원하고 지원했다. 선배 사업자들은 그런 이경 백만장자의 모습에 걱정 어린 조언을 했다.

“조언했던 분들의 마음도 이해는 됩니다. 누군가 보면 이용만 당했다고 할 수 있을 정도였거든요. 결국 제대로 복제되지 못했기에 파트너들이 훌쩍 떠나버렸어요. 그땐 참 허망하기도 했습니다. 그래도 지금 생각해보면 그런 경험이 제 성장의 좋은 계기가 되었습니다. 물론 지금은 모든 것을 대신 해주는 것이 현신이 아님을 누구보다 잘 알고 있습니다.”



STEP 2

인연

처음 뉴스킨 비즈니스를 접했을 때 조금 시시하게 느껴졌다. 자동차 관련 유통을 했던 터라 더욱 그랬는지 모른다. 하지만 정식으로 강의를 듣고, 책을 통해 새로운 마케팅 시장에 눈을 뜨게 되자 새로운 세상이 열렸다. 편견이 사라지는 데는 오랜 시간이 필요하지 않았다.

“일확천금의 꿈이 없었어요. 그동안 꿈 없이 열정과 성실함으로 살았죠. 그래야 부자가 되는 거라고 생각한 세대였거든요. 그래서 뉴스킨이 충격적으로 다가왔는지 몰라요. 인생을 바꾸는 일이 있다는 게 놀라웠습니다.”

뉴스킨 제품의 도움으로 아들의 피부에 도움을 받자 확신은 더욱더 강하게 들었다. 지금 그 아들은 어느새 대학생이 되어 뉴스킨 사업에 대한 공부를 하고 있다.

“눈으로, 손끝으로 바로 확인할 수 있는 제품력이 확신을 줬습니다. 아들뿐만 아니라 눈앞에서 뉴스킨 제품 때문에 건강과 피부가 좋아지는 사람들을 계속 본 거죠. 사업을 시작한 후 제대로 해보자고 거둬다 짐하게 된 건 이런 경험을 통해서였습니다.”

뉴스킨 비즈니스에서 제일 중요한 것은 실행이다. 행동하지 않으면 아무 일도 일어나지 않는다. 그리고 실행에 있어 이경 백만장자가 지키는 두 가지의 원칙이 있다. 바로 ‘그 즉시 할 것’과 ‘시간대비 효율적인 일을 할 것’이다.

“인생을 이끄는 원칙이기도 합니다. 미루다 보면 잊혀지고 그 중요성이 희석됩니다. 이 두 가지 원칙을 고수하다 보면 물론 실수도 가끔 해요. 새벽 두시에 전화를 하거나 문자를 보내기도 했거든요. 하지만 성과를 내려면 해야 할 일은 얼른 해버려야 합니다.”



STEP 3

식세스 포물러

이경 백만장자는 사업을 시작하고 지금까지 그 혼한 드라마 한 번을 본 적이 없다. 가장 비효율적인 일에 시간을 뺏기지 않도록 하고 있는 것이다. 일을 하면서도 시간대비 효율적인가를 늘 체크하면서 관리한다. 단 한순간도 시간을 허투루 쓴 적이 없다. 그렇게 하루하루 열심히 달리다 보면 지칠 때도 있다. 그럴 때는 프로모션 트립을 이용해 회복기간을 가진다.

“원래 세계 여행이 꿈이었는데 뉴스킨을 하면서 꿈을 이뤄가고 있어요. 호주와 일본을 비롯해 홍콩, 독일, 미국, 중국 등에서도 사업을 해나가고 있어 3개월에 한 번씩은 규칙적으로 지원을 나가고 있어요.”

원하던 삶이었다. 뉴스킨은 일과 여행 이 두 가지를 모두 만족시켜주었다.

“출국 날짜가 정해지면 일을 진행할 때 더 힘을 얻게 돼요. 14년 동안 38국에 다녀왔습니다. 세계여행이라는 꿈과 비즈니스의 결합, 이게 바로 제 비전인 거죠.”

성공은 갑자기 하늘에서 떨어지는 행운이 아니다. 지속적으로 꾸준히 해나갔을 때 나타나는 것이다. 세미나와 프로모션 트립에 꾸준히 참석한 사업자가 결국 성공하고, 백만장자가 되는 것이다. 때문에 이경 백만장자는 성공을 바라는 이들에게 늘 조언한다. 지속적으로 열정을 발휘하는 ‘한결같은’이 결국 개인의 성장, 그룹의 성장을 이끌 것이다.

“한결 같이 일을 하던 파트너가 있었어요. 4년 동안 아무 일도 없었지요. 그러더니 어느 날 갑자기 사업이 급성장하기 시작했습니다. 조직이 커져가고, 그 파트너의 말에는 힘이 실리기 시작했죠. 자리가 사람을 만든다는 말을 입증하기라도 하듯 그 파트너는 현재 누구보다 큰 리더, 영향력을 주는 리더가 되었습니다. 그 모습을 보면서 저는 깨달았어요. 누구나 꾸준히만 하면 반드시 성과가 나온다는 것어요. 자신을 믿고, 속도에 연연하지 말고 꾸준히 지속해나가길 바랍니다.”



겨울 산을 내려가듯 한 걸음씩 정성을 다해



STEP 1

프롤로그

지기지우(知己之友)라는 말처럼 자기의 마음과 뜻을 잘 알아주는 참다운 친구를 살면서 얼마나 가질 수 있을까. 이경숙 백만장자는 그런 친구를 네 명이나 가졌다. 각자의 마음과 뜻을 공유하게 된 매개체는 고맙게도 뉴스킨이었다.

“동갑내기 친구였어요. 대학시절부터 네 명이 친했는데 제가 먼저 뉴스킨을 시작했습니다. 6년 후 김레지나 사장이 합류했고, 그 뒤로 기진 사장과 박은숙 사장이 모두 함께 하게 됐어요. 지금은 모두 함께 성공했지요.”

지난해에는 네 명의 커리어 우먼을 소개하는 인터뷰와 화보도 뉴 라이프 매거진에 실렸다. 뉴스킨 코리아에서 네 명의 친구가 사업을 하고, 모두 성공한 케이스는 매우 특별한 경우였다.

“호텔에서 화보 촬영을 진행했는데 정말 파티처럼 즐거웠어요. 평생 잊지 못할 추억이 된 것 같습니다.” 외롭고 힘들게 시작했지만 하나둘씩 뉴스킨의 정확한 비전을 보고 동참하면서 한 방향을 향해 앞으로 나아갔다. 함께 웃으며 즐겁게 사업하면서도 결실을 만들어냈고, 그 결과가 화보 속 사진으로 응축된 것이다.



STEP 2

인연

이경숙 백만장자는 어릴 때부터 피부가 건강하지 못 했다. 지인의 소개로 우연히 뉴스킨 제품을 써보고는 곧바로 사업을 시작했다. 그동안 수많은 제품을 써봤지만 이처럼 사용 횟수가 한 번씩 늘어갈 때마다 피부가 좋아지는 제품은 처음이었기 때문이다.

좋은 사람들과 좋은 제품을 나누어 써야겠다는 마음으로 사업을 시작하게 됐다. 글로벌 컨벤션에 다녀온 이후로는 회사에 대한 확신이 더해졌다. 그러나 아이러니하게도 그때부터 정체가 왔다. 거절을 당하기도 하고, 그만두는 사람도 생겨났다. 거절이 익숙하지 않았기에 당황스러웠다. 원인은 시스템의 부재였다. 파트너를 스스로 성장하는 셀프 리더로 만드는 시스템을 갖추지 못 했던 것이다.

“6년간 모래성을 쌓은 거였죠. 사업에 대한 본질을 정확히 이해하지 못하고 진행했다는 걸 깨달았습니다.”

리더십은 있었지만 팔로우십이 없었던 것이 결정적인 패착이었다. 많이 배운 시간이었다. 그때 마침 남편인 김형욱 백만장자가 병원을 접고 뉴스킨으로 전업하겠다는 의사를 밝혀왔다. 이경숙 백만장자는 남편이 올인할 만큼의 사업구조를 갖추지 못한 것이 부끄러웠다. 그래서 일단 남편의 결정을 유보시켰다.

“그때 정신을 차린 것 같아요. 자존심을 내려놓고 미팅과 랠리, 컨벤션 등을 비롯하여, 스폰서가 제공하는 모든 시스템에 합류하기 위해 노력했어요. 그랬더니 거짓말처럼 리더가 들어오기 시작했어요.”

리스타트했던 셈이다. 그때부터 사업은 급성장하기 시작했고 시스템에 합류한지 3년 만에 백만장자 대열에 올라섰다.

“인격적으로 성장하지 않으면 안 된다는 걸 깨달았습니다. 겸손한 마음으로 사람들을 사랑해야만 성공할 수 있는 일이라는 걸 조금 늦게 깨달은 것 같아요.”



STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

20년 동안 사업을 했기에 혼자 결정하고 이끌어가는 게 익숙했다. 때문에 누군가가 설정한 방향을 따라가는 게 어렵고 낯설었다. 하지만 얼라인을 하지 않은 6년과 얼라인을 한 6년 동안의 성과는 굉장한 차이가 있었다. 회사가 설정한 방향대로 얼라인한 사람들이 결국 큰 성과를 냈던 것이다.

“사람은 모두 다른 능력을 가지고 있어요. 같은 사람은 한 사람도 없죠. 사업설명을 잘하는 사람, 시스템을 잘 만드는 사람, 팀을 아우르는 사람 다 달라요. 그 사람들이 갖고 있는 능력을 최대한 인정해주고 서포터 해주면 조직이 성장해요. 파트너들이 셀프 리더로 성장할 수 있도록 뒤에서 지원해주는 게 조직 구축의 노하우입니다.”

사업 성장에 있어 프로모션은 그 크기와 상관없이 모두 소중하다. 사업자들은 프로모션을 통해 성장을 이루고 성취감을 얻는다.

“프로모션을 달성하고 스폰서와 함께 하는 여행을 경험하면 좀 힘들어도 회사의 프로모션에 참여하기 위해 더 노력하게 되는 거죠. 모든 프로모션을 적극 활용하는 것이 좋습니다.”

뉴스킨은 마라톤과 같은 사업이다. 누군가를 앞서나가는 것보다 자신과의 약속을 지켜나가는 데 성패가 달려있다. 열정은 지속시키고 매일매일 스스로 정한 걸 해나가야 한다. 남과 경쟁하다 보면 페이스를 잃고 금방 지친다. 과정을 즐기며 순간순간의 행복을 발견해가다 보면 마라톤의 결승점이 눈앞에 나타난다.

“언젠가 스폰서와 겨울 산에 간 적이 있어요. 올라갈 때는 겨우겨우 가진 했는데 내려올 때는 정말 무서웠어요. 미끄러지거나 넘어질 것 같았거든요. 그때 스폰서가 먼 데를 보지 말고 자신의 발만 보라고 이야기했어요. 사업도 마찬가지로 생각해요. 자신이 지금 내딛는 발걸음 하나하나가 성공의 과정이라고 믿길 바랍니다.”

이경애
백만장자

일과 꿈, 균형 잡힌 삶



STEP 1

프롤로그

그룹 내 시스템 운영을 위해 조규철 사장과 함께 프로그램을 짜고 시스템을 만들었던 일은 이경애 백만장자에게 있어서 정말 잊을 수 없는 기억이다. 하루에 세 시간씩 자면서 일하다가 쓰러지기도 했지만 단순히 살을 빼주는 게 아니라 인생의 'after'를 만드는 프로그램이었기에 자부심과 애착을 가지고 열정을 다할 수 있었다. 이러한 노력이 통했는지 150명으로 시작한 시스템은 전국적으로 확대, 2,000명의 회원을 보유하게 됐다.

화장품 가게를 운영하던 이경애 백만장자는 유통의 흐름이 바뀔 때마다 매장 운영의 어려움을 겪었고, 안정적인 미래를 고민하고 있었다. 때마침 듣게 된 세미나에서 그 고민을 해결할 방법을 찾았다.

“일단은 가게 문을 열지 않고 있어도 수입이 들어온다는 사실이 메리트로 느껴져 세미나를 듣게 된 거였어요. 보상플랜과 제품, 그리고 안정적인 삶이 가능하다는 점들이 마음에 들었습니다.”

성공의 세계가 정말로 있었으면 하는 마음에서 사업을 시작했고, 올인했다. 의심 보다 간절함이 컸던 이경애 백만장자는 시스템에 참여하기 위해 가게를 접었다. 그리고 연이어 글로벌 컨벤션에 참가했고, 확신을 다질 수 있었다.



“무대를 보면서 눈물이 났어요. 나 역시 열심히 살았는데 같은 뉴스킨 비즈니스를 하고 있음에도 불구하고 전혀 다른 모습으로 서 있더라고요. 선택의 중요성을 절감하며 컨벤션 내내 가슴이 뜨거웠습니다. 그리고 돌아오자마자 신제품 시장이 주는 기회에 온 사력을 다했습니다.”

STEP 2

인연

판매업을 했던 관성에 젖어 사업 초기 시행착오도 겪었다. 사업의 본질을 제대로 파악하지 못하고 교육은 등한시한 채 판매에만 열을 올렸다. 스스로 구심점이 되어 사업을 전달해야 한다는 사실을 간과했던 것이다. 겨우 얻은 파트너들도 이경애 백만장자의 스타일을 복제했다. 리더가 있어야 할 자리에 있어야 한다는 것을 그때야 알게 됐다.

“마케팅의 본질을 몰랐던 거죠. 판매가 아닌 비즈니스란 걸 깨닫게 된 것도 그룹의 시스템 덕분이었어요. 조직을 구축해야 한다는 것을 깨닫게 됐습니다. 그 이후 시스템에 집중하면서 지금까지도 열심히 해오고 있습니다.”

관계에 대한 슬럼프도 무사히 이겨냈다. 자신이 생각하는 성공의 크기와 파트너들의 성공 크기가 달라서 생긴 마찰이었다. 기다려 주어야 할 타이밍이 있다는 걸 간과했었다.

“어쩌면 제가 빨리 성공하고 싶은 마음이 컸는지 모르겠어요. 하지만 그룹의 시스템을 프로그래밍하고 원장을 맡으면서 파트너를 컨설팅하고 양성하는 방법을 배우고, 가르치면서 제 자신의 그릇이 먼저 커지고 좋은 토양이 되어야 한다는 걸 깨달았어요. 시스템의 중심에서 시스템을 직접 움직이면서 많이 배울 수 있었던 시간이었습니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

시스템에 있어서 가장 중요한 것은 실행이다. 움직이지 않으면 아무것도 이루어지지 않는다. 모든 답은 현장에 있다. 때문에 이경애 백만장자는 사업을 시작하는 날부터 하루도 빼놓지 않고 똑같은 시간에 일어나 무조건 이른 아침에 밖으로 나간다. 약속이 없으면 한강 공원에 차를 세워놓고 휴대전화를 검색해 약속을 잡는다.

“모든 사람들이 꿈을 가질 수도 있고, 목표를 설정할 수 있어요. 다 알고 있는데 실제로 안 하니까 안 되는 거예요. 머리로만 꿈을 꾸고 개인 시스템은 가동하지 않는 걸 많이 봐요. 안타까운 모습이지요.”

이경애 백만장자가 이상적으로 꼽는 리더는 팔로우십이 좋은 사람이다.

“누군가를 위해 움직이는 걸 좋아해요. ‘스폰서를 기쁘게 하자’가 제 초기 슬로건이었어요. 따르다 보니 리더십이 생기는 거 같습니다. 따라보지 않은 사람은 누군가를 리드하기도 힘들어요. 진정한 리더십은 팔로우십에서 나옵니다.”

회사가 성장할 때 개인도 성장한다. 때문에 프로모션이 있을 때는 최대한 집중해야 한다. 회사와 얼라인하기 위해 소통에 집중하고, 로드맵이 나오면 그에 맞춘 시뮬레이션과 일대일 미팅을 진행한다.

“회사의 프로모션은 기회를 찾는 사람에게 적합해요. 제가 보여줄 수 있는 뉴스킨의 크기는 한정되어 있습니다. 초대받은 사람이 세미나와 미팅을 통해 회사가 주는 기회를 잘 볼 수 있도록 전략적으로 준비해야 합니다.”

기한을 정해 놓은 목표, 긍정을 이끌어내는 마인드 그리고 팀워크. 이 세 가지는 이경애 백만장자가 성공을 위해 가장 중요하게 생각하는 것들이다. 스스로를 믿지 않으면 누구도 믿어주지 않는다. 구체적인 기한을 정해 목표를 설정하고 긍정적인 생각으로 노력해야 한다. 이러한 과정을 단축시킬 수 있는 게 바로 팀워크의 힘이다. 이미 시스템에 플러그인 된 스폰서와 함께 하는 것이 팀워크를 이루는 가장 빠른 방법이다.

“좋은 토양을 가진 사업자가 되었으면 합니다. 그래야 좋은 파트너, 리더를 만날 수 있습니다. 그리고 균형 잡힌 삶을 사는 것도 중요해요. 평생 해야 할 일이니깐요.”

이기수 & 이경진

백만장자

이루고 싶은 소망 한 가지



STEP 1

프롤로그

잊을 수 없는 ‘첫 번째 인연’이 있다. 안양에서 사업을 하던 때에 제품을 매개로 알게 된 고객이었다.

“당시 그분은 사업에 실패하고 호구지책으로 작은 식당을 운영하고 있었어요. 빚이 많다고 하셨죠. 사업을 시작하고 처음 만난 소비자여서 제겐 더욱 애뜻했어요. 13년이 지난 지금 그 식당은 맛집으로 유명해지면서 대박 식당이 되었습니다. 지금 그분은 어마어마한 부자가 되셨어요.

뉴스킨을 통해 사업자와 소비자로 맺어진 사이지만 벌써 10년 넘게 돈독한 관계를 유지하고 있다. 유명세를 치르게 되면서 하루에도 수많은 사람들이 영업을 위해 가게를 찾지만 긴 인연을 유지하고 있는 사람은 이경진 백만장자 외에 없다고 했다. 관계를 지속하면서 마음 편하게 속내를 보일 수 있는 사람도 그녀가 유일하다고 했다.

“사업이나 뉴스킨에 대해서는 잘 모르겠지만 13년째 계속 손이 가는 것을 보면 제품은 정말 최고라고 이야기하시더라고요. 많은 사람을 만나왔고 다양한 분야의 사업을 봐왔지만 해가 갈수록 발전하는 모습을 보여주는 사람도 저 밖에 없다고 하셨어요.”



뉴스킨을 통해 경제적인 여유를 누리고 리더의 삶을 살 수 있게 된 것도 좋지만 무엇보다 사람과의 관계를 잘 이어나가는 방법을 배우고 있기에 더할 나위 없이 만족스럽다.

“1대 파트너가 대학 동창인 친구인데 길게 설명하지 않았어도 제 얘기를 믿어주고 함께 사업에 뛰어 들었어요. 고생도 많이 했지만 저보다 먼저 백만장자가 되었을 때 정말 기뻐요. 친구에게 소개하길 잘 했다는 보람도 느껴져서 제겐 잊지 못할 순간이었습니다. 사랑하는 친구, 주민혜 사장도 정말 소중한 인연입니다.”

STEP 2

인연

이기수 백만장자는 다니던 직장이 IMF 이후 외국인 투자 법인으로 전환되면서 기업문화가 송두리째 달라졌다. 스카우트되어 들어온 상사도 많았고 하루아침에 짐을 싸는 동료도 많아 회사 분위기가 매우 어수선했다. 불안한 미래로 인한 고민은 깊어만 갔다. 그때 대학 선배로부터 뉴스킨 제품과 사업에 대한 이야기를 듣는데 레버리지라는 단어가 귀에 꽂혔다.

“직장생활을 하며 사업을 시작했는데 고민은 여전히 계속됐어요. 비전 없이 하루하루 직장을 다니고 있다는 생각을 떨칠 수 없었지만 새로운 일에 뛰어드는 것도 두려웠어요. 그래서 직장생활과 사업에 한 발씩 걸치고 있었던 거죠. 익숙한 일상에 너무 길들여진 느낌이었습니다. 먼 미래를 준비하기 위해 뛰쳐나가야 한다고 생각했지만 용기가 나질 않았죠. 그런데 아내가 한번 해보라고 권유했습니다.

제가 뉴스킨 사업을 너무 하고 싶어 하는 게 눈에 보였던 거죠. 아내의 격려로 전 뉴스킨을 온전히 선택할 수 있었습니다.”

처음에는 사람들이 가진 편견이 불편하기도 했다. 자신이 하고 있는 일을 밝히는 게 쉽지도 않아 불면의 밤을 보내기도 했다. 하지만 스스로 선택했으니 자신 있게 해보자고 마음먹고 시스템 안에서 힘을 길렀다. 랠리와 강연을 통해 많은 이들이 같은 고민을 했지만 이겨내고 성장한 것을 보며 자극을 받았다.

“무엇을 얻고자 선택했는지 명확해지니 당당할 수 있었습니다. 동기와 확신으로 무장을 하자 자신감이 차올랐고, 사업에 대한 자부심도 생겼어요.”

STEP 3

석세스 포뮬러

이기수 백만장자는 뉴스킨을 통해 꿈이라는 단어를 새삼 발견했다. 유년 시절 이후로 자신의 꿈에 대해 생각한 것은 처음이었다. 늦은 나이에 꿈을 얘기하는 게 주책이라고 생각해왔지만 막상 꿈을 가지니 삶이 더욱 풍요로워지는 것을 느꼈다.

“사람은 꿈을 꾸지 않는 순간부터 늙어간다고 생각합니다. 내가 이루고 싶은 소망 한 가지를 품고 산다면 현재를 더욱 충실하게 보낼 수 있어요.”

사업 초반에는 대부분이 그러하듯 경제적인 꿈을 설정했다. 목표로 설정한 꿈을 하나씩 이뤄가면서 더 큰 꿈을 꾸게 됐다. 어릴 때의 꿈은 단지 꿈으로 끝나는 경우가 대부분이지만 뉴스킨 안에서 꾸는 꿈은 현실로 성취되었다. 그렇게 꿈꾸고 노력하고 이뤄가는 과정에서 자신감도 얻었다. 사람들 앞에 나서는 걸 두려워했는데 이제는 리더로서 당당하게 설 수 있게 되었다.

“남편은 사람들의 말을 잘 들어 주는 사람이에요. 사람을 편하게 해 주는 리더로서 좋은 자질이 있는 것 같아요. 강의를 할 때도 쉽고 재미있게 제품에 대한 정보를 전달해서 사람들이 참 좋아하더라고요.”

리더의 색은 사람마다 다르다. 좋은 리더란 자신이 가진 고유의 색을 바탕으로 팀원들이 저마다 내뿜는 색을 섞어 아름다운 그림을 그려내는 사람이다. 팀워크가 조화를 이루면 개인과 팀 전체의 성공은 자연스럽게 따라온다. 성공이란 미리 설정된 자신의 가치 있는 꿈을 실현시키는 과정이다.

“저 역시 성공이나 꿈, 목표에 대해 잘 모르고 뉴스킨 비즈니스를 시작했어요. 후배 사업자들은 제가 겪은 시행착오를 겪지 않았으면 해요. 가치 있는 꿈을 설정하고 함께 성공을 향해 걸어 나가길 바랍니다.”

이길수 & 정옥
백만장자

90%의 마음과 10%의 능력



STEP 1

프롤로그

뉴스킨 코리아 오픈과 동시에 사업을 시작한 이길수 & 정옥 백만장자는 승승장구하던 시절도 잠시, 2년도 채 되지 않아 IMF라는 전대미문의 경제 위기를 맞았다. 내수가 침체되며 사회 전반적으로 경기가 얼어붙었고, 매출이 떨어지자 견디지 못하고 사업에서 이탈하는 사람들도 부지기수로 늘어났다. 그때 이길수 & 정옥 백만장자는 미팅을 통해 확신을 내면화할 수 있었다.

“뉴스킨이라는 회사는 어느 나라에서든 한 번도 철수한 적이 없다고 말씀하셨습니다. 한 사람의 사업자만 있어도 철수하지 않는다고 강조하셨죠. 그때 제가 마지막 한 사람이 되겠다고 선언하고 집에 돌아와 가만히 생각했습니다.”

불을 끄고 조용히 앉아 힘든 이유에 대해 생각했다. 회사와 보상, 제품은 나빠지지 않았다. 오직 나라의 경제 상황만이 나빠진 것일 뿐이었다. 세계 10위권의 경제규모를 가진 나라가 쉽게 망할 리는 없다. 어려움을 이겨내고 열심히 하다 보면 국가의 경제 상황은 좋아질 것이고 그때 보상을 받을 수 있을 것이다. 생각이 여기까지 다다르자 이길수 백만장자는 마음을 완전히 굳히게 됐다.



“회사와 제품, 보상이 완벽하다면 나라의 상황에 흔들리지 말고 다시 뛰자고 말했습니다. 파트너들도 저희와 함께 끝까지 가겠다고 하더군요. 그 말에 ‘아, 우리는 가족이구나’ 하는 생각이 들면서 벅찬 감동을 받았습니다.”

힘을 준 것도 사람이고, 조직이라는 우물에 독을 풀어 와해시키는 존재도 사람이었다. 좋은 사람과 뉴스킨을 해야 한다는 블레이크 로니 뉴스킨 엔터프라이즈 창립자의 컨벤션 스피치가 참으로 가슴에 와닿는 시기였다.

STEP 2

인연

이길수 & 정옥 백만장자가 송파에서 운영하던 학원은 항상 대기인원이 넘치는 인기 학원이었다. 하지만 옆 건물에 대형 학원이 생기면서 어두운 그림자가 드리우기 시작했다.

“사업을 하시던 아버지가 늘 그러셨거든요. 잘 될 때 5, 10년 뒤를 생각하라고요. 5년 뒤를 따져보니까 경쟁력이 없는 거예요. 업종 전환을 고민하고 있을 때 뉴스킨을 만나게 되었어요.”

주 6일 꼬박 일하는 학원 일로 피곤한 일요일이었다. 몸은 피곤했지만 스폰서의 정중한 청을 거절하지 못해 나간 자리에서 뉴스킨 비즈니스에 대한 비전을 들었다. 설명을 듣고 집에 돌아와 머리를 맞댄 부부는 회사와 제품이 좋으므로 실패 확률은 제로에 가깝다는 결론을 내게 됐다. 그러나 승승장구하던 학원을 당장 접을 수는 없었다. 두 가지 일 모두를 놓지 못해 에너지가 분산되었다. 조직이 커지면서 결정을 내려야 하는 순간이 왔다.

“어찌 보면 남은 인생을 거는 일이었어요. 그래서 호주와 일본에 다니며 치밀하게 알아봤어요. 흐름이 읽히더라고요. 결국 병행하던 학원을 접고 올인했습니다. 참 현명한 선택이었죠.”

STEP 3

석세스 포뮬러

해보지 않은 일을 시작할 때는 누구나 두려움을 느끼게 된다. 이길수 & 정옥 백만장자도 예외는 아니었다. 반신반의하는 마음에 해외에서 온 스폰서에게 성공한 리더가 정말 있는지 물었다. 대답은 ‘아주 많다’였다.

“그 말에 확신이 들었어요. 그들이 3년 만에 성공했으면 나는 배우면서 5년 만에 하고, 그들이 10년 걸렸다면 나는 20년 걸려서라도 성공하겠다고 다짐했죠. 시작하지 않으면 나중에 후회할 것 같았으니까요. 능력과 성실함을 믿고 나도 할 수 있겠다고 생각하고 첫걸음을 뚫어요. 성공한 리더들의 방법을 따라 배우고자 참 많이 노력했습니다.”

실행의 원동력은 가족이었다. 그 가족의 범주에는 배우자와 자녀를 비롯해 믿고 함께 해주는 파트너들과 그 가족까지 모두 포함된다.

“제일 힘들 때 저를 믿어준 그 사람들을 나와 함께 성공의 길로 이끌어주어야 한다는 책임감이 막대했어요. 그래서 게으름을 피울 수 없었습니다. 각자의 능력은 다르지만 절대 먼저 손을 놓지 않는다는 원칙으로 함께 해왔습니다.”

방법은 간단하다. 목표를 쫓고 매일의 활동을 단순화 시켰다. 신규 사업자들에게는 개개인의 동기에 맞춘 독서와 강의를 안내했다.

“뉴스킨 비즈니스는 마음의 사업이에요. 90%의 겸손하고 바른 마음과 10%의 능력이 결과를 만들어 냅니다.”

자신이 뛰어나다고 해서 시스템에 순응하지 않고 자기만의 방식을 만들어 진행하다 보면 불필요한 곳에 에너지를 낭비하게 된다. 지름길 대신 먼 길을 돌아가게 되는 것이다. 그런 시간 낭비를 줄여주는 것도 리더의 중요한 역할이다.

“단순한 데서 힘이 나온다고 이야기합니다. 일을 복잡하게 만들면 힘이 분산돼서 결과도 흐지부지돼요. 사람마다 동기가 다르기 때문에 그 동기에 집중하고 실천할 수 있도록 지원하고 있습니다. 행동 없이 꿈을 실현할 수 없어요. 남과 비교하지 말고 어제의 나와 오늘의 나를 비교해서 날마다 새로워진다면 모두가 머지않아 성공할 것입니다.”

이상남 & 김무철
백만장자

멘토, 오 마이 멘토



STEP 1

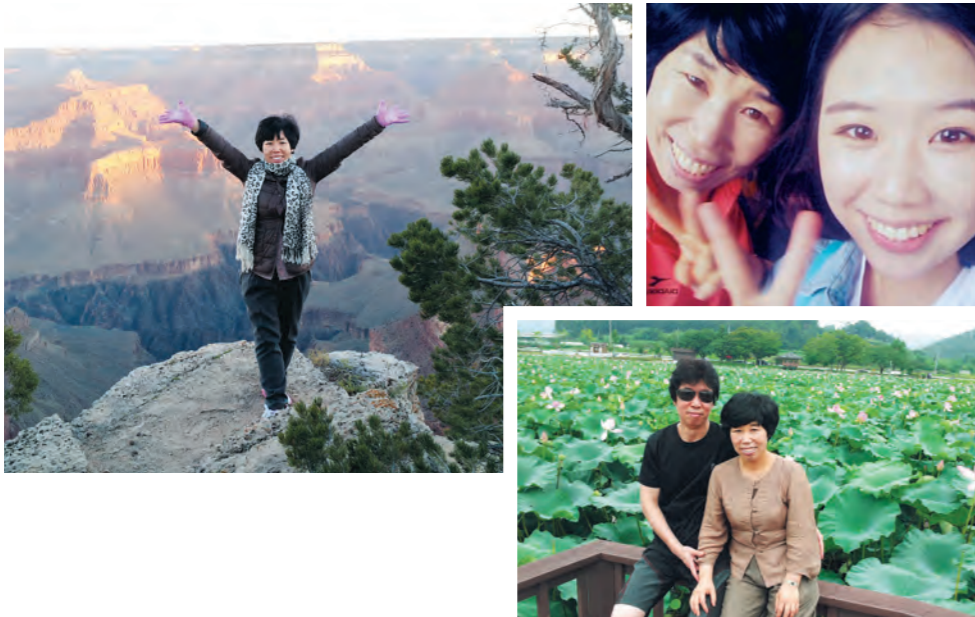
프롤로그

스승을 의미하는 단어 멘토. 이 단어는 그리스 신화에 나오는 오디세우스의 친구 멘토르(Mentor)에서 유래하였다. 멘토르는 오디세우스가 트로이전쟁에 출정하여 20년이 되도록 귀향하지 않는 동안 그의 아들 텔레마코스를 돌보며 가르쳤다. 그때부터 그의 이름은 ‘현명하고 성실한 조언자’, ‘스승’이라는 뜻을 갖게 됐다.

살아가는 과정에서 우연히 멘토를 만나게 될 수도 있고, 혹은 어떠한 조직 내에서 인위적으로 만들어 지기도 한다. 어찌 되었든 간에 멘토를 만나 제대로 된 멘토링을 받게 되면 시행착오도 줄일 수 있고, 보다 안전하고 빠르게 목표지점에 도달할 수 있다.

이상남 백만장자는 평소에도 멘토의 중요성을 잘 알고 있었다. 새로운 분야의 일을 시작할 때 멘토의 도움을 받는다면 잘못된 판단을 줄일 수 있고 누구보다 먼저 앞서갈 수 있기 때문이다. 그래서 뉴스킨 비즈니스를 하기로 마음먹은 후 가장 먼저 했던 일이 멘토를 찾는 것이었다.

“친구를 통해 뉴스킨 비즈니스를 만나게 되었고 이것이 무한한 가능성이 있는 일이라는 것을 알게 되



있어요. 특히 직접 제품을 체험하면서 화장품에 대한 개념이 바뀌고 확신은 더욱 강해졌죠. 그렇게 뉴스킨 사업을 선택했을 때 누구와 손을 잡고 일해야 결과를 낼 수 있을지 제일 먼저 고민했습니다.”

고민 끝에 성정운 사장님을 멘토로 선택했다. 사람이 가진 잠재력을 끌어내 주고, 장점을 찾아주는 사람이었다. 판단은 옳았고, 이제 이상남 백만장자 역시 또 다른 훌륭한 멘토가 되어 많은 멘티들을 위한 멘토링에 힘쓰고 있다.

STEP 2

인연

뉴스킨 비즈니스를 만나기 전에도 이상남 백만장자는 누구보다 열심히 살았다. 하지만 경제적으로 늘 부족함을 느꼈다. 밤낮없이 운영하던 도서대여점도 매출이 줄면서 문을 닫을 수밖에 없는 상황에 놓이게 됐다. 커가는 아이들을 위해서라도 보다 안정적이고 오래 할 수 있는 일을 찾아야 했다.

“그때 아이들이 한창 돈이 들어가는 고등학생이었어요. 필요할 때 뒤를 밀어줄 수 있냐를 생각했더니 느껴지는 건 압담함뿐이었어요. 돈 많은 사람이 더 많은 돈을 벌 수밖에 없는 사회 경제적 구조가 절 더욱 낙담하게 만들었습니다.”

그때 우연히 접하게 된 뉴스킨 비즈니스는 한줄기 빛과도 같은 것이었다. 특별한 능력이나 기술을 요하지 않는 일이었고, 많은 자본이나 투자가 없이도 가능한 일이었다. 아이를 케어하면서도 할 수 있는 일이라 더욱 메리트를 느꼈다.

“운영이 어려워지기도 했지만 도서대여점을 하면서 사람에 대한 실망도 참 많이 했어요. 단골손님이었는데 제가 잠시 자리를 비운 사이에 책을 몰래 가지고 갔더라고요. 그런 일들을 겪으며 인간관계에 대한 회의도 느꼈었는데 뉴스킨을 만나서 참 많이 회복됐어요. 사람에 대한 믿음도 다시 커졌죠.”

STEP 3

석세스 포뮬러

시작이 반이라는 말이 있다. 믿음이 있으면 성공은 반이나 이룬 것이나 진배없다. 성공할 것이라는 확신을 품은 채 회사를, 자기 자신을, 그리고 함께 하는 이들을 믿고 나아갈 때 개인과 그룹, 회사의 성장과 발전이 따른다. 이상남 백만장자의 성공 과정도 마찬가지였다. 물론 성장통을 건너뛴 것은 아니었다.

“이를테면 파트너와의 관계에서 약간의 시행착오를 겪었어요. 그 사람의 관점이 아닌 나만의 선입견으로 대했던 거죠. 이렇게 하면 되는데 왜 못할까 하며 답답했었어요. 원활한 소통이 이루어지지 못했죠. 그때 스폰서 사장님이 참 많이 도와주었어요. 제가 못하는 부분을 스폰서 사장님이 케어해주기도 했고요. 그러면서 그룹이 탄탄하게 구축될 수 있었어요.”

이상남 백만장자는 뉴스킨을 통해 새로운 꿈을 꾸다. 돈에 연연하던 삶에서 벗어나 더 큰 이상을 좇게 된 것이다.

“아이들의 미래를 위해 돈을 벌어야 된다는 압박감에 마음만 바빴던지라 정작 제 꿈은 돌보지 못한 시간이었어요. 뉴스킨을 통해 꿈을 발견하고 실천을 위해 노력해가는 모습이 아이들에게도 어떤 비전으로 다가가더라고요. 학교에서는 가르쳐주지 않는 소중한 가르침을 제가 보여줄 수 있어서 보람을 느낍니다.”

이상남 백만장자는 어떤 일이든 십 년은 해야 그 일에 대해 누구와도 자신 있게 대화할 수 있다고 믿는다. 뉴스킨 비즈니스 역시 단기간에 되는 일이 아니란 걸 알았기에 힘든 순간에도 흔들리지 않았다. 때문에 실패에 대한 두려움 없이 오늘날까지 확신을 유지할 수 있었다.

“뉴스킨 코리아가 20년 만에 이렇게 많은 백만장자를 배출해낸 것에 대해 자부심을 느낍니다. 이 속에 제가 들어있다는 사실도 너무 행복해요. 저처럼 평범한 사람도 여기까지 올 수 있다는 것을 확인하셨으면 해요. 지금 시작하더라도 저보다 훨씬 더 빠른 시간 내에 성공의 대열에 설 거라고 확신합니다.”

이성우 & 이강미
백만장자

영향력을 미치는 위대한 사업자



STEP 1

프롤로그

여행사에서 근무하다 자영업을 시작한 이성우 백만장자는 처음 아내가 뉴스킨 비즈니스를 한다고 했을 때 큰 관심이 없었다. 그저 주부가 가볍게 하는 작은 규모의 부업으로만 여겼기에 말리지도, 합류할 생각도 없었다.

“그러다 일본에서 오신 가네코 카즈미 사장님을 픽업하기 위해 공항에 가게 됐어요. 그때 뉴스킨 비즈니스가 단순히 인간관계를 동원한 소규모 판매가 아니라 비즈니스라는 걸 알게 됐습니다. 그게 계기가 되어서 이듬해인 2000년 4월, 요코하마에서 있었던 가네코 카즈미 사장의 그룹 행사에 참석했습니다.”

그때 그곳에서 가네코 사장님이 성공시킨 수많은 사업자들을 보고 이야기를 나누면서 비전을 느꼈고, 한국으로 돌아와 부부 사업자로 새로운 출발에 나섰다.

초기의 사업 방법은 단순했다. 뉴스킨 비즈니스의 큰 비전을 보여준 가네코 사장이 한국에 방문하는 시점에 맞추어 사람들을 열심히 초대만 하면 됐다.

성공자의 곁에만 있으면 무조건 성공하리라는 확신이 있었기 때문이다. 이런 방법은 초기에나 가능한 일이었다. 그렇게 조금씩 사업이 성장하고 조직이 커질 무렵 돌연 가네코 사장이 은퇴를 결정하였고, 이성우 & 이강미 백만장자는 망연자실했다.

“제 능력으로 만든 자리가 아니란 걸 그때 깨달았어요. 뭘 어떻게 해야 할지 몰라 방향을 시작했죠. 제가 중심을 못 잡고 방향하니까 제 주위에 있던 많은 사람들이 떠났습니다. 2002년 가네코 사장님이 은퇴하고 그 다음 해 다이아몬드 이그제큐티브를 달성했지만 제대로 된 그룹으로 이뤄낸 성과가 아니었습니다.”

STEP 2

인연

많은 이들은 떠났지만 그들을 따라 포기할 수는 없었다. 하던 일을 접고 강한 의지로 시작한 일이었기에 다시 돌아갈 곳도 없었다. ‘절대 포기하지 말라, 포기하는 순간 미래는 없다’는 가네코 사장의 말이 뇌리에서 떠나지 않았다. 그래서 초기 사업자의 자세와 마인드로 처음부터 다시 배워 나가기 시작했다. 리크루팅, 리더십, 회사와의 소통법, 인간관계 등 하나하나 습득하면서 올바른 방법으로 사업을 해나갔고, 그러자 결과는 조금씩 나오기 시작했다.

“가네코 사장님의 영향이 너무나 컸습니다. 그분을 보면서 사업을 다짐했고 영향력에 의지해 사업을 키워나갔습니다. 은퇴 이후에도 포기하지 말라는 말씀 한 마디로 어려운 순간을 견디며 여기까지 올 수 있었습니다. 물론 저희 부부에게 시련이었지만 어찌 보면 가네코 사장님의 은퇴가 진정한 사업가로서의 성장을 이끌어준 셈입니다. 가네코 사장님처럼 누군가에게 위대한 영향력을 줄 수 있는 사업자가 되고 싶습니다.”

희망사항은 많았지만 진정으로 이루고 싶은 꿈은 없었다. 여행이 좋아서 관광을 전공하고 관련 분야에서 일도 했는데 정작 꿈꾸던 여행을 하지 못 했다. 고객보다 일찍 일어나야 했고, 분위기를 연출을 위한 억지스러운 역할도 자처해야 했다. 꿈에 한발 더 다가선 지금 더 크고 새로운 꿈을 꾸게 됐다.

“열심히 더 일해서 5년 정도 후에는 정말 가고 싶었던 곳을 여행하고 싶어요. 한 달 단위로 여행을 하는 거죠. 예를 들면 1개월은 캐나다에서 집과 차를 렌트하여 자유여행을 즐기고 한국에 돌아와 짧은 파트너들과 1개월간 뉴스킨 비즈니스를 하는 거죠. 그다음 달에는 또 다른 나라에서 한 달을 보내고요. 즐기면서 하는 비즈니스를 보여주며 후배 사업자들의 비전이 되고 싶습니다.”



STEP 3

석세스 포물러

처음 사업을 시작하고 목표는 블루 다이아몬드 이그제큐티브였다. 중간이 없었기에 바라보는 시각 자체가 달랐다. 무조건 될 거라는 확신을 갖고 사업을 시작했다. 때문에 실행하는 데 주저하지 않았으며 거절에도 답답할 수 있었다. 어떤 상황에서도 실망하지 않을 수 있었다.

“블루 다이아몬드 이그제큐티브의 대가가 크므로 이 정도 어려움은 당연하다고 생각했어요. 많은 이들이 떠나가도 견딜 수 있었어요. 꿈과 목표가 이 사업에서 끝까지 살아남게 할 것입니다.”

회사의 석세스 로드맵은 성공의 훌륭한 지침서다. 회사의 로드맵에 팀과 개인의 목표를 얼라인 하면 양측 모두 윈윈 할 수 있다. 복잡한 전략이나 치열한 기획의 수립이 불필요하다.

“디테일한 석세스 로드맵이 있어서 감사함을 느낍니다. 회사의 LTO에만 맞춰서 사업을 진행해도 예전보다 빠른 성장을 할 수 있을 것입니다. 회사의 석세스 로드맵과 스폰서 사장님, 파트너 모두 얼라인 되어 있습니다. 로드맵에 맞춰 세부 목표를 설정하고 행동하는 것이 바로 그룹 성장과 연결됩니다.”

큰 찬스는 일 년에 한 번씩 나타난다. 그리고 그 찬스는 전혀 다른 시장을 가지고 있고, 전혀 다른 타겟을 가지고 있다.

“지나온 20년이 기반을 다지는 뉴스킨 코리아였다면 지금부터 3년은 엄청난 성장의 시기가 될 것입니다. 지금 이 순간도 뉴스킨 코리아는 성장하고 있고요. 바로 지금이 시작하는 모든 사람들에게 최고의 타이밍입니다. 당신이 원하는 목표가 있다면 지금 시작하세요! 뉴스킨은 목표를 이뤄 줄 모든 준비가 되어 있습니다.”



새롭게 태어난 독수리의 비상



STEP 1

프롤로그

1년 만에 블루 다이아몬드 이그제큐티브가 될 것이라는 당찬 목표를 세우고 사업에 매진했고, 그것을 이뤄내 마침내 글로벌 컨벤션 인정식 무대에 섰다. 사업을 시작하면서 세운 첫 번째 목표를 성공적으로 이뤄낸 것이라 너무나 즐겁고 뿌듯했던 순간이었다.

“당시 뉴스킨의 성공은 블루 다이아몬드 이그제큐티브가 되는 것으로 여겼어요. 아무것도 몰랐기에 용감할 수 있었고, 더 열정적이었다고 생각해요. 초기의 빠른 성장은 성공에 있어 대단히 중요한 요소입니다.”

처음부터 비즈니스로 봤기에 빠른 성장이 가능했다. 사업자를 포함한 시스템 전체를 하나의 제품으로 받아들이고 목표를 세워 이뤄나갔다. 자신과 같은 사업자들을 양성하는 것을 첫 번째 목표로 둔 것이다.

“초기 사업자 때부터 사업을 알려주고 지켜보고 지원해준 이순임 & 김정수 사장님이 계셨기에 여기까지 올 수 있었다고 생각합니다. 뉴스킨을 통해 만난 20년 지기 친구라고 할 수 있어요. 늘 진심으로 사업을 진행해왔는데 그런 제 진심을 미처 알아봐 주지 못하고 거절한 사람들도 기억나네요. 더 진심을 다해 사업해나가야 할 것 같아요.”



부정적 이미지도 있었지만 호기심이 앞섰다. 선진국에서는 합법화돼 성장하고 있는 마케팅이라고 나와 있는 신문 기사로는 호기심을 모두 해결할 수 없어서 ‘인맥 유통 어떻게 할 것인가’라는 책을 구해 읽었다. 그리고 몇 개월간의 수소문을 통해 저자인 김정수 사장과 만나게 됐다.

STEP 2

인연

“유통회사를 운영하고 있었는데, 재고 물량에 대한 부담이나 자금 회수 문제, 물류비 증가 등 여러 가지 문제가 산재하고 있었어요. 이런 어려움에 대한 조언을 얻고 싶어서 만나게 된 거였어요. 컨설팅을 의뢰하고 싶었거든요.”

하지만 김정수 사장은 컨설팅 의뢰를 거절했다. 당시 그는 저술 작업을 위해 자료 수집을 하던 중 완벽한 회사를 발견했고 그래서 현재 그 사업을 하느라 바쁘다는 것이었다. 마케팅 전문가가 선택한 회사가 정말 궁금했다. 알고 보니 그 회사는 바로 뉴스킨이었다.

미국과 일본을 다니며 눈으로 직접 뉴스킨 비즈니스를 보았다. 특히 일본에서 폭발적인 성장을 하고 있었기에 확신이 들었다. 한 치의 의심 없는 시작이었다. 사업을 시작하고 세운 블루 다이아몬드 이그제큐티브라는 목표를 달성하기 위해 정말 열심히 뛰었고 짧은 시간에 이뤄냈다. 하지만 안도하려는 그 순간 IMF라는 혹독한 위기가 닥쳤다. 조직이 축소되고, 소중한 이들이 떠나갔다. 혼신의 힘을 다했기에 정신적인 충격이 컸다. 그런 상황에서 한 선택은 평생일대의 패착이 됐다.

“주식 옵션을 시작했어요. 처음에는 사업과 병행하며 생활비 정도를 벌려고 했는데 나중엔 뉴스킨을 놓아버리고 주식에 완전히 빠져들었습니다. 인생에 있어 가장 지옥 같았던 시간이었습니다. 생활은 엉망이 되었죠. 정말 바닥까지 갔어요. 더 이상 버틸 수 없는 순간이 오자 선택의 기로에 서게 되더라고요.”



