

0. 'SKY, 의치한'이 아니더라도, 전단지를 붙이지 않더라도 과외를 구할 수 있다.

글을 시작하기에 앞서 먼저 말씀을 드릴 부분이 있습니다. 이 PDF 파일을 읽자마자 아무것도 하지 않았는데 방금까지 없었던 과외 전화가 쏟아질 것을 상상하시는 분들에게는 구매하지 않는 것을 추천드립니다.

이 PDF 파일의 주제, 즉, 이 글을 읽으신 분에게 얻어갈 수 있다고 약속드릴 수 있는 점은 아래와 같습니다.

1. 이 파일을 다 읽었을 때 쯤, 여러분들 주변에 최상위권 대학에 다니지 않더라도 과외 소개가 알아서 들어오는 몇몇 사람들의 얼굴이 떠오르며, '아, 그 친구와 나는 이런 차이가 있었구나' 라는 생각이 스쳐서 지나갈수도 있습니다.

2. 과외 학생을 만날 수 있는 곳은 전단지, 온라인 과외 중개 플랫폼 말고도 무궁무진하게 많을 수 있다는 것에 대해 공감하실 수 있을 것입니다.

3. 1 번과 2 번을 통해서 학부모님들과 학생들이 대학생에게 과외를 맡기는 원리를 이해함으로써 앞으로 글에서 언급할 '포인트'들을 계속해서 실천해 나아가서 과외를 구한다면 대학에 다닐 동안에 금전적인 문제에서 한층 더 자유로워질 수 있을 것이라 생각합니다.

대학생이 되기 전인 10대였던 저는 제가 과외 선생님이 된다는 것에 대한 로망이 있었습니다. 일반적인 아르바이트보다 최소 2배는 높은 시급과 더울 때 시원한 곳에서, 추울 때 따뜻한 곳에서 '선생님'의 대우를 받으면서 일할 수 있다는 물질적인 기대도 있었지만, 학창 시절에 저의 롤 모델이었던 어떤 스타 강사분을 보면서 '나도 저 분처럼 어떤 학생에게 동경의 존재이고 싶다'라는 욕구도 한 몫했었던 것 같습니다.

하지만 대학생이 되고 나서 과외를 구하는건 녹록치 않았습니다.

제 소속 대학이 SKY, 의치한이 아닌 인서울 중위권 대학교이기도 했고,

주변에서 과외는 소개로 구하는거라고 이야기하는데, 제 주변에서 나한테 과외를 소개해줄만한 사람은 안보이고, 그렇다고 주변에 부탁을 하기에는 상대방에게 그런 말을 하는게 부담스러웠습니다.

그래서 온라인상에서 과외를 구하려고 유명 과외 플랫폼들에 경쟁률을 확인해보고자 학생 신분으로 가입을 해서 과외 공고를 내보았습니다. 공고를 내자마자 저는 세상에 정말 잘난 사람들이 많다는걸 느낄수 있었습니다.

그곳에는 이미 어마어마한 숫자의 전문과외교사들과 SKY, 의대, 치대, 한의대 등에 재학중인 최상위권 학생들이 포진되어 있었고, 학창 시절에 문과로 서울에 있는 중위권 대학에 입학한 저의 스펙으로는 선생님이로 등록할 엄두가 나지 않았습니다.

‘최상위권 대학에 재학중인 학생이 아니거나, 소개가 아닌 이상 과외를 구할 방법은 없는건가’ 라고 생각할 때쯤, 그러다가 어떤 온라인 커뮤니티에서 이런 고민들을 말끔히 씻어낼 수 있었던 계기가 된 글을 읽게 되었습니다.

그 글은 대학생 과외를 하지 말아야 할 이유에 대해 도배되어 있는, 대학생 과외의 단점을 뼈곡하게 적어놓은 글이었는데, 저는 그 글을 읽으면서 내가 스스로 크게 착각하고 있었던 부분을 깨달았던 것 같습니다.

한번 생각해보죠. 대학생에게 과외를 의뢰하는 학부모 혹은 학생은 어떤 생각과 기대를 가지고 맡기는 것일까요? 어쩌면 가격 대비 더 퀄리티가 좋을 수 있는 유명한 스타강사, 학원, 전문 과외교사들이 즐비한데 말이죠.

위와 같은 의문에서 저는 ‘과외/학원 시장’ 과 ‘대학생 과외 시장’은 언뜻 보면 비슷해보여도, 위 두 시장에서 소비자인 학부모, 학생들이 원하는 욕구는 다르다는 것을 느꼈습니다.

그리고 대학생에게 과외를 맡기는 학부모, 학생들의 심리를 그들의 입장에서 고민하고 분석하며 추적해보았습니다.

처음에는 괜한 시간 낭비를 하는 것이 아닌가 우려스러웠지만, 얼마 지나지 않아서 첫 번째 과외를 구하게 되었고, 또 얼마 지나지 않아 학생 4명의 과외를 맡게 되면서 스스로에 대한 의심은 점차 확신으로 바뀌어 갔습니다.

그러다가 운 좋게 성실하게 지도를 잘 따라와주는 학생을 만나서 운 좋으면 반타작하던 학생의 수학 점수를 96점으로 올려서 학생의 어머니를 통해 입소문이 돌기도 했고,

‘대학생’에게 과외를 맡기는 학부모님들과 학생들의 욕구를 충족시켜주는 ‘포인트’를 통해 높은 만족도를 이끌어내어서 계속해서 소개가 들어와 시간이 없어서 거절하게 되는 상황도 심심치 않게 겪게 되었습니다,

이렇게 과외를 구하게 되니까 친한 지인들 중 몇몇은 과외를 구하는 방법에 대해 물어보기 시작하더군요.

그럴때마다 저는 제가 과외를 구했던 방법을 솔직하게 말해주고는 했는데, 방법을 참고했던 지인들이 최상위권 대학에 다니지 않더라도 과외를 구하는걸 보면서 제가 과외를 구했던 방식이 효과가 있다는걸 느끼게 되었습니다.

이 글에 담긴 내용은 누군가에게는 귀중한 가치가 있을수도, 어느 누군가에게는 의미없는 데이터 쪼가리가 될 수도 있다고 생각합니다.

이 글을 쓰겠다고 했을 때 제 방식을 응용해서 과외를 하고 있는 친한 후배 중 한명은 이 글을 쓰지 말아달라고 부탁했습니다. 경쟁자가 많아질 것에 대해서 우려했기 때문이었던 것 같습니다.

(사실 이 글을 한 명도 읽지 않고 저 혼자 시간낭비만 하고 있을수도 있는데 말이죠 ^^;)

제 콘텐츠를 가치있게 생각해주는 후배의 마음에 감사한 마음을 가지면서 ‘너가 잘해서 된거야’라고 이야기했습니다.

실제로 저에게 과외 학생을 어떻게 그렇게