STEP 3

석세스 포물러

독수리는 약 70년을 산다. 40살이 되면 발톱이 노화되어 사냥도 어렵고 부리도 길게 구부러져 가슴에 닿을 정도가 되며, 깃털도 두껍게 자라 날기조차 힘들어진다. 이때 독수리는 산으로 가 긴 수행의 시간을 가진다. 부리로 바위를 쪼아 깨뜨려서 새 부리가 돌아나게 만들고, 발톱을 하나씩 뽑아 새 발톱이 돌아나게 한다. 그렇게 깃털까지 뽑아내는 데는 정확히 6개월이 걸린다. 그 후 독수리는 완전히 새롭게 되어 다시 힘차게 하늘로 날아올라 30년을 더 살게 되는 것이다. 어느 날 밤 이성표 백만장자는 우연히 이러한 독수리의 삶에 대한 동영상에 보게 됐다. 그리고 독수리와도 같은 인고의 시간을 견뎠다. 고통 속에서 자신의 못된 습속을 모두 버리고 새로운 사람으로 다시 태어날 수 있었다.

“마음을 열어주고 믿어준 사람들에게 정말 고마움을 느낍니다. 사업을 다시 시작하고 사람의 중요성을 더 크게 깨닫게 되었습니다. 더 열심히 뛰었죠. 뉴스킨은 노력의 대가를 성공이라는 이름으로 돌려주었습니다.”

이성표 백만장자의 꿈은 성공을 원하는 사람들이 무료로 성공학을 배울 수 있는 교육기관을 설립해서 남기는 것이다.

“뉴스킨은 농사짓는 것과 같아요. 훌륭한 농부의 마음으로 해나가야 합니다.”

가을의 풍성한 수확을 확신하며 땅을 갈고 거름을 주어 토양을 기름지게 하는 것은 사람과의 관계를 개선하고 신뢰를 돈독히 하여 마음을 얻는 것과 같다. 씨앗을 뿌리는 것은 훌륭한 뉴스킨 비즈니스를 알리는 것이다. 잡초를 뽑고 물을 주는 것은 실행이라고 볼 수 있다. 그래서 뉴스킨의 성공은 풍성한 수확처럼 흐뭇하고 행복한 일이다.

“뉴스킨의 좋은 문화 속에서 농부의 마음으로 정직하게 해나간다면 지금의 사회, 경제적 여건 속에서 어려움을 겪고 있는 수많은 이들에게 등대가 되리라 믿습니다.”

이수연 & 김도훈
백만장자

위대한 사람들이 가진 목표



STEP 1

프롤로그

사업을 시작한지 3년 만에 이룬 쾌거였다. 2009년 글로벌 컨벤션에서 진행된 25주년 시상식에서 인정을 받은 것이다. 글로벌 컨벤션에서의 인정을 염두에 두고 사업을 진행한 것은 아니었지만 늘 하던 대로 열심히 일해 온 결과로 받은 것이라 더욱 의미가 컸다. 기본에 충실하고 지속적으로 해온 것에 대한 보상인 셈이었다.

“누구나 처음에는 열정적으로 달려 나갑니다. 그러다 어려움을 겪게 되죠. 그때 포기하지 않고 묵묵히 이겨낸 사람만이 맛볼 수 있는 달콤함이 있어요. 그때의 저희들처럼요.”

특히 김도훈 백만장자는 이수연 백만장자보다 1년 늦게 합류했기에 더 강하게 집중해야만 했던 시간이었다. 하나하나 충실하게 배우고 쌓아 가는 것도 맞지만 초반에 좀 더 많은 에너지를 집중적으로 사업에 쏟는다면 더 빠르게 결과를 만들어 낼 수 있다. 그리고 그 결과는 후에 있을 어려움이나 장애를 좌절하지 않고 극복하게 해주는 힘이 되어준다.

“파트너 사업자들의 성장 때문에 인정을 받았다고 생각해요. 때문에 파트너들 역시 저희들 뒤를 이어 그 자리에 올 수 있게 해야 한다는 강한 책임감이 들었습니다.”



STEP 2

인연

피부 관리실을 준비하던 이수연 백만장자는 숭에서 판매할 제품을 찾다가 뉴스킨을 만나게 되었다. 제품 설명을 듣고 나자 제품에 대한 호감을 넘어 사업에 대한 관심이 생겨났다. 그리고 뉴스킨 코리아 컨벤션에 다녀오면서 더 큰 확신을 얻었다. 수많은 성공자들의 모습을 통해 뉴스킨 비즈니스의 진면목을 볼 수 있었던 것이다. 이수연 백만장자는 좀 더 알아본 후 사업을 선택했다. 하지만 김도훈 백만장자는 이런 아내의 행보를 우려의 시선으로 바라봤다.

“네트워크 마케팅에 대한 부정적인 인식이 강했어요. 삼짓돈을 날리지 않을까, 그동안 맺었던 인맥을 잃게 되지 않을까, 아이들에게 소홀하지 않을까, 여러 가지가 염려되었습니다. 하지만 1년 정도 지켜봤는데 저의 우려는 선입견이었다는 것을 알게 되었어요. 남편으로서 자연스럽게 초대를 받아 강의를 들었습니다.”

개인 사업을 꾸려가고 있었지만 대안이 필요한 시기기도 했던 김도훈 백만장자도 강의를 듣고 난 후 적극적으로 공부해나갔다. 사업을 이해하기 시작하면서 확신이 생겼다. 곧바로 법인을 양도하고 사업에 합류했다.

“남편이 합류하고 처음에는 갈등도 좀 있었어요. 사업에 대한 이해는 빨랐지만 진행에 있어 의견이 안 맞는 부분도 많았고 성향도 달랐으니까요. 시간이 지나면서 각자 잘하는 부분을 강점으로 시너지를 낼 수 있는 방법을 찾아나갔습니다.”

사람들과 소통하고 정서적인 교류를 나누는 것은 주로 이수연 백만장자가 맡고, 비즈니스 전달이나 시스템 운영 같은 부분은 김도훈 백만장자가 맡았다. 서로 이해하려고 노력하는 과정에서 사업도, 인격도 성장했다. 부부관계도 더욱 돈독해졌다. 아마 각자 혼자 사업을 했다면 지금과 같은 성과는 이루지 못했을 것이리라.

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

회사와 사업자의 동반성장을 위해서 회사는 항상 좋은 방향을 제시해야하고, 사업자들은 그 방향에 얼라인해야 한다. 이를 위해 회사가 주최하는 세미나 행사에는 반드시 참여하며 리더들이 같은 방향의 목표를 설정할 수 있도록 가이드하고 있다. 물론 회사의 로드맵과 개인의 로드맵이 얼라인이 되도록 수시로 체크하는 것도 잊지 않는다.

“초기 사업자가 올바른 방향을 정립할 있도록 도와주는 교육 시스템에 집중하고 있습니다. 조직구축은 혼자 힘으로는 어려운 일입니다. 스폰서나 리더가 가진 시스템과 회사의 프로모션을 활용하면 조직을 키워나갈 수 있어요.”

프로모션은 신규 사업자나 큰 리더를 발굴할 수 있는 좋은 계기다. 기존과는 다른 제품과 보상을 통해 새로운 호기심을 불러일으킬 수 있기 때문이다.

“에이지락 TR90 프로모션을 통해 큰 성장을 했습니다. 새로운 시장과 새로운 기회를 알리기 위해 활발한 마케팅을 실시하고, 홍보를 위해 최선의 노력을 아끼지 않은 결과였습니다.”

뉴스킨을 기회라고 여기고 시작한 많은 사람들이 중도에 포기한다. 모든 사람이 똑같은 결과를 낼 수는 없다. 같은 시간에 같은 결과가 나오는 일이 아니다. 그러니 다른 사람과 비교하며 자신을 책망할 필요는 없다. 끊임없이 반복하고 지속하고 축적했을 때 성장은 이뤄진다.

“당장 눈앞에 닥친 현실만 보지 말고 여유를 가지고 꾸준히 지속해나갔으면 좋겠어요. 평범한 사람들은 소망이 있고 위대한 사람들은 목표가 있다고 하잖아요. 처음부터 큰 성과가 떨어지는 게 아니라 작은 성공들이 모여 큰 목표를 이룰 수 있어요. 작은 성과나 성공을 꾸준히 만들면서 인내하고 기다리시면 틀림없이 위대한 사람이 되어있을 것입니다.”

이수영 & 박상욱
백만장자

인생을 카운슬링 하는 리더



STEP 1

프롤로그

중국은 글로벌 마켓이라는 선언보다 생생하게 살아있는 현실로 먼저 다가왔다. 우연히 중국에 파트너 사업자가 생겼고 그 사업자의 집과 호텔에 머물면서 중국 쪽 사업을 시작했다. 그것이 글로벌 사업이라는 것은 시간이 지나면서 알게 되었다.

“초기 리크루팅으로 사업에 동참한 이가 중국 교포였던 거죠. 글로벌 비즈니스 시장이 활성화되기도 전에 시작하게 된 거예요.”

문화의 장벽은 생각보다 높았다. 서로 다른 상식으로 인한 마찰도 비일비재했다. 하지만 ‘해낼 수 있을까’ 하고 고민할 시간은 없었다. 열정적으로 뛰어다니는 파트너들을 성공시켜야겠다는 마음이 너무도 강했기 때문이다.

“지금은 덜하지만 당시만 하더라도 차선 위반이 흔한 일이었어요. 역주행도 심심찮게 보이고, 택시를 타면 문 손잡이가 떨어지기 일보 직전인 것이 다반사였죠. 도착지에 내려 문을 닫는 순간 차 문이 떨어져 모두 변상해야 했던 어처구니없는 경험도 했어요.”



제대로 된 시스템이 있을 리 만무했다. 그래서 세미나와 랠리를 주관하며 사업자로서 역량을 키워갈 수 있는 시간을 가질 수 있었다. 파트너 사장과 동고동락하면서 사업을 진행했다. 작은 사무실을 얻었지만 환경은 열악하기 그지없었다.

“사무실 주변이 쓰레기 더미였어요. 여름에는 악취가 심해 고생했고, 겨울에는 난로 하나 놓고 추위를 견뎌야 했어요. 하지만 포기할 수 없었어요. 5년간 한 달에 받은 중국에 있었던 것 같네요. 그동안 7번 사무실을 옮겼고, 마침내 지금은 멋진 사무실을 운영하고 있어요.”

STEP 2

인연

국내 굴지의 화장품 회사에서 근무했기에 뉴스킨이 가진 사업성을 알고 있었다. 프랜차이즈 사업에 매력을 느껴 가게를 오픈하고 유통에 대한 공부를 해나가고 있을 때 뉴스킨 비즈니스에 대한 정보도 들을 수 있었다. 세미나에 참석해 이병진 스폰서로부터 사업에 대한 설명을 들었다.

“리프트 팩은 신선한 충격이었고, 바디 바의 성분을 확인하면서 대박이라는 생각이 들었어요. 하지만 스폰서 사장님이 중국 사업을 위해 한국을 떠났기에 즉각적으로 사업에 뛰어들지는 못하고 있었어요.”

그러다 우연히 옆 가게의 사장이 뉴스킨 제품으로 피부가 좋아지게 되자 입소문이 번지기 시작했고 자신도 모르는 사이에 사업이 진행되기 시작했다. 그렇게 루비 이그제큐티브를 달성하고 컨벤션에 다녀오면서 본격적으로 사업을 해야겠다고 결심했다. 그러자 소개로 화장품을 사용하던 소비자들도 사업에 대해 관심을 보이기 시작했다.

“그중에 한 분이 중국 교포였고, 중국에서 사업을 하겠다고 가셨어요. 그리고 저를 초대해주어서 중국에 가게 됐고, 그때부터 중국 사업의 물꼬를 틀 수 있었습니다.”

STEP 3

석세스 포물러

어떤 목표든 행동으로 실행하지 않으면 결과는 나오지 않는다. 실행은 생각처럼 쉽지만은 않다. 그때 이수영 백만장자는 간단명료하게 해답을 제시한다.

“실행은 몸으로 움직이는 것이예요. 계속 뛰어야 합니다. 그리고 핀 타이틀이 올라갈 때는 더 집중해서 속력을 내야 합니다. 저는 비행기를 수도 없이 탔어요. 나중에는 너무 자주 다녀서 검열 대상이 될 정도였지요. 시스템을 만들면서 사업을 해봤잖아요. 한국처럼 시스템이 주어져 있는 건 축복이예요. 활용만 하면 되니까요.”

평소 이수영 & 박상욱 백만장자가 강조하는 리더가 갖춰야 할 세 가지의 자질이 있다. 첫째는 야망과 비전이고, 두 번째는 성실함과 도덕성, 세 번째는 개인의 역량이다.

“뉴스킨 비즈니스를 쉽게 생각하지 않았으면 해요. 말 그대로 사업이니까요. 특히 사업에 대한 경험이 없는 사람들에게는 당연히 어려운 일이에요. 하지만 훌륭한 교육 시스템이 있습니다. 교육과 훈련은 개인의 역량을 강화시킬 것입니다.”

이수영 백만장자는 팀의 매뉴얼을 만들면서 어떤 사람이 와도 평등하게 성공할 수 있는 여건을 만드는 데 집중했다. 그리고 한국과 중국을 아우르는 프로모션을 통해 팀워크를 다져나가며 동기부여할 수 있는 기회를 많이 주고 있다.

“석세스 트립에 못 가서 실망하고 포기하는 사람도 있어요. 때문에 제가 하는 프로모션은 조금 낮게, 그 사람의 눈높이에 맞춰서 진행하려고 합니다. ‘나도 해낼 수 있다’는 자신감을 심어주는 게 중요해요. 당장은 실패해도 자신감을 불어 넣어주면 다음 프로모션은 꼭 성공하더라고요.”

뉴스킨 비즈니스를 진행하면서 많은 것들을 배웠다. 감성 마케팅을 알게 됐고, 인문학 공부를 통해 지혜로운 답을 찾는 방법도 배웠다. 한 사람 한 사람을 소중히 여기고 신뢰를 바탕으로 한 관계로 만들기 위해 노력하자 심리학에도 능통하게 됐다.

“상대의 인생을 카운슬링 해줄 수 있는 사업자가 되고자 합니다. 성공하고 싶다면 듣는 것부터 배우라고 이야기하죠. 시작하는 분들이라면, 상대의 인생을 카운슬링 해주는 리더가 되고 싶다면 꼭 새겨둘어야 할 내용입니다.”

이수진 & 김정겸
백만장자

나를 믿는 회사, 나를 일으키는 멘토



STEP 1

프롤로그

몇 해 전, 올림픽 체조경기장에서 열린 코리아 컨벤션에서의 블루 다이아몬드 인정식을 이수진 백만장자는 아직도 잊을 수 없다. 박수와 환희, 화려한 무대보다 더 기억에 남는 무언가가 있었기 때문이다.

“무대에서 내려왔을 때 관중석에 있던 아이들이 제게 왔었어요. 첫째 아이가 일곱 살 때였는데 표정에 기쁨과 자랑스러움이 고스란히 들어 있었지요. 그날 이후 엄마를 대하는 모습이 달라졌어요. 더 이상 일찍 들어오라는 말을 하지 않았고, 엄마의 일을 인정해주었습니다. 한층 의젓해지기도 했지요.”

그때부터는 더 이상 아이에게 미안해하지 않을 수 있었다. 그리고 아이에게 당당한 뒷모습을 보여주는 엄마가 됐다. 성공의 유전자를 대물림해야겠다는 다짐을 하게 된 계기였다.

“지난해 여름에는 백만장자 달성을 기념해 파트너들이 서프라이즈 파티를 열어주었어요. 사무실 방마다 콘셉트를 정해 꾸며놓고 저를 영화 속 주인공처럼 만들어주었죠. 그리고 부산 팀이 촬영한 영상도 보여줬는데 뒤이어 더 큰 감동이 왔죠. 그날의 파티를 위해 부산에서 팀원들이 올라와 숨어 있었던 거예요.”

5년 동안 한 번도 빼놓지 않고 한 달에 한 번씩 후원한 곳이 부산이었고, 그러한 마음을 보답이라도 하



듯 그날의 이벤트를 위해 먼 길을 한 걸음에 달려온 것이다.

“단체 사진을 찍는 데 ‘우리의 비전’이라는 문구가 적힌 플랜 카드가 있었어요. 그 문구가 기쁘면서도 든직한 무게감으로 다가왔습니다. 저를 따르겠다는 말이 감동이었습니다.”

STEP 2

인연

꿈이 있었기에 이를 수 있는 방법을 찾았다. 그것이 바로 뉴스킨이었다. 그런데 찾고 보니 더 큰 가치가 있는 일이었다. 혼자만의 꿈을 꾸고 성취하는 게 아니라 누군가의 꿈까지 이뤄가게 하는 일이었다. 꿈이 없는 사람들에게는 꿈을 찾아주었다.

“사람들은 꿈을 꾸지만 잘 믿지 않아요. 그건 복권과 같은 것이죠. 100% 당첨될 거라는 확신 대신 그저 일주일간의 상상만을 즐기는 거예요. 성공하지 못하는 이유가 거기에 있다고 생각합니다.”

뉴스킨에서는 단순히 꿈만 꾸는 것을 넘어서 될 거라는 확신이 있어야 한다. 그래야 꿈을 실현시킬 수 있다. 많은 사업자들이 꿈을 꾸며 목표를 세우고 간절히 열망한다. 하지만 마음 깊숙이 들여다보면 진실로 실현될 거라고 100% 믿고 있지는 않는다.

“꿈을 꾸는 단계에서 믿는 수준으로 넘어가야 해요. 남의 시선에 맞는 수준의 꿈을 꾀놓고도 믿지 않는다면 아무 소용이 없습니다.”

가슴 설레는 꿈을 가졌다면 그것을 이루겠다는 간절함을 잊지 않고 사업을 지속해 나가야 한다. 스폰서는 파트너가 꾸는 꿈이 가슴 뛰는 꿈인지 아닌지를 확인해야 한다. 가슴 뛰는 꿈만이 목표 설정이 되고 실행력을 불러일으킨다.

“뉴스킨이 가진 큰 파워는 성공에 대한 확신을 지속적으로 불어 넣어주는 시스템이 있다는 점입니다. 컨벤션, 랠리를 통해 수많은 리더를 보여줌으로 인해 확신이 들도록 도와줍니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

이수진 백만장자가 첫아이를 출산한 직후였다. 산후 조리를 하면서 사업 진행에 소홀해졌고, 다시 잘 해나갈 수 있을지 자신감이 떨어질 때였다. 그때 우연히 본 뉴 라이프 매거진에는 비슷한 시기에 사업을 시작했던 동료 사업자의 기사가 나와 있었다.

“다음 날 바로 출근을 시작했어요. 동료 사업자를 보면서 용기를 얻었으니까요. 글로벌 컨벤션에 가서 세계적인 리더들을 보며 가슴이 뛰었던 기억을 떠올렸습니다. 꿈과 목표 설정이 흐릿해질 때, 자신감이 약해질 때 끊임없이 할 수 있다는 그런 확신을 주는 곳은 뉴스킨이 유일합니다.”

실패를 한 후 고개를 숙이고 있을 때 성공할 수밖에 없는 사람이라는 확신을 주는 회사가 있다. 그리고 뒤처지고 넘어졌던 경험이 있기에 가슴에서 우러난 가르침을 줄 수 있는 멘토가 있다.

“나 자신조차 나를 믿지 못하는데 회사와 멘토는 저를 믿어주거든요. 그 믿음은 에너지를 주고, 다시 일어설 수 있는 용기를 줘요. 그것은 팀워크로도 연결된답니다.”

누구나 꿈이 있고, 그 꿈을 이루기 위한 열정과 간절함이 있다. 뉴스킨이라는 멋진 도구도 있다. 하지만 열정이 있고 도구도 확실한데 뜻대로 사업이 진행되지 않아 좌절하고 힘들어한다.

“진실된 꿈과 열정, 간절함만을 생각하기에도 시간은 모자랍니다. 그런데 사람들은 그보다 훨씬 더 많은 시간을 일어나지도 않을 일에 대한 두려움과 부정적인 생각, 걱정으로 흘려보내죠. 놀랍게도 대부분의 사람들은 가슴속 진정 원하는 꿈이 있어야 할 자리에 두려움과 걱정으로 가득 채워놓고 있는 것입니다. 매일 아침 눈을 뜨면 가장 먼저 해야 하는 일은 내 꿈이 무엇인지 기억하고 꿈이 들어가야 할 자리에 다른 어떤 것에도 빼앗기지 않는 것입니다. 매일 꿈을 상기하면 시련에 쓰러지지 않을 것입니다.”

이영화

백만장자

성공으로 향하는 든든한 열차



STEP 1

프롤로그

10여 년 전 겨울의 일이었다. 스폰서와 함께 낯선 곳에서 사업설명을 진행하고 제품 데모스트레이션도 하다 보니 시간이 훌쩍 지나 새벽 한 시가 되었다. 초기 사업자라 시간에 대한 감이 없다 보니 벌어진 일이었다. 초저녁부터 내린 눈이 도로에 쌓였다. 올산은 눈이 많이 오는 곳이 아니어서 준비된 스노체인도 없었다. 이영화 백만장자와 스폰서가 탄 차는 비탈길을 오르지 못하고 자꾸만 미끄러졌다. 조금만 핸들을 돌려도 바퀴가 미끄러지면서 차가 돌아갈 정도였다. 한참을 헤맨 끝에 언덕길을 에둘러가는 다른 길을 찾아 겨우 집에 갈 수 있었다.

“어찌 보면 정말 암담하고 위험한 상황이었는데 차에서 마냥 재미있다고 깔깔대며 웃었어요. 그날 일이 잘 되기도 했거든요. 저희의 설명에 가망 사업자가 된 분을 만나 뵙고 돌아가는 길이라 그랬는지는 몰라도 미끄러져도 재밌었고 피곤함도 못 느꼈어요. 지금도 사촌 여동생이자 스폰서인 이정옥 사장을 만나면 가끔씩 눈썰매를 타듯 즐거웠던 그날을 이야기하며 웃곤 한답니다.”



물론 만난 이들 모두가 뉴스킨 사업자가 되어 이영화 백만장자를 기쁘게 했던 것은 아니었다. 그래도 스쳐가는 인연 하나하나를 소중히 여겼다. 그런 정성이 평생의 멘토를 선물해주기도 했다.

“저로 인해 뉴스킨 제품을 쓰게 된 분이 계신데, 제품에 대해 입이 마르게 칭찬을 하셨어요. 사업 초기에 정말 많은 용기를 얻을 수 있었어요. 목사님의 사모님이신데 늘 저를 위해 기도해주시는 신앙과 인생의 멘토가 되어주셨습니다. 뉴스킨이 아니었다면 만날 수 없는 귀한 인연이었지요.”

뉴스킨 제품을 통해 이야기를 나누었고, 자연스럽게 친해지며 서로에게 힘이 되는 관계로 발전했다. 뉴스킨이 주는 또 다른 선물은 바로 사람이었다.

STEP 2

인연

바이올린을 전공하고 음악을 가르치던 이영화 백만장자는 사업에 눈을 뜨고 울산에서 큰 음악학원을 경영하였다. 사업은 잘 되었지만 처음부터 규모를 크게 했더니 신경 쓸 일이 많았다. 스트레스와 불규칙한 식사로 급격히 건강이 나빠졌다. 소식을 들은 사촌 여동생이 파마넥스 제품을 전해주었다. 제품의 효과를 경험하면서 운명처럼 만난 뉴스킨은 이렇게 스스로 사업적인 비전을 보여 주었다.

“내성적인 성격을 가지고 있어서 사업을 한다는 것이 엄두가 나지 않았습니다. 그러나 제 몸이 파마넥스의 도움으로 건강해진 게 너무 행복해서 아는 사람들에게 많이 알려주고 싶었어요. 지인들의 건강에 도움을 줄 수 있겠다는 생각에 용기를 냈습니다.”

해보지 않은 일이었지만 다른 사람을 위하는 좋은 마음 하나로 이영화 백만장자는 그렇게 서서히 사업을 알아보게 되었다.

STEP 3

석세스 포뮬러

실패에 대한 두려움과 영업에 대한 선입견으로 인해 시작의 발걸음을 떼지 못하던 이영화 백만장자는 세미나에서 뉴스킨 비즈니스의 본질이 판매가 아닌 교육을 하는 일임을 알게 됐다. 누군가를 만나 자신의 지식을 나누고 설명하는 일이라면 잘 할 수도 있겠다는 생각이 들었다. 이미 제품과 회사에 대한 신뢰가 있어서 성공으로 향하는 뉴스킨이라는 열차에 오를 수 있었다.

“이루어야 할 간절한 꿈이 있었어요. 실패에 대한 두려움은 세미나, 제품, 회사를 통해 받은 확신들을 통해 날려버릴 수 있었어요.”

이영화 백만장자는 조직이 커지면서 자연스럽게 자신만의 리더십을 만들어야겠다고 다짐했다. 어떤 리더십을 가지던 그것을 일관되게 끌고 가야 파트너들이 혼란을 겪지 않는다. 일관성 없이 성과를 내라고 밀어붙이다가 시스템을 요구하고 또 방향을 바꾸어 배려하고 공유하는 방식을 최고로 주장한다면 구성원들은 혼란에 빠진다. 방향이 흔들리면 목표 역시 흔들리게 된다. 이영화 백만장자는 자신의 강점에 대해 돌아보고 자신만의 일관된 리더십을 갖기 위해 고민했다. 자신의 리더십이 나폴레옹과 같은 강력한 카리스마는 아닌 것 같다고 판단했다. 대신 상대를 인정하고 장점을 이끌어내는 데 탁월한 감이 있다고 생각한다.

“원래 아이들에게 칭찬을 많이 해주었어요. 바람직한 리더십은 팔로우를 잘해야 하는 리더십이라고 생각합니다. 내가 먼저 팔로우십을 잘 발휘했을 때 멋진 리더가 되는 것 같아요.”

사업 초기에 세운 목표를 향해 달려왔던 이영화 백만장자는 이제 다른 이들을 위해 무엇을 해줄 수 있는지를 먼저 찾는 사람이 됐다.

“성공의 초점을 제가 아닌 타인에게 맞추고 있는 저 자신을 발견하면서 뉴스킨 비즈니스가 사람을 얼마나 크게 성장시키는지 깨닫는 중이에요. 모든 이들이 현실에 매이지 않고, 생생하게 꿈을 꾸고 그 꿈을 선명한 그림으로 그리길 바랍니다.”

이영희 & 김정우
백만장자

일정한 속도로 오래, 마라톤처럼



STEP 1

프롤로그

이영희 & 김정우 백만장자에게 지난 2002년의 제주도 여행은 가장 인상적인 추억으로 남아있다. 사업자들과 그 가족들이 함께 떠난 여행으로, 약 350여 명이 함께한 대규모 캠프였다.

“김범준 사장님이 특별히 준비한 프로젝트였는데 정말 쉽지 않은 일이라고 생각해요. 한 사람의 리더가 기획하고 준비한 프로젝트라고 하기엔 정말 대단한 스케일이었거든요. 뉴스킨이라는 이름 아래 우리 모두가 하나라는 가슴 벅찬 감동을 받았어요. 그 자체만으로도 동기부여가 됐습니다. 많은 사람들이 함께 하는 사업이라는 의미도 되새길 수 있었어요.”

단결력과 팀워크가 얼마나 많은 에너지를 폭발하게 하는지 누구보다 잘 알고 있기에 이영희 & 김정우 백만장자는 요즘에도 리더십과 파트너십에 대해 많이 고민하고 있다.

“유선인 사장님의 리더십을 보면서 리더가 어떤 방향으로 가야 하는가를 크게 깨닫고 있습니다. 추진력과 화합하는 방법, 메시지 전달력 등 방법적인 부분도 배울 점이 많고요. 그러면서도 아직도 많이 고민하는 모습을 보면서 저 역시 많이 노력해야겠다고 늘 다짐하고 있습니다.”



STEP 2

인연

이영희 백만장자는 유년 시절 사업을 하는 부친을 지켜보며 자랐다. 사업이 잘 될 땐 경제적으로 여유 있는 생활을 영위해나갈 수 있었지만 실질적으로는 반대의 경우가 더 많았다. 힘든 시간을 견뎌 내야 하는 건 온전히 엄마와 형제들의 몫이었다. 그런 기억 때문이었을까. 이영희 백만장자는 사업하는 남편을 보면서 늘 불안했다. 안정적인 미래를 준비해나가야 한다는 생각을 늘 마음 한편에 있었다. 남편에 비해 상대적으로 안정된 직업을 가지고 있었지만 그렇다고 미래에 대한 불안이 완전히 없어지진 않았다.

“뉴스킨 비즈니스는 사업을 하고 있던 시택 형님으로부터 알게 됐어요. 안정적인 미래가 보이더라고요. 우선 내가 잘할 수 있는 것부터 시작했습니다. 바로 공부였어요. 부산과 서울을 열심히 쫓아다니면서 사업에 대한 확신을 점점 더 키워갔어요.”

일단 뉴스킨 제품의 품질이 훌륭했다. 누구에게라도 자신 있게 전달할 수 있는 제품이었다. 한편 김정우 백만장자도 처음에는 반신반의했지만 파마넥스 시장의 오픈에 대한 정보를 접하고는 본격적으로 공부하기 시작했다.

“집사람은 보전에 관련한 직업을 갖고 있었어요. 누나로부터 파마넥스 오픈 정보를 들었을 때 막연한 반대는 싸움밖에 되지 않겠구나 하고 판단하고 제품과 유통 시스템을 연구했습니다. 사업을 했던지라 회사의 안전성에 대해서도 완벽하게 검토를 했죠.”

이은미 & 권우남
백만장자

성공자와 실패자가 말하는 방식



STEP 3

석세스 포뮬러

경제적인 굴곡을 겪으며 살았던 이영희 백만장자에게 부자가 되는 것은 본능적인 열망이었다. 평범한 직장생활로는 도저히 이룰 수 없는 꿈이었다. 하지만 지금은 주위 사람들로부터 '1%의 삶'을 살고 있다는 말을 듣는다. 뉴스킨을 통해 꿈을 이루고 있는 중인 것이다.

“노하우는 그저 멈추지 않고 나아가는 것입니다. 정한 물은 깨지 않고 같은 상태를 유지하는 게 사업의 요체인 것 같아요. 한 가지를 정하면 꾸준히 가는 건 자신 있었거든요. 그래서 둘 다 사업을 시작하면서 그렇게 열심히 공부했는지도 몰라요. 평생 해야 할 일이라고 생각했으니까요.”

뉴스킨 비즈니스를 지속적으로 성장시킨 원동력은 꾸준함에 있다. 노하우도, 화려한 경력도 필요 없다. 스스로를 컨트롤해 일정한 컨디션을 유지하며 뛰는 마라톤과 같다. 그렇게 일정한 속도로 뛰다 보면 주위에 사람들이 늘어난다. 함께 달리는 사람들은 제쳐야 할 경쟁자가 아니라 평생 함께 가는 친구이자 동료이다.

“뉴스킨이 아니면 만나지 못할 사람들을 만났고 그들로부터 많은 것을 얻었어요. 그게 정말 좋은 것 같아요. 앞으로는 언었던 것보다 더 큰 것들을 나누어주고 싶습니다.”

뉴스킨 비즈니스는 일반적인 사업과 다르다. 비전과 보상이 큰 만큼 정확한 꿈과 확신을 가지고 사업을 유지해야 하는 일이다. 그럴 때에 비로소 어떻게 해야 하는지 보인다.

“노력에 따라 결과가 달라지는 일입니다. 단순히 사업을 선택했다는 것만으로 성공과 행복을 이룰 수 있는 건 아니에요. 꿈과 노력의 대가로서 보상이 주어지는 일이거든요. 오늘보다 더 나은 내일을 사는 사람이 되길 바랍니다.”

STEP 1

프롤로그

이은미 & 권우남 백만장자에게 모든 석세스 트립은 소중한 기억으로 남아있다. 석세스 트립에 도전하면서 사업을 성장시켰고, 트립이 주는 설렘과 즐거움이 사업의 에너지가 되었기 때문이다.

“거의 매년 장기 자량을 준비해서 트립에서 공연을 해왔어요. 도전하는 즐거움도 있고, 성장하는 기쁨도 느낄 수 있거든요. 그중에서도 지난 2013년 석세스 트립이 가장 기억에 남아요. 댄스 공연으로 매년 도전했는데 대망의 1등을 했거든요. 평생 잊지 못할 거예요.”

역시 무엇이든 도전해야만 결과를 낼 수 있다는 평범한 진리를 장기자량을 통해서도 다시 한 번 알게 되었다. 최선을 다해 열심히 하면 결과는 나온다는 것도 확인할 수 있었다. 열심히 연습한 후 맥주 한 잔을 하면서 사업과 삶에 대해 이야기하며 즐거운 시간을 보냈던 순간도 눈에 선하다.

“사업을 시작하고 매년 석세스 트립에 참가했었어요. 그런데 남편이 전업을 하고 처음으로 맛았던 2009년 석세스 트립을 놓치고 말았지요. 전업을 고민하는 시점에 목표가 느슨해진 탓이었어요.”



그전까지는 직장에 다니던 남편 권우남 백만장자가 겨우 휴가를 얻어 석세스 트립에 갈 수 있었다. 하지만 전업을 한 후로 마음 놓고 참가할 수 있었던 첫 석세스 트립이었는데 못 가서 서운함이 더욱 컸다. 매년 참가하던 것을 그 해에만 가지 못한 것도 두고두고 아쉬움으로 남았다. 하지만 그 일이 있은 후, 더욱 더 분발하고 확실한 목표를 정해 움직였다. 그 결과 2010년에는 블루 다이아몬드 이그제큐티브가, 2012년에는 팀 엘리트가 되어 석세스 트립에 함께 할 수 있었다.

“부부가 함께 할 때에 시너지가 나는 것이 분명합니다. 남편의 전업은 사업을 성장시키는 중요한 계기가 되었습니다.”

STEP 2

인연

2005년, 이은미 & 권우남 백만장자에게 뉴스킨은 운명으로 다가왔다. 이은미 백만장자는 피부 관리를 위해 방문한 피부 관리실에서 뉴스킨을 알게 됐고, 권우남 백만장자는 비슷한 시기에 아파트 엘리베이터에서 이웃으로부터 네트워크 마케팅에 관한 책을 선물 받았다. 평소 친하게 지내는 지인이라 의심 없이 책을 읽어나갔고 책을 통해서 한 번도 접하지 않았던 유통에 대한 관심을 갖게 되었다.

“그 지인의 초대로 혼자 세미나를 들었어요. 그리고 아내에게 말하자 아내도 비슷한 시기에 네트워크 마케팅 비즈니스를 권유받은 걸 말해주더라고요.”

비슷한 시기에 각자 다른 사람으로부터 같은 사업을 전달받은 사실만으로 운명적이라고 느껴졌다. 그리고 지금껏 한 번도 접하지 못 했던 놀라운 비전이 있는 일이라는 점에 주목했다.

“그렇게 사업을 시작해 일 년 뒤 루비 이그제큐티브를 달성하고 그 다음 해엔 에메랄드 이그제큐티브를 달성할 수 있었어요. 또 일 년 뒤에는 다이아몬드 이그제큐티브라는 목표를 이루었고요.”

이때 전자공학을 전공하고 중소기업 연구소를 이끌고 있던 권우남 백만장자는 중대한 결단을 내리게 된다. 바로 과감히 사표를 내고 뉴스킨에만 집중하기로 한 것이다.

“루비 이그제큐티브 핀 타이틀을 달성한 후 참가한 석세스 트립은 더욱 적극적으로 사업에 임하는 계기가 됐어요. 그리고 남편에게 사표를 내라고 말했습니다. 비전을 확실하게 보았기 때문이죠.”

남편이 기존 직장에서의 일하는 시간만큼만 뉴스킨 사업에 투자한다면 직장생활보다 훨씬 더 큰 결과가 있을 거라고 생각했다. 더욱이 매우 성실한 남편의 성향을 잘 알고 있었기에 뉴스킨에 매진하길 바랐다.

“전 그때 솔직히 때가 아니라고 생각했어요. 퇴직하면 동참하겠다는 마음이었죠. 하지만 서서히 느껴지는 직장인의 한계, 그리고 아내의 성장하는 모습과 적극적인 권유로 15년간 했던 직장생활을 접고 2008년 12월 전업을 결심했습니다.”

STEP 3

석세스 포물러

모든 일이든 처음부터 성공에 대한 확신을 가질 수는 없다. 이은미 & 권우남 백만장자 역시 마찬가지였다. 확신만큼 불안함도 있었다. 함께하기로 했던 사람들이 떠나갈 때 불안감은 커졌다. 그럴 때면 세미나와 강연을 들으며 확신을 키워갔다.

“성공한 분들의 세미나를 주기적으로, 또 지속적으로 들었어요. 우리도 같은 사람이기에 하루에도 몇 번씩 마음이 흔들릴 때가 있죠. 그때마다 생각합니다. 성공자와 실패자 둘 중에 누구의 이야기에 귀를 기울여야 하는지를요.”

성공한 사람들은 긍정적이고 가능성에 대해 이야기한다. 하지만 실패한 사람, 포기하는 사람은 자신이 하지 못 할 수밖에 없는 것에 대해서만 이야기한다. 답을 알고 있어도 도전하지 않는다면 성공이라는 결과를 만들어 낼 수 없다.

“자신에게 1%의 가능성이라도 있다면 도전하라고 말해주고 싶습니다. 도전을 통해서만 삶을 변화시킬 수 있고, 자신을 발전시켜나갈 수 있습니다. 지나고 보니 불안함은 모두 기우에 불과했어요.”

이정민 & 배성준
백만장자

간절히 바라면 이뤄지는 기적



STEP 1

프롤로그

뉴스킨 비즈니스의 가장 큰 재산은 함께 하는 사람들이다. 서로 다른 환경에서 각자의 역할을 해오던 이들이 뉴스킨이라는 이름으로 하나가 되어 아름다운 가치를 만들어낸다. 이 과정 속에서 직접 손을 내미는 방법을 배우고, 손을 잡았을 때 전해지는 따뜻한 온기에 감사할 줄 아는 마음을 가지면서 성장하고 성숙해져간다.

이정민 백만장자 역시 한 사람 한 사람의 귀중함을 뉴스킨 비즈니스를 통해 알게 됐다. 모든 사람에게 는 배울 점이 있다는 것을 깨달았고, 낯선 이에게 손을 내미는 용기도 갖게 됐다. 좀 더 겸손해졌고, 좀 더 낮아진 마음이 됐다.

“사업 초기였어요. 저도 100%의 확신이 없었을 때죠. 피부 문제가 너무 심각해 저를 찾은 아가씨가 한 명 있었어요. 함께 울면서 제품을 알려주고 쓰게 해주었죠.”

서로 제품에 대한 신뢰가 있었기에 가능한 일이었다. 6개월을 사용하자 효과를 경험할 수 있었고, 두 사람은 기적이라고 느끼기까지 했다.

“매출이 폭발하거나 사업이 크게 성장했을 때보다 그때 좋아진 얼굴을 보면서 느낀 감동이 더 큼니다. 사업한지 1년이 좀 지나 겪은 일이었는데 아직도 생생히 기억납니다.”

STEP 2

인연

아이의 피부 때문에 뉴스킨과 인연을 맺었다. 피부에 좋다는 방법을 수소문하다 뉴스킨에 대해 알게 된 것이다. 온갖 방법을 다 써도 좋아지지 않던 피부가 뉴스킨 제품을 사용하자 빠른 속도로 좋아졌다. 아이를 가진 엄마의 마음은 모두 같다는 생각에 주변에도 조금씩 알려주었다. 제품을 소개받은 지인들은 대부분 뉴스킨 제품을 사용했고, 꾸준히 구매량을 늘려갔다.

“그러자 스폰서 사장님이 사업을 권유하더라고요. 손사래를 쳤죠. 자신도 없었고, 내가 할 일은 아니라고 여겼거든요. 잘하는 사람이 따로 있을 거라 생각했어요.”

10년 동안 미용실을 운영하며 자부심도 있었고 한 번도 적성에 맞지 않는 일이라 생각해본 적이 없기에 아이만 좀 키워놓고 다시 미용실을 운영할 생각이었다. 평생 직업은 그 일이라 여겼다.

“하지만 천천히 사업을 알아보자 저도 할 수 있을 것 같더라고요. 아이 때문에 쉬고 있던 중이라 시간적 여유가 있어서 꼼꼼하게 사업에 대해 공부했어요. 책도 많이 읽고, 강의도 찾아 듣고요. 그러면서 매력적인 수익구조에 반하게 되어 사업을 하기로 결심하게 됐습니다. 무엇보다 제품이 너무나도 확실하다는 걸 그간 경험을 통해 알고 있었으니까요.”

자영업을 하던 배성준 백만장자도 사업을 함께 알아보고 합류했다. 곧이어 뉴질랜드로 떠났던 석세스 트립과 글로벌 컨벤션을 통해 확신은 더욱 강해졌다.

“힘든 건 당연하다고 생각하며 지내왔어요. 고난 역시 성공에 이르는 단계라고 생각했습니다. 큰 기복 없이 여기까지 올 수 있어서 감사하게 생각해요.”

물론 좋은 사람들을 훨씬 많이 만났지만, 사람으로 인한 상처도 없지 않았다. 하지만 그 일은 자신이 본 뉴스킨 비즈니스가 맞다는 것을 증명해주는 계기가 됐다. 모든 트러블이나 위기는 성장을 위한 발판이 됐다.



STEP 3

식세스 포뮬러

꿈, 목표 설정, 확신, 실행, 리드. 어느 것 하나 간과할 수 없는 성공 공식이다. 이정민 백만장자는 이 중 꿈에 대한 중요성을 가장 강조한다.

“많은 사람들을 만나보지만 의외로 꿈이 없는 사람들이 많았어요. 꿈이 있는 사람은 목표가 있고 의욕이 넘치고 반짝반짝 빛나는 눈으로 늘 무언가를 찾고 있어요. 꿈이 있기에 의식도 긍정적이고, 늘 활력이 느껴져요.”

자신이 무엇을 원하며, 무엇을 이루고 싶은지를 분명히 안다면 시련이 와도 의연하게 이겨낼 수 있다. 먼저 자신에게 되물어보고 답을 찾기 때문이다. 그것이 목표고, 확신이다.

“뉴스킨 비즈니스는 많은 사람이 함께 해야 성공 가능성이 높아져요. 때문에 조화를 이루는 것이 중요하죠. 진심과 배려를 기본으로, 각자의 특성을 인정하는 리더십이 있다면 성장은 시간문제라고 생각합니다.”

처음에는 좋은 것을 알리고자 하는 단순한 마음이었다. 그러다 자연스럽게 수익으로 연결되었고, 이제는 꿈이 생겼다. 막연하게 생각해왔던 것들이 현실로 이뤄질 수 있다는 가능성을 봤기 때문이다.

“현재 신앙생활을 하고 있어요. 좀 더 여유 있게 선의를 펼치면 좋겠다고 예전부터 생각했는데 이제 하나씩 구체적으로 이를 수 있게 됐어요.”

16년 동안 뉴스킨과 함께 하며 소중한 사람들과 많은 추억을 쌓았다. 삶의 교훈을 얻었고, 시간적, 경제적 자유를 선물로 받았다. 이 기적 같은 경험을 보다 많은 사람들이 누리길 바라는 마음이다.

“더 많은 사람들이 이 길을 통해 원하는 삶을 얻으시길 간절히 바랍니다. 많은 스폰서님들, 형제 라인 사장님들, 사랑하는 파트너 사장님들께 마음을 다해 감사드립니다.”



평범한 사람을 움직인 슬로건



STEP 1

프롤로그

이정숙 & 홍창복 백만장자에게 뉴스킨 비즈니스의 터닝 포인트는 뜻밖의 곳에서 찾아왔다. 작지만 의미 있는 성공은 사업뿐 아니라 인생 전체의 전환점이 되었다. IMF 경제 위기에 맞은 남편의 사업 실패로 부득이하게 사업에 뛰어들던 이정숙 백만장자에게 모르는 사람을 만나 제품을 설명하는 일은 매우 어려웠다. 제품에 대한 믿음과 자신감은 있었지만 경계의 눈초리를 보이는 사람들에게 입을 떼기조차 쉽지 않았다. 네트워크 마케팅에 대한 부정적인 인식은 넘기 힘든 벽처럼 느껴졌다. 막막하고 힘든 상황에서 우연히 스포츠 신문을 보다가 아이디어를 떠올렸던 것이다.

“그때 문득 프로 운동선수들이 떠올랐어요. 체력 관리에 대해 가장 많이 고민하는 사람들이잖아요. 이 사람들이 믿고 먹는다는 게 알려지면 이보다 더 확실한 광고효과는 없을 거라고 생각했어요. 그래서 파마넥스의 오버드라이브와 라이프팩을 들고 프로 축구단을 찾아갔어요. 이런 제품이라면 분명히 선수들에게 큰 도움이 될 거라고 생각했거든요.”

프로 축구단과는 어떤 연고도 없었다. 무작정 찾아갔고 이후로 6개월간 끊임없이 문을 두드렸다.



제품을 준비해서 전할 때 제품에 대한 자세한 내용을 정리해서 꾸준히 내밀었다. 마침내 당시 팀의 결정권자였던 감독이 선수들에게 테스트해볼 것을 결정했고, 그 후로 2년간 프로 축구단 선수들은 오버드라이브와 라이프팩을 섭취하게 되었다.

“나중에 안 이야기지만 감독님도 그때 마침 선수들에게 먹일 건강식품을 찾고 계셨다고 하더라고요. 많은 사람들이 다양한 건강 보조 식품을 권했지만 제 정성에 감동받았다고 했어요. 그때 저는 깨달았습니다. 사람의 마음을 움직이는 것은 정성을 다하는 일이라는 것ですよ.”

STEP 2

인연

남편의 실패는 주부였던 이정숙 백만장자를 경제 일선에 나서게 했다. 할 일을 백방으로 알아보던 중 참석하게 된 뉴스킨 사업설명회에서 제품 철학을 듣고 감동을 받았다. 사업설명회를 가보면 대부분 어느 정도 투자하면 얼마만큼 돈을 벌 수 있을 거라고 홍보하지만 뉴스킨은 경제적인 이익 너머에 다른 어떤 것이 있는 것 같았다.

“회사의 문화와 경영진들의 마인드가 마음을 움직였어요. 정직한 제품 철학도요. 이런 제품이라면 저도 뉴스킨의 다른 성공자들처럼 내 인생과 가족들의 삶을 바꿀 수 있다는 확신이 들었습니다.”

일 년 정도 사업을 진행했을 때 생각보다 더 많은 집중과 열정이 필요한 일이라는 걸 깨닫게 된 이정숙 백만장자는 선택의 기로에 서게 됐고, 과감한 결정을 내렸다.

“고등학교에 막 입학했던 아이의 교육을 조금 늦췄어요. 쉽지 않은 결정이었죠. 아이는 시간이 지난 후에 유학을 보냈습니다.”

가족 특히 아이의 미래를 장기적인 관점에서 계획하고 내린 결정이었다. 하지만 서운함을 느낀 아들은 몇 년간 엄마를 외면했다. 힘든 시기였지만 보다 나은 미래를 위해 견뎌야 했다. 약속한 시간이 흐른 후 아들은 함께 컨벤션에 참석하고 그 모든 결정이 자신을 위한 것임을 알게 되었다. 아들은 지금 그 누구보다 커다란 응원과 애정을 보내주고 있다.

“바르게 자라줘서 감사해요. 엄마의 사랑을 알아주고 효도하기 위해 애쓰는 아들을 보면서 행복을 느낍니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

이상하리만큼 실패에 대한 두려움이 없었다. 회사에 대한 믿음과 제품에 대한 철학에 너무나 깊은 감동을 받아서였을까. 사업 경험도 없었고 낯선 사람을 만나는 게 힘들긴 했지만 그럼에도 실패한다고도 생각하지 않았다.

“평범한 사람도 성공할 수 있다는 진실을 마주 했기 때문인 것 같아요. 수많은 성공한 리더들의 말을 전적으로 믿었거든요. 그대로 따라 하면 될 것 같았어요. 이러한 확신으로 인해 두려움 없이 사업을 진행해나갈 수 있었습니다.”

평범한 전업주부였던 만큼 남들보다 더 열심히 배우고, 배운 것을 실천에 옮겼다. 강의를 들을 때마다 처음 듣는 것처럼 집중했고, 강의를 통해 어떤 일을 실행해 옮겨야 하는지 끊임없이 자문했다.

“늘 제가 부족하다고 느꼈기에 뭐든지 배우려 했어요. 잘 된 사례뿐 아니라 실패한 사례도 스펀지처럼 흡수했던 것 같아요. 앞서간 성공한 리더들의 뒤를 쫓아갔을 뿐인데 어느 날 보니 백만장자가 되었습니다.”

무엇보다 훌륭한 제품이 있었기에 가능한 일이다. 이정숙 백만장자는 탄탄한 제품과 사업에 대한 확신, 끊임없는 성실함으로 사업을 성공적으로 이끌어 갈 수 있었다.

“평범한 사람이 뉴스킨을 만나 확신을 얻고, 성공자의 삶을 살 수 있게 되었습니다. 훌륭한 기업 이념이 있는 회사와 탄탄한 시스템, 그리고 무엇보다 시대를 앞서가는 제품이 있었기에 가능한 일이었습니다. 감동적인 일입니다. 이 감동을 이제 더 많은 이들과 나누고 싶어요.”

이정옥 & 구자옥
백만장자

아름답고, 고마운 존재



STEP 1

프롤로그

‘모든 성공은 다른 사람들의 도움이 있어야만 가능하다. 자신이 잘해서 성공했다고 자만하는 순간 성장은 멈춘다. 성공하고 싶다면 당신이 이룬 모든 성과는 다른 사람의 덕이라는 사실을 깨달아야 한다. 그러면 예상하지 못한 더 큰 기회를 갖게 될 것이다.’ 세계 기타 시장의 30%를 차지하는 후지겐의 창업자 요코우치 유이치로의 말이다. 이정옥 & 구자옥 백만장자도 성공이 자신들만의 노력이나 힘으로 이룬 것이라는 생각을 하지 않는다. 정신적 지주가 되어준 좋은 스폰서가 있었고, 각자의 자리에서 훌륭하게 성장해준 파트너 사업자들이 있어서 가능한 일이라고 생각한다. 어두운 바다의 등대처럼 사업 초기의 막막함 속에서도 나아갈 길을 밝혀주던 사람에 대한 고마움이 특히 크다.

“이선애 & 조규철 사장님에게 특별히 감사드려요. 냉철하면서도 따뜻한 비전 제시가 비즈니스 성장에 많은 도움을 주었습니다.”

세상에는 셀 수 없이 많은 사람이 있다. 사람의 마음을 얻는 것도, 그 마음을 꾸준히 유지하는 것도 어렵다. 어제의 라이벌이 오늘의 친구가 되기도 하고 오늘 내 곁에 머문 이가 내일엔 저만큼 멀어져버릴 수도 있다.



누군가의 곁을 변함없이 지켜주는 정신적인 지주, 서로를 격려하는 친구, 서로의 성공을 돕는 파트너가 많다면 그는 대단히 성공한 인생을 산 사람일 것이다. 이정옥 & 구자옥 백만장자에게 뉴스킨 비즈니스는 아름다운 사람들과의 관계를 맺게 해 준 고마운 존재다.

STEP 2

인연

이정옥 백만장자는 교장으로 정년퇴임한 아버지와 평생 교사로 재직한 오빠까지, 흔히 말하는 교육자 집안에서 나고 자랐다. 때문에 누가 시키지 않았어도 자연스럽게 아이들의 좋은 스승이 되겠다는 꿈을 꾸었고, 교육자가 되는 과정을 밟아 나갔다. 가르치는 일을 하게 되어서는 하루하루 반복되는 일상을 타성에 젖어 살아갔다. 일반적으로 가르치는 직업에 대한 인식이 안정적이고 여유도 많다고 하는데 그 틀 안에 갇혀 지내던 이정옥 백만장자에게겐 갑갑하고 무료하게 느껴졌다. 그러던 차에 동료가 먼저 접한 뉴스킨 사업에 따라나섰던 것이다.

“열정을 쏟을 만한 곳도 없었고, 정년 이후의 삶도 불안하게 느껴지던 때였어요. 지인이 뉴스킨 비즈니스에 대한 이야기를 듣는 자리에 합석하게 됐는데 주제가 빅플레닛 사업이었죠. 교사로서 학습에 대한 콘텐츠에 대해 잘 알고 있었기에 시간이 된다면 한 번쯤 알아보고 싶다는 생각이 들었어요.”

시간적 여유를 활용해 빅플래닛 비즈니스에 대해 알아보게 된 이정옥 백만장자는 평소 자신이 예상했던 미래와 빅플래닛의 방향이 일치하는 것을 발견하였다. 시대적 흐름을 살펴봤을 때 뉴스킨 비즈니스가 미래의 대안이 될 거라는 확신이 들었다.

“성공 가능한 비즈니스라는 감이 왔어요. 하지만 확신이나 성공에 대한 자신감과는 별개로, 힘든 난관이 부닥치면 제게 익숙한 세계로 돌아갈 것 같았어요. 그래서 방학 기간을 이용해 치열하게 알아본 후 바로 사표를 냈습니다.”

사직이라는 과감한 선택을 한 이정옥 백만장자는 지금의 이 자리까지 왔고, 사업을 함께 시작했지만 결단을 내리지 못 했던 동료는 여전히 그때와 닮은 모습으로 지내고 있다.

STEP 3

석세스 포뮬러

“아이들을 가르칠 때는 나이를 한 살 한 살 먹는 것이 허전하고 쓸쓸했는데, 뉴스킨 비즈니스를 만난 후에는 시간이 가는 만큼 성장하고 성취하는 게 즐겁고 만족스러웠어요. 10년 정도 비즈니스를 하고 나자 삶 자체가 편안하고 자유로워졌습니다.”

이정옥 백만장자는 마흔 살의 나이에 뉴스킨을 만났을 때 마치 오아시스를 발견한 것만 같은 느낌이 들었다. 그리고 이제 자신이 그랬던 것처럼 다른 사람들도 오아시스를 찾게 해주고 싶다는 꿈을 꾸게 됐다. 시간이 지날수록 많은 사람들이 이 여유와 풍요로움을 알게 되길 바라는 마음이 간절해지고 있다.

“우리나라가 선진국으로 갈수록 빈부 격차는 심해지고, 부익부 빈익빈 현상도 강해지고 있어요. 개인의 역량대로 최선을 다해도 무언가를 이뤄내기 어려운 환경이죠.”

이정옥 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 선택한 것이 아니라 그 안에 있던 성공을 선택했다고 믿는다. 사람들마다 선택의 이유는 다양하다. 단순한 일이나 보상으로 선택하는 경우도 있고, 제품이나 뉴스킨 비즈니스를 보고 선택하기도 한다. 비슷해 보이지만 분명한 차이가 있다.

“가르치는 일을 선택했던 오빠나 아버지는 최고의 위치까지 올랐어요. 그 안에 있는 성공을 선택한 거죠. 성공을 선택한 사람들은 그 사이에 있는 역경과 어려움을 당연하게 받아들입니다. 성공은 저절로 이루어지지 않습니다. 뉴스킨을 선택한 사람들 역시 단순히 일로서 사업을 대하지 말고 뉴스킨이 제공하는 성공을 목표로 정진하시길 바랍니다. 시간적·경제적 여유와 좋은 사람들 모두 그 성공 안에 들어있으니 망설일 이유는 없습니다.”

이정화 & 박복동

백만장자

무에서 유를 일궈낸 값진 성공



STEP 1

프롤로그

10년 전 일이다. 당시만 하더라도 지방 소도시인 평택에서 뉴스킨 비즈니스는 굉장히 생소했다. 이정화 백만장자는 우연히 뉴스킨을 접하게 됐고, 그로 인해 소중한 사람들을 알게 되고 그들을 통해 꿈과 미래를 그리게 됐다.

“제 결혼식 때 들러리를 섰던 회사 후배가 있었어요. 13년 만에 만나 뉴스킨 비즈니스를 전해주었지만 일언지하에 거절당했죠. 하지만 인연은 계속 이어졌고, 결국 사업을 시작하게 되었습니다.”

화장품 회사에서 함께 근무했던 그 후배는 뉴스킨이 가진 제품력에 반했고, 반신반의하며 이정화 백만장자의 안내로 뉴스킨 비즈니스에 입문했다. 그리고 지금까지 파트너이자 든든한 사업 동반자로 함께 해주고 있다.

“어렵고 힘들 때, 모두 떠나갈 때 끝까지 남아주었던 고마운 파트너, 김혜경 사장님은 언제나 흔들리지 않고 굳건히 있어 주었어요. 다사다난한 시간을 지나 이제는 굉장히 안정적으로, 성공적으로 사업을 해 나가고 있지요. 제가 잘 되는 것보다 훨씬 더 기쁩니다.”



뉴스킨은 그런 사업이었다. 자신보다 타인의 성공과 행복을 염원하게 해주는 사업. 그런 일을 하고 있다는 것만으로도 이정화 백만장자는 자부심을 느낀다.

“많은 사람이 오기도 했고 떠나기도 했습니다. 비록 끝까지 함께 하지 못하고 떠난 분도 계시지만 모든 인연은 미래로 나아갈 때 반드시 필요한 소중한 자산이 되었습니다.”

STEP 2

인연

제법 잘 나가는 피부 관리실을 운영하던 이정화 백만장자는 경제 상황에 따라 다소 기복은 있었지만 평균 수입은 그럭저럭 유지되는 편이었다. 남편 박복동 백만장자 역시 기업 부장으로 재직하고 있었기에 경제적으로 여유 있는 생활을 영위할 수 있었다. 하지만 고객의 눈높이가 높아질수록 이정화 백만장자의 몸은 지쳐만 갔고, 주변에 피부 관리실도 우후죽순처럼 늘어나기 시작했다. 5년 아니 3년도 확신할 수 없는 상황이었다. 이 무렵 뉴스킨 비즈니스를 만난 이정화 백만장자도 처음에는 편견과 선입견으로 설명조차 들으려 하지 않았다. 하지만 그대로 넘기기에는 보상플랜이 너무나 매력적으로 다가왔기에 선입견을 배제하고 사업 그 자체만을 객관적으로 살펴보기 시작했다.

“2005년, 글로벌 컨벤션에 참가하여 그동안 귀로만 들었던 성공 스토리를 직접 눈으로 확인할 수 있었습니다. 본사를 보면서 뉴스킨 비즈니스의 비전을 강하게 마음에 새길 수 있었죠.”

컨벤션에서 회사의 가치와 비전을 본 이후 더 이상 시간을 낭비하고 싶지 않았던 이정화 백만장자는 가게를 정리하고 뉴스킨에 전념하기로 결정했다. 하지만 첫 번째 난관은 가장 가까이에 있었다. 바로 남편 박복동 백만장자의 반대였다. 무려 1년하고도 반년이였다. 그 긴 시간 동안 이정화 백만장자는 끊임없이 설득하고, 사업에 대한 가치와 비전을 전했다.

“이혼도 불사하며 이 사업을 포기할 수 없다고 강수를 두기도 했어요. 정말 잘 한 것 같아요. 결국 남편은 제 의지를 받아주고 현재는 가장 저를 잘 도와주는 든든한 아군이 되었거든요.”

STEP 3

석세스 포뮬러

지방 소도시라는 지역적 한계와 시스템도 미비한 상황에서 뉴스킨이 가진 비전과 이정화 백만장자의 열정만으로 사업을 이어나갔다. 한계가, 어려움이 없을 수 없는 환경이었다. 수없이 많은 난관들이 닦였다. 그야말로 무에서 유를 만들어내야만 했다. 가장 중요한 건 기본과 중심이었다. 어려울수록 더 낮은 자세로 진정성 있게 사람을 대했으며 초기에 본 그 뉴스킨의 비전과 가치를 계속해서 전달해나갔다.

“지금의 저를 있게 한 비결이라면 비결이네요. 지금 평택은 정말 멋진 센터를 갖고 있으며 시스템도 굉장히 체계적으로 운영되고 있습니다. 온라인, 오프라인 모두 활발하게 움직이고 있죠. 감개무량할 따름입니다.”

이정화 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 만나서 꿈과 목표에 대해 고민하는 자신의 모습이 신기했다. 너무나 오랫동안 잊고 있던 가치였기 때문이다. 꿈같은 것은 유년시절에나 필요한 단어로 여겼다.

“뉴스킨을 만나면서 미래에 대한 명확한 꿈과 목표가 생겼습니다. 그런 꿈과 목표는 오늘을 열정으로 만들고 매 순간 기분 좋은 설렘을 가지게 했어요. 그것만으로도 뉴스킨에 감사해요.”

‘부모의 미래는 자식의 미래다’라는 말이 있다. 자식의 꿈은 부모의 능력 안에서 재단되기 쉬운 현실이다. 소중한 자식의 꿈을 지키고, 키워주는 것이 이정화 백만장자의 꿈이었다.

“아이들의 꿈을 전폭적으로 지지해줄 수 있는 부모의 모습을 이루고 난 후, 꿈 너머의 꿈을 꾸어야 한다는 걸 깨달았어요. 이제는 나만의 꿈이 아닌 함께 하는 사람들의 성공을 돕는 그런 꿈을 꾸게 되었습니다. 더 열심히 사람들의 성공과 행복을 위해 뛰는 리더가 되겠습니다.”

이종희
백만장자

오늘 보다 나은 내일을 위한 발걸음



STEP 1

프롤로그

사업 초기, 이종희 백만장자는 자신이 본 제품의 가치와 사업의 비전을 누구라도 금방 알아볼 것이라고 믿었다. 특히 가장 가까운 사람들에게 좋은 기회를 주고 싶었고, 함께 성공하고 싶었다. 하지만 현실은 예상과 달랐다. 사람들은 생각보다 견고한 고정관념에 사로잡혀 제대로 들으려 하지 않았다. 기대와 어긋난 반응은 실망을 주었고, 실망이 반복되자 사업을 진행해나갈 힘도 빠지는 것을 느꼈다.

“그때 친오빠와 진지하게 상의를 했어요. 오빠는 생각보다 단순한 답을 내려주었죠. 제게 이 사업이 정말 좋아하는 일인지 물어보며 정말 좋아하는 일이라면 비즈니스를 감정적으로 받아들이면 안 된다고 이야기해주었습니다.”

사람들과의 관계에서 일희일비하던 이종희 백만장자에게 오빠의 그 한마디는 이성적이고 치밀한 사업자의 삶을 살아가는 첫 발을 내딛게 했다. 그러한 주체적인 움직임에 힘을 실어준 결정적인 계기도 곧 이어 찾아왔다.

“저희 그룹에서는 리더가 되고자 하는 초기 사업자들을 위한 교육을 만들었어요. 그때 용기를 내어 첫



진행을 해보겠다는 생각이 변화의 시작이 되었습니다. 누군가에 의지하고 늘 만들어진 시스템만 따라 가던 제가 주도적으로 프로그램을 운영하며 내 안에 있는 용기와 열정을 끄집어낼 수 있게 됐거든요.”

기대감과 두려움을 극복하는 시간이었다. 그리고 그 수업은 굉장히 성공적으로 마무리되었다.

“그날, 최선을 다해 진행하던 김병운 사장님과 리더 사장님들, 스텝 사장님들의 모습을 보면서 이들과 함께 성장하며 성공을 돕는 좋은 리더가 될 수 있다는 확신을 갖게 됐습니다.”

성공에 대한 기대감과 즐거운 웃음소리로 가득했던 그날은 이종희 백만장자에게 잊지 못할 최고의 추억으로 남았다.

STEP 2

인연

사업을 시작하기로 하고 뛰어들었지만 루비 이그제큐티브라는 첫 관문을 지나가는 것은 어려운 일이었다. 잠시 멈춰 서서 뒤를 돌아보게 된 이종희 백만장자는 이제껏 사람들에게 사업의 비전을 전하고 이야기하기보다 단순히 제품에 대한 정보만을 전달하기에 급급했다는 것을 깨닫게 됐다. 돌파구가 필요한 시점이었다. 그 돌파구는 세미나를 비롯한 시스템에서 찾아나갔다.

“멘토인 둘째 오빠가 그때 스티븐 코비의 ‘성공하는 사람들의 7가지 법칙’을 추천해주었어요. 책을 읽으면서 삶을 대하는 태도를 바꾸어야겠다는 생각이 들었습니다. 그리고 새로운 내가 되기 위해 주도적으로 움직이며 새로운 누군가가 있는 곳을 찾아가기 시작했어요. 기존에 답습하던 좋지 않은 습관을 버리려고 노력했습니다.”

리더십 교육과 스피치 학원을 통해 부족한 능력을 채워나가는 한편 스스로에게 새로운 도전 과제를 계속해서 던져주었다. 보다 적극적으로 파트너들과 소통하기 시작했으며 고객들과도 디테일하게 공감의 영역을 넓히는 소통을 이어나갔다. 노력은 정당한 보상을 주었다. 최선을 다한 오늘은 보다 발전된 내일의 자신을 만들어주었다.

“스스로 부끄럽지 않기 위해 오늘 하루 최선을 다하고자 하는 마음을 가지게 되었어요. 지금은 남들이 이야기하는 성공의 자리에 올랐지만 항상 그 마음은 잊지 않으려 합니다. 그리고 매 순간 마음속으로 되새깁니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

실행의 에너지는 아이들로부터 나왔다. 능력이 있는 엄마가 되고 싶다는 열망, 아이들이 자랑할 수 있는 엄마가 되고 싶다는 욕심은 강력한 에너지가 되었다. 스스로 변화하고 발전되고 싶다는 의지도 실행의 원동력이 되어주었다.

“6남매의 막내로 자라다 보니 내가 스스로 선택하고 결정을 하는 것보다는 부모님이나 언니 오빠들이 하라는 대로 살았더라고요. 이런 의존적인 제 모습이 싫었어요. 오랫동안 익숙해진 내 모습을 바꾸려면 많은 대가를 치러야 된다고 생각하고 나태해지지 않으려고 끊임없이 최선을 다했습니다. 내일의 제 모습은 오늘 실행의 결과라고 생각합니다. 오늘을 놓치면 안 돼요. 매 순간이 성공을 향한 걸음입니다. 뒷걸음쳐서는 안 되겠죠.”

이종희 백만장자가 생각하는 바람직한 리더는 좋은 영향력을 끼치는 사람이다. 따뜻한 미소로 뉴스킨 사업에 대한 이야기를 할 수 있으면 그 사람은 이미 충분히 좋은 리더다.

“뉴스킨 사업은 혼자서 할 수 있는 사업이 아닙니다. 각자의 좋은 영향력을 가진 사람들이 모여 더불어 만들어가는 사업이지요. 각자의 자리에서 조금 더 따뜻하고, 조금 더 배려하는 리더들이 있다면, 따뜻하고 사람 냄새나는 아름다운 뉴스킨을 만들어 나갈 수 있습니다.”

뉴스킨 비즈니스는 사람의 인생을 바꿀 수 있는 큰 사업이다. 때문에 사업을 시작한 개인은 최선의 노력으로 끊임없이 변화하고 성장해나가야 한다. 그 일이 어렵지 않은 건 탄탄한 시스템과 아름다운 사람들이 있기 때문이다.

“단순히 성공에 목표를 두기보다는 어떤 성공자가 되려는지 다짐하는 게 중요합니다. 배려하는, 함께 만들어가는 성공자, 진심을 느낄 수 있는 리더가 되기 위해 노력해야 합니다.”

이지석 & 김정아

백만장자

성장하고 성공, 두 마리의 토끼를 잡다



STEP 1

프롤로그

누구나 초보의 시절이 있다. 시행착오와 실패를 반복하며 성장한다지만 이왕이면 이를 최소화하는 것이 효율적인 것이다. 그래서 멘토가 중요하다. 많은 경험을 먼저 해봤기에 시행착오를 최소화할 수 있는 방법을 알려줄 수 있다. 이지석 & 김정아 백만장자는 비교적 젊은 나이에 뉴스킨 사업을 했고, 아이를 낳고 기르는 과정을 뉴스킨 사업과 함께 진행해왔다. 좋은 멘토와 함께 했기에 초보 사업가로서, 부모로서 할 수 있는 시행착오와 실패를 최소화할 수 있었다.

“저희보다 나이 많은 분들이 대부분이었어요. 아이를 키우는 방법이나 삶을 대하는 방법에 대해 많이 배울 수 있던 시간이었습니다. 부모로서, 사업가로서 초보였는데 뉴스킨 덕분에 인생의 2막을 성공적으로 시작할 수 있었어요.”

아이를 낳으면 철이 든다는 말이 있다. 부모가 되고 철이 들 무렵 이지석 & 김정아 백만장자는 뉴스킨을 만났고, 사회 어디에서도 만날 수 없는 귀중한 인생의 멘토들과 연을 맺으며 성장과 성공, 두 마리 토끼를 잡았다.



STEP 2

인연

김하수 & 이정숙 사장에게 처음으로 뉴스킨 제품과 네트워크 마케팅에 대한 이야기를 들었지만 하고 있던 자영업업 접을 수 없었기에 뉴스킨 사업에 뛰어들지 못했다. 그로부터 4년 뒤 다시 본 뉴스킨 코리아는 전에 했던 약속을 건실히 지키고 있는 회사임을 보여주고 있었고, 김하수 & 이정숙 사장은 놀라울 정도로 성장한 모습이 되어 있었다.

“꾸준히 성장하는 사장님들과 회사를 보면서 신뢰를 얻게 되었어요. 정말 큰 사업이라는 느낌이 들었습니다. 성공한 사업자들을 많이 봐서 그런지 확신이 누구보다 컸습니다.”

성공한 사업자들이 눈앞에 있었고 확신도, 멘토도 있었지만 늘 고속도로만 타고 달린 것은 아니었다. 때로는 구불거리는 국도를 지나며 고생 아닌 고생도 해봤다.

“어렸던 것 같아요. 저희 손을 잡아준 파트너들의 마음을 몰랐던 경우가 많았죠. 우리 방식만 추구하는 잘못된 경향도 있었고요. 손을 놓치게 됐을 때 책이 답을 주었습니다. 다름에 대해 인정하기 시작했고, 말하는 것보다 들어주는 것이 관계에 있어서 훨씬 더 중요하다는 것을 알게 되었어요.”

지칠 때는 서로가 가장 큰 힘이 되어주었다. 함께 출퇴근하는 왕복 두 시간이 부부에게 미팅 시간이자 ‘힐링 타임’이 되어주었다. 사업과 파트너에 대한 많은 이야기를 나누며 하루도 빼놓지 않고 부부는 15년 근속을 달성했다.

“뉴스킨 비즈니스는 부부가 함께 하면 정말 좋은 일입니다. 서로의 장점을 잘 알기에 사업적으로도 도움이 될 뿐만 아니라 같은 일을 진행하면서 서로의 힘들을 먼저 알고, 도와줄 수 있거든요.”

STEP 3

얼라인, 빌드

회사와 사업자는 동업자라고 할 수 있다. 서로 맡은 역할도 다르고, 하는 일도 나누어져 있지만 목표는 같기 때문이다. 때문에 서로 윈윈 하기 위해서는 목표가 같아야 한다.

“미팅을 통해 회사의 목표와 석세스 로드맵을 지속적으로 공유해나가고 있어요. 또한 얼라인에서 흐트러지지 않도록 부정적인 생각들을 책 미팅을 통해 많이 극복해나가고 있습니다.”

교육은 직급별로 따로 운영한다. 전체 미팅을 필두로, 중간 직급에서 초기 사업자까지 체계적인 교육 시스템을 가지고 있다.

“루비 이그제큐티브들과 우리가 한 방향이 되면 그들도, 그들이 속한 팀도 우리와 한 방향이 될 수 있습니다. 때문에 루비 이그제큐티브를 대상으로 한 교육에 좀 더 중점을 두고 있습니다.”

뉴스킨 사업은 관계의 비즈니스다. 탄탄한 관계 맺음이 이루어졌을 때 효과적인 조직 구축이 이루어진다.

“인간관계를 잘할 수 있는 방법은 첫째로 상대의 신뢰를 얻는 것입니다. 신뢰를 얻기 위해서는 자신이 먼저 성장하고 변화해야 하죠. 어제보다, 일 년 전보다 나은 제가 있어야 합니다.”

개인이 바뀌어야만 팀이 달라질 수 있다. 상대만 바라기보다 자신이 먼저 신뢰를 얻을 수 있는 사람이 되어야 한다.

“종지가 사발을 담을 수는 없어요. 제가 사발이 되어야 하는데 그건 깎이고 깎이는 과정을 통해 성장해야 이루어질 수 있는 일이에요. 조직을 구축한다는 것은 내가 사발이 되어 품는 것입니다. 내 안에 모두 담을 수 있어야 오래가는 탄탄한 조직을 만들 수 있어요.”

이지석 & 김정아 백만장자는 삶과 뉴스킨 비즈니스를 따로 떼어 생각할 수 없다. 삶 자체가 뉴스킨이었기 때문이다.

“뉴스킨 사업, 즉 우리의 삶을 통해 좋은 영향력을 끼치고 싶습니다. 그것은 우리의 사명이기도 하죠. 후배들에게도 이야기합니다. 비즈니스와 삶은 뗄 수 없다고요. 우리의 모습을 통해 뉴스킨 비즈니스의 가치를 잘 전달할 수 있어야 합니다. 무한 성장의 가능성을 가진 뉴스킨이고, 우리들입니다. 더 많은 사람들의 성공과 성장을 돕겠습니다.”

이지영 & 최상균
백만장자

감동의 노란 손수건



STEP 1

프롤로그

지난해 10월 글로벌 컨벤션 때였다. 이지영 백만장자가 오를 무대는 높았고 관중석은 넓었다. 같은 팀끼리 한 곳에 모여 있는 것조차 어려울 만큼 전 세계에서 모인 수많은 사람들이 행사장을 메우고 있었다. 마침내 이지영 백만장자가 무대에 올랐다. 함께 간 팀원들 70여 명은 흠뻑 젖어 있어서 어디에 있는지 짐작조차 못하고 있었다. 그때 무대에 선 자신을 응원하기 위해 팀원 한 명이 단체로 맞춘 노란 손수건을 흔들었고, 잠시 후 세 군데로 나누어져 있던 팀원들이 동시에 노란 손수건을 펼쳐 흔들었다. 그 모습은 너무나 큰 감동으로 다가왔다. 백만장자 시상이 끝난 후 이지영 백만장자는 주저앉아 펄펄 울 수밖에 없었다.

“함께 하고 있다는 마음이 느껴졌어요. 처음에 백만장자가 되었다는 소식을 들었을 때는 사실 실감이 잘 나지 않았어요. 하지만 그때 노란 손수건들을 보는 순간 제가 뭔가를 이룬 사람이구나 하는 생각이 처음으로 들었어요. 저는 대단한 사람이 아닌데 저를 위해 이렇듯 마음을 다해 환호해주는 사람들을 보니 정말 벅찬 감동을 느꼈습니다.

시상이 끝난 후 이어진 미팅에서 이지영 백만장자는 무대 위에서 마음속으로 다짐한 말을 입 밖으로 꺼냈다. 노란 손수건을 들어 준 사장님들이 같은 무대에 설 때까지 정말 열심히 후원하겠다고.



STEP 2

인연

제품을 통해 뉴스킨 비즈니스를 접하게 된 이지영 백만장자는 세미나가 끝나갈 무렵까지 이렇다 할 매력을 느끼지 못 했다. 하지만 강사의 마지막 말은 두 번째 발걸음으로 이어지게 만들었다. 사이드 잡을 찾고 있던 이지영 백만장자에게 명쾌하게 뇌리에 박혔다.

“세미나가 끝난 후 애프터 미팅을 가졌는데 그분의 말이 참 인상적이었어요. 우리는 돈을 벌기 위해 하기 싫은 일도 해야 하잖아요. 근데 어떤 일을 5년 해서 그 후에 돈 때문에 그런 일은 안 해도 된다면 어떻게 나는 이야기였어요. 사실 제가 그동안 했던 레슨 일도 마냥 즐겁고 행복한 일은 아니었던거요. 그래도 돈 때문에 어쩔 수 없이 해야 했었죠. 그래서 그런 일이 있을까 하는 의문이 들었고 확인하고 싶었습니다.”

일단 많은 책을 읽으며 네트워크 마케팅에 대해 알아보았다. 보상플랜에 대한 개념을 이해하게 되자 회사가 다르게 보였고, 모든 가능성을 열게 되었다. 다른 회사의 아이템과 보상체계를 비교 분석 해 봤을 때 뉴스킨이 가장 훌륭한 회사라는 결론을 얻었다.

“지금도 저는 항상 검토가 중요하다고 강조하고 있습니다. 전 초반에 모든 검토를 끝냈고, 검토로 인한 확신을 바탕으로 오늘까지 흔들리지 않고 사업을 이어나갈 수 있었습니다.”

이진숙 & 김해년
백만장자

마음을 감싸는 잔잔한 호수



STEP 3

식세스 포뮬러

일 년에 두 번 비행기를 타는 것과 평생 100개국의 땅을 밟아보는 것이 꿈이었다. 수입에 대한 꿈도 명확했다. 보상에 따른 여행도 뉴스킨을 선택하게 된 이유 중 하나였다. 시작할 때의 꿈은 어느 정도 이루어졌다. 이제 더 높은 꿈을 위해 땀 흘리고 있다.

“파트너들이 자신들의 꿈을 이루는 걸 보고 싶어요. 꿈을 하나씩 이루어갈 때마다 그 성취감이 얼마나 큰지 꼭 알게 해주고 싶습니다.”

이지영 백만장자의 또 다른 꿈은 음악 치료 센터를 설립하는 것이다. 돈을 벌기 위한 도구로써 음악은 한계가 있었지만 경제적인 관점에서 멀어질 때 음악은 최고의 동반자였고 마음의 안식이었다.

“형편이 어려운 아이들을 위해 무료로 레슨을 해준 적도 있었어요. 그때의 경험을 살려 음악을 하고 싶었는데 환경 때문에 포기한 아이들이 다시 꿈을 꿀 수 있도록 하고 싶어요. 다양한 예체능을 배울 수 있는 공간을 제공하고 재능 기부를 할 수 있는 비영리단체를 만들고 싶습니다. 이미 저와 뜻을 함께 하는 파트너들도 많답니다.”

뉴스킨을 만나고 꿈을 실현하고, 또 다른 이들의 꿈을 응원하는 과정에서 얻은 것은 바로 소중한 사람들이다. 어릴 적엔 친한 친구 몇 사람만 곁에 두고 살았다. 복직하는 사람들 속에서의 행복을 경험해본 적이 없었다. 그래서 많은 사람을 만나는 일이 처음에는 어렵기도 했다. 뉴스킨 비즈니스에 깃든 휴머니즘을 배우면서 극복해나갔다. 배우고 의도적으로 스킨십을 해나가자 정말로 사람이 좋아졌고, 관계에서 오는 행복도 깨닫게 됐다. 꿈을 꾸고, 실행하면서 얻은 매우 소중한 가치다.

원하는 삶을 뉴스킨으로 만들 수 있는지 확실하게 검토해야 한다. 뉴스킨만으로 이를 수 있다는 결론이 나면 더 열심히 할 수 있는 계기가 되기 때문이다. 꿈에 대한 확신과 구체적인 실행계획이 맞물려지면 사업은 성장 동력을 얻게 된다.

“왜 시작했는지 잊지 않아야 해요. 꿈을 이루는 기간과 목표를 정하고 반드시 이루겠다는 각오를 해야 합니다. 각자의 꿈이나 목표가 다 다르니 남들과 비교하는 것은 무의미한 일입니다. 각자의 계획대로 결승점까지 가면 되니까요.”

STEP 1

프롤로그

뉴스킨 비즈니스는 사람의 마음을 얻는 일이다. 사람의 마음이 갈대라면 그 갈대를 포근하게 감싸는 잔잔한 호수가 되어야 한다. 인성이 좋은 사업자 주위엔 소중한 사람들이 오래 머문다.

“반쯤하러 왔다가 사업을 시작한 파트너가 있어요. 피부가 매우 안 좋은 분이었는데 이것저것 알아보다가 뉴스킨 제품을 알게 된 거였죠. 근데 겁이 나서 사용하지 못하고 망설이다가 반품하겠다고 오신 겁니다. 그분에게 진심을 담아 제 얘기를 해주었어요. 일단 집으로 돌아갔는데 며칠 후 전화가 왔어요. 피부가 개선되는 느낌이 든다니면서요. 다음에 만났을 땐 몰라보게 좋아졌어요. 내 얘기를 믿어줘서 고맙다고 그분을 꼭 안아줬어요.”

진심이 통할 때의 기쁨은 무엇보다도 비교할 수 없다. 그는 지금 파트너가 되어 열심히 사업을 준비하고 있다. 6개월 전 일인데 이런 경험을 할 때마다 뉴스킨이 고맙게 느껴진다. 뉴스킨 비즈니스는 이렇게 끊임없는 감동과 인격적인 성숙을 경험하게 한다. 사소한 데서 오는 행복을 알게 해주고, 사람과의 관계가 주는 소중한 감동을 깨닫게 해준다.



“어제였어요. 고객분을 만나러 가는 길이었죠. 점심을 먹고 커피 한 잔 하면서 운전을 하는데 창문 사이로 햇살이 들어오는 거예요. 그 순간이 정말 너무 행복했어요. 살아있다는 것에, 즐겁게 일하고 있다는 것에 감사함을 느꼈어요. 뉴스킨 비즈니스를 하고 있기에 느낄 수 있는 가슴 충만한 행복이었습니다.”

STEP 2

인연

뉴스킨을 만나기 전에는 학원을 운영했다. 수입이 좋아 금방 부자가 될 것처럼 느껴졌다. 하지만 경제적인 보상만큼 몸과 마음이 혹사당했다. 오래 하기 힘든 일이라고 느껴지던 때 마침 학부형으로부터 뉴스킨 제품을 소개받았다. 데모스트레이션을 받고 제품을 써보니 너무 좋았다. 왜 이렇게 좋은 제품을 시중에 유통하지 않는지 궁금해서 사업 설명회에 참석했다. 그게 벌써 11년 전 이야기이다. 한 달 간 정말 열심히 강의를 들었다. 새로운 세상이었고, 놀라운 기회였다. 후원수당에 대한 메리트가 강하게 느껴졌다. 그래서 5년이 넘는 시간 동안 투잡으로 뉴스킨 비즈니스를 해나갔다.

“한 가지도 버리기 아까웠던 것 같아요. 하지만 두 가지 일을 모두 똑같이 잘 할 수는 없더라고요. 집중이 안 됐어요. 결국 어떤 선택을 할지가 눈에 뻑히 보이는 데 더 이상 에너지 낭비를 해서 안 되겠다는 생각이 들었어요. 버리면 더 많이 얻을 수 있을 거라 판단했어요.”

뉴스킨은 모든 것이 준비되어 있었다. 사업 초기부터 불안했던 것은 ‘자신감’의 문제였다. 잘 할 수 있을지 늘 반문하고, 사업에 적합한 사람인지 고민했다. 변화에 대한 두려움도 있었다.

“사업을 시작하고 일 년 정도를 나 자신과 싸웠어요. 나는 이 사업에 적합한 인재인가 늘 되물었죠. 이렇게 충분히 고민하는 시간을 가졌던 게 나중에 도움이 되었어요. 세미나를 듣고 책을 읽으면서 제게 맞는 해답을 스스로 찾아나갔으니까요.”

해답은 나 자신이 먼저 좋은 사람이 되어 상대방을 편하게 만들면 사업 진행은 쉬워진다는 것이었다. 넉넉한 마음으로 기다리며 사람의 마음을 얻는 데 최선의 노력을 기울였다.

STEP 3

석세스 포물러

“학원을 운영했었기에 아이들에게 관심이 많아요. 나중에 장학 재단을 만들고 싶습니다. 청소년들을 위한 공익 재단으로, 축구 꿈나무를 후원하는 거죠. 남편과 아들이 축구선수였기에 어려운 환경 때문에 축구를 포기하는 아이들이 많이 볼 수 있었어요. 뛰어난 재능이 있는데도 불구하고 현실에 눌러 꿈을 포기하는 게 너무 안타까웠어요. 장학 재단 설립에 대한 준비는 순조롭게 진행되고 있습니다.”

가족만을 생각했지만 이제 세상을 돌아볼 수 있는 넓은 시야를 갖게 됐다. 주변을 돌아보면서 힘들고 어려운 사람이 많다는 걸 알게 됐다. 나누는 삶을 목표로 뉴스킨 비즈니스의 성공을 꿈꾼다.

“아무리 꿈과 목표, 확신이 있어도 행하지 않으면 아무것도 이룰 수 없습니다. 포기하지 않고 끊임없이 실행할 수 있는 원동력은 가족이 될 수도, 파트너가 될 수도 있습니다. 나태한 모습을 보여주면 안 된다는 생각이 항상 큰 원동력이 됩니다. 스스로 열정을 유지할 수 있는 능력을 키워야 합니다.”

개인의 인격적인 성장은 단 시간에 이뤄지지 않는다. 하지만 길게 해야 하는 일이고, 높은 수준의 성공을 이루는 일이므로 결코 간과하고 넘어가서는 안 되는 부분이다.

“뉴스킨 비즈니스의 가치와 비전을 제대로 파악했으면 합니다. 스스로 깨닫지 못하면 넘어졌을 때 혼자 힘으로 일어나지 못 합니다. 삶을 변화시키는 사업이고 선한 마음을 널리 전파하는 일입니다. 이런 가치와 비전을 내면화하면 넘어져도 훌훌 털고 일어설 수 있습니다. 좋은 사람과 함께 하며 늘 감사하고 행복하길 바랍니다.”

이한배 & 최명자
백만장자

인연이라는 인생의 아이러니



STEP 1

프롤로그

인연은 참 신비롭다. 스쳐가는 사람이라 생각했던 사람이 큰 은인이 되기도 하고, 우연히 만난 사람이 운명이 되기도 한다.

“사업 초기에 마사지를 받고 싶다는 사람을 소개받아 사무실로 초대했어요. 중국 교포인 여성분이었는데 저희를 보더니 큰 눈이 더 커지더라고요. 남자들만 있으니 놀라셨던 거죠. 큰 기대는 없어도 늘 그랬듯 최선을 다해 제품 설명과 데몬스트레이션을 진행했어요.”

이한배 백만장자를 통해 뉴스킨 바디 바를 구한 그 교포는 한 달 동안 꾸준히 찾아와 강의를 듣고 사업자가 되었다. 이한배 백만장자의 두 번째 파트너이자 현재 중국 시장의 슈퍼 라인인 안평금 다이아몬드 이그제큐티브와 인연이 맺어지던 순간이었다.

“벌써 12년 전의 이야기네요. 아직도 눈이 커지던 그 모습이 선명하게 기억나요. 사람 일은 참 알 수 없죠. 운명이 어떻게 굴러가든, 인연이 어디서 맺어지든 우리는 다만 주어진 일에 최선을 다해야만 하는 것 같아요. 어색하다고, 불편하다고 그 당시에 데몬스트레이션을 안 했다면 훌륭한 파트너와의 연결고리가 없어졌을 거예요.”



이한배 백만장자가 느낀 인연의 중요성은 이것만이 아니었다. 우연히 들른 화장품 가게에서 사업 설명을 했고 까맣게 잊은 채 중국으로 떠났다. 1년 6개월 후 한국에 돌아왔을 때 만난 조귀준 스폰서가 파트너 사업자를 소개해주는 데 바로 그 사람이었던 것이다.

“그분이 사업을 시작한 이유가 저 때문이었더라고요. 비록 그때 저는 한국에 없었지만 저로 인해 회사와 제품을 알게 됐고 조귀준 스폰서 사장님과 사업을 진행했다고 하더군요.”

성별과 나이, 자라온 환경, 직업까지 공통분모는 거의 없지만 뉴스킨이라는 거대한 조직 안에서 하나가 되는 것 또한 뉴스킨 비즈니스의 매력이다.

STEP 2

인연

스폰서인 조귀준 백만장자 역시 공통분모가 없었다. 인터넷에서 우연히 창업에 관한 블로그를 보게 된 이한배 백만장자가 연락을 했고 그렇게 인연을 맺을 수 있었다.

“20년 가까이 자동차 부품 대리점을 운영하고 있었습니다. 크진 않았지만 안정적인 사업이었죠. 지인이 뉴스킨 사업을 한다고 해서 알아봐 줄 겸 인터넷을 찾게 된 거였어요.”

뉴스킨 사업을 검토하자 지금껏 가졌던 생각이 편견이었다는 것을 알게 됐다. 미래지향적이었고 개인에게 큰 비즈니스 기회가 될 수 있는 일이었다. 자영업을 오래 해왔던 경험을 살리면 어렵지 않게 할 수 있을 듯했다.

“그땐 좀 오만했습니다. 다 아니까 제가 알아서 한다고 했어요. 시스템에 합류하지 않은 채 사무실을 내고 독단적으로 해나갔어요. 많은 돈을 투자해 신문에 간지를 넣어 뿌렸는데 결과가 신통치 않았어요.”

우리나라는 물론 중국까지 DM 발송을 했다. 인터넷에서 발췌한 주소 800통이었다. 적지 않은 돈이었는데 오래된 데이터였는지 그중 750통이 반송되어 돌아왔다. 벼룩시장에 구인광고도 내봤지만 역시나 성과가 없었다. 그제야 이한배 백만장자는 자신의 방법이 틀렸다는 걸 알게 됐다. 처음부터 배워야겠다고 마음먹고 강의를 찾아다니며 듣기 시작했다. 사업 시작 후 6개월 만의 일이었다.

“시스템에 합류하자 본격적으로 사업을 풀어나갈 수 있었어요. 자만심 때문에 시행착오를 겪으면서 뼈저리게 배운 셈입니다. 지금도 후배 사업자들이 새로운 마케팅 방법을 들고 오면 그 스폰서분들은 그게 될지 안 될지 저한테 물어보라고 한답니다.”

STEP 3

식세스 포뮬러

“가게를 운영할 땐 겨우 시간을 내 가족 여행을 떠났다가도 전화가 오면 차를 돌릴 수밖에 없었어요. 하지만 뉴스킨을 한 이후로는 그럴 일이 없다는 게 참 좋습니다.”

시행착오를 툭툭히 겪었지만 그로 인해 기본이 더욱 단단해질 수 있었다. 시간적, 경제적 자유를 얻은 이한배 백만장자가 말하는 성공의 조건은 바로 용기다. 남자 사업자로서 미용실이나 피부 관리실을 방문하기가 힘들었는데 당당한 마음으로 용기 내어 문을 두드리자 상대방도 마음을 열어주었다.

“꾸준히 사람들을 찾아다녀야 하는 사업이에요. 저 역시 사람들을 만나기 위해 무작정 다녔습니다. 그런데 한 미용실에서 원장이 저를 보더니 고객들한테 ‘뉴스킨 화장품 아저씨 오셨네’라고 말하는 겁니다. 내가 각인되었구나, 잘 하고 있었구나, 하는 마음이 들어 무척 기뻐요.”

소비자를 폭넓게 구축하다 보면 그중에 파트너 사업자가 만들어진다. 사업자들이 모여 팀이 이루어지면 팀워크를 다지고 시스템을 만들어가는 것도 중요하다. 너무 많이 생각하지 말고 각자의 위치에서 주어지는 과정을 충실히 밟아나가면 목표를 이룰 수 있는 사업이라고 믿고 있다.

“힘들 때는 혼잣말로 한 번만 더 해보자고 중얼거렸습니다. 인생이 참 아이러니한 게 ‘마지막으로 한 번만 더 해보자’라고 말하고 했을 때 늘 이루어졌어요. 힘든 순간이라고 느껴지더라도 포기하지 말고 한 번 더 도전한다면 반드시 이루어질 겁니다.”

이항란 & 박진호

백만장자

말이 아닌 삶으로 보여준 비전



STEP 1

프롤로그

참 많이도 이사를 다녔다. 25년간 자그마치 13번이다. 서울 중심에서 변두리로, 인근 외곽으로 옮겨갔다. 천정부지로 오르는 전셋값을 감당할 수 없었다. 집 걱정을 덜기 위해서는 아예 지방으로 가는 게 속 편했지만 서울을 근거지로 한 사업을 이어나가야 해서 교통과 거리를 계산해야 했다. 그렇게 어렵게 골라 경기도로 이사를 떠났다. 하필 그날 엄청난 폭우가 쏟아졌고, 가전을 비롯한 살림살이들이 거의 모두 비에 젖어 들어갔다. 이삿날 비가 오면 돈을 번다는 그 말로 애써 위안을 받을 수밖에 없었다.

“경기도에 있을 때 아들이 군대를 갔어요. 얼마 후 저희는 다시 서울로 이사 올 수 있었죠. 아들이 제대할 땐 집도, 차도 모두 달려져 있었어요. 아들의 친구들은 부모님이 혹시 복권에 당첨된 게 아니냐고 물어올 정도였거든요. 아들에게는 그것이 비전이 됐던 것 같아요.”

제대한 아들이 부모의 모습에 영향을 받아 뉴스킨 비즈니스를 시작했다. 곁에서 지켜보던 것과 실제 해보는 것은 천양지차였다. 사업을 진행하며 부모님이 얼마나 힘들었는지, 또 얼마나 열정적으로 사업을 해나갔는지를 알게 되었다며 눈물을 보였다.



“어떤 일이든 힘든 과정은 있어요. 상대적으로 느끼는 크기가 다를 뿐이죠. 큰 기회와 비전을 제대로 보지도 못하고 포기하는 게 안타까울 뿐입니다. 남아 있었기에 성공할 수 있었어요.”

STEP 2

인연

회사의 시스템은 완벽했다. 비록 사업을 시작할 무렵 한국 경제는 침체기였지만 좋은 사업과 제품, 회사라는 자신이 있었기에 누군가에게 사업을 소개할 때도 주저함이 없었다. 사업은 생각보다 쉽게 풀려나갔다. 그러나 시행착오는 생각보다 빨리 왔다. 탄탄한 조직을 구축했다고 생각했지만 모래성이었던 것이다.

“3년 정도 하면 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 달성하리라 예상했는데 그 근처도 가지 못했어요. 일단 시스템도 미비했고, 네트워크 마케팅에 대한 이해도 부족했던 거예요. 다람쥐 쳇바퀴 돌 듯 사업을 진행했다는 걸 뒤늦게 깨달았습니다.”

조직은 더 이상 성장하지 못 했다. 전략의 수정이 시급했다. 리더가 힘이 약해지니 파트너와 팀워크도 약해졌다. 성장은 지지부진했고, 자책은 심해졌다. 그러나 답은 항상 시스템 안에 있었다. 랠리나 미팅에 빠지지 않고 끊임없이 원하는 것이 무엇인지에 대해 자문했다. 제대로 된 결과로 이어지지 않아 답답했지만 포기할 수는 없었다.

“남편이 부채를 해결하기 위해 사업 일선에서 잠시 물러나있을 때 조직이 급성장하기 시작했어요. 정체되면 안 되겠다고 생각하고 남편을 다시 복귀시켰죠.”

2011년 글로벌 컨벤션이 새로운 계기가 되었다. 새로운 시장이 열리고 좋은 시스템이 공유되면서 사업이 서서히 정착하기 시작했다. 초기엔 조금 헤매기도 했지만 효율적으로 팀 시스템이 운영되기 시작한 것이다.

“주부였고 준비 없이 뛰어들었기에 시행착오가 있었던 것 같아요. 모든 것이 과정이라고 생각합니다. 내가 그늘이 되고 그 안에서 파트너들이 성장하는 걸 보면서 많은 생각을 하게 되었고 성숙해졌어요.”

STEP 3

섹세스 포뮬러

현모양처가 꿈이었던 이향란 백만장자는 아이들을 어느 정도 키우고 나면 세상에 좋은 영향력을 끼치는 사람이 되고 싶었다. 작가가 되어 좋은 글로 사람들의 마음을 따뜻하게 하고 싶었던 것이다. 그러던 어느 날 생각이 채 정립되지 않은 상태에서 사업에 입문했다. 생활에 치여 꿈을 잃어버릴 때쯤에 만난 뉴스킨은 잃어버린 꿈을 다시 찾게 해주었다.

“사업을 진행하는 동안에도 좋은 영향력을 주는 사람이 되는 꿈은 변함없이 가지고 있었어요. 최근 사업을 시작한 아들이 좋은 리더로 성장하는 꿈이 생겼습니다. 제 가족만이 아니라 파트너들과 그 가족 모두가 행복했으면 좋겠어요.”

꿈을 이루는 동안 이향란 백만장자는 평범한 주부에서 프로페셔널한 사업자로 완벽한 변신을 이루었다. 시련의 긴 터널을 지나오면서 주변 상황과 작은 것에 감사하는 마음이 생겨났고, 자신감도 많이 커졌다. 앞에 서는 것도 싫어했는데 이제는 필요한 곳이 생기면 언제든 발 벗고 나서게 됐다. 실의에 빠져있던 시간이 아니라 성장을 이뤄낸 시간이었던 것이다.

박진호 백만장자는 다양한 직업을 거쳐 뉴스킨을 만났다. 뉴스킨보다 더 좋은 회사, 더 좋은 아이템을 본 적이 없었기에 처음부터 강한 확신을 갖고 사업에 집중할 수 있었다. 특히 일한 만큼 충분한 대가를 가질 수 있다는 점이 최대의 메리트였다. 너무나 확실하게 비전을 봤기에 두려움도 없었다.

“가치 중심의 삶을 살았으면 해요. 뉴스킨이 추구하는 가치와 제 생각이 맞았기 때문에 결과에 상관없이 계속 해나갈 수 있었습니다. 경제적인 측면에만 초점을 맞추면 포기했을지도 모르겠어요. 믿고 있던 가치를 위해 부단히 노력하시기 바랍니다.”

이현자 & 정호대
백만장자

주면 더 크게 되돌아오는 역설



STEP 1

프롤로그

이현자 백만장자가 먼저 뉴스킨 비즈니스를 시작했고 1년 뒤 남편 정호대 백만장자가 사업에 동참했다. 2006년 여름이었다. 초창기라 갖춰진 것이 아무것도 없었을 때였다.

“그때 형제 라인의 선배 사장님이 정말 많은 도움을 주셨어요. 아무 조건 없이 사무실을 같이 쓰자고 먼저 제안해주셨습니다. 같은 사무실을 이용하면서 사업에 대한 기본적인 시스템과 진행 방법 등 정말 많은 것을 배울 수 있었습니다.”

2년 동안 한 사무실을 쓰면서 자연스럽게 시스템에 녹아들 수 있었고, 사업 이론에 대해, 시스템과 세미나에 대해 체계적으로 배울 수 있었다. 행운이자 큰 은인이었다.

처음엔 작게 시작했다. 한동안 시골의 작은 찜질방에서 랠리를 진행했다. 조직이 커지면서 찜질방을 벗어나 펜션에서 랠리를 진행하기도 했다. 그렇게 찜질방이 펜션이 되고, 펜션이 호텔이 되면서 사업도 조직도 눈에 띄게 커나갔다.



STEP 2

인연

피부 관리실을 운영하던 이현자 백만장자는 뉴스킨 제품이 좋다는 소문을 듣고 지인을 통해 스폰서를 만났다. 숭에서 쓸 제품을 찾고 있던 중이었기에 때마침 알게 된 뉴스킨은 여러 가지 면에서 큰 만족을 주었다.

“그렇게 아내가 먼저 사업을 시작했어요. 그런데 어느 날 자기가 하고 있는 네트워크 마케팅에 대해 알아봐달라고 하더군요. 아내는 사실 제품을 파는 일이라고 생각하고 사업을 시작했던 거예요. 본인이 써보니 품질이 아주 좋았다고 했거든요. 이런 품질이면 잘 팔 수 있겠다고 생각했던 것 같아요. 그래서 비내리던 어느 봄날, 세미나에 초대되어 가게 됐죠.”

정호대 백만장자도 네트워크 마케팅에 대해 궁금해하던 차였다. 어떤 사람들이 성공하는지도 알고 싶었다. 세미나에서 비슷한 또래의 평범한 사람들이 성공자로 소개됐다. 누구나 열심히 하면 성공의 열쇠를 쥌 수 있다는 희망을 발견했다. 뒤이어 참석한 제주도 포럼에서 바른 품성을 가진 뉴스킨 사업자들과 회사의 문화인 ‘선의의 힘(Force For Good)’을 보면서 결심을 굳혔다.

“모두 친절하고 긍정적이었어요. 이 사람들과 함께 하고 싶다는 생각을 하게 됐습니다. 회사는 경영자의 마인드에 따라 성장하는데 뉴스킨은 정말 몰입할만한 가치가 있는 회사였습니다. 믿을 만한 회사였고, 성공이 절실한 우리에게 꼭 필요한 도구였습니다.”

전업을 하고 매일 아침 6시에 일어나 “할 수 있다”고 외치며 스스로 동기부여를 했다. 그리고 사무실에 나와 하루의 스케줄을 계획하고 사업을 진행해나갔다. 정말 하기 싫고 힘들 때도 있었지만 모든 어려움을 현장에서 해결하기 위해 노력했다. 끊임없이 실행할 수 있도록 자기 자신을 부단히 채찍질했다.

STEP 3

식세스 포뮬러

“4년이 채 되지 않은 시간에 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 달성했어요. 목표했던 것을 이루자 슬럼프가 왔습니다. 일이 손에 잡히지 않아 그냥 좀 쉬었어요. 그다음 목표인 팀 엘리트는 생각도 못하고 있었죠.”

블루 다이아몬드 이그제큐티브라는 목표를 달성한 후 새로운 목표 설정이 이루어지지 않자 자연스럽게 정체 기간이 찾아왔다. 열정을 쏟을 곳이 없어진 셈이었다.

“주위를 둘러보니 열심히 노력하고 있는 파트너 사업자들이 보이더라고요. 게으르게 지낸 것이 미안했어요. 그들의 성공을 이끌어야겠다는 생각이 들었습니다. 그래서 다시 팀 엘리트라는 목표를 정하고 뛰었습니다.”

목표를 설정하자 실행은 자연스럽게 따라왔다. 젊은 시절부터 안 해 본 일이 없을 정도로 열심히 살아왔던 그들에게 뉴스킨 사업은 너무나 쉬운 일이었다. 웬만한 일은 어려움이라고 느껴지지도 않았다. 힘들게 노력한 만큼 결과가 나온다는 점만으로도 감사했다.

‘유지경성(有志竟成)’. 이루고자 하는 뜻이 있는 사람은 반드시 성공한다. 바로 이현자 & 정호대 백만장자의 좌우명이다. 이런 마음가짐이면 누구나 성공할 수 있다고 믿는다.

“사람의 마음을 얻어야 하는 사업입니다. 마음을 얻기 위해서는 내가 줄 수 있는 걸 아낌없이 주어야 합니다. 내가 많이 주면 당장은 손해인 것처럼 보여도 사람의 마음을 움직일 수 있으면 역설적으로 더 큰 것으로 돌아오게 되어있습니다.”

단순한 이치이지만 1%의 성공한 사람들만 알고 있던 사업의 비밀이었다. 사람에게 최선을 다하는 사람이 결국 성공할 수 있다는 것이다.

“26살 된 딸이 뉴스킨 비즈니스를 하고 있습니다. 딸을 보면서 격세지감을 느껴요. 우리가 자랄 때는 경제가 너무 어려웠어요. 십 년 전에 사업을 접한 우리와 최근 사업에 참여하는 젊은 친구들의 사업에 대한 태도나 이해도는 다릅니다. 하지만 한 가지 확실한 건 네트워크 마케팅은 휴먼 사업이라는 점입니다. 사람을 소중히 여기는 것을 잊지 마세요.”

이희주 & 이규태

백만장자

속도보다 중요한 것은 방향



STEP 1

프롤로그

루비 이그제큐티브를 달성하고 인정식에 참석하고 오는 길이었다. 중앙고속도로에서 교통사고가 났고, 파트너 네 명과 함께 모두 크게 다쳤다.

“경주에서 인정식이 있었는데 하얀 블라우스를 입고 있었거든요. 그 하얀 블라우스가 피로 붉게 물들었죠. 그날의 트라우마로 흰 블라우스를 몇 년 동안 입지 못 했습니다. 요즘도 특별한 날 아니면 거의 입지 않고 있어요. 그때 기억이 떠올라서요.”

머리를 여섯 바늘이나 꿰매는 중상을 당했지만 파트너들이 입원해있는 병원을 다니느라 입원도 제대로 못 했다. 아프고 힘든 상황이었지만 의무감과 책임감이 가슴 깊이 묵직하게 느껴졌다. 성공에 대한 깊은 열망은 없었지만 그 일로 인해 자신의 성공뿐만 아니라 파트너의 성공까지 책임져야겠다고 다짐하게 됐다.

“꼭 성공해서 이 네 분들의 아픈 기억을 치유해주어야겠다고 생각했어요. 비록 그분들이 지금은 뉴스킨 비즈니스를 진행하고 있지 않지만 연락은 꾸준히 하고 지냅니다. 그때 회사에서도 여러 혜택을 주었어요. 회사에 대한 고마움도 알게 된 계기였어요.”



STEP 2

인연

뉴스킨 코리아 오픈 직후 남편의 대학 친구이자 지금의 스폰서와 밥을 먹으면서 뉴스킨에 대한 이야기를 나누게 됐다. 평소 신뢰했던 친구의 이야기였고, 가까운 대학 친구들도 여럿이 참여하고 있었기에 긍정적으로 사업을 받아들일 수 있었다. 그리고 얼마 지나지 않아 일상의 탈출구로서 사업을 선택하게 되었다. 하지만 3년 정도는 성장도, 성과도 이뤄지지 않았다. 절실한 마음으로 열정을 다하지 않았기 때문이었다.

“그러던 어느 날 컨벤션에 갔는데 시상식을 보고 갑자기 왜 나는 여기서 박수만 치고 있을까 하는 생각이 들었어요. 제 자신이 한심하고 초라하게 느껴져서 많이 울었습니다. 사업한다고 왔다 갔다만 하면서 성과를 못 냈기에 가족들 볼 면목도 없었고요. 하지만 포기하기에는 자존심이 너무 상했어요.”

자극을 받고 이대로는 안 되겠다는 생각에 무턱대고 작은 사무실부터 냈다. 하지만 유지에 어려움을 겪으며 다섯 번이나 옮겨 다녀야 했다.

“호랑이를 잡으려면 호랑이 굴에 들어가야 하는데 바닷가에 가서 호랑이를 찾는 격이었어요. 본사와 멀리 떨어진 곳에 사무실을 냈거든요. 당연히 잘 될 리가 없었죠.”

사업은 점점 더 코너로 몰렸다. 더 이상 지킬 힘도 없었고, 남편도 포기하라고 했지만 마지막 한 번만 더 기회를 달라고 했다.

“그때 선릉 사무실로 들어갔어요. 마지막 보루였습니다. 그곳에서 파트너인 정경 사장님을 만나게 됐고 진정으로 ‘뉴스키너’가 되었습니다. 시스템 안에 있어야 배우고 터득하고 고칠 수 있는데 그걸 안 했던 것에 후회가 됐습니다. 혼자서 할 수 없는 일이라는 걸 뒤늦게 깨달은 거죠.”

7, 8년 동안 들은 세미나보다 1년간 들은 세미나가 훨씬 더 많았다. 진정한 사업가로서의 출발을 한 셈이다.

“사업이 침체되어있었을 때도 저는 늘 성공자의 자세로 일했어요. 늦게 성공한 편이지만 큰 그룹을 얻을 수 있었습니다. 속도는 중요하지 않아요. 중도 포기하지 않고 정상을 향해 가는 것이 중요하니까요.”

STEP 3

석세스 포물러

뉴스킨 비즈니스는 꿈을 키워주었다. 이희주 & 이규태 백만장자는 파트너들을 비롯한 모든 사람들에게 뉴스킨의 가치를 알려주고 싶다는 꿈이 생긴 것이다.

“누군가 취미를 물어오면 취미도, 특기도 뉴스킨이라고 이야기해요. 지금 내가 너무 행복하니까 이런 꿈의 가치를 더 많은 사람들에게 전하는 게 제 꿈이 됐어요.”

이희주 & 이규태 백만장자는 사업을 하면서 사람의 소중함을 배웠다. 이제는 모든 파트너들로부터 감사하고 고맙다는 말을 듣는다. 그들 역시 같은 말을 듣는 꿈을 가졌으면 하는 바람이다.

“저는 리더에게 꼭 필요한 자질은 ‘섬김’이라고 생각합니다. 늘 낮은 자세로 상대를 대하는 거죠. 혼자서는 안 되는 사업이라는 것을 경험을 통해 누구보다 뼈저리게 배웠어요. 그래서 늘 함께 하는 것을 중요하게 생각해요. 모두를 아우르고 함께 할 수 있어야 진정한 리더라고 할 수 있죠.”

사업 초기, 이희주 백만장자는 파트너인 김덕배 사장으로부터 가정이 없냐는 말을 들었다. 지금도 기억에 남는 말이다. 파트너들이 언제, 어디서든 부르면 한 걸음에 달려갔기 때문이다. 새벽 1시 전에는 귀가한 적도 없고, 급하게 달려가느라 딱지도 수없이 땀다. 요즘도 네다섯 시간밖에 자지 못한다. 하지만 좋은 파트너들과 엄마를 자랑스러워하는 아이, 수고했다고, 감사하다고 말해주는 남편이 있기에 오늘도 열심히 달린다.

“늘 가까이에서 숨 쉬고 있다고 느끼게 하고 싶어요. 뉴스킨을 하는 한, 건강이 허락하는 한 그렇게 해주고 싶습니다. 파트너들이 이제 그만 신경을 쓰라고 말할 정도지만 저 아니면 안 된다는 메시지도 많이 받아요. 그래서 더 잘하려고 열심히 하는 것 같습니다.”

임명희 & 하정렬
백만장자

마음의 평안으로 얻은 미소



STEP 1

프롤로그

10년 전의 이야기다. 건강이 안 좋았던 한 노인이 뉴스킨 제품의 도움으로 많이 좋아지게 되었다. 퇴원 후 자녀들은 가까운 친인척만을 초대하여 팔순잔치를 열었다. 가족 외에 초대장을 받은 이는 임명희 & 하정렬 백만장자가 유일했다.

“잔치에 갔을 때 친척들이 저희에게 누구냐고 물어보시더라고요. 그때 자녀분들이 ‘아버지의 생명을 살리신 분들’이라고 소개하더군요. 뉴스킨 사업자로서 다시 한 번 보람을 느낀 순간이었습니다. 뉴스킨이 아니었다면 절대 느끼지 못 할 감동이었죠.”

뉴스킨 사업을 하다 보면 많은 사람들을 만나게 되고, 깨달음을 얻게 되는 계기도 많이 맞게 된다. 모두 내 마음 갖지 않은 것도 알게 되고, 어려움을 겪으면서 소중한 인연도 얻게 된다.

“일반주택에 살 때였어요. 상담 때문에 어쩔 수 없이 아이들을 두고 문을 잠그고 나갔었죠. 아이들이 셋이었는데 어렸거든요. 일을 마치고 들어왔더니 마치 사우나처럼 후텁지근한 열기가 확 나는 거예요. 그 안에서 땀을 뻘뻘 흘리며 자는 아이들을 보며 눈물을 훔치기도 했어요.”



임명희 & 하정렬 백만장자에게는 그래도 좋은 일에 대한 기억, 좋은 사람에 대한 기억이 훨씬 더 많다. 사람의 소중함을 많이 배울 수 있던 시간이었고, 부족함을 깨닫고 반성하며 채워나갈 수 있는 시간이었기에 뉴스킨에 더욱더 감사한다.

STEP 2

인연

뉴스킨 비즈니스가 처음엔 그저 하나의 도구였다. 경제적인 여유가 있는 삶을 위한 도구로 뉴스킨을 선택한 것이었다. 하지만 사업을 진행하는 동안 뉴스킨의 진정한 가치를 발견했다. 아이들을 부족함 없이 지원하고 싶다는 소박한 꿈을 넘어서 이제 선의의 힘을 널리 전파하고 싶다는 아름다운 꿈을 꾀다.

“막내가 좀 아팠는데 뉴스킨 제품의 도움을 받았어요. 옷을 일이 별로 없던 우리 가정에 웃음과 대화가 피어났죠. 아이들이 원할 때 무한한 기회를 줄 수 있는 경제적인 여유도 갖게 됐어요.”

꿈을 이루는 과정에서 성격도 바뀌었다. 평생 바뀌지 않을 것만 같았던 내성적이고 대인관계를 어려워하던 임명희 백만장자의 성격이 뉴스킨 비즈니스를 통해 달라졌다.

“남을 잘 믿지 못하는 성격이었어요. 사람이 다가오면 일단 숨고 보는 스타일이었죠. 하지만 뉴스킨 비즈니스를 하면서 예전의 그런 제 모습으로는 삶을 바꿀 수 없다는 걸 알게 되고 변화하기 위해 노력했습니다.”

쉬운 것부터, 잘 할 수 있는 것부터 시작했다. 그것은 ‘웃음’이었다. 모든 사람에게 일단 웃으면서 다가갔다. 표정에서 웃음을 지우지 않자 사람들이 먼저 다가오기 시작했다. 지금도 임명희 백만장자의 하루 일과는 웃으면서 안아주는 일로 시작한다.

“‘웃자’에서 ‘안아주며 웃자’로 바뀌었어요. 매일매일 안아주니 서로 편안함을 느끼게 되고 마음의 문도 금세 열리더라고요. 단순한 행위 같지만 그 행동을 통해 마음의 문을 열고 뉴스킨 사업을 하게 됐다는 말도 많이 들어요.”

STEP 3

석세스 포뮬러

임명희 & 하정렬 백만장자가 늘 강조하는 것은 마음의 행복이다. 물질의 많고 적음이 행복의 기준이 될 수 없다. 더불어 사는 이웃들, 파트너들, 동료 선후배 사업자들이 모든 사람들과 함께 나누고 돕는 과정 자체가 마음을 행복하게 한다.

“뉴스킨을 통해 그룹원들 모두가 마음의 행복을 누렸으면 해요. 높은 곳에서 낮은 마음으로 행동하는 리더가 되고 싶습니다.”

임명희 & 하정렬 백만장자는 뉴스킨을 통해 꿈을 이루고 삶을 바꿀 확신이 있었다. 이런 확신을 통해 오직 앞만 보고 달릴 수 있었다. 처음엔 하던 일과 병행하여 뉴스킨 사업을 해볼까도 생각했다. 하지만 ‘아무리 좋은 신발이라도 두 켤레를 신고 뛸 수 없다’는 말을 떠올렸다. 차라리 맨발이 낫다는 생각에 부부는 사즉생의 각오로 뉴스킨에 올인했고 결과는 기대를 벗어나지 않았다.

“매년 200명이 넘는 팀원들과 1대 1 미팅을 합니다. 제 질문은 늘 뉴스킨을 왜 하는가예요. 파트너들에게 첫 단추를 잘 끼워주는 것이 제 임무라고 생각합니다. 동기가 분명하면 힘들고 어려운 순간이 와도 이겨낼 수 있으니까요. 또 한 달에 한 번은 꼭 전체 그룹 미팅을 해서 팀들 간에 우의를 다지고 자기 팀을 점검할 수 있는 시간을 가질 수 있도록 합니다.”

얼마 전 지인으로부터 “성공한 연예인이나 재벌 2세는 하나도 부럽지 않은데, 명희 너는 부럽다”는 말을 들었다. 돈이 많은 사람들에게도 찾지 못하는 밝은 표정과 미소를 가지고 있기에 부럽다고 했던 것이다.

“원할 때면 언제든 가족과 여행을 떠날 수 있는 여유도 좋지만 그 어떤 억만장자보다 제 모습이 더 부럽다는 말이 정말 좋았습니다. 더 많은 사람들이 뉴스킨 속에서 밝은 인상을 되찾길 바랍니다.”

임재희 & 최재근

백만장자

머리가 아닌 마음이 시켜서 하는 일



STEP 1

프롤로그

제품의 판매 과정에서 연이 닿아 알게 된 사람이었다. 대화를 나누다 보니 가정불화를 겪고 있었고, 아이들의 양육에도 어려움이 많다는 걸 알게 됐다. 도움이 될 수 있는 이야기를 해주고자 애썼다. 남편의 자문을 받아 법률적인 조언도 해주었다. 선배 엄마로서 아이를 키우는 어려움도 함께 해결해나갔다.

“가정을 떠나려 했던 분이었는데 꾸준한 대화를 통해 가정을 온전하게 지켜냈어요. 그리고 지금은 뉴스킨 비즈니스까지 성공적으로 하고 계십니다. 참 보람된 일이었어요. 다행히 아이들도 잘 자라주었고요. 뉴스킨이 아니었다면 이런 인연을 만나기 어려웠을 거예요. 그 위기의 순간을 잘 넘겨서 사업도 시작하고, 든든한 평생 인연이 되어 서로 의지할 수 있으니 저도 참 보람되고 좋았습니다.”

전업주부였던 임재희 백만장자는 늘 만나는 사람만 만나고 지냈다. 낯선 사람을 만나는 일이 거의 없었던 것이다. 하지만 뉴스킨 비즈니스를 시작한 이후로는 매일같이 모르는 사람을, 그것도 수많은 사람을 만난다. 그 속에는 스쳐 지나가는 인연도 있지만 오래 머무르며 깊은 관계를 맺은 소중한 인연도 있다. 누가 먼저랄 것도 없이 진심이 통하여 마음을 주고받으며 기쁨과 슬픔을 나누는 그런 인연이다. 그런 인연을 얻게 되면 임재희 백만장자는 뉴스킨에 뛰어들길 정말 잘 했다고 생각한다.



STEP 2

인연

IMF 시절에 사업을 시작했기에 사업이 정착되기까지 남들보다 많은 어려움을 겪었다. 제품은 물론 성공한 사람들이 너무나 확실한 비전으로 존재했지만 당시 사람들은 제대로 들으려는 시도조차 하지 않았다. 그동안 쌓아올린 기반도 무너지던 때였고, 확신에 차 사업을 해나가던 이들도 포기하던 시기였다. 하지만 이미 임재희 백만장자의 손을 잡아 준 파트너가 있었기에 책임을 내려놓을 수 없었다. 정말 열심히 노력했다. 강의를 듣고 제품을 전달하고 끊임없이 공부했다.

“처음에는 정말 힘들었어요. 어렵게 얻은 기회였는데 저도 처음이다 보니 사업이나 제품에 대한 설명을 제대로 하지 못했어요. 그때 제 자신이 얼마나 한심하고 미웠는지 몰라요. 그때부터 정말 열심히 공부했어요. 스스로 확신과 자신감에 차서 사람들을 대하니까 사업이 조금씩 성장해나가기 시작했습니다.”

외환위기를 겪으며 달러를 유출하는 수입제품을 쓰지 말자는 운동으로 뉴스킨의 소비가 눈에 띄게 줄었다. 하지만 우수한 품질과 합리적인 시스템을 제대로 공부하고 열심히 전달했더니 서서히 알아주기 시작했다. 그 시절 황당한 일을 겪기도 했다. 너무 사람을 쉽게 믿어 생긴 일이었다.

“어느 날 사업을 하겠다고 사무실로 찾아온 사람이 있었어요. 사업에 올인 하던 때라 사무실에 찾아오는 손님이 편안한 기분이 들도록 많이 꾸며놨거든요. 교육 자료를 주면서 읽고 있으라고 하고 미팅을 다녀왔는데, 그 사이에 사무실 집기랑 돈 나가는 물건을 전부 들고 가버린 겁니다. 너무 허탈했죠.”



STEP 3

석세스 포물러 / 얼라인, 빌드

여러 가지 피부 고민을 뉴스킨 제품으로 해결했던 임재희 백만장자는 품질에서 일차적인 확신을 얻었다. 그리고 책을 통해 회사에 대한 확신을 쌓았다. 때문에 시작에 대한 두려움은 없었다. 제품과 회사를 믿을 수 있었기 때문이다. 무엇보다 손을 잡아 준 파트너와의 약속을 지켜야 했다.

“글로벌 컨벤션에 다녀오면서 확신이 더 강해졌어요. 회사의 검소한 모습이 마음에 들었고, 세미나를 통해 미래의 비전을 확인할 수 있었습니다. 초기에 사업을 만류했던 남편도 글로벌 컨벤션에서 함께 비전을 봤어요. 열심히 하라고 격려해주었죠.”

회사의 석세스 로드맵에 개인의 목표를 맞추고, 팀워크를 통해 사업을 성장시켜나가야 한다는 것을 임재희 & 최재근 백만장자는 뒤늦게 깨달았다. 깨닫고 나자 그룹과 사업은 급속도로 커지기 시작했다. 스폰서와 팀워크를 이루고 파트너와 마음을 맞춰나가자 시너지는 몇 배로 나타났다.

“저는 부드러운 리더십을 발휘하는 편인데 파트너는 강한 추진력의 리더십을 펼치거든요. 서로 잘 어울리니 정말 강한 힘을 발휘하였습니다. 팀이 있고, 팀워크가 발휘되니 얼라인이 더 잘 되는 것 같아요.”

회사의 로드맵에 맞추고, 팀워크를 중시하다 보니 자연스럽게 탄탄한 조직 구축이 이루어졌다. 이제 성공하고 싶은 이가 있으면 무조건 시스템에 참여하라고 얘기한다.

“회사의 프로모션을 통해 크게 성장하는 걸 경험했습니다. 로드맵과 방향을 맞추니 프로모션도 적극적으로 참여하게 되었거든요. 팀원들이 먼저 체험해서 확신을 갖고 뉴스킨을 알릴 수 있게 했고, 데몬스트레이션에 집중했어요. 그랬더니 쉽게 무너지지 않는 조직이 형성되었습니다.”

임재희 & 최재근 백만장자는 오랜 기간 사업을 해오면서 뉴스킨 비즈니스는 공부만 한다고 되는 건 결코 아니라는 결론을 내렸다. 확신이 들었으면 행동해야 하고, 그 행동이 반복되고 쌓여야만 원하는 것을 이룰 수 있는 것이다.

임효리 & 배영섭
백만장자

오늘을 있게 한 마법의 드레스



STEP 1

프롤로그

임효리 백만장자에게 작은 꿈의 시작은 다름 아닌 드레스였다. 뉴스킨이 가진 훌륭한 제품과 비전에 마음이 사로잡혀 사업을 시작했지만 막상 사람들의 마음이 나와 같지 않다는 걸 깨닫게 되면서 포기하고 싶다는 유혹에 빠져들었다. 다시 가정으로 돌아가는 것은 쉬운 길이였다. 하지만 포기 직전 참석한 랠리에서 블루 다이아몬드 인정식을 보게 됐고, 아름다운 드레스를 입고 화려한 무대에 선 선배 사업자들을 보면서 저 드레스를 입고 싶다는 마음이 강하게 들었다.

“해야겠다고 생각하면 1%의 가능성이라도 찾는 성격이에요. 2천 번을 거절당하면 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 달성할 수 있다는 그 말에서 저는 ‘된다’라는 가능성을 발견했어요.”

당시 대구에서 사람이 가장 많은 곳이 서문시장이었다. 임효리 백만장자는 2천 번의 거절을 당하겠다고 마음먹고 2년 동안 매일 아침 그곳으로 출근했다. 개인의 한계를 시험하는 혹독한 과정이었다. 누군가는 그렇게까지 해야 하나요 묻기도 했다. 그렇지만 성실한 노력은 이윽고 찬란한 빛을 발했다. 블루 다이아몬드 이그제큐티브라는 타이틀을 얻었고 화려한 무대에 꿈꾸던 드레스를 입고 설 수 있었던 것이다.



STEP 2

인연

그토록 바라던 꿈이 이루어지던 순간 아이러니하게도 슬럼프가 찾아왔다. 블루 다이아몬드 이그제큐티브가 되는 것을 목표로 달려왔기에 생긴 부작용이었다. 개인의 성장만을 목표로 할 때 사업적인 한계가 찾아온다는 것을 배우게 된 계기였다.

“5년 차가 되고 파트너들 역시 블루 다이아몬드 이그제큐티브가 되었는데 그때 알았어요. 내가 지원해준 것이 아니라 그들이 스스로 잘 해왔다는 것어요. 스폰서로서의 존재감이 없었던 거죠. 행복하지 않았기에 포기하려고 했어요.”

엮힌 데 덮친 격으로 그즈음에 지인으로 인해 마음의 상처도 크게 입었다. 한참을 울고 난 후 주위 사람들에게 자신이 어떤 사람인지를 보여주고 싶다는 오기가 생겼다. 자신의 영향력으로 누군가를 성공시켜야겠다는 생각도 들었다. 그 시점부터 다시 일어나 달려 나가기 시작했다. 리더십의 중요성을 깨닫고 독서와 경험을 통해 리더로서의 자질도 쌓아갔다.

“잘하는 걸 해야겠다고 생각하며 자문했더니 아들을 잘 키웠다는 말을 많이 들었던 게 기억났어요. 아들을 키우는 마음으로 파트너를 키워보자고 마음먹었죠. 이때 만난 이들이 조아라 사장님, 이효림 사장님이었어요. 무한한 사랑으로 자식을 키우는 어머니의 마음으로 케어했습니다.”

이런 마음으로 3년을 지냈더니 개인과 그룹의 성장 그리고 파트너의 성공이 따라왔다. 서로 마음이 통하고 신뢰가 쌓이자 관계가 단단해졌다. 빠르게 성장했지만 후유증이 없었던 것은 탄탄한 믿음과 신뢰, 사랑이 있었기 때문이었다.

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

임효리 & 배영섭 백만장자가 뉴스킨 사업에서 제일 중요한 성공요소로 꼽는 것은 바로 '강력한 꿈'이다. "뉴스킨을 하는 이유가 중요합니다. 꿈이 강력한 영향력을 미치지요. 지금 저의 꿈은 우리 그룹 사장님들을 진짜 행복한 부자로 만드는 것입니다. 뉴스킨 비즈니스를 하게 된 것만으로도 행복을 느끼게 됐으면 해요. 진심으로 감사하다는 말을 듣는 리더가 되고 싶습니다."

꿈을 이루기 위한 과정이 힘들지 않기 위해서는 얼라인과 빌드, 레버리지가 중요하다. 이 세 가지가 조화를 이루면 성공으로 가는 시간도 훨씬 단축시킬 수 있다. 임효리 & 배영섭 백만장자가 얼라인에서 강조하는 것은 우선적으로 회사와의 얼라인이다.

"사업을 시작한 지 몇 해가 지나도 본사가 주최하는 트립에 참석하지 않는 이들이 있어요. 하지만 이 들 중에 멋진 성과를 내는 분은 거의 없습니다. 항아리에 크기가 다른 돌들을 채우려면 큰 돌부터 넣어야 하죠. 회사의 석세스 로드맵이라는 큰 돌을 먼저 담고 자신의 디테일한 노력들을 채워나가야 원하는 결과를 얻을 수 있습니다."

매년 성장을 이어가는 것은 쉽지 않은 일이다. 하지만 그 힘들음을 이겨내는 과정에서 많은 노력을 하게 되고 그 결과로 성공을 이루는 것이다. 임효리 & 배영섭 백만장자는 여러 번의 LTO를 적극적으로 활용해 빠른 성장을 이뤄냈다.

"LTO에 따라오는 기대 심리가 중요해요. 일단 LTO가 발표되면 이번에도 대박이라는 마음이 들면서 사기가 하늘을 찌르게 돼요. 그 느낌이 중요합니다. 자신감이 생기면 지치지 않고 더 열심히 사업에 매진할 수 있게 되지요."

일단 최선을 다하는 것이 중요하다. 최선을 다한 후에는 결과에 연연하지 않아야 한다. 하지만 진정으로 노력을 다했다면 결과는 좋을 수밖에 없을 것이다.

"뉴스킨을 통해 성공을 하게 되면 많은 것을 얻을 수 있어요. 물론 결코 만만한 사업은 아닙니다. 하지만 해냈을 때의 성취감과 만족도는 무엇보다 바꿀 수 없기에 꼭 해냈으면 합니다. 어떤 경우에도 돈보다 사람이 우선이라는 점만 기억하세요. 초심을 잃지 말고 모두를 사랑하면 반드시 성공하게 될 것입니다."

장경희 & 한중국

백만장자

찬란한 꿈을 향한 확신



STEP 1

프롤로그

2000년 겨울이었다. 랠리는 1박 2일이었다. 남편은 물론 함께 모시고 살던 시어머니도 모르게 천안에서 진행된 랠리에 참석했고, 천안에서 대구로 향하는 밤기차에 몸을 실었다. 그날따라 눈길은 거셨고, 초조함에 피가 말랐다.

"남편으로부터 100통도 넘게 전화가 왔어요. 무서워서 받을 수도 없었죠. 남편은 제가 사업하는지도 몰랐거든요. 다음 날 밤 열두시가 넘어 집에 들어갔는데 시어머니가 저를 부르시더니 몇 가지의 약속을 하자고 하시는 거예요."

9시 출근, 6시 퇴근을 하되 가족의 끼니는 꼭 챙길 것, 아이는 손수 돌볼 것, 경제적인 지원을 바라지 말 것 등이 그 조건이었다. 보다 못해 사업을 허락하는 명분이었지만 불허와 진배없었다. 장경희 백만장자는 이 약속을 하며 무슨 일이 있어도 꼭 성공해야겠다고 다짐했다. 결론적으로 이러한 강경책은 사업의 확실한 동기부여가 되었고 해이해진 마음을 다잡는 채찍이 되었다.



“지금은 어머니께서 누구보다 제 건강을 많이 챙겨주세요. 가족 중 가장 든든한 아군이구요. 뉴스킨 사업에 대해 잘 몰랐던 남편도 변화하는 제 모습과 사업의 성장을 지켜보면서 열렬한 지지자가 되었습니다.”

조각을 전공했던 장경희 백만장자는 혼자 하는 일과, 혼자 보내는 시간에 익숙한 사람이었다. 인간관계의 폭도 당연히 좁았다. 작은 우물 안에서 극소수의 사람과 관계를 맺던 장경희 백만장자에게 뉴스킨 사업은 처음에는 굉장히 낯선 환경이었다.

“어디로 가야 할지, 누구를 만나야 할지, 어떤 자세로 타인을 대해야 할지 아무것도 몰랐어요. 하지만 뉴스킨 안에서 많은 것을 배웠어요. 사람의 소중함도 느끼게 됐고요. 시간이 지나자 어떤 사람을 어떤 마음으로 만나야 하는지를 시행착오를 겪으며 깨닫게 됐어요. 잃은 사람만큼 더 많은, 좋은 사람들을 만났습니다.”

STEP 2

석세스 포물러

어렸을 때부터 그림 그리기를 좋아했던 장경희 백만장자는 자연스럽게 화가를 꿈꾸었다. 하지만 예술은 짧고 인생은 길다고 했던가. 현실적인 생활은 그 꿈을 이어갈 수 있는 여유를 주지 않았다. 특별한 재능을 가진 사람을 제외하고는 물질적인 지원이 없으면 예술가의 꿈은 그저 꿈으로 끝나야 했다.

어쩌면 재능이 있는 사람도 경제적인 어려움으로 포기하는 경우가 많을 것이다. 하지만 뉴스킨 비즈니스를 만난 후 장경희 백만장자에게 꿈은 더 이상 몽상이 아니었다.

“어느 정도 목표 지점에 다다랐다고 생각하면서부터 그림을 다시 시작하게 됐어요. 오롯이 저만을 위한 취미생활은 저를 정말 행복하게 만든답니다. 학교 다닐 때 연극 무대에 오른 적도 있었는데 연극도 한편 참여했어요. 이 모든 일들은 뉴스킨이 아니었다면 불가능했을 거예요.”

꿈을 향한 도전에서 가장 든든한 지원군은 사업에 대한 확신이었다. 확신을 가지는 건 어려운 일이 아니었다. 바로 옆에 있는 스폰서의 성장을 보고, 파트너의 성공을 이끌어주면서 자신도 해낼 수 있다고 생각하는 것, 그것이 바로 확신이었다.

“그 확신은 파트너가 한 명 한 명 늘어갈 때마다 더욱 강해져요. 실패에 대한 두려움은 사업 초창기 아주 잠깐 있었지만 처음 목표가 그리 크지 않았기에 어렵지 않게 진행해나갈 수 있었어요.”

실패에 대한 두려움은 없었을지언정 힘든 순간은 누구나 있게 마련이다. 스트레스도, 극복해야 할 장애도 많았고, 초반에는 금전적으로 힘든 부분도 분명 있었다. 하지만 그럴 때마다 옆에는 스폰서가 있었다. 좋은 일도, 힘든 일도 함께 하며 극복해나갔다. 힘을 주는 스폰서, 즐거움을 주는 파트너가 있었기에 꿈을 현실로 만들 수 있었다.

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

“스폰서가 프로모션을 통해 성장하는 모습을 지켜보면서 저도 같이 성장해왔어요. 스폰서의 방법을 따라 회사의 LTO를 통해 성장의 기회를 놓치지 않고 있고요. 개인과 그룹 모두가 회사와 얼라인하기 위해 늘 노력을 기울이고 있습니다.”

바디 갈바닉을 통해 폭발적인 그룹의 성장을 경험한 장경희 & 한중국 백만장자는 제대로 된 준비 후에 맞게 되는 LTO의 영향력을 누구보다 크게 믿고 있다. 그래서 늘 어떤 방법으로 LTO에 입해야 하는지 고민한다.

“제대로 했을 때 사업 성장의 튼튼한 디딤돌이 되는 것이 LTO입니다. 그 ‘제대로’는 행동력입니다. 발로 뛰지 않으면 아무 일도 일어나지 않습니다. 오래 생각하지 말고 바로바로 행동으로 옮기라고 이야기하고 있어요. 알차고 행복한 사업자가 되자는 것이 제 좌우명입니다.”

최근 장경희 & 한중국 백만장자는 사업 초창기 때의 열정을 되살리기 위해 노력하는 중이다. 제2의 도약을 위해 겁 없이 뛰어들고 무모하리만치 당돌했던 초심으로 돌아가고자 신발 끈을 고쳐 매고 있다.

“자신을 믿고 될 때까지 도전하세요. 모든 운명의 선택은 당신의 손에 달렸습니다!”

장미옥 & 최원근
백만장자

디테일이 강한 사람부자



STEP 1

프롤로그

뉴스킨 비즈니스는 장미옥 & 최원근 백만장자의 인생을 아름답게 밝혀주는 폭죽과도 같았다. 사업 초기 제주도 루비 세미나에서 보았던 휘황찬란한 폭죽은 오늘의 성공으로 실체화되었다.

“사업 초기 때였어요. 저녁 만찬 후 끊임없이 터지는 폭죽을 보면서 감동받았습니다. 하늘에서 별이 쏟아지는 듯한 느낌을 받았어요. 가슴 벅찬 감동이었죠. 여의도 불꽃놀이는 불특정 다수를 위한 행사지만 이 폭죽이 나를 위한 것이라는 생각이 들자 심장이 미친 듯이 뛰었습니다. 이렇게 환영을 받을 수 있는 성공이라면 열심히 해보고 싶다는 생각이 들었죠.”

화려한 성공의 폭죽을 울리는 데는 최원근 백만장자의 막내동생의 역할도 무척이나 컸다. 나이 차이가 다른 형제에 비해 상대적으로 많이 나다 보니 자연히 떨어져 있는 시간이 길었다. 그 시간만큼 형제는 멀어졌고, 거리는 쉬이 좁혀지지 않았다. 하지만 뉴스킨 사업을 함께 하면서 형제 사이에 놓여있던 보이지 않는 벽은 무너졌고 이제 가장 많은 이야기를 나누고, 가장 많이 왕래하는 형제가 되었다.



“물리적으로 멀리 떨어져 지냈기에 친근감이 적었던 동생이었어요. 하지만 뉴스킨의 강력한 비전이 동생의 마음을 움직였고 지금은 가장 큰 힘이 되어주고 있습니다. 뉴스킨이 아니었다면 불가능한 일이었을 겁니다. 뉴스킨은 정말 모든 것을 좋게 만들어주는 힘이 있는 것 같습니다.”

STEP 2

인연

뉴스킨 사업의 매력을 먼저 알아본 것은 장미옥 백만장자였다. 17년간 보석 디자이너로 일해 왔던 장미옥 백만장자는 피부가 놀랍도록 좋아진 둘째 여동생을 보고 뉴스킨 제품의 우수성을 알아본 것이다.

“내 자매가 보석 쪽에서 일을 했습니다. 우연히 동생이 쓰고 있는 제품을 알게 되었고 직접 써보니 믿음이 갔죠. 제 발로 회사를 찾아가 수익구조를 확인하고 세미나를 들었어요. 사업을 결정하고 뛰어난 지 3개월 만에 루비 이그제큐티브, 8개월 만에 다이아몬드 이그제큐티브가 됐습니다.”

놀라운 성장이었다. 17년 동안 사장이 시키는 일만 했는데 어느 날 문득 돌아보니 자신이 명령을 하고 있었다. 하지만 빠르게 성장하고 조직이 커지다 보니 부작용도 많았다. 가장 큰 것은 장미옥 백만장자 스스로 준비가 부족했던 점이였다.

“내 입장에서만 생각한 거죠. ‘나는 잘 해왔는데 당신은 왜 못합니까?’라는 생각들로 결국 파트너들의 기를 꺾고 성장할 수 있는 싹을 자른 셈이었어요.”

장미옥 & 최원근 백만장자는 스스로를 성찰하며 새롭게 마음을 먹었다. 역지사지의 마음으로 나와 다름을 인정하고 그 입장에서 문제를 해결하기 위해 노력했다. 책망하지 않고 아낌없이 후원하며 비전을 공유해갔다. 1대 만이 아니라 4대까지 포괄하는 트라이앵글 리크루팅을 핵심 역량으로 선정하고 실천해갔다. 그러자 파트너들 안에서 새로운 리더가 나오기 시작했다. 자신의 잘못을 빠르게 인정하고 소통하여 변화한 덕에 2년 만에 블루 다이아몬드 이그제큐티브, 5년 만에 팀 엘리트, 6년 만에 백만장자가 됐다.

STEP 3

석세스 포뮬러

7년 전만 해도 8개월 만에 다이아몬드 이그제큐티브가 된 것은 센세이션 한 일이었다. 전국에서 강의 요청이 쇄도했다. 초기의 시행착오로 몸과 마음이 힘든 때였지만 어디든 달려갔다. 한 달에 15회 강연을 한 적도 있었다.

“강연에 가면 빠지지 않고 하는 말이 자신의 이름을 브랜드로 만들라는 것이었어요. 그 브랜드에 대한 신뢰도가 높아지면 고객은 자연스럽게 늘어납니다.”

최근 장미옥 & 최원근 백만장자가 강조하는 것은 원칙을 세우는 것이다. 조직 내에서 갈등을 없애기 위해 운영원칙을 세세하게 정할 만큼 디테일하다. 마음의 벽을 허물 듯 집을 오픈하여 일주일에 두 번 와인 파티나 세미나, 점심 모임을 했더니 파트너들의 관계가 더욱 끈끈해졌다. 요청, 인정, 소통, 수용이라는 커뮤니케이션 원칙도 세웠다. 이렇게 잘 조직된 사람들은 뉴스킨 비즈니스의 훌륭한 자산이 되었다.

“세상에 돈을 많이 가진 부자는 많습니다. 하지만 내 편이 많은 사람부자는 별로 없죠. 가장 가치 있는 것은 바로 이심전심 마음이 통하는 사람부자입니다. 돈은 그 후에 따라오는 것이죠.”

독불장군 식으로 성과만을 쫓던 초창기 시절을 지나 사람에 대해 진지하게 성찰한 장미옥 백만장자는 이제 비로소 리더의 자격을 갖춰가는 것 같다고 느낀다. 특히 작년, 남보다 조금 손해 보는 삶을 살라고 말씀해주셨던 어머니가 돌아가셨을 때 사람부자의 위력을 실감했다.

“요즘 다시 생각하는 말은 ‘미안하다’입니다. 저는 누구에게도 미안하다는 말을 안 했어요. 미안하게 될 일을 안 하면 되지 했던 거죠. 하지만 깨달은 건 미안하다는 것을 모르면 감사함도 모른다는 거예요. 더 깊은 감사의 마음을 전하기 위해 미안함을 인정하고 표현하고자 노력합니다. 그래야 더욱 자신 있게 꿈과 목표, 비전을 향해 나아갈 수 있을 것 같아요.”

장현지 & 임성민

백만장자

끝내 찾아낸 내 안의 가능성



STEP 1

프롤로그

장현지 & 임성민 백만장자는 2003년, 미국 그랜드캐니언에 갔을 때의 감동을 지금도 기억하고 있다. 장엄한 자연 앞에서 겸손해지는 감정을 느꼈으며 새로운 에너지도 듬뿍 얻고 돌아온 여행이었기 때문이다.

“프로모션을 달성하고 갔던 여행이었어요. 돌 된 아이를 키우면서 이룬 프로모션이라 감회가 남달랐죠. 전 세계 인구가 봤을 때 정말 적은 수의 사람만이 그곳에 가본다고 하는데 그 속에 제가 포함되었다는 사실만으로도 뿌듯함을 느꼈어요.”

장현지 & 임성민 백만장자는 그 여행 이후로 홀수 해마다 미국 여행을 꾸준히 떠나고 있다. 메이크업 아티스트로 일하던 장현지 백만장자는 자신의 직업에 대한 프라이드가 강했다. 평생 한 번뿐인 날에 최고의 모습을 만들어주는 일이라서 자부심이 컸다. 프리랜서로 하는 일이라 아이를 키우면서도 계속할 수 있다는 것도 만족스러웠다. 하지만 아이의 피부 문제로 고민하던 중 알게 된 뉴스킨 제품은 새로운 세상에 눈을 뜨게 했다. 본인이 직접 제품의 품질을 확인했으니 타인들도 마찬가지로 좋아하게 될 것이라고



확실했다. 그리고 지금까지 주위 사람들에게 좋은 평판을 얻으며 살아왔다는 생각도 사업 시작을 망설이지 않게 했다. 하지만 막상 사업을 시작하고 보니 생각과는 조금 달랐다.

“모두 제 마음 같지 않더라고요. 충격이라면 충격이었고, 시행착오라고 하면 시행착오랄 수도 있습니다.”

하지만 돌파구는 의외의 곳에서 나왔다. 결혼 직후 도서 영업을 하던 지인을 도운 적이 있었는데 그 사람이 사업의 물꼬를 터주었던 것이다.

“지금 생각해도 참 감사한 사람이예요. 스쳐가는 인연 하나 허투루 여기면 안 된다는 걸 다시 한 번 배우게 되었습니다.”

STEP 2

석세스 포뮬러

장현지 & 임성민 백만장자는 2년 전 새로운 목표를 설정했다. 그리고 사업을 시작한 지 13년 만에 다시 콜드 영업을 시작했다. 초심자의 마음으로 당시 자신의 한계를 뛰어넘어 팀 엘리트라는 목표를 달성하고 싶었기 때문이다.

“좋은 사람을 만날 수도, 그 반대의 경우가 있을 수도 있어요. 그렇지만 준비된 사람을 만나게 매력 이 훨씬 크지요. 완전히 다시 시작하는 초기 사업자의 마인드로 분주하게 돌아다녔습니다.”

한동안 스스로 잘해오고 있다고 생각했다. 하지만 사업은 커졌는데 자신은 제자리에 머물고 있다고 느꼈기에 내린 결단이었다. 많은 사람들 속에 뛰어 들어간다고 생각하고 실행했더니 정확히 일 년 뒤 결과가 나타났다.

“달라지기로 마음먹었기 때문에 지금까지 했던 것보다는 하지 않았던 부분에 집중했어요. 요즘도 매일 아침 성공자의 이야기가 담긴 동영상을 듣고 있어요. 자기 전에도 듣고요. 저는 여기서 실행의 힘을 연습합니다.”

누구에게도 부끄럽지 않을 정도로 열심히 살아가고 있다고 자부했던 적도 있었다. 하지만 겸손한 마음으로 세상을 바라보자 열정적으로 사는 사람들이 눈에 들어왔다.

“나만 힘든 게 아니었고, 나만 노력하는 게 아니란 걸 알게 됐어요. 하고 싶은 일은 아무리 열심히 해도 힘들지 않다는 것도 깨달았습니다.”

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

“얼라인을 위한 큰 틀을 짜는 일에 모자란 부분이 있다는 걸 인식하고 그 부분을 채우기 위한 노력을 게을리하지 않고 있습니다. 조직 구축을 위해서는 개인에 맞춰서 상황을 들어주고 난관을 극복하는 아이디어를 제공하려 하고 있어요.”

멋진 에베레스트가 있어도 갈 생각이 없는 사람은 꿈조차 꾸지 않는다. 가고 싶은 마음이 있는 사람도 이 핑계 저 핑계를 대며 도전을 시도하지 않는다. 장현지 & 임성민 백만장자의 역할은 에베레스트에 오르고자 실행하는 사람에게 지도와 장비를 챙겨주고 트레이닝을 시켜주는 일이다. 대화와 미팅을 통해 개인의 정신적 체력을 강화하고 로드맵을 숙지시키며 노하우를 전수하는 것이다. 이런 과정 속에서 레버리지는 자연스럽게 발생된다.

“에너지를 분산시키면 안 돼요. 그때그때 주어지는 프로모션이나 LTO에 역량과 노력을 집중시켜야 합니다. 실제로 에이지락 미의 LTO 기간에는 이를 주제로 한 홈 미팅을 자주 열어 좋은 결과를 얻기도 했어요. 단, 자연스러운 전개가 중요해요. 큰 그림을 그려주고 그 안에서 뉴스킨으로 화룡점정을 찍게 하는 것이죠.”

누구나 내재된 가능성을 가지고 있다. 잠재력이라고 불리는 그 보물은 포기하면 결코 찾을 수 없다. 사업을 하면서 장현지 & 임성민 백만장자가 제일 많이 들었던 말 중 하나가 바로 ‘포기하지 말라’는 것이었다. 이제는 사업자들에게 제일 많이 해주는 말이 됐다.

“처음에는 단순히 끝까지 하라는 말이라고 생각했어요. 하지만 포기하지 않으니까 또 다른 가능성을 매번 찾아낼 수 있었습니다. 그 힘으로 포기하지 않고 여기까지 이르게 됐죠. 그래서 저도 다른 이들에게 포기하지 말라고 말해주고 싶어요. 이 정도 사업을 못할 만큼 재능을 가지고 있지 않은 사람이 없기 때문입니다.”

정경 & 김덕배
백만장자

하나의 꿈, 하나의 팀



STEP 1

프롤로그

‘무슨 일이든지 처음에는 곤란한 고비가 있다. 그 최초의 고비를 두려워 말라. 첫 고비를 넘으면 그보다 일은 훨씬 수월해지는 법이다. 사람들은 첫 고비를 두려워하기 때문에 능히 할 만한 일을 어렵다고 포기하고 있다.’ 중국의 잠언집, 채근담에 나오는 이야기다.

정경 & 김덕배 백만장자도 사업 초기의 어려움을 극복하는데 애를 먹었다. 하지만 고비를 두려워하는 대신 성공에 대한 확신을 갖고 넘어섰다. 능히 할 만한 일을 어렵다고 포기하는 어리석음을 범하지는 않았던 것이다.

“처음에는 낯설고, 서툴고 힘들었지만 성공에 대한 확신과 ‘꿈을 꾸고 행동하면 반드시 꿈을 이룰 수 있다’는 신념으로 버텼어요. 사업은 반복을 거듭하며 내 삶의 전부가 되었고 조금씩 성과가 생기면서 팀과 그룹이 생기게 되었습니다.”

많은 사람들과 만남과 헤어짐을 겪었다. 그렇게 이룬 성공이라 지금 곁에 남아있는 파트너들이 한없이 사랑스럽다. 사람의 소중함에 대해 알게 해준 것 역시 뉴스킨이었다.



“뉴스킨 비즈니스를 진행하면서 가장 기억에 남는 순간은 2009년, 뉴스킨 25주년 기념 글로벌 프로모션에 한국 대표로 선정되어 글로벌 컨벤션 무대에 섰던 일입니다. 생애 처음으로 전 세계 사업자들 앞에서 스피치를 했던 순간은 아무리 시간이 지나도 잊히지 않을 거예요.”

STEP 2

인연

2007년 어버이날, 딸아이가 선물한 180° 토털 스킨 케어 시스템은 정경 & 김덕배 백만장자의 인생도 180도로 바꾸어 놓았다. 얼굴 피부가 좋아지는 것을 생생하게 경험하며 주위 지인들에게 자신 있게 권했던 것인데 같은 경험을 한 지인들 역시 다른 사람들을 소개해 주었다. 이렇게 입소문만으로 소개와 재구매가 이뤄져 저절로 팔려나가는 제품을 보면서 뉴스킨 비즈니스의 사업성을 알아보게 된 것이다.

“친구가 자신의 친구를 소개하는 식이었어요. 5,6명이 눈 깜짝할 새에 연결되는 것을 보면서 무릎을 쳤습니다. 이거, 되는 사업이라고요.”

당시는 부동산 중개업을 하고 있을 때였다. 건물 매매를 중개하면서 일정하게 월세가 떨어지는 건물을 사는 것을 꿈꿨다. 하지만 바람 한번 불면 수천만 원이 올라가는 건물 가격을 보면서 아무리 노력해도 이룰 수 없는 꿈이라는 것을 깨달았다.

“이른바 임대 수익으로 생활하는 노후를 꿈꿨어요. 하지만 그때 하고 있는 일로는 결코 그 꿈을 이룰 수 없다는 걸 알았죠. 그때 딸아이가 뉴스킨 제품을 선물했던 겁니다. 뉴스킨의 사업성을 간파하고 찾아간 세미나에서 개념을 이해한 후 집중적으로 사업을 알아보기 시작했어요.”

임대 수익으로, 퇴직 후 연금을 받아 생활하는 것을 꿈꾸던 정경 백만장자는 뉴스킨 사업을 통해 훨씬 더 자유롭고 행복한 노후를 보장받았다. 이제는 보다 의미 있는 삶, 가치 있는 노후를 준비하고 있다.

“제 생각에도 뉴스킨 사업을 하는 과정에서 생각과 마음이 커진 것 같아요. 리더로서 성장을 거듭하였으며 배려, 봉사와 남을 돕는 기쁨 등 많은 것들을 얻었다고 생각해요. 앞으로의 꿈은 많은 파트너들이 원하는 삶을 살 수 있도록 돕는 것입니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

사업 초기 정경 & 김덕배 백만장자는 석세스 로드맵을 하나하나 이뤄가는 데 전념했다. 이미 6개월 이상 제품을 사용해보았기 때문에 품질에 대한 확신이 있었다. 책과 강의를 통해 시대의 변화에 맞는 마케팅 트렌드의 개념을 충분히 이해하고 있었던 것도 초기의 어려움을 극복하는 데 도움이 됐다.

“제가 경험하고 확인한 제품의 품질이어서 누구한테도 떳떳하지 못할 이유가 없었어요. 생각처럼 사업이 성장하지 않을 때나 사람에게 상처를 받을 때에도 흔들리지 않았던 것은 이런 자신감과 성공에 대한 확신 때문이었습니다.”

그들의 슬로건은 ‘하나의 꿈, 하나의 팀’이다. 심플한 복제 시스템을 제도화하여 모든 파트너들이 쉽게 사업할 수 있도록 돕기 위한 것이다. 또한 사업자 모두가 각자의 꿈을 이루고, 서로 꿈을 이루도록 돕는 따뜻한 그룹 문화를 만들기 위하여 노력하고 있다.

“우리 그룹은 대화를 많이 해요. ‘하나의 꿈, 하나의 팀’의 의미는 ‘같은 생각과 같은 행동’으로 열라인하여 석세스 로드맵을 따라 성공하자는 것입니다. 같은 생각을 위해서는 흥금을 터놓고 얘기하는 진솔한 시간이 꼭 필요하죠.”

좋은 리더십은 리더가 솔선수범하여 원칙을 지키면서 묵묵히 자기 일을 해나가는 것이다. 그러면 팀원들은 리더를 신뢰하고, 리더처럼 행동하기 위해 노력한다.

“비즈니스는 결국 스스로 해내야 하는 것입니다. 작은 목표를 하나씩 달성해 나갈 때 동기부여가 되어 지치지 않고 성과를 이루어낼 수 있죠. 꿈을 꾸고, 그 꿈이 이뤄질 것이라 믿고 행동하면 반드시 꿈은 이루어질 것입니다.”

정석이 & 노방환

백만장자

하루를 성실로 채울 것



STEP 1

프롤로그

정석이 백만장자에게 넷째 동생은 긴 시간 풀지 못하고 접어놓은 문제집의 한 페이지였다. 잘 풀리지 않아 접었다 폄다를 여러 번 하게 만든 그런 페이지였던 것이다. 그러던 고집불통 동생이 2년여 전쯤 마음을 완전히 돌렸다.

“함께 한 사업설명회에 막넛동생을 초대할 적이 있었어요. 세미나 내내 동생의 얼굴에선 웃음이 끊이지 않았죠. 십 년 가까이 뉴스킨 사업을 권유했지만 피하기만 했던 동생이 그때 마음을 열었어요.”

편견을 버린 동생은 마음의 문을 열고 회사와 사업, 제품에 대해 공부하기 시작했다. 그리고 유통의 흐름상 ‘되는 사업’이라는 느낌이 왔으며 사업에 동참했다. 넷째 동생이 든든한 아군으로 변화한 것은 정석이 백만장자에게 가슴 벅찬 뿌듯함을 안겨주었다.



STEP 2

인연

정석이 & 노방환 백만장자는 파마넥스의 비전에 남다른 매력을 느껴서 뉴스킨 비즈니스에 발을 내디뎠다. 자신의 역량이 부족할지라도 꾸준히만 해나간다면 가정의 노후를 책임질 수 있겠다는 가능성이 보였다. 아이들에게도 값진 유산이 되어줄 것이라는 생각에서였다. 출판사에서 영업을 책임 지던 직책에 있었기에 사업적 검토는 빠르고 정확하게 이루어졌다. 비즈니스에 대한 이해는 빨랐으나 사업방식은 지금까지 해오던 일과 달랐다. 그것이 정석이 백만장자가 사업 초기에 겪은 시행착오였다. 영업은 기본적으로 무언가를 파는 일이다. 사람을 만나고 제품의 가치를 설득해서 지갑을 열게 하는 것을 말한다. 정석이 백만장자는 이런 마인드를 버리지 못한 채, 세미나나 미팅에 참석하기보다 고객을 만나고, 제품을 홍보하는 데 사활을 걸었다. 뉴스킨 사업은 상대의 마음을 읽고 기다려주는 일이라는 것을 몰랐던 것이다. 뜻대로 성과가 나지 않자 정석이 백만장자는 원점에서 다시 점검하기 시작했다. 그리고 주위 사람들 쪽으로 시선을 돌렸다.

“그때부터 스폰서와 많은 이야기를 나누고 세미나도 꾸준히 듣기 시작했어요. 물론 힘이 빠지지 않았다면 거짓말이죠. 그럴 때엔 시스템에 집중하는 것만큼 좋은 것이 없었어요. 시행착오를 겪으며 책도 많이 읽게 됐고, 오래 사업을 해나갈 에너지를 비축할 수 있었습니다. 시행착오는 개인적인 성장의 좋은 발판이 되었습니다.”

정석이 & 노방환 백만장자는 사업 초기에는 자신의 색을 죽여야 한다고 단호히 말할 수 있다. 또한

시스템과 스폰서가 제시하는 방향을 맞춰 진행하면 사업의 성장 속도가 빨라진다는 것도 경험에서 나온 노하우다.

현재 정석이 백만장자는 내년 석세스 트립에 모든 역량을 한 방향으로 정렬하고 있다. 이를 위해 로드맵을 짜고 일대일 미팅을 진행하며 모두가 같은 목표를 향해 달려갈 수 있도록 점검하고 있다.

“일대일 미팅은 팀워크를 강화시켜줄 뿐만 아니라 파트너의 사업 방향을 수시로 체크하면서 현 상태를 객관적으로 파악할 수 있게 해줍니다. 그러면 자연스럽게 자신의 목표와 파트너, 회사가 한 방향을 이룰 수 있게 해주죠.”

STEP 3

석세스 포물러

막연하게 잘 살고 싶다는 꿈은 이제 굉장히 구체적으로 바뀌었다. 첫 번째는 가족들이 하고 싶은 것을 할 수 있는 여건을 만드는 것이고 두 번째는 제대로 된 자식 노릇을 하는 것이다. 세 번째 꿈은 아름다운 부자가 되는 것이다. 20년 후에는 전체 수입의 반을 기부할 수 있는 사람이 되는 것이 정석이 & 노방환 백만장자의 마지막 꿈이다.

“부모님까지 모신 대가족이 여행을 가는 것은 큰마음을 먹어야 하는 일인데 지금은 언제든지 떠날 수 있게 됐어요. 열심히 살아오신 부모님을 위해 소중한 추억을 만들어 드리고 있습니다. 뉴스킨 비즈니스가 저뿐 아니라 3대에 걸친 우리 가족 전체를 행복하게 만들어준 거죠.”

물론 선물은 하늘에서 툭 떨어지지 않는다. 디테일한 목표를 설정하고 하나하나 이루어 나갔다. 가장 힘이 된 건 역시 가족이고, 함께하는 동료 사업자들이었다.

“파트너들을 보면서 한 발자국씩 발맞춰 움직였던 것이 지금의 목표를 이루는데 도움이 됐던 것 같아요. 오늘을 이길 수 있어야 내일을 이길 수 있는 힘이 생깁니다. 하루하루를 성실함으로 배우다 보면 성공의 미래가 옵니다. 능력이 뛰어나지 않아도, 자신이 할 일을 계획적으로 실행해나가는 것이 중요합니다.”

자신과 비슷한 시행착오를 겪는 초기 사업자를 보면 안타까운 마음이 든다. 정석이 & 노방환 백만장자가 제시하는 레버리지 상승의 기회는 바로 프로모션이다. 스스로 에이지락 TR90의 프로모션을 통해 엄청난 그룹의 성장을 이뤄냈기 때문이다. 파트너들과 함께 교육받고 토론하며 제품의 효과를 직접 경험한 결과다.

“흔들리는 순간에는 회사와 제품을 봤으면 해요. 늘 변함없이 제자리에 있습니다. 파트너들이 힘들어할 때 회사와 제품에 문제가 있는지 물어봐요. 물론 아니라는 대답을 하죠. 이 두 가지가 변함없다면 문제는 자신에게서 찾으라고 말합니다. 성공에는 지름길이 없어요. 목표를 세우고 끊임없이 해나가는 것만이 정답입니다.”

정순권 & 김경심
백만장자

청년 사업자의 열정과 에너지



STEP 1

프롤로그

정순권 & 김경심 백만장자의 오랜 꿈은 전 세계를 무대로 돌아다니며 여행도 하고 사업도 펼치는 것이었다. 무역 사업도 했었지만 다양한 나라를 접하기엔 한계가 있었다. 도저히 이를 수 없을 것 같던 꿈은 뉴스킨을 통해 현실로 다가왔다.

“목표를 한문으로 쓰면 눈 목(目) 자에, 표 표(標) 자입니다. 멀리 떨어져 있는 허상이 아니라 눈앞에서 볼 수 있는 뜻말이 바로 목표인 것이죠. 모르는 길에서 운전을 하고 있다고 생각하면 훨씬 이해가 빠르네요. 너무 가까이 있어서 금방 지나쳐버리는 뜻말만큼이나 너무 멀리 있어서 보이지 않는 뜻말도 의미가 없는 거죠. 자신이 가는 길을 잃지 않도록 적절한 위치에서 도움을 주는 표지판에 목표를 새기고 달려야 합니다.”

꿈과 목표를 성취해가며 살아가는 모습을 생활 속에서 보여주자 정순권 & 김경심 백만장자의 두 자녀도 뉴스킨 비즈니스에 뛰어 들었다. 꿈을 이뤄가는 과정에서 얻은 뜻밖의 수확이다.

“아이들과 함께 하니깐 젊은 사람들의 사고를 좀 더 수월하게 이해할 수 있게 됐어요. 언제 어디서든 떳떳하고 당당한 사업자가 되길 바랍니다.”



자녀들이 뉴스킨 비즈니스에 뛰어 들겠다고 했을 때 정순권 & 김경심 백만장자는 힘든 과정도 있다는 것을 떠올리고 복잡한 심경을 느꼈다. 하지만 자신이 뉴스킨을 선택했던 순간의 희망과 확신이 떠올라 곧바로 찬성했다. 이제는 자신들이 보았던 가능성과 잠재력을 아이들도 보고 느끼길 바라며 적극적으로 후원하고 있다.

“성공한 모델이 많아요. 안될 수가 없는 사업이잖아요. 문제는 시간일 뿐입니다. 회사는 시대적 변화에서 늘 한 발 앞서고 있습니다. 확실하게 성공할 수 있는 시스템이 갖춰져 있고, 변하지 않을 신념이 있습니다. 그러한 시스템과 신념을 받쳐주는 제품이 있기에 확신은 언제나 100%를 유지할 수 있습니다.”

STEP 2

인연

뉴스킨을 만나기 전 정순권 백만장자는 15년 동안 제조 무역 사업을 했다. IMF 직전인 1996년에는 텔레매니저라는 통신장비를 직접 개발하고 국내에만 120개에 달하는 국내 유통 대리점을 직접 관리하며 꽤 큰 매출을 올리고 있었다. 하지만 앞으로 남고 뒤로 밀진다고, 매출 규모가 커지는 만큼 대리점을 운영하기 위한 관리비와 광고비, 인건비, A/S 비용 등도 기하급수적으로 늘었다.

“프로그래머는 고급인력이라 관리가 어려웠어요. 해외에서 제조업을 하려고 했지만 그마저도 여의치 않았죠. 누군가 괜찮은 제품을 만들어 주면 저는 마케팅만 했으면 하는 생각을 어렵듯이 하게 되었어요.”

그때 알게 된 뉴스킨은 대안으로 적격이었다. 완벽한 제품이었고 무점포 사업이었다. 무엇보다 많은 부분을 회사에서 커버해주고 있었다. 아내 김경심 백만장자 역시 뉴스킨 제품을 사용하고 있었기에 신뢰와 지지를 보내주었다.

“남편이 한다고 했던 사업이 제가 쓰던 뉴스킨 제품이었으니 믿을 수 있었습니다. 곧이어 IMF가 왔지만 오히려 기회라고 생각했죠. 그동안 등한시했던 사람들도 관심을 갖고 사업에 뛰어들 거라 생각했으니까요.”

STEP 3

석세스 포뮬러

제조와 마케팅 분야만 알던 정순권 백만장자가 뉴스킨 비즈니스는 본질적으로 관계 비즈니스라는 것을 깨닫기까지 몇 년이 걸렸다. 제품을 판매하는 일이라고 생각하기 쉽지만 실은 시스템을 구축하고 그 연결망을 통해 제품이 흐르도록 하는 일이다.

“뉴스킨 비즈니스는 네트워크를 구축하고 활용하는 조직사업이자 시스템을 통해 교육하는 교육 사업입니다. 여기서 가장 소중한 자산은 바로 사람이죠. 이 부분에 대해서는 블레이크 로니 뉴스킨 엔터프라이즈 창립자께서 늘 하시는 말씀, ‘좋은 사람을 후원하라’는 말을 기억하며 사업하고 있습니다.”

정순권 & 김경심 백만장자는 노력보다 선택이 중요하다고 이야기한다. 선택이 잘못되면 그 어떤 노력도 허사가 되기 때문이다. 회사에서는 모든 검증을 거쳐서 방향을 제시한다. 리더는 그 방향을 이해하고 파트너와 공유해야 한다.

“회사가 어느 방향으로 가는지 확실히 이해할 수 있도록 노력합니다. 내가 아는 게 100이라면 구성원들 모두가 적어도 95는 알아야 각자 위치에서 최선을 다하게 됩니다. 사업에 어려움을 겪는 파트너와는 개인적인 미팅을 통해 문제점을 파악하고 해결하는 데 주력하고 있습니다.”

프로모션은 회사가 사업의 성장을 위해 엄청난 자원을 투자하는 것으로, 개인 사업자들에게는 폭발적인 성장의 기회가 된다. 정순권 & 김경심 백만장자는 미팅을 통해 프로모션의 중요성을 강조하고 있다.

“올해로 뉴스킨 코리아가 20세를 맞이했어요. 스무 살이면 한참 일할 나이입니다. 때마침 좋은 제품도 많이 나오고 있고요. 좋은 제품은 바로 뉴스킨의 비전입니다. 지금 시작하는 분들은 행운을 잡는 것이라고 생각합니다. 저희 역시 청년 사업자의 열정과 에너지로 새롭게 뛰겠습니다.”

정윤모 & 장은옥
백만장자

바른 길이 곧 지름길이다



STEP 1

프롤로그

사업 초기, 차가 없던 때라 대중교통을 이용해 주문받은 제품을 소비자에게 전하러 가는 길이었다. 버스에서 내리는 순간 비가 엄청나게 쏟아지기 시작했다. 급한 마음에 8차선 도로의 횡단보도를 뛰다시피 건넜다. 중간쯤 왔을까. 양손에 들고 있던 제품이 든 종이 가방이 터져버렸다. 제품들은 도로에 나뒹굴었고, 신호등은 야속하게도 붉은색으로 바뀌고 말았다. 차들이 출발하는 위험한 상황이었지만 일단 제품부터 주워야겠다는 생각밖에 들지 않았다. 그야말로 목숨을 걸고 쏟아지는 비를 맞으며 제품을 품에 안았다. 비에 젖은 몸이 사시나무처럼 떨렸지만 몸을 챙길 겨를도 없었다. 약속을 지켜야 했기에 제품을 안고 소비자의 집으로 향했다.

“그런데 약속했던 소비자는 시간이 조금 늦었다며, 인터폰을 통해 다음에 오라고 차갑게 말했습니다. 비에 젖은 채로 한참을 서있었지요.”

비는 그칠 줄을 몰랐다. 제품을 꼭 안은 채 그 비를 고스란히 맞으며 집으로 돌아가는 길, 정윤모 백만장자는 뉴스킨으로 꼭 성공하겠다고 다짐했다. 그 뒤로도 어려운 순간은 잇을 만하면 한 번씩 찾아왔지만 그날의 다짐과 스폰서로부터 배운 원칙으로 이겨나갈 수 있었다.



“정현모 사장님이 스폰서지만 그 이전에 가족이잖아요. 목표한 매출에 조금 도달하지 못 했을 때 조금은 도와주지 않을까 생각한 적이 있었어요. 하지만 단 한 번도 원칙에 어긋나는 도움을 받은 적이 없어요. 처음에는 아쉬웠지만 더 큰 것을 배우게 됐습니다. 눈앞에 작은 이익에 연연하지 않고, 철저하게 원칙을 지켜야 더 크게 성장할 수 있다는 것어요.”

STEP 2

인연

평범한 직장인이었던 정운모 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 먼저 시작한 형의 권유로 뉴스킨 비즈니스 세미나를 몇 차례 들었다. 하지만 인맥이 없는 젊은 남자가 할 수 있는 일로는 보이지 않아 제대로 검토조차 하지 않았다. 네트워크 마케팅에 대한 부정적인 선입견도 정운모 백만장자의 눈과 귀를 닫게 했다. 그렇게 하루하루 다람쥐 쳇바퀴 돌듯 직장생활을 해나가던 어느 날 상사의 급작스러운 해고를 가까이서 보게 됐다.

“가족이 있는 과장님의 뒷모습에 제 모습이 겹쳐 보이더라고요. 그래서 회사를 나와 소프트웨어 회사를 창업하게 되었죠. 일 년간 쉬지 않고 매진했지만 결과는 좋지 않았고 경제적으로, 정신적으로 너무나 심각한 어려움에 처했습니다.”

앞이 보이지 않는 상황이었다. 그때 옆을 돌아보았다. 뉴스킨 비즈니스를 권했던 형은 탄탄히 사업을 진행하고 있었다. 그제야 제대로 알아봐야겠다는 생각이 든 정운모 백만장자는 검토를 시작한 지 3개월 만에 사업을 결정했다.

“형이 아니었다면 뉴스킨을 만나지 못했겠죠. 그 과정에서 알게 된 건 뉴스킨을 바로 볼 수 있는 채널이 굉장히 중요하다는 사실이었습니다. 뉴스킨 비즈니스는 반드시 사람이라는 창문을 통해서 보게 되어 있기에 그 창문이 신뢰를 줘야 하고 깨끗해야 한다는 것을 깨달았습니다. 그 깨달음은 사업을 시작한 그 순간부터 지금까지 가슴속에 하나의 지표로 삼고 있는 가치입니다.”

STEP 3

식세스 포물러

사업을 처음 시작했을 때 정운모 & 장은옥 백만장자의 꿈은 그리 크지 않았다. 막연히 잘 살고 싶은 단순한 마음이 전부였다. 팍팍한 직장인의 삶은 꿈을 꿀 수 없게 만들었다. 하지만 뉴스킨 비즈니스를 진행하면서 돈이 행복의 전부가 아님을 깨달았다. 관계와 도전 그리고 성취, 일의 가치와 다른 사람들을 돕는다는 것의 소중한 의미를 이해하는 큰 그릇을 가질 수 있었다. 세상에는 돈보다 소중한 가치가 존재함을 믿게 됐다.

“지금 사업을 열심히 하는 이유는 책임감 때문입니다. 더 많은 사람들을 행복한 성공으로 이끌어야 한다는 사회적 책임이 듭니다. 바른 가치를 가지고 사업하면서 사회에 꼭 필요한 사람이 되는 것이 지금 제가 꾸는 꿈입니다.”

정운모 & 장은옥 백만장자는 스폰서의 모습을 보면서 리더에 대한 가치관을 정립해나갔다.

“가족이라고 편애하지 않았고 모든 파트너에게 공정하게 헌신하는 모습을 보면서 정말 큰 리더라는 생각을 하게 되었습니다. 본인은 집이 없는 상태임에도 돈을 모아 집을 사지 않고, 파트너들이 좀 더 편하게 사업할 수 있는 환경을 만들기 위해 사무실을 구하는 모습을 보고 리더의 책임감을 느낄 수 있었어요.”

바람직한 리더로서의 삶을 가까이에서 늘 지켜봄으로써 값으로 매길 수 없는 배움을 선물 받았다. 자신의 이익보다 항상 파트너의 이익을 챙기고, 자신의 어려움보다 다른 사람의 어려움에 관심을 두고 사업하는 모습에 항상 감명을 받았고 그 모습을 닮은 리더가 되기 위해 노력해왔다.

“바른 길은 지름길이라는 정현모 사장님의 말씀을 늘 마음에 새기고 있습니다. 작은 이익이나 공명심으로 일을 그르치지 않았으면 합니다. 멀리 보시고 바르게 사업하시기 바랍니다.”

정은숙 & 임길주
백만장자

초심으로 내딛는 경쾌한 발걸음



STEP 1

프롤로그

정은숙 백만장자가 다이아몬드 이그제큐티브였던 시절의 일이다. 파트너 후원을 위해 수원 화성시로 갔다가 집으로 돌아오는 길이었는데 그녀를 바라다주고 있던 이에게 다급한 메시지가 왔다.

“2007년 가을, 해질 무렵이었어요. 절 바라다주시던 분은 천주교 신자로 임종 때 기도를 해주시던 분이었는데 갑자기 급한 연락을 받으신 거죠. 전 택시 타고 가면 된다고 말씀드리고 씩씩하게 혼자 내렸는데 택시는 커녕 지나가는 강아지도 없었어요. 인적 없는 길에서 혼자 노래도 하고 스피치 연습도 하면서 무작정 걸었어요. 점점 어두워지는데 무섭더라고요.”

한참 후 택시가 왔다. 정은숙 백만장자는 구세주라도 만난 양 마구 손을 흔들었다. 멈춰 선 택시 기사가 혀를 내둘렀다.

“알고 보니 그곳은 화성연쇄살인이 났던 곳 근처였어요. 택시 기사분은 사람인지 귀신인지 헷갈렸다면 안도의 한숨을 내쉬셨죠. 그때는 참 겁 없이 돌아다녔던 것 같아요. 앞뒤 재지 않고, 물불 가리지 않고 뛰어다녔지요. 지금도 강의할 때 하는 말이 있어요. 일단 목표를 정하면 좌우 돌아보지 말고 목표를 향해 돌진해야 한다고요. 사람인지라 때로는 핑계를 대면서 현실을 피하려 할 때도 있지만 늘 예전 기억을 떠올리며 초심으로 일하고 있습니다.”



STEP 2

인연

몸이 좋지 않았던 정은숙 백만장자는 라이프팩으로 뉴스킨을 처음 만났다. 직접 경험한 제품력은 사업에 대한 확신으로 이어졌다. 뉴스킨 비즈니스를 알아보기 위해 세미나장을 찾았던 날, 한 사업자로 부터 꿈이 무엇이나는 질문을 받았다. 그 꿈을 이루기 위해 세운 5년의 계획이 있느냐는 질문도 함께였다. 막연하게 아이 잘 키우고 행복하게 살고 싶다는 바람만 있었던 정은숙 백만장자에게 그 꿈을 이루기 위한 계획은 없었다는 것을 알게 해준 질문이었다.

“청약과 적금 정도만이 우리가 하고 있는 준비였어요. 친정엄마에게 용돈을 드릴 때도 봉투에 30만 원 넣었다가 10만 원을 도로 빼는 제 모습이 기억나면서 진정으로 미래를, 가족을 위해 구체적인 계획을 세워야겠다고 다짐했습니다. 그리고 블루 다이아몬드 이그제큐티브, 백만장자가 되면 진짜 멋진 삶을 살 수 있겠다는 꿈을 꾸게 됐습니다.”

멋진 삶에 대한 꿈을 이뤄가고 있는 요즘이다. 산악자전거타기라는 근사한 취미가 생겼으며 일 년에 한 번씩 가족 여행을 떠나고 있다. 아이들 역시 자신만의 꿈을 이뤄가고 있다.

“아이들과 함께 드림북을 만든 적이 있었어요. 뉴스킨 사업을 하는 이유를 설명해주며 아이들의 꿈을 적게 했죠. 첫째 아이가 의상디자이너라는 꿈을 적었는데 정말로 이뤄져서 블루 다이아몬드 이그제큐티브 인정식 때 제가 입은 드레스를 직접 만들어주었어요. 지금은 뉴스킨 비즈니스를 함께 하는 든든한 파트너가 되었습니다.”

꿈을 이뤄가는 여정에서 멋진 취미 생활, 행복한 여유가 있는 삶을 얻었지만 더 크게 얻은 것은 바로 자신감이다.

“내 안에 뭔가가 있다고 느꼈어요. 나약한 줄 알았는데 아니었습니다. 시작하면 끝을 보는 또 다른 내가 내 안에 있었던 거죠. 마음만 먹으면 누구나 할 수 있는 일이었어요. 무엇보다 내면의 자신을 깨우는 것이 중요하다고 생각합니다.”

정은숙 백만장자는 스스로 성공하기 위해 태어났고, 누군가의 꿈이 될 수 있다는 데 1%의 의심도 하지 않는다.

STEP 3

석세스 포뮬러

정은숙 & 임길주 백만장자는 누구보다 바쁜 하루하루를 보내고 있다. 회사에서 제시한 석세스 포뮬러에 맞춰서 그룹 프로모션과 자체 랠리, 리크루팅 데이, 미팅을 시행하고 있다. 지난해부터 그룹원들에게 강조하는 것은 바로 초심이다. 초심으로 돌아가는 것은 비전을 재확인하는 일이다. 모든 그룹원들이 같은 비전을 품고 한마음으로 뛰다면 목표는 생각보다 빨리 도달할 수 있다.

“함께 하면 행복하게 살 수 있다는 믿음을 주어야 해요. 그러기 위해서는 상대의 마음을 읽어야 하죠. 사람의 마음속으로 들어갈 수 있다면 얼마나 좋을까 생각하기도 해요. 많이 들어 주는 것이 마음속으로 가는 가장 빠른 길이라는 걸 요즘 많이 느낍니다.”

지속적으로 사업자를 배출하는 것이 뉴스킨 비즈니스의 핵심이라고 여기는 정은숙 & 임길주 백만장자가 중요하게 생각하는 것은 바로 프로모션이다. 뉴스킨 비즈니스는 함께하는 스폰서와 팀이 있기에 어떤 사업보다 첫 발을 내딛기 쉽다. 하지만 그다음 발걸음은 본인의 몫이다. 정은숙 & 임길주 백만장자는 사업자가 내딛는 발걸음이 언제나 경쾌하고 즐겁기를 바라며 힘주어 강조하는 말이 있다.

“현명한 사람은 명주실처럼 가느다란 인연만 스쳐도 그것을 붙잡아 성공의 실마리를 풀니다. 하지만 어리석은 자는 동아줄처럼 믿음직한 인연을 곁에 두고도 하찮게 여겨 실패만 거듭하죠. 성공은 사람의 소중함을 아는 사람들의 몫입니다.”

정채은 & 윤봉상
백만장자

컨벤션, 그 날 보았던 가치와 확신



STEP 1

프롤로그

정채은 & 윤봉상 백만장자에게 뉴스킨 컨벤션은 굉장히 남다른 의미이다. 뉴스킨의 선배 사업자들 모두가 선택은 노력보다 중요하다고들 했고, 무엇을 보는가가 사업의 핵심이 된다고들 했다. 그들이 말하는 무언가를 직접 느끼고 싶었고, 선택한 뉴스킨이 진짜인지 눈으로 한 번 더 확인하고 싶었다. 기회는 3년 만에 잡을 수 있었다. 누군가의 도움으로 겨우 참석할 수 있게 된 것이다. 하지만 한 명만이 갈 수 있었다. 부부 모두 컨벤션이 절실했고, 사업을 먼저 시작한 윤봉상 백만장자는 어쩌면 더 간절하게 원했을 것이다. 하지만 아내인 정채은 백만장자에게 양보해주었다.

“그날은 평생에서 가장 설레던 순간이었어요. 블레이크 로니 뉴스킨 엔터프라이즈 창립자와 임원진의 말씀 하나하나가 제 선택에 확신을 더해주었습니다. 선한 영향력이 뭔지 절실히 느꼈지요. 선하고 아름다운 뉴스킨의 가치를 가슴에 새길 수 있었습니다.”

남편, 아이들에게도 보여주고 싶었다. 남편에게는 사업가로서의 확신을 더 강하게 주고 싶었고, 아이들에게는 비전을 보여주고 싶었다. 어려운 환경에서 잘 자라주고 있는 아이들에게 미래의 꿈과 희망을 직접 느끼게 해주고 싶었다.



“무엇보다 전 세계 뉴스킨 가족들이 다 모인 무대에서 저도 축하받고 싶었어요. 꼭 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 달성해 저 자리에 서겠다고 다짐했습니다.”

마침내 2013년, 그 꿈을 이룰 수 있었다. 아이들과 함께 한 컨벤션에서 기회의 주인공이 된 것이다. 일생을 통틀어 최고의 순간이었다.

“저희에게 컨벤션은 늘 특별했습니다. 몇 번의 컨벤션을 통해 늘 새롭게 시작할 수 있었거든요. 뉴스킨을 통해 새로운 삶을 살게 되어 늘 감사합니다.”

STEP 2

인연

정채은 백만장자는 어렸을 때부터 넉넉지 않은 살림 때문에 혼자 있는 시간이 많았다. 부모님은 늘 바빴고, 오빠와 남동생과는 자주 어울리지 못 했다. 자연스럽게 내성적인 성향이 되어갔고, 누군가와 함께 하는 일이 언제부턴가 부담으로 다가왔다. 학업을 이어가고 사회생활을 하면서도 그 생각은 달라지지 않았다. 오히려 더 깊숙하게 뿌리내려 갔다. 하지만 뉴스킨 비즈니스를 만나고 혼자가 아닌 것이 얼마나 행복한 일인지 깨닫게 됐다. 살아온 환경이 다른 사람들과 함께 같은 꿈을 꾸고 또 같이 꿈을 이루어가는 뉴스킨의 매력에 빠져들기 시작한 것이다. 그리고 그 속에서 확신은 점점 더 강해졌다.

“고지식할 정도로 정직한 회사, ‘뉴스킨’을 믿었고 회사의 아름다운 철학에 또 한 번 감탄했습니다. 그 뿐만 아니라 매번 새롭게 출시되는 혁신적인 제품들은 우리 부부를 한 번도 실망하게 하지 않았고 이 제품이 내 주변의 사람들을 놀라게 변화시키는 것을 볼 때마다 우리가 하는 일에 대한 확신과 신념을 가질 수 있었습니다.”

그래서 정채은 & 윤봉상 백만장자는 멋진 회사와 제품 그리고 앞서나가는 비즈니스를 통해 함께 꿈을 나눌 ‘평생 친구’를 찾기 시작했고, 하루하루 열정을 불태우며 하루를 한 달처럼 한 달을 일 년처럼 뜨겁게 뉴스킨 비즈니스에 집중해나갔다. 그리고 지금은 한국이 아닌 뉴질랜드에서 또 다른 꿈들을 계속해서 이루고 있다.

STEP 3

석세스 포물리

꿈을 이루어 가는 과정 전체가 배움의 시간이었다. 그리고 배움을 통해 변화될 수 있었다. 그리고 그것이 전부라 아니었다.

“우리의 변화로 다른 사람들까지 변화되는 것을 볼 때마다 감동을 느꼈습니다. 뉴스킨의 놀라운 제품들을 만날 수 있음에, 뉴스킨 제품의 도움으로 건강을 되찾게 됨에 감사합니다. 무엇보다 정말 고생했던 아들의 피부가 뉴스킨의 제품으로 건강해져 전 아직도 기적처럼 여겨집니다.”

그리고 ‘사람을 위한 사업’을 만난 것에 감사한다. 뉴스킨 비즈니스를 만나기 전, 막대한 빚이 있었다. 기본적인 생활조차 영위하기 힘든 상황이었다. 이 모든 것을 뉴스킨 안에서 극복해나갈 수 있었다. 뿐만 아니라 뉴스킨 비즈니스는 정채은 & 윤봉상 백만장자와 가족에게 상상도 못 했던 시간적, 경제적 자유를 선물해 주었다.

“뉴스킨이 말하는 ‘선의의 힘’을 실천하고 있다는 것이 정말로 자랑스럽습니다.”

윤봉상 백만장자의 꿈은 전 세계 12개국에 평생 친구 12명을 찾는 것이다. 이제는 혼자만의 꿈이 아니라 부부가 함께 도와가며 이루어 나갈 꿈이 되었다. 그리고 더 많은 이들과 꿈을 나누게 됐다.

“저는 정말로 이 꿈과 목표를 저희뿐만 아니라 저의 사랑하는 뉴스킨 식구들과 같이 이루어내고 성취할 것이라 확신합니다. 제 인생에 있어 뉴스킨을 만났다는 것은 가장 탁월한 선택이었고 한 치의 후회도 없이 한 방향으로 꾸준히 걸어왔습니다. 더 많은 이들의 인생을 저와 같은 희망과 행복으로 가득하게 만들어 주고 싶어요!”

조귀준 & 윤지영
백만장자

리더가 리더인 이유



STEP 1

프롤로그

뉴스킨 사업에 뛰어들지 얼마 되지 않았던 때의 일이다. 당시만 하더라도 뉴스킨 사업에 뛰어들던 남성 사업자는 소수에 불과했다. 데몬스트레이션만이 유일한 답이라고 생각하고 1대 파트너 사장인 이한배 사장과 무작정 전국을 누비고 다녔다. 그날도 멀리 떠나야 해서 이한배 백만장자의 집에서 라면과 총각김치로 급하게 끼니를 때우던 참이었다. 마음은 급하고 할 얘기는 많고, 음식이 입으로 들어가는지 코로 들어가는지 모르게 허겁지겁 먹다가 총각김치가 그만 조귀준 백만장자의 식도를 막아버렸다. 물을 먹어도, 화장실에 달려가 등을 두드려도 숨만 더 차오를 뿐이었다. 급기야 호흡곤란까지 오게 되어 근처에 있는 병원의 응급실로 급히 옮겨졌다.

“당시 기도에 걸렸으면 죽었을 거라고 하더라고요. 그리고 매마침 예약했던 내시경 환자가 취소되어 빠른 치료도 할 수 있었어요. 정말 죽을 뻔했어요. 이제는 이한배 사장과 웃으며 이야기 나눌 수 있는 추억이 되었네요. 치료가 끝나자마자 일하러 가자고 했던 이한배 사장의 말이 기억납니다.”



STEP 2

인연

조귀준 백만장자는 국내 굴지의 화장품 회사의 연구원으로 오랜 기간 근무했다. 또한 이미 대학원 석사 과정 시절 파마텍스와 관련한 일을 해서 뉴스킨 제품과 사업에 대한 이해가 누구보다 빨랐고 다른 이들에게 뉴스킨 제품에 대해 알려주기 좋은 지식체계를 가지고 있었다.

“연구원 생활은 힘들었어요. 박봉에 잠도 깊게 못 자는 피폐한 생활을 계속해야 했어요. 육체적으로나 정신적으로 스트레스가 컸습니다. 하지만 그렇게 쳇바퀴 돌듯 살면서도 노후에 대한 준비를 할 수 있을까 하는 의문이 늘 가지지 않았죠. 게다가 독립심이 강한 성향이어서 늘 틀에 얽매인 직장생활과 맞지 않다고 느끼고 있었어요.”

그러던 중 우연히 인터넷으로 재택근무라는 키워드로 이병진 사장의 홈페이지를 찾게 된 조귀준 백만장자는 해외여행 사진들과 자유인이라는 글귀, 꿈과 노후에 대한 메시지를 발견하고 빠져들었다.

“1998년, 뉴스킨 사업 시작이라는 프로필을 발견했어요. 그리고 ‘당신은 꿈이 있습니까, 노후가 준비되어 있습니까’라는 글귀를 읽게 되었습니다. 호기심이 발동했고 통화를 통해 만나 사업 설명을 듣고 제품과 회사에 대해 꼼꼼히 검토했습니다.”

조귀준 백만장자는 대학에서의 전공과 화장품 연구원으로 근무했던 경험을 바탕으로 제품이 차별성을 가지고 있는지, 품질은 우수한지, 가격 경쟁력은 있는지를 면밀하게 검토했다. 무엇보다 사업으로 진행했을 때 성공 가능성이 얼마나 될지를 따졌다. 그 기간 동안 생명공학 연구원들을 비롯한 대학 선배들과 만나면 끊임없이 뉴스킨에 관한 이야기를 나누었다. 의심에 의심을 더해도 결과는 해야 한다는 확신 뿐이었다. 치밀한 검토 속에서 얻은 확신은 실행력을 높이는 원동력이 되어주었다.

조귀준 & 윤지영 백만장자가 파트너들에게 늘 이야기하는 게 있다. 꿈과 목표, 확신도 중요하지만 그것보다 더 중요한 것은 스스로 움직여서 다가가서 만나고 이야기하고 데몬스트레이션을 펼치는 것이다. 결국 결과로 나오는 것은 움직이고 실행을 해야 나오는 것이라는 점을 강조한다. 결과가 나오지 않는 이유는 오직 움직이지 않기 때문이라는 것, 이것이 조귀준 & 윤지영 백만장자의 지론이다.

STEP 3

석세스 포뮬러

조귀준 백만장자의 어렸을 때 꿈은 조류 학자였다. 새를 좋아했지만 현실 앞에서 선택한 것은 생명공학이었다. 지금 당장은 어렵더라도 어렸을 때 막연히 꾸었던 새에 대한 동경을 뉴스킨이라는 도구를 통해 구체화시킬 계획이다. 잊고 지냈던 이러한 꿈들을 차근차근 이뤄가게 해주는 뉴스킨 사업은 조귀준 백만장자에게 참 소중한 존재다.

“가족과 함께 하는 시간이 굉장히 많이 늘었어요. 그 시간의 소중함도 깨닫게 되었죠. 아내와 아들에게 좋은 아빠, 좋은 남편이 되고 함께 여행할 수 있는 여유가 있어 참 좋고 고마워요, 뉴스킨에게.”

조귀준 백만장자에게 소중한 존재는 또 있다. 바로 함께 사업을 일구어가는 파트너들이다. 리더의 지시로 커가는 그룹보다 신규 사업자, 하위 사업자들이 건강해야 한다고 생각하고 있다. 그리고 그들에게 줄 수 있는 가장 중요한 팁은 ‘함께 행동하는 것’이다. 때문에 ‘파트너 팔로우십’도 일대일 방식으로 진행하며 접촉면을 넓히고 있다. 빈번한 식사 미팅과 티타임을 통해 깊은 내면의 이야기를 끌어내며 도와줄 수 있는 부분은 최대한 지원하고 있다.

“사업 초기 만큼 아직 왕성하게 활동하고 있어요. 리더가 리더인 이유는 리더의 자리에 있기 때문입니다. 시행착오했던 것을 공유하면서 실천에 직접적인 도움이 될 수 있도록 함께 뛰어주고 또 이런 든든한 리더의 모습이 하나의 동기부여가 되기도 하거든요. 뉴스킨으로 이를 꿈과 목표가 있다면 절대 긍정의 마음으로 움직이세요!”

조아라 & 문기명

백만장자

넘어지며 걸음을 떼는 아기처럼



STEP 1

프롤로그

조아라 & 문기명 백만장자는 누구보다 파란만장한 인생역정을 지나왔다. 친구 하나 없는 이국땅에서 아내가 우울증에 걸리기도 했고, 분유 값이 없어 좌절감에 빠지기도 했다. 삶은 살아가는 것이 아니라 버티는 것이라고 뼈저리게 느낄 때도 있었다.

“결혼 후 공부를 위해 미국으로 떠났어요. 저는 유학생의 신분이었고, 아내는 8개월 된 아기를 돌보아야 했어요. 부모님의 반대를 무릅쓰고 떠난 길이라 경제적 지원도 없었기에 궁핍함이 이루 말할 수가 없었죠. 친구도 없고, 언어 장벽도 크다 보니 아내가 우울증 증상을 보이더라고요. 그땐 정말 암담했어요. 근데 아내가 어디서 구했는지 ‘부자아빠의 비즈니스’라는 책을 조용히 건네더라고요.”

문기명 백만장자는 지푸라기라도 잡는 심정으로 생소한 책을 읽어나갔다. 처음엔 호기심이었는데 빠져들수록 끝나지 않을 것 같던 어두운 시절을 밝히는 작은 등불처럼 느껴졌다. 크게 감명을 받고 1시간 짜리 강의를 듣기 위해 차로 세 시간의 거리를 달려갔다. 강의를 듣고 돌아오는 자동차 안에서 느꼈던 그 흥분감을 지금도 잊을 수가 없다. 그리고 아기와 함께 뉴스킨 비즈니스를 해나가기 시작했다. 조아라 백만장자는 유모차에 아이를 태우고 어디든지 다녔다.



“사업을 하러 다니던 아내가 하루 종일 굶다가 식당에서 피자 한 조각 시켜놓고 쓰러진 적도 있었고, 만삭 때는 식당에서 넘어져 병원에 실려 간 적도 있었어요. 쉽지 않은 여정이었습니다.”

사업 초기 조아라 & 문기명 백만장자는 교포사회의 동료들로부터 큰 은혜를 입었다. 비즈니스에 대한 시스템도, 사무실도 없이 뛰어다니던 그들에게 사무실을 내어주고 강의를 들을 수 있게 해준 뉴스키너들이 바로 그들이다. 감사한 마음에 누가 시키지 않아도 제일 먼저 출근해서 청소를 하고 사무실 안의 굶은일을 도맡아 했다.

“젊은 친구들이 열심히 사는 게 예뻐 보였나 봐요. 교포사회에서 뉴스킨 사업자들 중 우리가 가장 젊었거든요. 아내가 둘째를 낳고 몸을 풀 때는 친정어머니도 없이 얼마나 힘들었냐며 번갈아 미역국을 만들어 주셨어요. 그 즈음 우리를 시작으로 젊은 팀원들이 서서히 생기기 시작했습니다.”

조아라 & 문기명 백만장자는 그곳을 떠나올 때 꼭 다시 찾아와 여행도 하고 감사한 분들에게 은혜도 갚겠다고 다짐했다. 이 약속은 3년 만에 지켜냈다. 정확히 3년 뒤 가족과 미국으로 여행을 떠나 아파트를 렌트해 은혜를 입은 사업자들을 초대하여 선물도 드리고 강의를 통해 비즈니스의 노하우를 전달하기도 했다.

“예전 일로 감사의 인사를 드렸더니 오히려 더 감사하다는 인사를 전하셨습니다. 후배 사업자들에게 저희들이 되는 일이라는 걸 눈으로 보여주었다고요. 정말 소중한 인연이라고 생각합니다.”

STEP 2

인연 / 석세스 포물러

꿈을 위한 여정에서 목표가 없다는 것은 나침반 없이 배를 타고 가는 것과 같다. 사실 조아라 백만장자는 미국으로 가기 전부터 뉴스킨 사업 경험이 있었다. 스폰서가 제시해준 목표를 따라 열심히 달렸고 최연소 루비에 오르기도 했지만 절실함이 없었다.

“미국에 가기 전까지 삶의 목표가 없었던 것 같아요. 어쩌면 그때까진 가족의 그늘 아래에 있었던 건지도 모릅니다. 미국에서 바닥을 짚으며 새삼 현실을 보게 된 거죠. 그때 다시 손에 쥐게 된 뉴스킨이라는 도구는 이전과는 완전히 다른 것이었어요. 그때부터 목표를 구체적으로 정확히 세우고 사업을 펼쳐 나갔습니다.”

목표에 집중하자 사업의 성장이 따라왔다. 포스트잇에 쉬운 것부터 원대한 것까지 목표들을 적었다. 지금도 조아라 백만장자의 지갑 속에는 세 장의 포스트잇이 있다. 거기에는 각각 사업, 가정, 개인의 목표가 적혀있다.

STEP 3

얼라인, 빌드, 레버리지

조아라 & 문기명 백만장자는 빌드를 하는 과정을 눈사람을 만드는 과정에 비유하곤 한다. 처음에 주먹만 한 눈 뭉치로 시작해 점점 크기를 키워나가듯이 빌드는 한 사람 한 사람 내 주위로 끌어모으는 일이기 때문이다. 그렇게 모인 사람들이 파트너가 되고 팀이 되고 그룹이 된다. 회사의 프로모션에 집중하는 것도 성장의 기폭제로 작용할 수 있는 요소다.

“회사가 점을 찍으면 우리는 외칩니다. 작은 목표라도 한 방향으로 설정되어있도록 집중하는 거죠.”

LTO 역시 사업 성장의 중요한 계기다. 조아라 & 문기명 백만장자는 2011년 에이지락 알-스퀘어드 LTO와 다음 해 바디 갈바닉 LTO, 연이어 나온 에이지락 TR90까지 모든 LTO에 집중했다. 팀들이 모두 프로모션과 LTO에 전력을 다해 몰입하자 사업과 그룹은 크게 확장하고 성장했다.

“첫째가 미국에서 걸음마를 시작했어요. 처음부터 잘 걷지 못하죠. 일어났다 주저앉는 걸 반복하다 며칠 후에 걷더라고요. 저희도 뉴스킨 사업자로서 아직 아이라고 생각합니다. 이제 시작이에요. 더 큰 에너지로 얼라인, 빌드, 레버리지에 집중해나가며 큰 사업자, 큰 리더 되겠습니다!”

조현규 & 배소영
백만장자

자신과의 약속을 지키세요



STEP 1

프롤로그

조현규 & 배소영 백만장자는 뉴스킨 코리아가 정식으로 오픈하기 전부터 뉴스킨을 알고 있었다. 호주에 사는 지인이 소개해줬던 것인데 압도적인 품질과 획기적인 사업방식을 보고 감탄했다. 그리고 이런 아이템과 보상 시스템이라면 무조건 시작해야 한다고 마음먹었다.

“호주를 오가며 정말 힘든 순간이었는데 오랜 시간이 지난 지금은 웃으며 떠올릴 수 있는 추억이 됐어요. 지금이라면 못 했을 것 같아요. 젊었으니까 척박한 환경 속에서도 꺾이지 버텼던 거죠. 그래도 제겐 참 소중한 기억이에요.”

오래 알던 선배, 좋은 지인들도 잊지 못할 추억의 한 페이지가 됐다. 성공의 자리까지 그들과 함께 오지 못했다는 것이 늘 미안함과 아쉬움으로 남아있다.

“그들이 있었기에 오늘의 성공이 있는 거라고 생각해요. 같이 오면 좋았을 걸 하는 생각이 문득문득 든답니다. 앞으로는 좋은 사람들이 더 많이 성공했으면 합니다.”

STEP 2

인연

피부 관리실을 운영하던 배소영 백만장자는 스킨 케어에 관한 전문가로 자부하고 있었다. 그래서 처음 뉴스킨 제품을 접했을 때 합리적인 가격과 실용적인 포장, 놀라운 제품력을 보고 대중적인 상품성을 한눈에 알아냈다. 피부 관리실에 접목시켜서 판매할 제품에 그치는 것이 아니라 향후 미용업계를 뒤흔들 정도로 빡빡한 비전 있는 사업이라는 생각까지 들었다. 때문에 용기를 내어 호주까지 날아갔다. 처음부터 뉴스킨은 배소영 백만장자에게 있어 빅 비즈니스였던 것이다. 하지만 이런 선견지명에도 생각지 못한 시행착오가 일어났다.

“큰 사업이라 놓치고 싶지 않은 마음이 지나치게 컸었던 것 같아요. 그래서 내가 다 끌어안고 나가야 된다고 생각했죠. 선택과 집중이라는 말처럼 내가 선택한 것만 집중해서 풀어갔어야 했는데 이성적이고 냉정하게 사업을 해나가지 못 했던 거죠.”

물고기를 잡는 법을 알려 주기보다 통째로 물고기를 잡아다 주었다. 그러자 사람들은 다 해주길 기다리며 소극적으로 변했고, 배소영 백만장자는 자신의 한계를 벗어나 지켜버렸다. 뭔가 잘못된 방향으로 가고 있다는 것을 깨닫고 다시 사업을 되짚어 보았다. 체계를 갖추고 시스템을 만들어 각자의 역할을 효율적으로 수행하는 것, 이것이 사업의 정도이자 첩경이었다. 많은 사람들을 만나 자문을 구하고 시야를 넓혀 사업 방식을 수정하면서 시행착오를 이겨냈다.

“포기하고 싶은 유혹도 많았지만 여기서 꼭 성공하고 싶었어요. 나의 선택에 대한 자존심도 있었고요. 제 자신과의 약속이 포기하지 않는 힘이 되었습니다.”

커다란 시행착오에도 포기하지 않을 수 있었던 힘은 처음 뉴스킨 비즈니스를 선택할 때 내렸던 확신에서 나왔다. 운명처럼 뉴스킨이라는 회사를 만났고 이를 통해 성공하겠다고 마음먹었기에 포기할 수 없었다.



STEP 3

식세스 포물러

조현규 & 배소영 백만장자는 성공을 향한 지침으로 실행을 가장 중요하게 생각한다. 실행은 움직이는 것을 말한다. 사람을 만나고, 설득하고, 사업을 공부하고, 성공 사례를 듣고, 꿈을 세우고, 다시 만나고 하는 과정 전체가 실행인 것이다. 사업을 생각하며 숨 쉬는 것조차도 실행의 일부분인 셈이다. 일상생활과 사업을 실행이라는 범주로 묶어 일치시키자 IMF 위기도 어렵지 않게 넘길 수 있었다.

“IMF 때를 저는 잠시 숨을 돌리는 시기로 생각했어요. 퇴보하지 않고 자리를 지키는 데 집중했습니다. 반대로 상승 기류를 탈 때는 누구보다 열심히 뛰었고요. 어떤 순간에도 포기하지 않고 사업을 지속하는 것이 중요해요.”

조현규 & 배소영 백만장자는 어제의 말과 오늘의 말이 같은 리더가 되기 위해 노력해왔다. 존재만으로도 믿음을 주는 사람이 되고자 하는 신념을 한 번도 어긴 적이 없었다.

“결국 사업가로서의 자존심, 리더로서의 자존심을 지키려고 노력한 것이 성공의 열쇠가 됐던 것 같아요. 앞으로도 항상 변치 않는, 사철 푸르른 소나무 같은 리더가 되고 싶습니다.”

자신과의 약속, 회사에 대한 신뢰로 오늘의 성공을 만들어냈다. 회사는 변하지 않고 늘 같은 모습으로 자리를 지키고 있었기에 신뢰는 시간이 갈수록 단단해졌다. 자신과의 싸움에서만 지지 않는다면 성공은 어렵지 않게 만들어낼 수 있다.

“자신과 약속을 했다면 그것을 지키기 위한 노력을 지속하라고 조언하고 싶습니다. 이런 마인드로 20여 년을 보내왔는데 앞으로 30주년이 되었을 때 내 모습이 어떨까 상상하면 설렙니다. 젊은 세대들과 교류하고 서로 배우며 밝은 미래를 만들어갔으면 합니다.”

조현주 & 김종규
백만장자

헌신과 봉사, 책임감의 리더십



STEP 1

프롤로그

뽀얗고 하얀 피부. 아이라면 누구나 그러할 것이라고 당연하게 생각했다. 하지만 조현주 & 김종규 백만장자의 아이는 그 당연함을 갖지 못했고 온갖 노력으로도 나아지지 않았다. 부모로서의 죄책감과 책임감에 힘들어할 무렵 시누이가 뉴스킨의 제품을 소개해주었다. 처음엔 반신반의했지만 결과는 놀라웠다. 조현주 백만장자가 제품에 대한 믿음을 보이자 시누이는 내친김에 사업까지 소개해주었다. 시누이의 스폰서로부터 사업설명을 듣게 됐지만 뛰어들기엔 덜컥 겁부터 났다. 차일피일 시간을 미루다 보니 1년 반이 훌쩍 지나가 버렸다. 잊고 지내다가 우연한 기회에 그 스폰서로부터 다시 설명을 들었을 때 조현주 백만장자는 입을 다물 수가 없었다.

“제게 일 년 반이라는 시간차를 두고 두 번의 사업 설명을 해주신 분이 류재조 사장님이셨어요. 제가 아무 일도 하지 않고 보낸 1년 반의 시간 동안 그분은 너무나도 많이 달라져 있었습니다. 정말 멋진 성공자의 모습이었기에 신선한 충격을 받았어요. 사람들로부터 받는 존경의 시선은 차치하고 뉴스킨 사업으로 엄청난 수익을 얻고 있다는 점도 놀라웠죠. 그동안 허비한 시간이 너무 아깝더라고요.”



STEP 2

인연

뒤늦게 뉴스킨 비즈니스의 비전을 본 조현주 백만장자는 지체 없이 사업에 뛰어들었다. 하지만 사업은 실전이었다. 가족이라는 울타리 안에 머물러 있던 조현주 백만장자는 갑자기 세상에 나온 것 같은 낯선 기분을 느꼈다. 사람과의 관계가 소중하다는 점을 알게 됐지만 그것을 만들어가는 방법은 알지 못했다.

“사회 초년생처럼 처음부터 하나 하나 배워나갔습니다. 관계를 배우고, 마음과 정성을 쏟는 방법을 배웠죠. 어렵지 않았어요. 수많은 뉴스킨 사업자들이 교과서가 되어주었으니까요.”

뉴스킨 비즈니스를 통해 사람을 키워내고 내 사람으로 만드는 방법을 배우면서 자식에 대한 교육철학도 180도 바뀌었다.

“아이도 마찬가지로더라고요. 이전엔 아이가 공부할 학원의 스케줄을 잘 짜주고 빠짐없이 체크해 주는 게 엄마의 할 일이라고 생각했었어요. 하지만 뉴스킨 사업을 하면서 아이는 내가 키우는 게 아니라 스스로 자라는 존재라는 것을 깨달았습니다. 저는 그 환경을 만들어 주는 사람에 불과하지요. 아이는 부모의 발자취를 보고 자라난다는 큰 깨우침을 뉴스킨을 통해 얻었습니다.”

에이지락 시장이 오픈하면서 남편인 김종규 백만장자가 합류하자 사업은 급속도로 성장해나갔다. 방법에 대한 이견은 있었지만 같은 목표를 설정하고 서로 조력하자 성과는 눈에 띄게 올라갔다.

“남성 사업자의 경우 어떤 대의명분에 의해 동기부여를 많이 받습니다. 그것이 없으면 쉽게 좌절하곤 합니다. 대의명분은 뉴스킨이 가지고 있는 문화이자 가치인 선의의 힘과도 일맥상통합니다.”

사업을 전개하며 꿈이 달라지듯 리더십의 색깔도 조금씩 달라졌다. 헌신과 봉사의 리더십을 펼쳐왔던 조현주 & 김종규 백만장자는 거기에 책임감이라는 덕목을 더했다. 또한 한 사람 한 사람을 꼼꼼하게 챙겨주는 리더에서 전체를 아우를 수 있는 역량을 가진 리더가 되기 위해 노력하고 있다.

STEP 3

얼라인, 빌드

조현주 & 김종규 백만장자에게 최고의 얼라인 가이드는 바로 회사의 로드맵이다. 회사가 제시하는 로드맵대로 전략을 세우고 목표를 수립해서 구체적으로 실행한다. 이때 주의를 기울이는 것이 있다면 그것은 동의와 설득이다. 자신이 먼저 동의하고 이를 바탕으로 파트너와 예비 사업자를 설득할 수 있어야 한다. 동의와 설득이 있어야 얼라인이 가능하다.

“스스로가 철저히 회사의 방향에 동의해야 합니다. 자신이 동의하게 된 이유들로 다른 이들을 설득해야 그 의견에 힘이 실리죠. 모두가 얼라인의 실천 요소를 명심했으면 합니다.”

탄탄한 조직 구축을 위해서는 구심점이 중요하다. 이는 리더의 역량과도 직결되는 부분이다. 리더의 역량이 클수록 구심점이 강화된다. 때문에 김종규 백만장자는 개인의 역량을 강화시키기 위해 많은 에너지를 쏟고 있다.

“각자 구심점을 기준으로 조직을 확대해 나가야 합니다. 어떤 조직의 리더라면 먼저 그 조직 안으로 깊숙이 들어가야 하죠. 파트너들과 방향을 맞추고 그 다음에 파트너들이 나와 방향을 맞추도록 한다면 훨씬 수월하게 탄탄한 조직을 만들 수 있을 것입니다.”

역사학을 강의했던 김종규 백만장자는 자신만이 할 수 있는 강의를 통해 사업적 차별성을 만들고 있다. 예를 들면 ‘역사학자가 풀어내는 네트워크 마케팅’과 같은 제목의 강의다.

“어제와 오늘, 내일에 대한 이야기들을 네트워크 마케팅과 접목시켜 풀어내고 있어요. 시대의 흐름을 짚어가다 보니 흥미도 유발되고 마케팅에 대해 쉽게 이해하는 것 같아요. 제 강의를 들은 사람이 다른 이들에게도 이 강의를 들려주고 싶다는 마음이 들도록 노력하고 있습니다.”

시대의 큰 흐름을 읽어내며 기존의 세미나에서는 들을 수 없었던 내용으로 강의하는 조현주 & 김종규 백만장자, 오늘도 자신만의 구심점을 위해 한 걸음 더 나아간다.

주경옥
백만장자

책임감 강한 딸의 성공기



STEP 1

프롤로그

8년 전 파트너가 소개해주는 사람을 만나기 위해 태국에 갔을 때의 일이다. 주경옥 백만장자는 그곳에서 평생 잊지 못할 경험을 했다.

“입국 심사를 통과하고 나왔는데 함께 간 파트너가 나오지 않는 거예요. 비행기에서 내려 입국 심사대로 오는 도중 여권을 잃어버려서 다시 인천으로 돌아갔다는 걸 나중에야 알게 되었죠. 혼자 낯선 땅에 남겨진 거였어요. 약속이 된 장소로 혼자 물어 물어 찾아갔습니다.”

파트너가 인천공항으로 돌아갔다는 얘기를 듣고 주경옥 백만장자는 황당함에 어안이 병병했다. 막막했지만 약속을 깰 수는 없었다. 다른 나라에서 모르는 사람을 만나는 것이 두렵기도 했지만 인연의 소중함을 알기에 용기를 냈다. 사전에 조율된 약속 장소로 겨우 찾아갔고 사람들을 만나 한국에서 하는 것처럼 사업 설명과 데모스트레이션을 했다. 그렇게 마음을 풀이하며 사업 설명을 하는데 인천으로 돌아간 파트너로부터 전화가 왔다. 다행히 임시 여권을 발급받고 비행기 표를 구매 다시 오고 있다는 소식이었다.

“이미 일정을 제가 다 소화했으니 와봤자 크게 할 수 있는 일은 없었어요. 근데 제 걱정이 된다며 수단



방법 안 가리고 태국으로 날아오는 거였죠. 진한 의리가 느껴져 감동했습니다. 그때 ‘아, 이 사람과는 평생 갈 수 있겠구나’하는 생각을 했습니다.”

파트너가 무사히 합류하고 잠시 잠을 내 유명 시장을 찾았을 때 또 예기치 못한 사건이 터졌다. 파트너의 가방에서 찢어진 부분을 발견해서 허겁지겁 가방을 열어보니 여권이 들어있던 지갑이 없어진 것이다.

“한 사람이 이를 동안 여권을 두 번 잃어버린 거예요. 대사관도 이를 전에 발견한 임시여권이라는 게 밝혀지자 의심을 하더라고요. 참, 이런 일도 다 있구나 싶었어요.”

STEP 2

인연

뉴스킨 비즈니스를 통해 알게 된 정말 소중한 인연이 하나 더 있다. 주경옥 백만장자가 사업을 시작한 지 1년도 채 안될 때 알게 된 미국의 파트너였다. 보내주는 제품을 쓰다가 너무 맘에 들어 사업을 하기로 결정했다.

“당시에는 비자 발급이 까다로웠어요. 사업을 한다고 하니 교육을 해야 하는데 미국에는 갈 수 없었어요. 그래서 가지고 있던 사업 자료를 복사해서 보내고 국제 전화를 통해 설명했어요.”

평균 2,3시간이 걸리는 통화를 일주일에만 서너 번씩 했다. 국제 전화 요금이 지금과 달리 매우 비쌌던 때였다. 그럼에도 불구하고 서로 전화를 걸어가며 끈끈한 유대감을 쌓아갔다.

“두꺼운 자료를 보냈는데 흥미롭다고 한 사람은 처음이었어요. 굉장히 적극적으로 교육에 참여해 저도 즐거웠어요. 내가 최선을 다했을 때 상대도 따라온다는 걸 배웠지요. 힘들 때마다 그때 그 기억을 떠올리며 이겨낼 수 있었습니다.”

전화로 사업을 안내한지 2년이 지난 후에 주경옥 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 바탕으로 비자를 발급받을 수 있었다. 미국의 파트너는 지금 큰 리더가 되어 누구보다 열심히 사업을 진행하고 있다.

“그때의 경험이 노하우가 되어 중국에서의 사업도 안정적으로 해 나가고 있어요. 이제 한국뿐 아니라 해외 어느 곳에 파트너가 생기더라도 자신 있게 후원할 수 있습니다.”

STEP 3

식세스 포물러

화랑을 비롯하여 렌탈, 영업 등 다양한 사업을 경험했던 주경옥 백만장자는 마지막으로 여겼던 식당이 경영난에 처하자 탈출구를 모색해야 했다.

“빛만 남은 상태였고 직장을 다시 가기도 어려웠죠. 투자 비용 없이 평생 할 수 있는 일이라는 말에 뉴스킨 비즈니스에 뛰어들었어요. 직접 몸으로 체험할수록 이 사업으로 부자가 될 수 있겠다는 확신이 생겼습니다.”

내 일이라고 생각했기에 늘 당당하고 정직하게 임했다. 신뢰를 저버리지 않고 사업의 정도를 걸어왔기에 누구보다 당당하게 오늘의 자리까지 올 수 있었다.

“엄마가 오랜 투병 생활 끝에 돌아가셨어요. 그때 제가 경제적으로 많은 부분을 책임질 수 있었다는 게 그나마 위안이에요. 뉴스킨이 아니었다면 가족 중 또 누군가가 희생했을 겁니다. 마지막으로 당당하고 여유 있게 살아가는 딸의 모습을 보여드릴 수 있어 감사한 마음입니다.”

주경옥 백만장자의 꿈은 늘 하나였다. 바로 경제적인 이유로 사람들이 힘들지 않았으면 하는 것이다. 가정 형편이 좋지 않아 늘 가족 중 한 명은 희생을 해야 했다. 그 희생은 대부분 주경옥 백만장자의 몫이었다. 그런 희생이 더 이상 나오지 않았으면 하는 마음으로 시작한 사업이었다. 그리고 뉴스킨을 통해 그 꿈을 어느 정도 이루어냈다.

주경옥 백만장자는 파트너들에게 언제나 정도를 지키면서 사업을 해나가길 조언한다.

“정도를 지키는 것이 가장 수월하게 사업을 진행할 수 있는 방법입니다. 조금 더디게 느껴지더라도 옳은 길로 꾸준히 간다면 성공한다는 사실을 잊지 마시길 바랍니다.”

채경희
백만장자

도끼가 바늘이 되는 과정



STEP 1

프롤로그

‘초심불망 마부작침(初心不忘 磨斧作針)’ 처음의 마음을 잃지 않고 도끼를 갈아 바늘을 만든다는 고사다. 어린 이백이 공부를 포기하고 산에서 내려오는데 노파가 강에서 도끼를 바위에 갈고 있었다. 바늘을 만들고 있다는 말에 이백이 그게 말이 되냐고 타박을 했다. 그러자 노파는 포기만 하지 않는다면 만들 수 있다고 말했다. 큰 깨달음을 얻은 이백은 다시 산으로 들어가 공부를 마쳤다고 한다. 채경희 백만장자가 마부작침의 교훈처럼 늘 처음의 마음으로 사람들을 대해야 한다는 것을 알게 해준 사람이 있었다.

“혜의 스폰서님 중의 한 분이신 천만장자이며 팀 엘리트인 홍콩의 필립 청 사장님께서 한국에 한 달 정도 여행을 오셨을 때였어요. 예정되어있던 세미나는 하나였거든요. 근데 20여 곳에서 갑작스러운 강의 요청을 받게 되신 거예요.”

여행을 목적으로 한 방문이었기에 더 이상의 강의 요청은 무리였다. 하지만 성공을 염원하는 많은 사업자들의 열정이 너무나 뜨거웠기에 어렵사리 부탁을 하게 됐고, 필립 청 사장은 흔쾌히 들어주었다. 그렇게 우리나라 곳곳을 다니며 20회 정도의 크고 작은 강의를 시작했다.



“계속 모시고 다니면서 저도 20회의 강의를 들었어요. 같은 주제의 강의였는데 매 강의 때마다 처음인 듯 열정적으로 말씀하셨어요. 그래서 같은 내용을 들으면서도 매번 첫날과 같은 감동을 느꼈습니다. 열정과 초심에 대해 배우게 된 잊지 못할 시간이었습니다.”

STEP 2

인연

평범한 주부로 지내던 채경희 백만장자는 둘째 아이의 피부 문제를 해결하기 위해 여러 가지 방법을 알아보던 중 뉴스킨 비즈니스를 접하게 됐다.

“처음 강의를 들었을 때 제품의 철학과 보상플랜에 반했어요. 세상에 이런 일이 존재한다는 게 놀라울 뿐이었고, 바디 바의 설명을 듣는 순간 당장 손에 넣어야겠다는 생각밖에 들지 않았습니다.”

그렇게 제품에 반해 사업을 시작한 채경희 백만장자는 이후 유선인 사장이 이천만장자가 된 모습을 지켜보며 사업에 대한 보다 확고한 마인드를 가지게 됐다. 한 개인의 놀라운 성공이 눈앞에서 펼쳐지자 사업에 대한 목표와 방향성이 재정립될 수밖에 없었던 것이다.

초기 채경희 백만장자의 가장 큰 고민은 ‘거절’이었다. 꼭 함께 사업을 하고 싶었던 선배였기에 사업을 제안했으나 바쁘다는 이유로 거절을 당했다. 그러다 우연히 스폰서와 만난 그 선배는 그 자리에서 사업을 결정해버렸다.

“저도 좋고 회사도, 제품도 뛰어났지만 바빠서 못하겠다고 하시던 분이었거든요. 그날 많은 걸 느꼈습니다. 같은 주제에 대해 누가 어떻게 이야기하느냐에 따라 다른 결정을 할 수 있다는 거였죠. 이 날의 경험은 제 자신이라는 존재가 이 사업에서 얼마나 중요한 역할인지를 알게 해주었습니다.”

STEP 3

석세스 포물러

뉴스킨 비즈니스를 하기 전 채경희 백만장자의 꿈은 그저 좀 더 좋은 어른이 되는 것이었다. 구체적인 꿈의 목록을 갖지는 못했지만 인생의 여정에서 가족과 이웃에게 따뜻하고 위로가 되는 사람이 되고 싶었다. 그리고 뉴스킨 비즈니스를 시작하게 되면서 꿈이 구체화되었다.

“뉴스킨의 세일즈 리더들은 보통의 사람들이 꿈꾸기 어려운 수입을 벌어들이고 있었습니다. 그것은 그 사람의 인생과 주변에 있는 이들에게 더 좋은 기회들을 줄 수 있다는 것을 의미합니다. 그것은 분명 가치가 있는 삶이라 느꼈습니다.”

채경희 백만장자 역시 뉴스킨 비즈니스로 인해 얻게 된 수입에 끝없는 고마움을 느끼며, 더 많은 성공자들을 배출하고 더 많은 이들에게 좋은 기회를 주어야 한다는 의무감으로 사업을 진행하고 있다.

“사람들의 꿈을 이루는 것을 돕는 것이 어릴 때부터 꿈이었어요. 뉴스킨 사업은 좀 더 좋은 어른이 되는 여정이라고 생각합니다.”

비즈니스 초기 목표는 자신을 포함한 파트너들의 블루 다이아몬드 이그제큐티브 달성이었다. 하지만 더 높은 목표를 결정하고 뛰어준 파트너들이 팀 엘리트를 달성해 그룹의 핵심 에너지를 더 높게 유지할 수 있었다.

“그 과정은 평생에 가장 따뜻하고 멋진 추억으로 기억될 것입니다. 현재 그룹 내에는 저를 포함한 네분의 백만장자와 다섯 명의 팀 엘리트, 다섯 명의 블루 다이아몬드 이그제큐티브가 계십니다. 이런 성공의 과정에 가장 도움이 된 것은 해외에 계시면서도 꾸준히 후원을 위해 방문해주신 스폰서님들과 이길재 & 장수년 사장님의 뛰어난 멘토링과 리더십, 그리고 형제 라인 리더들의 끊임없는 후원과 격려였습니다. 특히 사업의 가장 어려운 시기에 언제나 믿음을 유지해주시고 따뜻한 위로와 격려를 아끼지 않으신 그룹의 리더들과 최수미 & 강병진 사장님께 깊은 감사의 마음을 전해드립니다.”

최미교
백만장자

정상을 향한 한 걸음



STEP 1

프롤로그

예상치 못한 순간 받는 선물은 기대했던 어떤 날에 받는 그것보다 더 큰 기쁨을 준다. 그것이 오랫동안 바라던 것이라면, 꾸준한 노력에 의한 것이라면 그 기쁨은 훨씬 더 클 것이다. 최미교 백만장자에게 ‘백만장자’라는 타이틀은 이러한 선물과 같았다. 뉴스킨 사업을 선택한 이후로 후회나 흔들림 없이 앞만 보고 달리고 있는데 어느 날 갑자기 백만장자의 소식이 날아든 것이다.

“핀 타이틀 승급은 단순히 절차적인 과정이라는 느낌이었는데, 백만장자는 완전히 다른 의미였어요. 함께 고생했던 그룹이 이룬 일이라 더 큰 감동과 기쁨이었습니다. 그래서 그날 동료들과 큰 잔치를 벌였어요. 물론 파티 준비도 제가 다 도맡아 진행했죠.”

파티는 한 번으로 끝나지 않았다. 백만장자 달성을 확인하던 날, 인정받던 날 그리고 영광스러웠던 글로벌 컨벤션 인정식까지. 목표로 잡았던 15년이라는 시간을 훨씬 앞당겼기에 기쁨이 더 컸다. 그룹 구성원들 모두가 가족처럼 기뻐해 주었다.



“사업의 성장과 함께 저 자신도 크는 느낌입니다. 뉴스킨 사업을 진행하면서 사람의 소중함을 배우게 되었지요. 모두가 아시겠지만 다양한 사람과 관계를 맺는 일은 쉬운 것이 아닙니다. 이해하고 인내하며 배려해야 합니다. 이처럼 뉴스킨 사업은 소중한 만남을 계속 유지할 수 있는 지혜를 배우게 하죠.”

STEP 2

인연

일반적인 근로 소득자에 비해 자영업자는 계획성 있는 소비가 힘들다. 소득이 매달 일정치도 않을뿐더러 상대적으로 수입이 크다 보니 나가는 돈도 많아 의외로 저축은 잘 못하게 되는 경우도 많다. 최미교 백만장자 역시 자영업자를 하는 남편으로 인해 비교적 넉넉하게 살림을 꾸려갈 수 있었지만 장기적인 노후 준비는 부족했다. 이처럼 안정적인 미래를 준비하고 싶었지만 마땅한 대책이 없어 고민하던 중 뉴스킨의 제품과 사업을 접하게 되었다.

“지인을 통해 뉴스킨 제품을 써봤어요. 정말 누구나 반하게 될 매력적인 아이템이었어요. 거액의 자본금이 들어가는 것도 아니고, 내가 느낀 제품의 우수성을 주위에 알려주는 것만으로도 사업이 된다는 게 메리트가 느껴져 시작하게 되었습니다.”

사업을 시작하고 회사에 대해 깊게 알아갈수록 믿음은 더욱 커졌다. 좌고우면하지 않고 처음부터 비즈니스 마인드로 열심히 뛰다 보니 가시적인 성과가 금세 나타났다. 일 년도 채 지나지 않아 석세스 트립을 다녀올 수 있었던 것이다. 이 석세스 트립은 최미교 백만장자의 열정에 기름을 끼얹는 격이었다. 불이 번지듯 열정과 확신은 주위로 전이되었다. 당연하게도 만나는 이들은 하나같이 최미교 백만장자의 확신에 찬 말을 신뢰했다.

“고비가 없었던 것은 아닙니다. 내 뜻대로 되지 않을 때, 바라던 게 이뤄지지 않을 때 맥이 탁 풀리죠. 조금씩 지쳐가던 즈음 제가 가진 꿈에 대해 생각했어요. 해금 연주와 한국무용 배우기를 꿈꾸며 사업을 시작했거든요. 그래서 그날로 국립국악원에 수강신청을 했어요. 일주일만에 한 번이지만 고비를 이겨내는데 큰 도움이 되었습니다. 다른 분들도 혹시 슬럼프를 겪고 있다면 잠시 멈춰 서서 자신의 꿈을 다시 떠올려보고, 미약하게나마 한걸음 나아가보는 것도 도움이 될 수 있을 것 같습니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

미래에 대한 꿈으로부터 시작된 뉴스킨 사업이었고, 꿈이 있었기에 슬럼프를 이겨낼 수 있었다. 때문에 최미교 백만장자가 석세스 포뮬러 중 가장 중요하게 꼽는 것도 바로 '꿈'이다. 실제로 지금 꿈을 이루며 누구보다 가슴 뛰는 삶을 살고 있기에 더 자신 있게 말할 수 있다.

“늘 노후를 걱정하는 삶을 살았거든요. 하지만 뉴스킨 사업을 시작한 이후 한 번도 그런 것을 걱정하지 않았습니다. 대신 어떻게 하면 목표에 더 빨리 도달할 수 있을까, 목표에 도달하고 나면 어떤 멋진 삶을 보낼까 하는 생각만 했습니다. 그렇게 백만장자라는 목표를 초과 달성 했고 현재 꿈꾸던 삶을 살고 있습니다.”

최미교 백만장자는 현재 재능기부를 하며 한국의 아름다운 문화를 알리고 있다. 비록 외국인들이 머무는 게스트하우스의 작은 뒤뜰이지만 그 어떤 무대보다 아름답고 소중하다. 물론 꿈만으로 이뤄지는 것은 없다. 꿈과 목표를 설정하고 사업을 해나가더라도 실행이 뒷받침되지 않으면 아무것도 이루어지지 않는다.

“고지를 향해 무작정 가다 보면 방향을 잃게 될 수도 있어요. 그럴 때는 멈추고 생각합니다. 뉴스킨을 왜 시작했는지, 그때의 나의 생각은 무엇이었는지 떠올려보는 것이죠. 그러면 다시 초심으로 돌아가 제품과 보상, 회사, 문화를 생각해보게 돼요. 그러면 다시 몸과 마음을 추스르고 정상을 향해 한 걸음씩 내디딜 수 있습니다. 그룹원들, 파트너들이 힘이 빠질 때도 이런 방식으로 함께 손잡고 걸어갔습니다. 방향을 잃었다면 잠시 멈추어 보세요. 길이 다시 보일 것입니다.”

최병수 & 이경숙

백만장자

진짜 꿈을 꾸는 법



STEP 1

프롤로그

뉴스킨 비즈니스는 혼자서 하는 일이 아니다. 사람들의 마음을 하나로 모은다면 평범한 사람도, 경력이 화려하지 않은 사람도 성공할 수 있는 일이다. 그 과정에서 평생 친구가 되고 가족과 같은 인연이 만들어진다. 하지만 자신의 능력을 과신하거나 사업의 기본에 충실하지 못하면 눈앞의 성공도 놓칠 수 있는 일이기도 하다.

두 명의 파트너가 있었다. 젊고 능력 있고 야망이 있는 사람들이었다. 각각 다이아몬드 이그제큐티브와 블루 다이아몬드 이그제큐티브 승급을 눈앞에 두고 있었다. 하지만 성공이 목전에 다가오자 욕심을 부렸다. 지금까지의 성과가 자신의 능력으로 이룬 것이라고 여기고 제멋대로 행동했다. 처음에는 화가 났지만 시간이 지날수록 안타까운 마음이 들었다.

“혼자의 능력보다 서로의 작은 힘이 더해져 성과를 만들어내는 일인데 한 명은 스폰서링을 거부했고, 또 다른 한 명은 리크루팅 행위 자체를 거부했어요. 둘 다 기본에서 떨어진 거죠.”

탈무드에 승자의 주머니에는 꿈이 있고, 패자의 주머니에는 욕심이 있다는 말이 있다. 눈에 보이는 작은 이익을 좇던 이들을 보면서 최병수 백만장자는 연민의 정을 느꼈다.



STEP 2

인연

뉴스킨 비즈니스를 시작한 지 채 1년도 안된 시점에 태국 시장의 오픈 소식을 듣게 된 최병수 백만장자는 망설임 없이 태국으로 날아갔다. 소개로 알게 된 한 명의 지인이 아는 사람의 전부였다.

“건너 건너 알게 된 사람이었는데 30분만 시간을 내달라고 했어요. 하나 밖에 없는 줄을 잡아야 한다는 간절한 마음으로 30분 동안 최선을 다해 사업 설명을 해드렸죠. 정성이 닿았는지 그분께서 사무실 문을 닫고 다시 올 테니 기다려 달라더군요. 오후 12시 30분쯤 다시 시작해서 저녁도 거른 채 새벽 2시까지 설명을 했어요. 그분도, 저도 시간이 가는 줄도 몰랐던 겁니다.”

미팅을 마치고 한국에 돌아갔다가 다음 달 다시 나가 한 달 동안 사업을 펼쳤는데, 그 짧은 시간에 어마어마한 조직을 만들었다. 순식간에 붐업이 되었던 것이다. 조직이 한번 무너지는 일도 겪었지만 다시 키워서 사업을 확장시켜나갔다. 하지만 승승장구하던 그때 복병을 만났다. 바로 IMF라는 광풍이었다.

“사업하던 사람들은 이해하겠지만 그전부터 경제 위기의 기미가 보이긴 했어요. IMF는 확인사살이었던 거죠. 한국이 무너지기 시작하니 태국에도 다시 갈 수 없었어요. 그동안 이론 모든 것이 와해되기 시작했습니다. 그때 김범준 사장님이 교육 시스템을 들여오겠다고 하셨어요. 전 시스템 대상이 아니었는데 매일 사무실 앞에 가서 눈인사를 하는 노력이 통해서 교육을 들을 수 있었습니다.”

최병수 & 이경숙 백만장자는 그렇게 강의를 들으며 배웠던 것을 실행에 옮기자 서서히 사업이 일어나기 시작했다. 그 이후 파마넥스 시장을 성장의 교두보로 삼고 체계적으로 오픈을 준비한 결과 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 달성할 수 있었다.

STEP 3

석세스 포물러

“진정 내가 원하는 것을 꿈꾸어야 합니다. 올지 안 올지도 모르는 먼 미래의 모호한 희망은 꿈이 아닙니다. 꿈꾸는 법도 배워야 하죠. 꿈을 제대로, 정확히 설정해야 실행력이 나옵니다.”

최고의 리더가 되겠다거나 돈을 많이 벌어서 베풀고 살겠다는 것은 꿈이 아니라 공상이다. 진짜 꿈은 구체적이어서 하고 그 꿈을 향하는 과정을 세세히 그릴 수 있어야 한다. 언제까지 어떤 사람이 될 것이니 각 단계별로 무엇을 이뤄갈 것이고 그러기 위해 하루하루를 어떻게 살겠다는 식으로 과정이 제시되어야 하는 것이다. 실제로 최병수 백만장자는 오전 두 시간의 콜드 마케팅을 하루도 빼놓지 않았다. 두 시간을 위해 30분 먼저 도착해 준비했다. 하루라도 빠지면 실행력이 떨어지고 나태해질 것 같아 무슨 일이 있어도 매일매일 해 나갔다.

“파마넥스를 준비할 때였어요. 선릉역에서 가락동까지 매일 걸어 다니며 약국을 방문했습니다. 매일 밤 12시에 집에 왔죠. 옷도 없어서 춘추복 하나로 여름과 겨울까지 보냈습니다. 힘든 시기였지만 임계점이라는 게 있더군요. 어느 단계를 넘어가니까 전혀 힘들지 않았습니다. 그렇게 하다 보니 파마넥스를 오픈했을 때 급성장할 수 있었습니다. 실행을 습관화시키기 위해서는 같은 일과를 매일 반복해야 합니다. 반복이 성과를 만들고 성과가 모여 성공을 만듭니다.”

최병수 & 이경숙 백만장자의 좌우명은 쉽고 간단하다. 될 때까지 하는 것이다. 뉴스킨 비즈니스라는 기회를 통해 자신의 능력을 발견하고 업그레이드할 수 있었다. 그래서 뉴스킨 비즈니스는 행복이고, 또 다른 나를 발견하게 해준 소중한 기회였다.

“늘 감사합니다. 젊은 사고를 유지하게 도와주는 것도 참 고마운 일이에요. 생각이 늙으면 아무것도 할 수 없잖아요. 세상이 급변하고 있습니다. 뉴스킨의 무한한 발전과 새로운 리더들의 탄생이 무척이나 기대됩니다.”

최수미 & 강병진
백만장자

꿈 앞에 타협은 없다



STEP 1

프롤로그

최수미 & 강병진 백만장자의 첫 번째 목표는 석세스 트립이었다. 목표를 세울 때만 하더라도 1년 안에 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 달성할 것이라는 데 한 치의 의심도 없었다. 확신으로 내디딘 발걸음 이었고, 회사와 제품, 모든 것이 완벽했기 때문이다. 첫 번째 목표는 어렵지 않게 이뤄낼 수 있었다. 기쁜 마음으로 석세스 트립도 다녀왔다. 하지만 트립 후 믿을 수 없는 일이 벌어졌다. 함께 성공하기로 약속한 이들이 대부분 떠나가 버린 것이다. 왜 떠나갔는지 냉정하게 돌아볼 마음의 여유도 없었다. 가슴속에 상실감만 가득 찼다.

“그때 워킹인 센터에서 우연히 유선인 사장님을 만났어요. ‘사업 잘 되시죠?’라고 건네주신 말씀에 나도 모르게 ‘사업자들이 떠나네요’라고 답했어요. 그때 유선인 사장님이 제게 다시 물었어요. ‘그건 그것이고, 사장님은 어떠시냐고요.’”

그때 최수미 & 강병진 백만장자는 다시 시작하려 한다고 답했고 유선인 사장은 그럼 됐으며, ‘전쟁에서 병사는 죽어도 장군이 살아있다면 그 전쟁은 이길 수 있습니다’는 말을 들려주었다.



“그 말씀에 우리가 과연 병사의 마음가짐이었는지, 장군의 마음가짐이었는지 돌아보게 되었습니다. 그리고 리더의 마음가짐에 대해 다시 생각하게 됐고, 바람직한 리더상을 재정립하였습니다.”

중요한 것은 속도가 아니다. 끝까지 달려 결승점에 도달하는 사람이 승자가 되는 일이 바로 뉴스킨 비즈니스다. 포기하지 않는 인내와 끈기만 있다면 성공하는 일이라는 걸 그때 가슴으로 깨닫게 됐다.

STEP 2

인연

최수미 백만장자는 유명 숙녀복 브랜드의 디자이너 실장으로 커리어를 쌓으며 탄탄한 직장생활을 이어갔다. 하지만 IMF를 겪으며 기업의 생존을 위해 개인이 희생되는 모습을 보게 됐다. 직장생활에 대한 비전이 더 이상 보이지 않았다. 더 나은 미래를 위해서는 대안을 찾아야 했고, 그때부터 여러 가지 사업에 대해 알아보기 시작했다.

“많은 경험을 해봤어요. 하지만 혼자만의 노력으로 성과를 얻는 게 얼마나 힘든 일인지 뼈저리게 느꼈어요. 이 거대한 사회 속에서 혼자 오롯이 성공하기란 하늘에 별 따기라는 걸 깨달은 거죠.”

여러 시행착오 끝에 비로소 뉴스킨 비즈니스를 만난 최수미 백만장자는 뉴스킨이야말로 오래전부터 그렇게 찾고 헤매던 사업이자 평생 해나갈 일이라는 걸 머리와 가슴으로 느꼈다.

최영희 & 박광식
백만장자

세상을 아름답게 물들이는 노을처럼



“소비자로 제품을 사용했기 때문에 제품에 대한 애정과 신뢰는 마음속 깊이 가지고 있었어요. 하지만 세미나를 들으며 뉴스킨이 개인에게 기회를 주는 사업임은 처음 알게 되었어요. 정말 제가 원하는 사업이었습니다.”

자본이 필요 없었고, 리스크에 대한 부담이 없었다. 그리고 노력으로 성과를 낼 수 있는 일이었고, 원하는 모든 것을 얻게 될 수 있는 기회였다. 사업에 대해 제대로 알게 되자 최수미 백만장자의 가슴은 뛰기 시작했다. 가장 먼저 함께 하고 싶었던 남편 역시 뉴스킨에 대한 비전을 보고 사업에 곧바로 합류해 주었다.

“아내가 뉴스킨 비즈니스를 하고 있었지만 큰 관심은 없었어요. 하지만 무역사업을 하던 중 미래에 대한 불안감을 느낄 때, ‘뉴 라이프’를 보면서 사업에 대해 자세히 알게 됐습니다. 큰 기회와 가능성을 보게 된 거죠. 그 뒤로 뉴스킨은 저희 가족의 사업이 되었고 우리 삶의 최우선 순위가 되었습니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

사업을 결정할 때는 막연히 잘되면 좋겠다는 마음이었다. 좋은 제품, 믿을 수 있는 회사, 기회를 주는 보상을 가지고 있는 뉴스킨이었지만 성공에 대한 확신은 없었다. 욕심은 낮지만 자신은 없었다. 하지만 성공에 포커스를 두고 세미나와 랠리, 컨벤션 등의 시스템에 지속적으로 참여하면서 성공에 대한 확신이 생겼다. 확신은 지속적인 시스템의 참여와 눈에 보이는 성과로 점점 더 커져갔다.

“성장할수록 확신과 신념이 커졌어요. 가슴을 뛰게 하는 목표들과 그것을 달성했을 때 커져가는 확신은 지금의 자리까지 올 수 있게 해주었습니다.”

확신만으로 이루어지는 일은 없다. 실행이 단단히 뒷받침되었기에 가능한 성공이었다. 끊임없는 실행으로 이끄는 것은 꿈을 향한 간절함과 결단력이었다.

“꿈에는 가족과 자녀의 미래가 담겨있었습니다. 타협할 수 없었죠. 원하는 삶을 살고 자녀에게 힘을 실어주는 부모가 되고 싶었어요. 그 도구는 뉴스킨 밖에 없었으므로 절대 타협할 수 없었고, 무조건 해내야 하는 일이었습니다. 성공하는 사람과 그렇지 않은 사람은 많이 다르지 않아요. 단지 1%의 차이만 있을 뿐이죠. 전 그 1%가 바로 뉴스킨을 선택했느냐 아니냐로 나뉘는다고 봅니다. 더 긍정적으로 생각하고, 더 열정적으로 실행하다 보면 그 1%의 차이를 알 수 있을 겁니다.”

STEP 1

프롤로그

최영희 & 박광식 백만장자의 좌우명은 인지위덕(忍之爲德)이다. 아무리 어렵고 힘들어도 참고 견디면 덕이 되어 돌아온다는 의미이다. 힘든 시기를 이겨내지 못하고 많은 사업자들이 떨어져 나가던 시절, 최영희 & 박광식 백만장자는 포기하지 않고 참아냈기에 오늘날과 같은 성과를 만들어낼 수 있었다. 많은 사람들이 곁을 떠났지만 힘든 시기를 같이 견뎌준 사람도 있었다. 많지 않은 인원이었지만 그들이 있어 서로를 독려하고 위로하며 견뎌나갈 수 있었다.

“IMF를 지나면서 매출도 떨어지고 수입도 줄어들었어요. 많은 파트너들이 떠나갔죠. 하지만 묵묵히 자리를 지키던 파트너도 있었어요. 성실하고 착한 친구였죠. 아이 분유 값을 감당하지 못해 1층에서 지하로 이사를 갔는데 그해 큰 홍수가 난 거예요. 물에 잠겼다는 연락을 받고 가보니 정말 처참했습니다. 함께 세간을 견져내 하나씩 말렸어요.”

지금은 웃으며 추억할 수 있는 이야기지만 전국에 있는 27개의 교육장 문을 닫을 때는 마음이 너무나 아팠다. 사업을 접어야 하는 건 아닌지 갈등도 많았다. 다른 일을 찾아 떠나는 사람들을 보내면서 상처도



많이 받았다. 하지만 그런 최악의 상황 속에서도 통장에는 꾸준히 후원수당이 입금됐다. 당시 많은 사람들이 회사를 나와 길거리를 전전했다. 사업에 실패하거나 퇴직 후 일자리를 못 구하는 친구들에 비해 자신은 꾸준한 수입을 얻고 있다는 사실이 큰 위안이였다. 시간이 갈수록 위안은 확고한 비전이 되었다. 어려운 때에도 수익을 내고 버틸 수 있게 해주는 사업은 흔치 않다는 확신이 들었던 것이다.

“사업을 하다 보면, 아니 살다 보면 늘 어려운 시기는 옵니다. 그럴 때마다 포기하지 않고 견디면 끝에는 언제나 행복이 온다는 것을 알았으면 합니다.”

STEP 2

인연

유통혁명. 20년간 한 회사에서 근무하다 사업을 준비하기 위해 그만둘 무렵 친구가 전해준 말이였다. 제품과 회사의 정직성을 보고 미국 본사에도 직접 방문했다.

“미국 유타주에 도착한 저희를 맞아준 건 공항의 커다란 뉴스킨 광고판이었어요. 그곳에서 만난 동네 주민들도 좋은 회사라고 입 모아 말해주었습니다.”

그 전에 인헨서를 사용했던 터라 뉴스킨 제품에 대한 신뢰를 가지고 있던 박광식 백만장자는 본사 방문을 통해 확신을 얻을 수 있었다. 유통 구조도 훌륭했고 발전 가능성도 눈에 보이는 사업이였다. 신이 준 사업이라는 생각이 들 정도로 획기적인 사업 아이템이였다.

뉴스킨 코리아 오픈과 함께 사업에 본격적으로 뛰어들 박광식 백만장자는 경험을 통해 익숙했던 인헨서 제품을 사업의 돌파구로 삼았다.

“일단 제가 써본 제품이라 확신을 강하게 갖고 있었어요. 피부가 좋아지는 걸 눈으로 보고 바로 알 수 있었거든요. 의사로 일하고 있던 매부도 성분을 살펴보니 괜찮은 제품인 것 같다고 했어요. 확신에 확신을 더할 수 있었습니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

최영희 & 박광식 백만장자는 제품에 대한 믿음으로 사업을 시작했다. 제품의 기능을 더 잘 전달하기 위해 지난 2010년에는 최고령으로 피부관리사 자격증도 따다.

“사업자들을 위한 교육에 많은 공을 기울이고 있습니다. 이론적으로 무장을 하면 사람들 앞에서 당당할 수 있거든요. 사업 초기, 가시적인 성과가 나오지 않을 때에도 제품에 대한 믿음만 있다면 견뎌낼 수 있습니다.”

사업에 입문할 당시 꿈은 월수입 2억 원이였다. 하지만 지금은 단순히 돈을 얼마 벌겠다는 꿈을 꾸지 않는다. 부를 사회에 환원하며 타인을 돕는 삶을 살고자 한다. 지금도 수입의 반 이상을 어려운 이들을 위해 쓰고 있다는 박광식 백만장자는 언젠가 우연히 보았던 캄보디아의 가난한 이들에게 실질적인 도움을 주는 방안을 모색하고 있다.

“공병우 박사와 같은 삶을 사는 것이 꿈이에요. 우리나라 최초의 안과 전문 병원을 세운 의사로 실용적인 한글 타자기도 개발했고, 시각장애인들을 위한 점자 타자기도 만들었죠. 한글을 위해 삶을 바치면서도 무료 진료도 계속하고 시각 장애인을 위한 학교도 세우셨습니다. 더 놀라운 것은 한없이 베풀던 인생을 마무리하면서 장기기증을 유언으로 남기신 거예요. 존경하는 그분과 같은 삶을 살 수는 없겠지만 저 역시 제가 할 수 있는 범위에서 남을 위해 베풀고 싶습니다.”

최영희 & 박광식 백만장자의 꿈은 지금도 계속 자라고 있다. 더 많은 사람을 돕고 더 많이 베풀기 위한 실천이다. 인생의 황혼기인 일흔다섯, 하늘 높이 떠있는 태양처럼 강렬하거나 뜨겁지 않더라도 세상에 고루 퍼지며 아름답게 드리우는 노을 같은 빛이 되는 나이이다. 박광식 백만장자는 짙은 노을로 아름답게 물드는 세상을 위해 오늘도 열정을 불태운다.

“뉴스킨으로 인해 가치 있는 삶을 살게 되었습니다. 뉴스킨 코리아의 20주년, 저 역시 20살의 청년 사업자가 된 것이라 생각하며 더 열심히 뛰겠습니다.”

최유나 & 김건우
백만장자

선의로 채워가는 성공 스토리



STEP 1

프롤로그

사람은 누구나 각자 살아온 시간에서 잊지 못하는 특별한 기억 몇 개는 가지고 있다. 최유나 & 김건우 백만장자도 마찬가지. 지난 2009년, 코타키나발루로 갔던 첫 번째 석세스 트립을 가장 잊을 수 없는 기억으로 간직하고 있다.

“사업을 시작하고 처음으로 우리가 달성한 것에 대해 인정받은 의미를 지니고 있는 여행이었죠. 리더로서 자리매김하고 있다는 것을 깨닫게 된 계기가 되기도 했고, 제가 이룬 것을 파트너들에게 보여줄 수 있어서 기쁩니다.”

코타키나발루에 도착해 버스에서 내리는 순간 호텔 정문 양옆에서 열렬한 환영의 박수를 쳐주던 뉴스킨의 탑 리더들의 모습에서 동질감과 선망의 감정을 느꼈다. 동시에 더 큰 성공을 이뤄낼 수 있겠다는 자신감도 얻었다. 첫 번째 석세스 트립의 즐겁고 행복한 기억은 다음으로 계속 이어지게 하는 원동력이 되어주었다.

김건우 백만장자가 잊지 못하는 다른 기억은 아이들과 떠난 미국 여행이었다. 꿈을 차근차근 이뤄가는 부모의 모습을 아이들에게 보여줬다는 것은 커다란 자부심과 행복으로 기억된다.



“사업 초기였어요. 엄마, 아빠가 성장하면 소원 하나를 들어주겠다고 했더니 미국 디즈니랜드 여행을 꼭더라고요. 몇 해 전 그 약속을 지켰어요. 아이들에게만 미래의 희망이나 꿈을 묻곤 하는데 부모가 꿈을 이뤄가는 모습을 보여주는 것만큼 좋은 교육이 어디 있을까요. 뿌듯함과 함께 아이들에게 본을 보여준 부모가 되었다는 점이 커다란 기쁨으로 다가왔습니다.”

STEP 2

인연

자영업의 한계를 타계할 방법을 모색하던 김건우 백만장자에게 뉴스킨 사업은 매력적으로 느껴졌다. 사업에서 가장 중요한 아이템인 제품을 아내인 최유나 백만장자와 함께 검토해 나갔다.

“처음에는 화장품을 사용하지 않았는데 아이들이 파마넥스 제품으로 건강에 도움을 받게 되자 자연스럽게 화장품을 다시 꺼내 사용하게 됐죠. 확실한 제품이었죠. 그때부터 신뢰를 갖고 강의를 듣기 시작했습니다.”

최유나 백만장자는 끊임없이 제품에 대해 공부했고, 김건우 백만장자는 마케팅 방법을 개발하는데 힘썼다. 체인점을 운영했던지라 프랜차이즈 사업의 매력은 이미 알고 있었다. 하지만 겸업으로 진행하다 보니 아무래도 집중도가 떨어졌고, 성과도 잘 나지 않았다.

아내인 최유나 백만장자 역시 적극적으로 사업에 뛰어드는 것에는 망설였다. 그러던 그들에게 글로벌 컨벤션은 뉴스킨 비즈니스의 터닝 포인트가 되었다.

“그때가 결혼 10주년이 되던 해이기도 했어요. 결혼할 때 10주년 기념 해외여행을 약속했었는데 뉴스킨을 통해 딱 이루게 된 거죠. 사진으로만 보던 회사를 직접 보게 되니 믿음과 신뢰가 더 생겼어요. 경영진들의 마인드가 진심으로 보였고요. 사업을 본격적으로 해야겠다고 다짐했고, 돌아오자마자 매장을 정리하기 시작했습니다.”

최유나 백만장자 역시 블레이크 로니 뉴스킨 엔터프라이즈 창립자와 임원진들의 스피치를 듣고 난 후 평생 몸을 맡겨도 될 회사라는 확신이 들었다. 최유나 & 김건우 백만장자는 그때부터 본격적으로 몰입했고 사업은 놀라운 속도로 성장해나가기 시작했다.

STEP 3

섹세스 포뮬러

김건우 백만장자가 늘 되새기는 고사성어는 바로 유지경성(有志竟成)이다. ‘뜻이 있어 마침내 이루다’는 뜻이다. 이루고자 하는 뜻이 있다면 그 도구로서 뉴스킨은 가장 훌륭한 도구다. 다만 이 도구를 잘 다루기 위해서는 배움의 시간이 필요하다. 김건우 백만장자는 이 배움의 시간을 통해 내적인 성장과 변화된 삶을 선물 받았다. 타인을 생각하는 마음의 그릇도 커졌다.

“신뢰가 쌓이면 평생 함께 할 수 있다는 믿음이 싹트고, 그러면 힘들고 어려워도 함께 갈 수 있어요. 한마음으로 뭉치면 어떤 조직보다 좋은 문화가 만들어지지요.”

최유나 & 김건우 백만장자가 추구하는 것은 선의의 힘을 바탕으로 하는 얼라인이다. 풀어서 말하자면 좋은 뜻을 한데 뭉치는 것을 의미한다. 선한 마음을 한데 모으는 것은 사람을 이해하는 것에서부터 시작한다. 사람마다 환경과 가치관은 모두 다르다. 상대의 입장에서 바라보고 진실한 대화를 나누며 상황과 꿈을 공유한다면 마음은 자연스럽게 모아진다. 이렇게 모인 조직의 결속력은 그 어떤 조직보다 강하다. 그다음부터는 뉴스킨 사업의 시스템을 따르기만 하면 된다. 뉴스킨 엔터프라이즈는 30년 동안 한 번도 사람들의 기대를 저버린 적이 없었다. 경영진이나 뉴스킨 코리아 모든 이들이 성공을 돕고 있다.

물론 혼자서 할 수 있는 일도 아니고, 혼자 하게 하는 일도 아니다. 먼저 품성이 좋은 리더가 되면 그 리더를 본받는 이들이 함께 할 것이다. 그런 리더들과 함께 좋은 문화와 그룹을 만들어 가면 된다.

“내 입장에서만 생각하면 안 됩니다. 중간 리더와 파트너들도 함께 생각해야 하죠. 단계적으로 본질까지 다 알고 진행하면 성과는 더딜지라도 더 좋은 사업가로서의 성공 스토리를 남길 수 있을 것입니다.”

최유영 & 이정원

백만장자

될 때까지 ‘하면 된다’



STEP 1

프롤로그

기본에 충실하고 상식을 실천하는 그룹의 모토가 인상적이었다. 가슴에 깊이 와 닿았던 그 모토가 실제로 이행되고 있었고, 함께 할 수 있는 이유와 원동력이 됐다. 처음 봤던 그 모토는 아직까지도 변함없이 이어지고 있다는 점에 감사한다. 이제는 부러움과 동경이 아닌 자부심으로 다가오고 있다.

“한 5년을 남편과 싸웠던 것 같아요. 그때 느꼈죠. 이 비즈니스는 사람들의 인식을 바꿔내는 거라는 것어요. 남편은 제 말을 들으려 하지도 않았어요. 본인의 편견과 선입견으로 반대하지만 저는 남들이 어떻게 생각하든 상관없이 자신의 결정이 중요하다고 생각했기에 반대를 장애로 받아들이지도 않았어요.”

강의 도중 남편으로부터 전화가 오면 집에 있는 척 연기를 한 적도 부지기수였다. 루비 이그제큐티브를 달성하고 뉴질랜드 섹세스 트립에 갈 수 있는 프로모션을 달성했지만 남편의 반대로 참석하지 못했다. 하지만 사업만 하면 됐기에 보상으로 주어지는 여행을 못 간 것은 아무렇지도 않았다. 좋지 않은 경제 상황과 불안한 남편의 미래를 스스로 이겨내고자 했다. 아이들의 꿈을 포기하게 만드는, 경제적으로 무능한 부모가 되기 싫었기에 뉴스킨이라는 도구를 선택했던 것이라 어떤 반대도 견딜 수 있었다.



“아들은 현재 PGA에서 프로로 생활하고 있고, 딸은 이탈리아에서 디자인 공부를 하고 있어요. 아이들의 꿈을 적극적으로 지원해주는 엄마가 된 거죠. 경제적으로 든직한 부모가 될 수 있어서 뉴스킨에 감사합니다. 아이들의 존경을 받게 되었고, 남편도 성공과 성장을 이루어내는 내 모습을 보면서 이제는 누구보다 든든한 지원군이 되었습니다.”

STEP 2

인연

아들은 꿈의 기로에 서있었다. 운동을 계속 할 지 학업으로 전환할 지 선택을 해야 하는 상황이었다. 단지 돈 때문에 아이의 꿈을 포기하게 해서는 안 되겠다는 생각에 무조건 할 수 있는 일을 찾아 나섰다. 그때 뉴스킨 제품을 접하고 두 가지 생각이 들었다. 권해주어도 비난은 받지 않겠다는 것과 무조건 재구매가 일어날 제품이라는 생각이었다.

“선릉 사무실에서 조규철 사장님을 만나 사업에 대한 설명을 들었는데, 정말 대단한 비전이 느껴졌어요. 제품을 써보고, 보상 플랜을 들어보고 고객이 다시 찾을 제품이라는 확신이 들었기에 시작을 망설일 이유가 없었죠.”

글로벌 컨벤션에는 당시 초등학교 5학년이던 딸아이와 함께 참석했고, 블레이크 로니 뉴스킨 엔터프라이즈 창립자와 사진을 찍기도 했다. 그때 딸아이가 “엄마, 포기하지 마세요. 아빠가 힘들게 하시는 건 제가 막아 드릴게요.”라고 말했다.

“컨벤션에서 ‘좋은 사람과 사업하라’는 블레이크 로니 뉴스킨 엔터프라이즈 창립자의 메시지를 보면서 엄마가 하는 일에 대한 가치를 본 것 같아요. 딸의 이야기가 굉장히 큰 힘이 되어주었습니다.”

물론 초기에는 수입 면에서 큰 성과를 내기는 어려웠다. 하지만 잘 될 것이라고 믿어주는 것이 중요했다. 그 믿음은 어려움을 견디는 힘이 되어주기 때문이다.

“함께 가기로 한 이가 성공의 길목에서 돌아섰을 때는 마음이 참 아팠어요. 뉴스킨 사업을 시작하는 사람은 모두 성공해야 한다는 의무감과 책임감이 큼니다. 왜냐하면 모두가 간절한 마음으로 뉴스킨을 사랑하기 때문입니다.”

STEP 3

석세스 포물러

확신이 생긴 계기는 제품에서 비롯되었다. 제품의 성능은 놀라울 정도로 뛰어났기에 모든 이들의 마음을 호감으로 바꿔줄 수 있을 거라는 확신이 들었다. 최윤영 & 이정원 백만장자는 지금도 그 믿음에는 변함이 없고, 자신감도 그대로다.

“뉴스킨을 통해 아들이 꿈을 포기하지 않을 수 있었어요. 아들은 골프 선수라는 꿈을 이루었죠. 저에겐 아이들의 꿈을 실현시킨 것이 확신이자 비전입니다.”

확신이 강했기에 안 된다는 생각을 가져본 적도 없었고, 실패에 대한 두려움도 이겨 낼 수 있었다.

“꿈이 있는데 실행하지 않는 사람은 몽상가일 뿐입니다. 뉴스킨의 비전을 봤다면 실행으로 연결해야 자신의 것으로 만들 수 있습니다.”

실행의 첫 번째 방법은 기본에 충실한 것이라고 생각했다. 최윤영 & 이정원 백만장자는 싫증 내지 않고 반복과 지속, 유지를 계속 이어나갔다. 강한 신념이 있었기에 나태해질 수 없었다. 또한 스폰서로서 모범이 되어야 했기에 최선을 다해야 했다. 행동하지 않는 스폰서는 리더십을 가질 수 없기 때문이다.

“예전과는 달리 지금은 사업을 진행하기에 참 좋은 환경인 것 같아요. 어떤 환경에서든 작은 디테일을 놓치지 않고 실행에 옮기는 게 중요합니다.”

목표를 이루기 위해서는 현재의 한계를 이겨내야 한다. 자신이 처한 상황에 끌려다니거나 지나치게 의식해서도 안 된다. 어떤 것도 스스로가 이겨내지 않는 이상 그 상황이 끝나지 않는다.

“하면 된다라는 단순한 말이 뉴스킨에서는 정말 통해요. 뉴스킨을 만났다면 포기하지 않고 될 때까지 해 나갔으면 하는 바람입니다. 정말 하면 되니까요!”

최을림 & 김현숙
백만장자

성공을 향한 타임라인



STEP 1

프롤로그

최을림 백만장자에게는 15년이 지난 지금도 잊지 못하는 두 사람이 있다. 사업 초기의 열정으로 푹푹 뭉친 사람들이었다. 정말 열심히 일하던 파트너였고 믿음직한 중간 리더였다. 그런 파트너를 둘이나, 그것도 같은 이유로 하늘나라로 떠나보내야 했던 것이다. 슬픔은 어떠한 말로도 표현할 수 없었다. 인생의 허망함을 느끼고 한동안 무기력한 나날을 보냈다. 하지만 그럼에도 가야 했다. 먼저 간 파트너들을 위해서라도 남아있는 자신이 성공하는 모습을 보여주어야 한다고 생각했다. 20년이 넘게 해오던 일을 접고 시작한 일이었고, 시간이 갈수록 성공으로 다가가고 있다는 확신이 들 무렵이기도 했다. 아픔 역시 성공을 위한 과정 중 하나라고 받아들일 수밖에 없었다.

“둘 다 건강 악화로 세상과의 끈을 놓았던 거죠. 그때 정말 힘들었어요. 그런데 문득 이런 생각이 들었습니다. 그들이 못다 한 것을 내가 풀어주자고요. 처음에는 제대할 날을 정해두고 군대에 입대하는 것처럼 기간을 정해 두고 그 안에 최선을 다해 해내고자 했습니다. 안이해질 때마다 파트너들을 생각하며 계획에 집중했어요.”



5년을 목표로 했다. 최선을 다한 5년을 보내고 나면 결과는 나오리라 믿었다. 단순히 믿는 것만으로 끝내지 않고 시간을 자신의 편으로 만들기 위해 노력했다.

“그 5년 동안 잠들 때마다 저처럼 열심히 하는 사람이 또 있을까 하는 생각을 했었어요. 그런 시간을 지내왔기에 오늘의 제가 있는 것 같아요. 지금 느끼는 어느 정도의 여유는 그때의 노력 덕분이라고 생각합니다. 이제는 주변을 돌아보며 다른 이들에게 도움이 되는 사업자가 되기 위해 시간을 사용하고 있답니다.”

STEP 2

인연

뉴스킨을 만나기 전 최을림 백만장자는 글로벌 기업의 생산 라인 부서장이었다. 대학 선�후배와 동기들이 꿈의 직장이라고 여기던 곳에 입사했던 터라 최고의 직급까지 오르기 위해 성실하게 근무했다. 그 목표까지 한 단계만 더 오르면 되었다.

“그때 최고 직급자와 한 사무실을 썼었는데 저보다 더 힘들어 보였어요. 스트레스가 많은 건 물론이거니와 인격적으로도 조금씩 망가져 가는 모습이 보이더라고요. 그 모습을 보면서 내 삶을 돌아보게 됐습니다. 직장 생활에 회의가 들더군요. 허전한 마음을 달래기 위해 아무 책이나 닦치는 대로 읽었습니다. 그러다 우연히 회사 근처 서점에서 네트워크 마케팅에 대한 책을 발견하고 읽었죠. 아주 매력적이라는 생각에 수소문을 해서 더 많은 관련 서적을 구해 읽었어요.”

고정관념과 진실은 달랐다. 독학 후에는 인터넷을 통해 전 세계 네트워크 마케팅 회사 2,000개를 분석했다. 분석 후 최종적으로 내린 결론이 뉴스킨이었다.

“오랫동안 몸담은 회사에서 배운 비교 기준으로 회사, 제품, 보상플랜, 성장 트렌드, 경영자의 마인드, 사회적인 입지 등을 따져보았어요. 뉴스킨이 가장 적합했기에 인터넷으로 후원자를 찾았지요.”

6시간 넘게 달려가 단양에서 후원자를 만났다. 스폰서가 건네준 제품을 써본 아내는 너무 좋다는 말을 해줬다. 이제 확신을 넘어 결단을 내려야 할 때였다.

“퇴직금으로 울산에 사무실을 냈어요. 시스템도 미비한 시절이었죠. 하지만 많은 책을 읽으면서 확신을 얻었고, 신념을 내면화했기에 어려움을 이겨낼 수 있었습니다.”

지금도 최을림 & 김현숙 백만장자는 파트너들에게 독서의 중요성을 늘 강조하고 있다. 성공한 사람들의 공통된 특징 중 하나가 바로 독서이기 때문이다.

STEP 3

식세스 포뮬러

“실패에 대한 두려움은 없었습니다. 최선을 다했음에도 실패하면 그 자체는 하늘의 뜻이라고 믿고 수용하기로 마음먹었기 때문이죠.”

성공자는 지식과 지혜가 남다른 것이 아니라 결단력과 실행력이 남다른 것이라는 말이 있다. 최을림 & 김현숙 백만장자는 이 말을 믿고 늘 실천하기 위해 노력했다. 목표가 생기면 기간을 정하고 집중해나갔다.

“타임라인이라는 말을 자주 합니다. 예정된 시간표죠. 사람마다 그 시간표는 다릅니다. 저는 5년을 정하고 그 기간에 최선을 다해 집중했어요. 일을 할 때는 확실히 했으면 해요.”

뉴스킨 비즈니스는 일반 기업과는 성격을 달리한다. 상하 수직적 관계로 이루어진 팀이 아니라 각각의 사업자들이 저마다 성과를 내야 팀 전체가 발전하는 수평적 구조이다. 때문에 팀워크만큼이나 중요한 성공 요소로 작용하는 것이 구성원 각자의 유능함이다.

“뛰어난 이를 포용하려면 리더가 먼저 겸손해져야 합니다. 배려하는 습관을 익혀야 하죠. 뉴스킨 비즈니스는 최선을 다하면 무조건 성공할 수 있는 일이에요. 믿음과 확신이 중요합니다. 실패하는 사람들만이 성공을 의심하는 것입니다. 믿음과 확신이 전제가 되면 열정이 따라오고, 의심이 생기면 열정이 죽습니다. 책과 세미나, 시스템 합류를 통해 믿음과 확신을 강화해나갈 수 있을 것입니다.”

최정의

백만장자

될 때까지, 안 되도 될 때까지



STEP 1

프로로그

최정의 백만장자가 뉴스킨 비즈니스를 하면서 가장 인상적이었던 것은 바로 글로벌 마케팅이었다. 특히 중국 시장에 대한 마케팅은 잊을 수 없는 기억이다.

“대학 때부터 미국과 일본 등에서 공부하느라 외국 생활을 오래 하다 보니 제3국에 대한 두려움이 없었어요. 가방 하나만 가지고 중국 시장 개척에 나섰습니다.”

그룹원들 이십여 명과 함께 상하이에 있는 아파트를 한 달 가량 빌려 단체 생활을 했다. 2년 뒤에는 청도에서 6개월을 머물렀다. 많은 파트너들과 동고동락하며 거대한 중국에 대해서도 배우고 중국인들의 마음을 움직이는 법도 알아갔다. 시간이 지나자 서서히 사업자와 소비자가 나타나기 시작했고 이를 기점으로 그룹은 폭발적으로 성장했다. 최정의 백만장자는 혼자서 아닌 팀이 함께 움직일 때 더 큰 결과가 나온다는 것을 알게 됐다.

“유학 생활을 할 때는 모든 것을 스스로 결정하고 책임져야 했는데 뉴스킨은 아니었어요. 혼자서는 할 수 없는 일도 팀이 한마음으로 뭉쳐 협력해 나가면 큰 성취를 이룰 수 있습니다. 새로운 시장에 진입하는 것에 대한 트레이닝도 받게 된 셈이죠.”



최정의 백만장자는 팀을 맡게 되면서 생긴 책임감과 사명감도 스스로를 자극하는 좋은 원동력이었다고 생각한다.

STEP 2

인연

일본과 미국을 유학하며 일본 문학을 전공하고 한국으로 돌아와 대학원에서 교육학을 전공한 후 대학에서 일본어를 가르쳤다. 유학 시절 잠시 뉴스킨 제품을 썼는데 바로 인연이었다. 오랜 유학 생활, 공부로 인한 불규칙한 수면 등으로 예민해진 피부를 진정시키는 데 최고였다. 하지만 한국에 돌아와서는 그 제품을 구하지 못하다가 우연히 스폰서를 만나게 된 것이다. 스폰서의 안내를 통해 피부와 화장품에 대한 지식을 덤으로 얻을 수 있었다.

“시중에 유통되는 화장품들과 제가 안 맞는 거라고 생각했는데 알고 보니 제 피부가 화학물질에 반응하는 거였어요. 피부 고민이 많은 여성들이라면 이 제품을 아주 좋아하게 될 거라는 생각을 하게 됐고 그래서 부업으로 사업을 진행했습니다.”

대학원에 진학할 때라 학비도 필요했기에 자연스럽게 사업을 시작했다. 하지만 진정으로 사업을 이해하게 되어 완전히 올인하게 된 건 아이러니하게도 IMF 때였다.

“IMF 때 많은 사람들이 직장을 잃고 힘들어하고 있었어요. 어느 날 뉴스에서 30대 가장이 사업 실패로 부인과 아이들을 두고 자살했다는 소식이 전해졌는데 충격을 받았습니다.”

학생을 가르치던 것도 예비 사회인을 양성한다는 프라이드에서 비롯된 일이었다. 경제 위기로 절망에 빠진 사람들을 위해 무엇을 할 수 있을까 생각하다가 뉴스킨을 떠올렸다. 이 비즈니스라면 절망에 빠진 사람도 스스로의 노력으로 재기할 수 있을 것이라는 생각이었다. 그래서 마케팅도 주로 남성들을 타겟으로 진행했다.

“초기 사업설명은 주로 ‘입소문’ 혹은 ‘감동 전달하기’ 정도였어요. 강의를 듣고 책을 많이 읽으면서 프랜차이즈 마케팅으로 방향을 선회했습니다. 그들이 이해할 수 있는 언어로 대화를 나누었고요. 지금도 세미나 강의, 미팅에서 설명할 때 언어 선정에 가장 주의를 기울이고 있습니다.”

STEP 3

석세스 포물러

“신제품을 개발하고 론칭하는 회사의 전략은 단순히 제품을 통한 매출 증대만을 목적으로 하지 않아요. 향노화의 사회적 흐름을 선도하는 역할을 통해 사업자들에게 리크루팅 할 수 있는 기회의 폭을 넓게 주고자 하는 것입니다.”

회사에 대한 믿음은 사업에 대한 확신으로 이어진다. 확신을 내면화했다면 그다음은 실행이다. 가장 중요하지만 가장 힘든 부분이기도 하다. 사람은 본능적으로 게으름을 추구한다. 때문에 실행이 끊이지 않게 하려면 부단히 계획을 세우고 시스템을 통해 반복적으로 체크해야 한다.

“절대로 오늘의 일을 내일로 미루지 말아야 합니다. 장기적인 목표, 단기적인 목표 설정을 끊임없이 글로 작성하여 달성해 나가야 하죠.”

회사와 사업자 간의 얼라인을 위해서는 공동의 영업전략과 목표를 수립하는 것이 중요하다. 이를 위해 발대식을 통한 개인 역량 강화에 힘쓰고 있다.

“조직 구축에 어려움을 느끼는 사업자들은 대부분 뉴스킨 사업에 대한 본질을 충분히 이해하지 못한 경우가 많습니다. 이러한 사업자들이 시스템을 충분히 이해할 수 있도록 꾸준히 소통하고 있습니다. 프로모션을 통해 도전할 수 있는 용기를 주는 것도 중요합니다.”

개인 혼자서는 도전에 대한 용기와 행동을 끌어내기가 어렵지만 공동의 목표를 가지고 팀원들과 함께 일일 과제를 수행해 나가다 보면 작은 목표부터 큰 목표까지 수월하게 성취해나갈 수 있다.

“뉴스킨은 진정한 글로벌 사업입니다. 이제 눈을 돌려 넓은 세계를 향하길 바랍니다. 개인의 목표를 달성하는 도구로 뉴스킨만큼 훌륭한 것은 또 없습니다. 될 때까지, 안 되면 될 때까지 해 나가길 바랍니다.”

최창륜 & 이지현
백만장자

작은 목표를 하나씩 달성하는 재미



STEP 1

프롤로그

10년 넘게 일한 회사에서 나와 새로운 기회를 찾고 있었다. 사업을 하기 위해 여러 가지를 알아보았지만 마지막에 늘 ‘자본’이 발목을 잡았다. 가정 경제는 점점 더 불안해지고 자신의 가치에 맞는 보수의 직장을 구하는 것도 어려워졌다.

“그럴 때 교회에서 최광택 사장님을 만났어요. 처음 들어본 사업이었지만 일단 제품이 굉장히 좋아서 깜짝 놀랐던 기억이 납니다.”

항상 문제가 됐던 자본도 필요 없었고, 초기 사업자를 위한 노하우도 공유되는 시스템이었다. 무엇보다 안정적인 생활을 가능하게 해주는 사업이라는 점이 마음에 들었다. 물론 노력하는 만큼 정당한 대가가 주어지는 일이라 선택할 수 있었다. 초기, 사업 진행의 기반을 다지는 일이 쉽지만은 않았지만 비전이 컸기에 열심히 뛰었다. 묵묵히 해 나갔다. 사람을 만나고 제품과 사업을 설명하고 진심을 전했다. 특별한 노하우도, 지름길도 없었다. 평범한 사람이 무리 없이 해 나갈 수 있는 일이었으며, 그 과정이 모여 성공할 수 있다는 데 메리트가 있었다.



“최광택 사장님이 초기에는 힘이 들겠지만 갈수록 쉬워질 것이라며 미래에 대한 희망을 놓지 말라고 조언해주셨어요. 조금씩 나아지는 현실에 용기 내며 꾸준히 사업을 진행해 나갔습니다.”

STEP 2

인연

힘들었지만 조금씩 사업의 형태를 갖추어가며 성장했는데 복병은 다른 곳에서 왔다. 국가 경제의 위기는 사회 전반적인 분위기와 사람들의 인식을 바꾸어 놓았다. 외화 절약을 위해 국산품을 장려했고, 수입품에 대한 불매운동이 전국적으로 일어났다. 사업 성장은 둔화되고 매출은 급감했다. 그러나 회복될 거라는 믿음에 끈은 절대 놓지 않았다.

“IMF 전, 주변 사람들은 뉴스킨 비즈니스에 호감도도 높았고, 제품에 대한 인식도 좋았어요. 하지만 IMF가 모든 것을 바꾸어 놓았죠. 인생을 바꾸기 위해 도전했던 사람들이 어려운 사업 환경을 견디기 힘들어하다 많이 포기했습니다.”

물론 초기 급작스러운 사업의 확장과 사업자의 폭발적 증가로 인해 시스템의 운영도, 교육도 제대로 이루어지지 않았던 점도 문제가 됐다. 하나씩 다지면서 해 나가야 하는 사업임을 간과했던 것이다. 시행착오가 IMF를 만나 이중으로 터지게 되었다. 하지만 뉴스킨 비즈니스만큼 정직하고, 확실하며 보상이 뛰어난 사업은 세상 어디에도 없다는 확신이 있었기에 계속해 나갈 수 있었다.

어릴 때 꿈은 미국의 석유 재벌, 록펠러와 같은 부자가 되는 것이었다. 성인이 되고 가정을 이루면서는 무엇보다 생활을 안정시키고 가정을 유지하는 것만이 무엇보다 중요해졌다. 잊고 있던 꿈은 뉴스킨을 만나면서 이루어졌다. 그리고 꿈은 다시 한 번 더 아름답게 변화했다.

“작지만 알찬 대학원을 설립하고 싶습니다. 그래서 만학을 희망하는 사람들을 돕고 싶어요. 인문학이든 자연과학이든 학문을 연구하는 학교를 설립하는 데에는 상당한 시간이 소요되겠지만 앞으로 좀 더 노력한다면 목표가 이루어질 거라 확신합니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

사업 초기, 열망은 있었지만 뉴스킨 사업을 하면 성공할 것이라는 생각은 솔직히 없었다. 하지만 스폰서들의 모범과 헌신, 열심히 뛰는 파트너들의 열정을 보면서 어쩌면 이를 통해 성공할 수도 있겠다는 생각이 자라났다. 그리고 끊임없이 발전을 거듭하는 제품, 변함없이 정직한 회사, 훌륭한 보상 플랜을 확인하면서 성공에 대한 생각은 확신이 되었다.

“사실 회사에서 소비자 and 사업자 디스트리뷰터들을 위해 끊임없이 연구하고 신제품을 발표하며 사업자들을 돕기 위해 노력하는 것이 우리에게 큰 힘이 됩니다. 사업을 포기하지 않고 계속해 나가게 하는 힘이죠.”

어떤 일이든 처음의 열정과 노력을 계속적으로 유지하는 것은 쉽지 않은 일이다. 하지만 뉴스킨은 기본 위에서 목표를 작게 나누어서 순차적으로 달성해나간다면 무리 없이 성공이라는 결과를 만들 수 있는 일이다.

“뉴스킨은 큰 사업이니 뭔가 특별한 방법으로 해야 한다는 선입견을 버려야 해요. 기본에 충실하고 시스템을 따르면 됩니다. 목표를 크게 잡지 않아야 하고요. 즉 목표와 사업 방법을 쉽고 단순화해서 해나가는 것이 중요하다고 생각합니다.”

기본적으로 리더는 정직해야 한다. 리더 본인의 성공보다 파트너들의 성공을 진심으로 먼저 생각해주어야 한다. 사업의 비전을 끊임없이 보여주면서 끝까지 참고 기다려주는 것이 진정한 리더십이다.

최창륜 & 이지현 백만장자는 현재 사업자가 바라는 최고의 자리를 꿈꾼다. 또한 파트너들이 사업을 쉽게 진행할 수 있도록 기본적인 소양을 교육하는데 힘쓰고 있다. 과욕은 행동의 과잉을 부르고 그것은 성장을 둔화시킨다. 그래서 기본에 충실하며 회사의 로드맵에 충실한 교육 시스템을 만들어 나가고 있다.

“인생을 바꾸는 일이라고 하지요. 제 인생을 바꾸어주어 고맙게 생각합니다. 확신과 비전을 갖고 사업을 해나갔으면 합니다.”

최희목 & 박승연

백만장자

확신과 열정으로 빚어낸 성공



STEP 1

프롤로그

뉴스킨 비즈니스에 입문한지 2년 만에 루비 이그제큐티브를 달성할 수 있었지만 그 이상으로 나아갈 수 없었다. 결혼을 하며 인생의 동반자를 만났음에도 사업의 실마리는 쉬이 풀리지 않았다. 고민 끝에 찾 아간 외삼촌이자 스폰서인 하정렬 사장과의 미팅을 통해 실마리는 풀릴 수 있었다.

“얼마만큼 성공하고 싶은지 물어보셨어요. 잠시 머뭇거리긴 했지만 간절하게 성공을 원한다고 답했죠. 그러니 대뜸 ‘내가 보기엔 전혀 그렇게 보이지 않는다’고 말씀하시는 겁니다. 모든 생각은 행동으로 나타나게 되어있는데 저에게는 간절함이 안 보인다고요.”

그때부터 최희목 백만장자는 자신과의 대화를 시작했다. 그리고 아내인 박승연 백만장자와도 목표와 미래에 대한 많은 이야기를 나누었다. 대화 속에서 목표는 구체적으로 정리되었다. 그리고 구체적인 목표가 생기자 구체적이고 실질적인 실행 방안이 나왔다. 그것에 따라 노력하자 멀게만 보이던 목표가 하나둘씩 달성되어 갔으며 이를 수 없다고 생각했던 일들도 간절하게 열망하자 모두 이루어졌다.



“결혼을 하고 첫해에 글로벌 컨벤션에 참석했었어요. 경비도 부족해 어머니께 빌렸죠. 맨 위층 끝자리에서 블루 다이아몬드 이그제큐티브 시상식을 바라보았습니다. 그리고 아내의 두 손을 꼭 잡으면서 다음 컨벤션에 참석할 때는 꼭 블루 다이아몬드 이그제큐티브 시상대에 함께 올라가자고 했습니다.”

최희목 & 박승연 백만장자는 다음 해에 다짐을 현실로 만들었고, 그 다음 해에는 팀 엘리트 상을 받았다. 간절함이 수반되자 몇 배 이상의 결과를 만들어내 팀 엘리트까지 씬 없이 달려갈 수 있었던 것이다. 간절하게 마음만 먹는다면 모든 것은 이루어질 수 있다는 것을 뉴스킨을 통해 느꼈다.

STEP 2

인연

초기에는 뉴스킨 사업이 혼자만 잘하면 되는 거라 여겼다. 그래서 미친 듯이 집중했고, 따라와 주지 못하는 파트너들이 답답해 다그치기도 했다. 그러면서 서로 마음을 다치는 일도 자주 벌어졌다. 하지만 지친 파트너들이 떠나는 모습을 지켜보면서 잘못된 점을 깨달았다.

“모든 사람이 나와 같을 수는 없다는 걸 깨달았어요. 그때부터 사람들을 이해하기 시작했습니다. 그럴 수도 있다고 생각하며 기다릴 줄 알게 되자 사람들이 다시 보였어요. 이기적인 생각으로 인해 파트너들을 떠나보낸 게 지금도 참 마음이 아픕니다.”

최희목 백만장자가 뉴스킨 비즈니스를 만나서 오늘이 있기까지 중요한 역할을 해준 이가 있다. 바로 아내인 박승연 백만장자와 스폰서인 하정렬 백만장자이다.

“좋은 회사에 취직했지만 평생 월급쟁이라는 굴레에서 벗어날 수 없기에 고민이 많았던 때였죠. 입사할 때도 사업을 권유하셨지만 그때는 간과했었거든요. 3년이 지났을 때 저는 이직을 고려하고 있었고, 외삼촌은 블루 다이아몬드 이그제큐티브가 되어있었어요. 그제야 진지하게 세미나를 듣고 사업에 대해 알아보기 시작했어요. 당장 시작하지 않으면 나만 손해라는 생각이 들어서 바로 사업을 시작했습니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

처음에는 차가운 시선에 상처도 받았다. 하지만 최희목 백만장자의 얼굴이 확연히 달라지자 제품과 사업에 대한 확신은 강해졌고, 그런 모습에 사람들은 신뢰를 갖고 제품에 호의를 나타내기 시작했다. 최선을 다해 제품을 전달하고 데몬스트레이션을 했지만 성장은 생각만큼 이뤄지지 않았다. 그때 뉴스킨 마니아이자 소비자였던 박승연 백만장자를 만나게 된 것이다.

“결혼을 하고 성장이 더딘 제 사업이 조금 부끄러웠어요. 하지만 아내는 제게 다시 시작하면 된다고 이야기해주었고, 열정적으로 사업에 뛰어들어 함께 해주었어요. 아내가 없었다면 지금의 결과도 없었을 거라 단언할 수 있을 만큼 늘 옆에서 힘이 되어주었습니다. 그래서 항상 감사하고 사랑합니다.”

외삼촌이 블루 다이아몬드 이그제큐티브가 된 모습이 첫 번째 확신을 주었다. 그리고 이모이자 스폰서인 하미에 백만장자의 성공 역시 확신에 확신을 더해주었다. 주위의 차가운 시선도 당당하게 성공한 모습을 보여주어야겠다는 열정만 더해주었다.

“어제와 같은 생각과 행동을 하면서 미래가 바뀔 거라고 생각하는 것은 신중 정신병이라는 말이 있어요. 뉴스킨에서 어떠한 결과를 이루어 내기 위해서 가장 중요한 게 행동입니다. 같은 일상이 매일 반복되는 일이지만 이 반복적인 일이 쌓이면 엄청난 결과를 만들어 낸다는 걸 잘 알고 있습니다.”

물론 생각처럼 쉽지 않은 일이다. 최희목 & 박승연 백만장자는 스폰서와의 미팅에서 그 어려움에 대한 해답을 찾아내며 항상 앞으로 나아가고 있다.

“고치고 보완해야 할 점에 대한 컨설팅을 받는 거죠. 그리고 저는 결과가 나올 때까지 반복했어요. 모르면 물어보고 될 때까지 하는 게 비법이라면 비법입니다. 머뭇거리고 주춤거릴 때 나아갈 길을 알려주는 스폰서가 있었기에 생각이 행동으로 이어질 수 있었습니다.”

하미애 & 김길호
백만장자

기다림의 미학, 8년 만의 인연



STEP 1

프롤로그

사업 초기, 제품과 회사에 대해 어느 정도 수궁을 했지만 적극적으로 사업에 나서지 못하는 사람이 있었다. 시작만 한다면 잘 할 사람이었는데 마음의 결정을 쉽게 내리지 못 했다. 하미애 & 김길호 백만장자는 좋은 사람을 얻기 위해서는 인내할 줄도 알아야 한다고 생각했다. 일본 소설 <도쿄 타워>에 나오는 ‘기다리는 것은 힘든 일이다, 하지만 기다릴 사람이 없는 것보다는 행복하다’는 말을 기억하고 있었다. 그 사람의 상황을 이해하고 일관된 마음으로 꾸준하게 관계를 이어나갔다. 한 달에 한 두 번이라도 차를 마시는 시간을 갖기 위해 노력했다. 신제품이 나오면 도움이 될 만한 정보도 전하면서 즐겁게 일하고 성장하는 모습을 자연스럽게 보여주었다.

“TRA를 통해 제 몸매가 굉장히 좋아지게 됐는데 그 모습을 보고 사업의 비전을 다시 보시더라고요. 그때 타이밍이 맞았던 거죠. 사람마다 타이밍은 다 달라요. 인연을 소중히 여기고 꾸준히 이어나갔더니 결국 제 파트너가 되었답니다.”



그렇지 않은 경우도 있겠지만 보통의 경우, 좋은 사람을 얻으려면 시간과 인내가 필요하다. 하미애 & 김길호 백만장자는 기다림의 소통을 통해 8년 만에 소중한 파트너를 만들 수 있었고, 좋은 인연으로 완성해나갈 수 있었던 것이다.

STEP 2

인연

남동생 부부인 임명희 & 하정렬 사장과 친언니 부부인 하영미 & 윤명진 사장이 이미 뉴스킨 비즈니스를 하고 있었지만 하미애 & 김길호 백만장자는 하던 일에만 몰두하고 있었다. 노력하는 만큼 대가를 얻을 수 있는 사업이라고 형제자매들이 권유했지만 새로운 사업에 뛰어들려니 두려움이 앞섰다. 특히 자신은 인맥이 없어서 불가능할 거라 여겼다. 하지만 2005년 뉴스킨 코리아 컨벤션에서 농아인들을 보고 마음의 문을 열었다. 컨벤션의 화려한 무대보다 수화로 희망을 이야기하는 아름다운 모습이 동기부여가 된 것이다.

“건강상의 문제로 가게를 쉬고 있을 때 컨벤션에 참석하게 됐어요. 가게 문을 닫고 있었으니 수입도 없을 때였죠. 컨벤션에서 장애를 가진 분들이 희망을 가지고 밝게 사는 모습을 보고 저도 할 수 있겠다는 생각이 들었습니다. 세미나도 참석하고 마음의 결정을 내린 뒤론 앞만 보고 열심히 달리기 시작했어요.”

그날 컨벤션에서 블레이크 로니 뉴스킨 엔터프라이즈 창립자는 로드맵을 따라 뉴스킨 비즈니스를 정확하게 수행하면 많은 돈을 벌 수 있으니 앞으로는 그 돈을 어떻게 쓸 건지 항상 고민하라는 말을 했다. 당시 하미애 & 김길호 백만장자는 경제적으로 곤란한 상황이어서 그 말을 이해하기 어려웠다. 하지만 차근차근 성공의 계단을 밟아나가는 지금, 그때의 그 말을 이해할 수 있게 되었다. 선의의 힘으로 꾸준히 사업을 해나가면 자연스럽게 도달하게 되는 뉴스킨 비즈니스의 가치를 새삼 깨닫고 있는 중이다.

STEP 3

석세스 포뮬러

하미애 & 김길호 백만장자가 석세스 포뮬러에서 가장 중요하게 생각하는 것은 '목표 설정'이다. 일단 비즈니스 목표를 설정하면 그것을 포스트잇에 적어 화장대, 싱크대, 냉장고, 현관 등 집안 곳곳에 붙인다. 그리고 그것을 볼 때마다 소리 내어 외치며 마음을 다잡는다. 이렇게 내면화된 자기 목표는 강력한 힘을 가진다.

“2년 전 아이가 군 입대할 때 함께 프로모션을 걸었어요. 아이는 건강하게 제대하는 것이었고, 저는 팀 엘리트가 목표였죠. 둘 다 성공적으로 달성했습니다.”

목표를 이루기 위해서는 에너지가 소진되어서는 안 된다. 에너지를 화수분처럼 끌어내는 것은 바로 즐거움이다. 즐거움을 느끼며 힘을 내고 목표를 향해 꾸준히 나아가야 하는 것이다.

“즐거기 위해서 긍정적인 태도를 유지하려고 애씁니다. 행복합니다, 감사합니다, 사랑합니다, 고맙습니다는 말을 버릇처럼 하지요. 이런 습관이 생활화된 삶을 살고 있습니다.”

목표도 꿈도 중요하지만 더 중요한 것은 실행이다. 실행이 뒷받침되지 않으면 목표와 꿈은 물거품이 되어버리고 만다. 하미애 & 김길호 백만장자는 실행의 일환으로 자신과의 약속을 지켜가는 것을 최우선으로 하고 있다.

“아침, 저녁 출퇴근 시간을 꼭 지키고, 오전에는 무조건 사무실에서 시간을 보냅니다. 오후에는 밖으로 나가 비즈니스를 하고요. 또한 세미나와 미팅 등 기본적인 시스템을 충실하게 수행합니다.”

하미애 & 김길호 백만장자는 파트너 사업자들에게 늘 솔선수범과 배려의 리더십을 강조한다. 상대의 입장에서 생각하고, 단점까지 품을 수 있어야 조직을 단단하게 만들 수 있기 때문이다. 인간적인 관계는 사업의 성장으로 이어지고, 사업의 성장은 더 많은 이들에게 선한 영향력을 행사할 수 있게 해준다.

“저도 평범한 사람이었어요. 여유도 없었고, 많은 사람을 아우를 수 있는 포용력도 부족했지요. 하지만 뉴스킨을 통해 많이 다듬어지고 인격적으로 성장해나갈 수 있었습니다. 창업자와 뉴스킨 사업에 감사의 마음을 전합니다.”

하성덕 & 장경옥
백만장자

믿고 기다려 준 비타민 같은 사람들



STEP 1

프롤로그

하성덕 & 장경옥 백만장자가 주얼리 솜을 운영하던 10여 년 간, 부부가 같이 자리를 비운 적은 단 한 번도 없었다. 그런 부부에게 열흘간 자리를 비운다는 것은 굉장한 용기와 결단이 필요한 일이었다.

“투잡으로 사업을 진행한 지 1년 반 정도 지났을 때였어요. 적극적으로 사업을 하고 있지는 못했지만 제대로 한번 해보고 싶어서 뉴스킨 25주년 글로벌 컨벤션 참석을 결정했습니다.”

일단 본사의 규모부터 엄청났다. 게다가 모든 사무실은 오픈되어 있었고, 회사는 놀라울 정도로 투명하고 정직했다. 세미나를 통해 회사가 가진 올바른 가치와 방향에 대해 진심으로 이해할 수 있었고, 에이 지락을 통해 앞으로 무궁무진하게 성장할 것이라는 확신을 얻을 수 있었다.

“자영업은 한계가 있잖아요. 하지만 뉴스킨 비즈니스는 정말 엄청난 비전을 가지고 있었어요. 제품이 좋은 건 알고 있었지만 R&D에 대한 투자와 연구들을 보면서 앞으로의 성장이 더욱더 기대됐습니다. 시각적으로 보여주는 여러 가지 스케일도 놀라웠고요. 사업에 대한 믿음과 확신, 비전을 가슴속 깊이 새기게 된 계기가 되었습니다.”



고국으로 돌아가는 즉시 뉴스킨 비즈니스를 제대로 해볼 것을 다짐했다. 막상 한국으로 돌아오자 현실에 잠식될 수밖에 없었고, 전업은 차일피일 미루어졌다.

“그렇게 일 년을 또 보내면서 스폰서와 언니 부부이자 1대 파트너인 장미옥 & 최원근 사장님이 열정적으로 사업을 펼쳐가는 걸 보았어요. 그리고 더 이상 시간 낭비할 수 없다는 생각에 이듬해 바로 모든 것을 정리하고 100% 뉴스킨에 전념하게 됐습니다.”

처음 장경옥 백만장자가 뉴스킨 비즈니스를 시작했을 때 가장 반대했던 친언니였다. 그 언니가 모든 것을 걸고 뉴스킨 비즈니스를 열정적으로 하는 모습은 많은 것을 느끼게 해준 것이다.

STEP 2

인연

상주하는 직원만 6,7명일 정도로 제법 규모 있는 주얼리 숍의 오너였다. 매장은 항상 바쁘게 돌아갔다. 늘어나는 수입만큼 오너가 신경 쓸 일도 많아졌다. 스트레스는 점점 더 심해졌고, 건강이나 피부를 관리할 시간적 여유가 없었다. 피부 트러블로 인해 적지 않은 고민을 하고 있던 장경옥 백만장자에게 지인이 권해준 뉴스킨 제품은 놀라움 그 자체였다.

피부가 눈에 띄게 좋아지자 가게를 찾는 고객들이 가장 먼저 알아보고 비결을 물어왔고, 장경옥 백만장자는 자신이 효과를 보았던 제품을 소개만 했을 뿐인데, 그 소개가 수익이 되어 돌아오자 사업에 대한 비전을 느끼게 됐다. 수익구조가 궁금했기에 세미나를 들었고, 사업 설명을 통해 뉴스킨 비즈니스가 가진 비전과 수익성에 대해 이해하게 됐다. 망설일 필요가 없는 일이었다. 그렇게 투잡에서, 전업으로 사업을 이어오며 하성덕 & 장경옥 백만장자는 삶의 질이 달라졌고, 꿈 너머의 꿈을 꾸게 됐다. 더불어 가족들 역시 뉴스킨으로 인해 성공과 행복 두 마리의 토끼를 모두 잡았다.

“저희 자매의 두 시동생 부부 모두 현재 성공적으로 뉴스킨 비즈니스를 하고 있어요. 사촌동생의 자녀도 사업을 잘해나가고 있고요. 현재 저희 아들도 사업을 진행하고 있답니다. 저희 가족은 늘 같이 만나서 행동하고 꿈을 꾸고 여행을 즐겨요. 서로의 길을 응원해주고요. 이렇게 멋진 뉴스킨 안에 함께 한다는 점이 가장 저를 행복하게 합니다.”

STEP 3

식세스 포물러

전업한 후 가장 먼저 세웠던 목표는 5년 안에 블루 다이아몬드 이그제큐티브를 달성하는 것이었다. 지극히 평범한 사람들이기에 빠른 성공과 눈부신 성장을 예상하지는 않았다. 성실함과 꾸준함으로 느리지만 단단한 성공을 만들어 낼 것이라 다짐했던 것이다. 그래서 조금은 길었던 준비 시간을 바탕으로 차근차근 기본에 충실하며 사업을 진행해나갔다. 가게를 접고 비즈니스에 올인하게 되자 사업의 양상은 크게 달라졌다.

“정확히 3년 9개월 만에 목표를 달성했어요. 사업을 하면서 가장 행복했던 순간이었습니다. 뉴스킨 사업의 진실과 비전을 진심으로 전했더니 사업의 성장이 왔습니다.”

사업의 성장과 실행에 있어 가장 큰 원동력은 가족과 파트너들이었다. 성공을 믿어주고 기다려준 비타민 같은 가족들과 사랑하는 파트너들에게 본이 되고 영향력 있는 스폰서로 존재하기 위해 목표를 향해 모든 에너지를 쏟을 수밖에 없었다. 제품과 사업에 대한 1000%의 확신도 끊임없는 실행을 가능하게 했다. 만나는 모든 이들에게 확신으로 전할 수 있었고, 확신에 찬 리크루팅은 결과로 이어졌다.

“뉴스킨 사업은 꿈을 현실로 만드는 일임을 보여주고 싶어요. 평범한 사람 누구라도 꿈과 목표를 향해 열정을 다하고 도전한다면 반드시 성공할 수 있는 비즈니스입니다. 기회는 선택한 자의 몫이며 선택은 노력보다 중요하다는 것을 잊지 말았으면 합니다. 꿈과 뉴스킨의 가치를 믿고 끝까지 도전한다면 선한 영향력을 펼치는 행복한 부자가 될 것입니다.”

하연우 & 박석준
백만장자

플레이어들을 위한 놀이터



STEP 1

프롤로그

하연우 & 박석준 백만장자는 지난해 팀 엘리트가 되어서야 비로소 주변을 돌아볼 여유가 생겼다. 물론 그동안 뉴스킨 비즈니스를 전개하며 많은 사업자들과 함께 해왔지만 그들의 의미에 대해 다시 한 번 생각해 보는 계기를 맞게 된 것이다.

“나를 믿어주는 스폰서와 파트너를 보았어요. 같은 방향을 바라보며 평생을 함께 할 친구들이 곁에 있다는 걸 감동적으로 느끼게 됐습니다. 자신의 일보다 축하해주고 또 격려해주는 모습에 가족만큼이나 끈끈한 믿음과 정을 느꼈습니다.”

뉴스킨 비즈니스는 윈윈할 수 있는 구조로 되어있다. 그런 시스템이 하연우 & 박석준 백만장자의 성장과 성공의 밑거름이 되어주었다. 강한 파트너십이 있었기에 가능한 일이었다. 파트너십과 함께 성공에 대한 강한 열망을 갖게 해준 동기가 또 하나 있었다.

“한 세미나에서 동영상 속 멋진 할리데이비스 오토바이를 즐기는 성공자의 모습을 넋 놓고 보고 있었어요. 그런데 갑자기 그 영상에 있던 그 복장 그대로 무대에 나타난 겁니다. 오토바이를 몰고서요. 멀



리 있는 성공의 신화가 아니라 우리가 손 뻗으면 닿을 거리에 성공이 있다는 메시지처럼 느껴졌어요.”

시간적, 경제적 자유에 대한 갈증에 목말라 있던 시기였다. 여유로운 삶을 멋지게 채워나가는 모습을 꿈꿔왔던 박석준 백만장자에게 그 이벤트는 성공을 위한 강력한 동기부여가 됐다.

STEP 2

인연

하연우 백만장자는 여행사에서 근무하면서 기계적으로 반복하는 일상에 답답함을 느꼈다. 열정을 다 해서 일해도 대가가 늘 똑같았던 점도 업무에 흥미를 잃게 했다. 회사와 직원으로서 적당한 선을 타협하고 딱 그만큼의 역할만 하면 됐다. 하지만 뉴스킨 비즈니스는 달랐다. 수입과 능력에 한계가 없었다. 자신이 열심히 해서 성과를 내면 그에 따라 수입이 기하급수적으로 늘어나고 성공의 계단도 노력의 속도로 오를 수 있었다.

“우연히 180° 토털 스킨 케어 시스템을 통해 피부 고민을 해결하게 되면서 아이টে에 대한 확신을 갖고 사업에 대해 알아본 거였어요. 한계에 도전할 수 있는 일이라는 점이 강한 매력으로 다가왔죠. 제한 없이, 역량을 다해 해 보라는 말이 정말 좋았어요.”

어떤 분야든 익숙하지 않은 일의 시작에는 늘 시행착오가 따른다. 하연우 백만장자도 마찬가지였지만 문제가 발생했을 때 원인을 외부에서 찾지 않고 자신을 먼저 점검함으로써 비교적 슬기롭게 시행착오를 이겨낼 수 있었다.

“팀워크를 다지고 함께 해가는 방법을 잘 몰랐던 것 같아요. 시행착오를 겪으며 사람들과 협력하며 원인을 도모하는 사업자가 되어갔어요. 어느 날 남편인 박석준 사장이 스폰서님께 저를 철들게 해주어 감사하다는 말을 하는데, 그 말을 들으니 아 제가 참 많이 자랐구나 하는 생각이 들었습니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

하연우 & 박석준 백만장자는 사업을 결정하고 성공이라는 목적 지점을 향해 나아갈 때 무엇보다 중요한 성공 공식으로 확신을 꼽는다. 스스로도 회사에 대한 강한 확신을 바탕으로 사업을 진행했기에 오늘날의 성공이 있었다.

“누구를 만나도 자랑할 수 있는 회사잖아요. 시간이 지나면서 회사의 가치를 더 깊숙이 보게 됐어요. 뉴스킨을 통해 삶의 질이 높아진 것처럼 보다 많은 사람들에게 선의의 힘을 펼치고 싶어요.”

개인이 노력한 만큼 대가를 돌려주는 회사가 과연 몇이나 될까. 하지만 뉴스킨은 더 많은 보상을 주기 위해 늘 노력하는 모습을 보여주었다. 성공한 글로벌 기업으로 자리매김한 회사가 주는 안정감도 컸다.

“시간이 갈수록 정직하고 깨끗한 회사라는 점에 점점 더 애정을 느껴요. 경제적인 수단으로서만 보고 사업을 선택했는데 이제 아니에요. 정말 삶을 통틀어 함께할만한 가치 있는 회사와 함께 하는 일입니다.”

뉴스킨의 프로모션에는 여행이 있다. 스케줄에 따라 제시되는 여행은 도전의 단계를 체크하는 사업의 게이트웨이라 할 수 있다. 각자가 단계에 맞게 프로모션을 활용하고 팀워크를 키우기 위해서는 소통이 중요하다.

“리더의 섬세한 몸짓에 파트너는 반응해요. 그래서 다정한 태도로 먼저 다가가기 위해 늘 노력합니다. 또한 리더로서, 스폰서로서 LTO를 그룹 차원에서 활용할 수 있는 방법에 대해 늘 고민하고 있습니다.”

하연우 & 박석준 백만장자가 생각하는 좋은 리더는 모든 팀원들이 제약 없이 활동할 수 있도록 판을 깔아주는 사람이다. 다른 것에 시간을 뺏기지 않고 오직 리크루팅에만 집중할 수 있도록 환경을 만들어 주는 것을 말한다.

“일종의 놀이터 같은 겁니다. 각자 취향이나 스타일이 다르니 그네나 미끄럼틀처럼 다양한 기구들을 준비해놓는 거죠. 이 안에서 자신의 방법을 찾아 신나게 사업할 수 있도록 해 주고자 합니다.”

하영미 & 윤명진

백만장자

전단지 한 장에도 마음을 담아



STEP 1

프롤로그

하영미 백만장자는 뉴스킨 비즈니스를 하면서 가장 기억에 남는 일로 두 가지를 꼽는다. 하나는 사업 초기, 부산 시내 8차선 대로 끝에서 되고 싶은 것을 크게 외친 일이다.

“아이를 유학 보내고 두어 달 가량 지난 시점이었어요. 성공학 강의 도중 강사님께서 도로로 나가 이루고 싶은 일을 큰 소리로 외쳐보라고 하셨거든요. 간절함을 담아 아이를 보러 가겠다고 외쳤지요. 아이를 위해 시작한 일이었거든요. 여러모로 뜻깊은 일이었습니다.”

세상 사람들에게 자신의 꿈을 소리쳐 말하자 하영미 백만장자의 마음은 더욱 단단해졌다. 자신감도 커졌고 열심히 펼 수 있는 에너지도 얻을 수 있었다. 다른 하나는 우연의 힘이었다. 사소한 일이라도 사람과 관계된 일이라면 마음을 다해야 함을 깨닫게 해주었다.

“몇 해 전 은행에 갔는데 옆에 한 모녀가 있었어요. 딸아이의 피부가 조금 좋지 않아 보여 뉴스킨 제품 전단지를 건네주었어요. 근데 3년 뒤 그 어머니께서 잊지 않고 전화를 주신 거예요.”



거짓말 같은 일이었다. 혹시나 하는 마음에 건넌 전단지들을 보고 제품을 사서 썼고 좋은 효과를 보게 되었다는 것이었다. 그 어머니의 소개로 소중한 인연을 넓혀갈 수 있었다. 전단지 하나가 사람으로 연결되고 사업의 확장까지 이룬 것이었다. 하영미 & 윤명진 백만장자는 이를 계기로 사소한 인연이라도 결코 놓치지 않고 소중히 대하는 자세를 배웠다. 이런 마음으로 오늘까지 성공적인 뉴스킨 비즈니스를 이어오고 있다.

STEP 2

인연

자녀를 브라질로 축구 유학을 보낸 하영미 & 윤명진 백만장자는 단순히 뉴스킨이 자녀가 있는 곳에 도착해 있다는 사실만으로 큰 호감을 느꼈다. 글로벌 비즈니스가 가능한 큰 사업이라는 점과 연금처럼 수입이 계속해서 들어온다는 점도 마음에 들었다. 은행에서 근무했기에 사업에 대한 이해가 빨랐던 것도 신속한 사업 결정의 중요한 요인으로 작용했다.

“세계 경제 흐름도 어느 정도 파악하고 있었어요. 선진국에서 뜨는 마케팅이라는 점에 큰 점수를 매겼죠. 사업을 시작하면서 더 많은 제품을 사용하면서 비즈니스에 대한 확신이 더욱 커졌습니다.”

사업 시작 후 10개월 정도 지났을 때 하영미 백만장자는 몸에 이상이 온 걸 느꼈다. 치료를 위해 사업

을 잠깐 중단했다.

“사업 초기였고 이뤄놓은 것이 별로 없다고 생각했는데 쉬는 동안에도 수입이 계속 들어오는 거예요. 그때 뉴스킨 비즈니스에 대한 확신을 더욱더 강하게 얻을 수 있었습니다.”

처음 사업을 알아보면서 얻은 성공에 대한 확신과 사업을 쉬면서 깨닫게 된 비전을 바탕으로 다시 펼 수 있는 힘을 얻은 하영미 백만장자는 몸이 회복되자마자 온 힘을 다해 사업에 집중했고, 오늘 이 자리에까지 올 수 있었다.

STEP 3

식세스 포물러

하영미 & 윤명진 백만장자가 비즈니스에서 가장 중요하게 생각하는 것은 실행과 목표 설정이다. 이는 경험에서 깨닫게 된 가치들이다.

“블루 다이아몬드 이그제큐티브를 위해 달리고 있던 시점이었어요. 아이가 다쳐 한국으로 이송돼 왔죠. 사업에 집중할 타이밍이었지만 그래도 아이가 우선순위잖아요. 아이를 입원시키고 병원 주위를 다니며 사업을 진행했어요.”

아이가 입원해 있는 3주 동안에도 일을 놓을 수 없었다. 틈나는 대로 운동화를 신고 전단지를 돌렸고, 요청이 있으면 어디든 달려가 제품 설명을 하고 데모스트레이션을 진행했다.

“그때 알게 된 분의 따님이 지금도 활발하게 뉴스킨 비즈니스를 하고 있어요. 아무리 힘든 상황이라도 마음먹기에 따라 실행할 수 있다는 걸 말하고 싶어요.”

계획보다 두어 달 늦어지긴 했지만 어려운 상황에서도 하영미 & 윤명진 백만장자는 결국 블루 다이아몬드 이그제큐티브라는 목표를 달성해낼 수 있었다. 실행과 목표 설정의 중요성을 몸소 깨달은 또 다른 계기도 아들과 관련이 있다. 아들은 부상과 재활을 거치며 결국 축구를 포기할 수밖에 없었다. 좋아하는 일을 찾아보라고 했는데 뜻밖에도 뉴스킨 비즈니스를 하고 싶다는 대답이 돌아왔다. 당시 하영미 백만장자는 병원에 입원하여 사업적으로 정체되어 있던 시기였다.

“처음에는 특별한 목표가 없었어요. 내가 이대로 멈추면 블루 다이아몬드 이그제큐티브로 끝나게 되는데 아들에게 뭔가를 보여줘야 할 것 같았어요. 그래서 퇴원하자마자 팀 엘리트라는 목표를 설정하고 더 열심히 뛰었어요.”

아이의 선택이 옳다는 것을 보여주어야 한다는 간절함이 있어 해낼 수 있었다. 이듬해 아들을 비롯한 가족은 파리로 팀 엘리트 트립을 함께 떠날 수 있었다.

“과정보다 목표를 보고 사업을 했으면 합니다. 당장 나오지 않는 결과에 연연하지 말고 멀리 볼 줄 아는 사업자가 되길 바랍니다.”

한영현 & 한영혜
백만장자

감사하고 미안하고 고마운 마음



STEP 1

프롤로그

한영현 & 한영혜 백만장자의 뉴스킨 제품 사랑은 남다르다. 제품이 너무 좋고 아까워서 1년이 넘도록 빈 용기를 버리지 못한 적도 있었다. 고이고이 모아 집 한쪽에 쌓아둘 정도였다. 회사에서 빈 용기를 가져가면 새 제품으로 바뀌는 이벤트를 진행했을 때에야 비로소 정리할 수 있었다. 물론 제품만큼이나 뉴스킨 비즈니스에 대한 자부심과 사랑도 크다.

“뉴스킨 사업은 꿈을 만들고 이뤄가는 일이에요. 그 과정에서 끊임 없이 내적인 성장을 하게 하기에 가치 있는 일입니다. 무엇보다 다른 사람의 성공을 진심으로 응원하고 도와주는 데 보람을 느끼는 일이라는 점이 가장 큰 매력이지요.”

사업을 시작하고 4년 만에 백만장자가 됐을 때 처음 느낀 감정도 자신이 이뤄냈다는 기쁨이 아니었다. 자신처럼 포기하지 않고 계속해 나가면 이뤄낼 수 있다는 확신을 다른 사람도 깨닫게 되었으면 좋겠다는 마음이 더 컸다. 그리고 자신이 있는 자리까지 파트너를 이끌어야겠다는 강한 책임감이 느껴졌다.



“제 성공보다 파트너들의 성장이 더 간절한 꿈이에요. 제가 경험했으니 저와 함께하는 파트너들의 꿈을 이룰 수 있도록 도와야 한다는 사명감과 목표가 생긴 것이죠. 우리 파트너들께 감사하고 미안하고 고마운 마음을 가지고 있어요. 더 많은 사랑을 돌려드리고 싶습니다.”

동생 한영현 사장과 함께 시작한 사업이 백만장자라는 목표를 달성하면서 한영혜 백만장자는 비로소 뉴스킨 비즈니스의 제2막이 오른 것 같다는 느낌을 받았다.

STEP 2

인연

병원에서 임상병리사로 근무하던 한영혜 백만장자는 그 일을 천직이라 여기며 공부도 계속해서 이어갔다. 욕심을 좀 더 내 강사로도 활동하게 됐다. 열정이 독이 되었던지 몸이 먼저 적신호를 보내왔다. 약으로도 치료가 어려워 힘든 시간을 보내야 했다.

“그때 동생, 한영현 사장이 호주에서 뉴스킨 비즈니스를 하고 있었거든요. 덕분에 제품을 접하게 됐고, 놀라운 효과에 끌려 뉴스킨 비즈니스에 강한 흥미를 느꼈습니다.”

세미나를 통해 사업의 비전을 확인한 한영혜 백만장자는 선택의 기로에 서 있음을 직감했다. 천직이라 여긴 병원 일과 욕심나던 교수직 그리고 뉴스킨 비즈니스 중 하나를 선택해야 했다. 답은 쉽게 나왔다.

미래에 대한 비전을 따져봤을 때 그 무엇도 뉴스킨에 견줄 수 없었다. 오래전부터 꿈꾸던 1%의 삶을 뉴스킨을 통해서라면 이룰 수 있을 것 같았다. 그렇게 사업에 입문했지만 뜻하지 못한 난관을 만나게 됐다. 바로 IMF라는 국가적 시련이었다.

“한참 IMF로 회사도, 사업자들도 힘들어하던 시절 회사에서 랠리를 진행한 적이 있었어요. 전국에서 모인 인원이 300명도 채 되지 않았죠. 그때 미국에서 백만장자의 강의를 들었어요. 저도 백만장자가 되어야겠다는 목표가 생겼습니다. 개인의 성공을 넘어 저를 통해 한국을 알릴 수 있겠다는 생각이 들었습니다.”

지금도 그 생각은 변함없다. 개인의 성공과 경제적인 부를 통해 국익에 도움이 되는 일을 하는 것이 한영현 백만장자의 변하지 않는 꿈이자 인생의 목표이다.

STEP 3

석세스 포뮬러

먼 길이었고, 긴 시간이었다. 매 순간 열정적으로 모든 것을 실행에 옮기고 싶었지만 몸이 따라주지 못해 머뭇거렸던 시간이 지금도 가장 아쉽다.

“일하면서 안 좋았던 건강이 파마넥스 제품의 도움으로 굉장히 좋아지긴 했어요. 하지만 무리를 하면 안 됐기에 늘 안타까웠어요.”

한참 일을 하다가도 몸에서 신호를 보내오면 잠시 멈춰 서야 했다. 하지만 절대 주저앉지 않았다. 몸이 회복되면 곧바로 실행에 나섰다. 다시 일어나 일을 하고 또 쓰러질 것 같으면 잠시 쉬었다. 그렇게 무리 없이 진행했기에 슬럼프도 없었고, 어떤 유혹에도 흔들리지 않을 수 있었다.

“스스로 1인 기업의 CEO가 되는 일이다 보니 무엇보다 자기 관리가 가장 중요합니다. 어려운 일이기도 하고요. 힘이 들 때도 있지만 회사와 제품에 대한 믿음과 신뢰가 끊임없이 사업을 할 수 있게 하는 힘을 줍니다.”

스스로 1인 기업의 대표라 여기고 자신의 일에 책임감과 자부심을 갖는 것은 중요하다. 실적이나 성장은 개인 기업의 대표에게 무한한 책임이 있는 것이다. 그만큼 무거운 책임감과 자기관리가 중요하다. 그렇다고 오롯이 혼자 하는 일은 아니다. 많은 파트너들과 스폰서, 형제 라인 사장들이 있어서 불가능한 일은 없었다. 여럿이 함께 가는 길이었고 덕분에 더 큰 행복을 풍요롭게 그려갈 수 있었다.

“인간의 궁극적인 목표 즉 젊음과 건강과 행복이 뉴스킨 안에 들어 있지요 진인사대천명 정신으로 꾸준히 한다면 뉴스킨은 기대 이상의 큰 보답을 해줍니다.”

허병천 & 주민혜

백만장자

내 자신에게 던지는 질문들



STEP 1

프롤로그

주민혜 백만장자는 스쳐가는 우연을 인연으로 만들었고 그 인연은 곧 성공에 대한 필연으로 확대되었다. 다친 아이 때문에 정형외과에 방문했을 때 물리치료사의 얼굴이 안쓰러워 명함에 집 주소를 적어 건넸다. 치료 후 집으로 돌아와 아이와 볶음밥을 해 먹고 있을 무렵 초인종이 울렸다. 그 물리치료사가 찾아왔던 것이다. 함께 볶음밥을 나눠먹으며 이야기를 나누었고 제품 몇 개를 가지고 돌아갔다. 그렇게 짧은 만남이 인연이 되어 새로운 파트너로 성장했다.

“물리치료사에게 명함을 안 줬으면 아무 일도 안 일어났겠죠. 명함 하나가 나비효과처럼 퍼져 그분의 친구까지 인연으로 만들 수 있었던 거예요. 생각이 나면 무조건 실행으로 옮겨야 하는 것 같아요.”

잊지 못할 두 번째 인연도 병원에서 이어졌다. 당시 병원장과의 약속으로 찾은 병원에서 간호사와 잠깐 대화를 하게 됐다. 간호사는 뉴스킨에 대해 전혀 모르고 있었다.

“뉴스킨 제품에 대해 설명을 해주었어요. 겉으로 보기에 피부가 좋아 보였지만 도움이 될까 하는 마음이었죠. 그런데 점심시간을 이용해 다시 만났으면 하더라고요.”



감춰왔던 피부 고민이 뉴스킨 제품의 도움으로 해결되자 그 간호사는 주민혜 백만장자에게 큰 고마움을 표하며 여러 사람들에게 뉴스킨 제품의 좋은 점을 알렸다. 작은 만남이 연속된 비즈니스로 이어졌고 그룹이 성장하는 데 큰 도움이 되었다. 발길을 했기에 만날 수 있었고, 뉴스킨을 알렸기에 인연이 될 수 있었던 것이다.

STEP 2

인연

20년 가까이 은행에 다녔던 주민혜 백만장자는 휴가를 내고 남편 허병천 백만장자를 따라 1박 2일 랠리에 참석했다. 뉴스킨 비즈니스를 하고 있던 남편이 늘 여유롭고 편안해 보여서 대체 무슨 사업인지 궁금증이 커졌기 때문이다. 강의에서 뇌리에 남은 것은 '내 사업, 내 시스템, 레버리지'였다. 랠리를 마치고 은행에서 일을 하는 중에도 그 단어들이 머리를 떠나지 않았다.

“결국 저는 지금 남의 시스템의 일부이며, 아무리 열심히 해도 내 것이 아니란 걸 깨닫게 됐어요. 하루라도 빨리 내 사업과 시스템을 만들어야 한다는 생각이 들어 과감하게 은행을 그만두었습니다”

허병천 백만장자가 먼저 사업을 진행하고 있었지만 초기여서 기본적인 시스템 정도만 갖추고 있는 상태였다. 하지만 시스템에 아내의 실행력이 결합하자 시너지가 발생했다.

“제가 1년 정도 먼저 사업을 하고 있었는데 남자 혼자 하다 보니 웃지 못 할 에피소드도 많았어요. 오전에 요청을 받고 가정 방문을 가면 남자라는 걸 알고 문을 안 열어주는 주부들도 많았어요. 아내와 함께 하자 많은 장벽이 무너지면서 혼자 할 때보다 훨씬 많은 기회를 얻을 수 있었습니다.”

부부가 함께 사업에 뛰어들었기에 더 이상 물러설 곳이 없었다. 무조건 뉴스킨으로 결과를 만들어 내야 했다. 새벽 별을 보고 출근하고 다시 별을 보고 퇴근하는 생활을 몇 년 동안 이어나갔다. 아무것도 재지 않고 부딪혔다. 고민하고 다들 시간에 더 많은 사람을 만나고 이야기를 나누었다.

STEP 3

석세스 포물러

허병천 & 주민혜 백만장자는 10년, 1년, 1달의 목표가 늘 정해져 있었다. 그래서 흔들리지 않을 수 있었다. 언제 무엇을 해야 하는지 정확하게 나와 있으므로 나태해질 시간이 없었다. 목표를 적은 종이가 만들어내는 기적이 어떠한지 누구보다 잘 알고 있다.

“작은 목표부터 이루어나가는 게 중요합니다. 그래야 성취에 대한 자신감이 붙거든요. 자신감 때문에 더 힘이 나고 재미있어지면서 또 다른 성취를 할 수 있습니다. 그게 쌓이면 자신도 모르게 뭐든지 이루어내는 사람이 되어 있을 것입니다.”

처음부터 완벽한 리더는 아니었다. 불안하기도 하고, 누군가를 리드하는 일이 버겁게 느껴지기도 했다. 하지만 시간이 지나면서 그저 자신이 제대로 하는 것이 가장 확실한 리드라는 걸 깨닫게 됐다.

“자신의 위치에서 해야 할 일만 묵묵히 해나가면 되는 것 같아요. 내가 먼저 실천해서 결과를 만들어 냈더니 파트너들이 보고 따라왔어요. 회사에서 로드맵에 맞춘 방향을 제시해주면 먼저 수행하다가 시행착오가 생기면 보완점을 파트너들에게 알려주는 거죠. 먼저 솔선수범 해나가는 모습을 보이고 따라오게 하는 리더십이 가장 바람직하다고 생각합니다.”

허병천 & 주민혜 백만장자가 생각하는 올바른 뉴스킨 사업 방법은 꾸준함과 평정심을 유지하는 것이다. 힘들 때도 있었지만 꾸준히 성장해야 하는 사업의 본질을 깨닫고 평정심을 유지하고 꾸준히 사업을 진행해왔다. 그러기 위해서는 자기관리도 필수다.

“나는 지금 행복한가, 나는 건강한가, 나는 지금 내가 해야 할 일을 하고 있는가. 스스로에게 늘 묻습니다. 이 질문을 파트너들에게도 해보시기 바랍니다. 효과적인 자극제가 될 것입니다.”

홍순영
백만장자

산골 소녀의 세 가지 꿈



STEP 1

프롤로그

뉴스킨 비즈니스를 하면서 사람의 소중함과 관계의 가치를 새삼 깨닫게 됐다. 홍순영 백만장자가 사업을 하기 전에는 사람을 만나기 위한 노력도 하지 않았고, 사람과의 관계에 신경을 쓰지도 않았다. 때문에 인간관계가 주는 진정한 행복도 느끼지 못했다.

“사람을 벽돌에 비유하자면 그 전까지의 인간관계는 벽돌을 쌓아 집을 짓는 것과 같았어요. 튼튼하지만 외부의 충격에 쉽게 무너지죠. 하지만 뉴스킨 비즈니스를 하면서는 쌓은 인간관계는 그 벽돌 사이에 접착제를 붙여서 튼튼한 집을 짓는 느낌이에요.”

관계의 소중함을 깨달으면서 한 사람 한 사람 그냥 지나치지 않았다. 상대가 원하는 것에 관심을 갖고 행복해지는 방법을 연구했다. 결국 답은 ‘섬김’이었다.

“초기 6개월간 많은 시행착오를 겪었어요. 끈끈한 관계를 형성하지 못해 많은 사람들을 떠나보내야 했죠. 팀이 생기면서 진지하게 고민하고 배워나갔습니다.”

사람을 만나고 또 떠나 보내기를 10년 넘게 해오면서 깨닫게 된 점은 모두가 자신에서 비롯된 일이었다.



“결국 제가 답을 수 없었던 거죠. 원하는 것들을 제대로 알려주지 못했고, 성장을 돕지 못했어요. 아직 완벽하다고는 할 수 없지만 적어도 그런 시행착오는 겪지 않아요.”

STEP 2

인연

“전 제가 하고 싶은 게 그렇게 많은 사람인지 몰랐어요. 꿈을 하나도 찾지 못하고 살았을 나에게 매번 꿈꾸게 하고 이를 수 있게 해주어 너무 좋았어요.”

성공에 목말랐던 이유는 경제적인 소망도 있었지만 무엇보다 자녀 교육에 대한 꿈이 컸기 때문이다.

“어려운 가정 형편 때문에 하고 싶은 만큼 공부를 못했어요. 적어도 제 딸만큼은 자신이 원하는 대로 가르치고 싶었습니다. 부모님의 건강도 책임지고 싶었고요. 그런 경제적인 꿈들은 모두 이루었습니다.”

이제 홍순영 백만장자는 두 번째 꿈을 꾸고 있다. 바로 누구라도 머물 수 있는 행복한 도서관을 짓는 것이다.

“산골 마을에 자라서 주위에 책이 별로 없었어요. 사회에 나오니 책을 많이 읽은 사람과 그렇지 않은 사람의 삶이 얼마나 다른지 알게 됐어요. 뉴스킨을 하면서 늦게나마 많은 독서를 하고 있습니다.”

세 번째 꿈은 엄마로서, 친구로서, 사회인으로서 맡고 있는 다양한 역할을 제대로 해내는 것이다. 꿈을 이루는 과정에서 얻은 것은 바로 사랑하는 방법을 알게 된 것이다. 이전까지 홍순영 백만장자는 가족 외에 다른 사람으로 인해 마음이 아파본 적이 없었다. 하지만 어느 날 파트너와 얘기하는데 마치 내일처럼 가슴이 메어오는 것을 느꼈다. 사람을 온전히 이해하고 마음을 나누는 것, 바로 사랑을 할 줄 알게 된 것이다.

“사랑하는 마음이 생기니까 그 사람의 모든 것이 이해가 되더라고요. 그동안 실적으로 사람을 대했는데 그 이후로 사람의 숨겨진 가치들이 눈에 들어왔습니다. 뉴스킨은 너무나도 멋진 직업입니다. 날마다 변화하는 삶을 살게 하니까요.”

STEP 3

섹세스 포뮬러

뉴스킨은 절대 혼자 할 수 있는 일이 아니다. 판매, 고객 관리, 초대, 리크루팅, 조직관리 등을 조화롭게 해나가야 완성할 수 있는 사업이다. 혼자서는 이 많은 일을 다 해낼 수 없다. 개인의 역량은 한정적이기 때문에 팀원들과 반드시 협력해야 한다.

“사업자들이 회사의 로드맵에 얼라인 하면 회사 역시 사업자들을 위한 전략을 잘 짜주어야 해요. 회사와 그룹과 팀 모두 얼라인 한다면 사업은 성장하고 사업자들은 보다 빠르게 성공할 수 있을 것입니다. 가끔 쓰는 비유가 있어요. 팔 길이 보다 긴 젓가락으로 혼자 킁킁대며 먹으려는 사람들이 사는 곳과 그 젓가락으로 서로 먹여주는 사람들이 사는 곳, 이곳이 바로 지옥과 천국의 차이인 거죠.”

좋은 회사에 들어가기 위해서는 화려한 스펙이 필요하다. 하지만 뉴스킨 비즈니스에서는 화려한 스펙을 요하지 않는다. 실행은 몸으로 하는 것이지 머리로 하는 게 아니기 때문이다.

“뉴스킨에서 면접을 본다고 가정한다면 성실함과 시간관리 능력을 봐야 할 거예요. 정해진 시스템에 성실히 참여해야 하고 시간을 효율적으로 사용할 줄 알아야 합니다. 하지만 면접이 없는 이유는 가르쳐주는 시스템이 있기 때문이에요. 시간관리 방법을 체계적으로 교육하고 성과를 낼 수 있도록 도와야 합니다.”

뉴스킨 비즈니스는 간혹 버티는 것 자체가 성과인 경우도 있다. 하지만 버티는 것은 고통스러운 일이다. 고통스럽다면 오래 해나갈 수 없다. 프로모션이나 랠리 같은 목표를 하나씩 이루며 성장해나가는 즐거움이 있어야 오래 지속할 수 있는 것이다.

“버티는 뉴스킨 사업자가 아닌 행복한 성공을 만드는 사업자가 됐으면 좋겠습니다. 포기하지 않는 것도 중요하지만 10년, 20년 끝까지 행복하게 사업을 했으면 해요.”

홍우진 & 문희선

백만장자

자신의 꿈을 짚는 영화감독



STEP 1

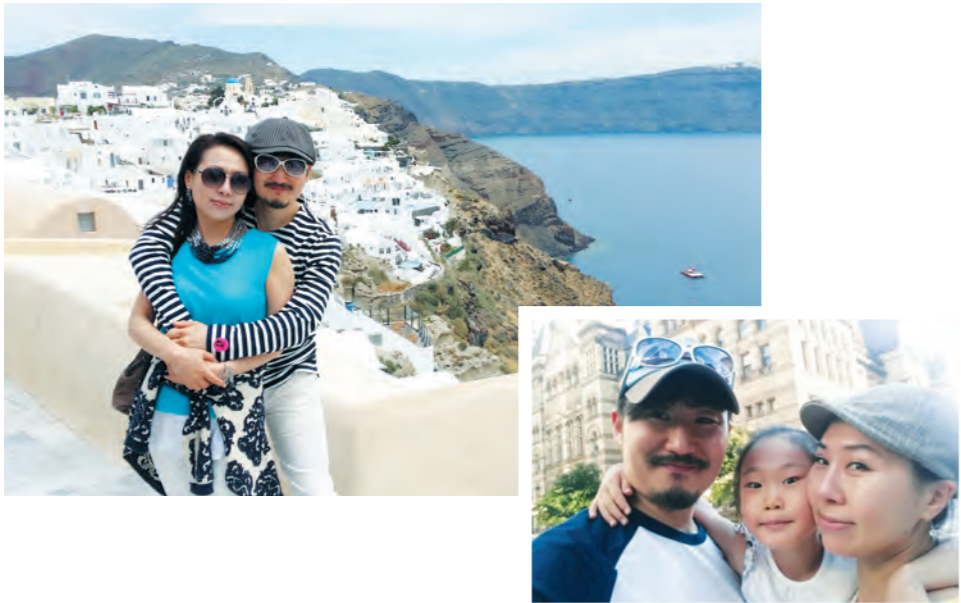
프롤로그

2000년 초반 뉴스킨 코리아가 출범하고 얼마 지나지 않았을 때였다. 사업자들은 이른바 선진시장이 라고 하는 미국과 일본에서 이루어지는 컨벤션에 많이 참여했다.

“학교를 졸업하고 군대를 마치고마자 뉴스킨 비즈니스를 시작했어요. 사회생활의 첫발이라 회사에서 주최하는 세미나에 꼬박꼬박 참석했는데 그때마다 해외 컨벤션에 주력하라고 하더라고요.”

당시 일본 시장은 폭발하고 있었다. 2001년, 일본에서 열린 컨벤션은 규모 면에서 글로벌 컨벤션 이상이었다. ‘The Best Is Yet To Come’. 최고는 아직 오지 않았다는 모토가 적힌 플렌카드 밑으로 수백 명의 신규 블루 다이아몬드 이그제큐티브가 단상을 채우는 모습은 장관이었다. 한국에서 원정으로 참가했던 사업자 수가 50여 명 남짓이었기에 홍우진 백만장자는 그저 부러운 마음으로 바라볼 수밖에 없었다. 리더들은 저것이 곧 우리의 모습이 될 거라는 희망에 넘쳐있었다.

“컨벤션이 끝나고 모든 참가자가 도쿄돔 광장에서 애프터 미팅을 가질 때였어요. 컨벤션에는 개인으로 온 사업자도 있었고 그룹으로 움직인 이들도 있었는데 한데 모이게 할 방법이 없었죠. 그때 누군가 젊은 사업자인 저에게 태극기를 들고 뛰어다니라는 부탁을 하더라고요.”



홍우진 백만장자는 그때 태극기를 들고 도쿄도를 뛰어다녔던 것이 가장 기억에 남는다. 할 수 있다는 자신감과 희망에 묘한 애국심까지 더해져 괜히 몽클해졌던 순간이었다.

STEP 2

인연

홍우진 백만장자는 첫 직장으로 망설임 없이 뉴스킨을 선택했다. 뉴스킨이 가진 제품과 회사, 비전을 봤을 때 다른 선택에 대한 미련은 없었다. 때문에 더 열정적일 수 있었다.

“승승장구하며 3년 만에 다이아몬드 이그제큐티브를 달성했어요. 그런데 그 직후 조직이 와해되는 쓰라린 경험을 맛봐야 했습니다. 여러 요인이 있었지만 제 리더십이 부족했던 게 가장 큰 이유였던 것 같아요.”

가장 어렸던 홍우진 백만장자가 조직을 장악하기엔 역부족이었다. 슬럼프를 겪고 있을 때 문희선 백만장자가 심적으로 큰 도움이 되었다. 정신적인 안정을 바탕으로 초심으로 돌아가 초기 사업자가 해야 할 행동들을 빠짐없이 체크해나갔다. 1박 2일 랠리에 꾸준히 참여했다. 그러자 서서히 사업이 일어서기 시작했고, 그래프가 상승했다. 답은 간단했다. 초심으로 돌아갈 것, 그리고 기본으로 돌아가서 해야 할 것을 하는 것.

“힘든 순간 아내를 만나 사귀게 됐어요. 아내가 정신적으로 많은 도움이 되었어요. 특히 사업적으로도 아내가 합류하면서 급성장한 계기가 되었죠.”

문희선 백만장자 역시 체계적으로 사업을 펼쳐가는 홍우진 백만장자를 만나 사업을 키워나갈 수 있었다.

“남편은 내비게이션 같은 존재가 되어주었어요. 그전에도 물론 사업을 하고 있었지만 남편을 만난 후로 거의 새롭게 시작했다고 해도 과언이 아닙니다. 저의 비즈니스 멘토라고 할 수 있습니다.”

STEP 3

석세스 포뮬러

18살 때부터 홍우진 백만장자의 꿈은 확고했다. 그 꿈을 이뤄가는 시기와 방법도 구체적으로 정해놓았다.

“40대가 되기 전에 호구지책을 해결하고, 예순이 되기 전에 영화감독이 되며 여든이 되기 전까지 사회봉사활동을 하는 것이예요. 그리고 틈틈이 책을 쓰고 후학을 기른다는 계획도 있었고요. 뉴스킨이라면 제 계획을 이룰 수 있을 것 같아 주저 없이 선택했습니다.”

실제로 홍우진 백만장자는 2012년 한국예술종합학교 영화과에 입학해 연출을 공부하고 있다. 지난 학기에 영화를 한 편 찍고 최근에 성공적으로 상영도 했다.

“계획을 실천하기 위해 안 해본 것이 없을 정도로 모든 것을 다 했어요. 필요한 순간에 에너지를 집중했기에 가능했다고 봅니다. 구체적인 꿈과 계획이 있었고 그것을 이룰 수 있는 뉴스킨이라는 멋진 사업을 만났기에 가능했습니다.”

홍우진 백만장자는 스스로 타고난 사업자라는 생각을 결코 하지 않는다. 늘변인데다 낮가림도 심해 세미나 강의로 부담스러웠다. 하지만 꿈을 이뤄가는 과정으로 여기고 극복하기 위해 트레이닝을 받았다.

“저를 바꾸어야 겠다고 다짐하고 집에서 계속해서 연습했어요. 사람들 앞에서 떨지 않고 말하는 순간이 오자, 할 수 있다 하는 확신이 들었습니다. 하나씩 성취를 이뤄나가면서 자신감도 얻고 꿈을 현실로 이룰 수 있다는 생각도 들었어요.”

홍우진 백만장자는 모든 답은 자신 안에 있다는 것을 알게 됐다. 뉴스킨 비즈니스는 무엇보다 성공에 대한 믿음과 확신이 중요하다. 믿음과 확신을 내면화한 사람은 아무리 힘든 위기가 와도 흔들림 없이 자신의 길을 걸어갈 수 있다.

“능력 있고 많은 게 갖추어진 사람들만이 성공할 거라는 생각은 안 했으면 좋겠어요. 제가 그러했듯이 사람들도 내 안의 나를 찾아가길 바랍니다.”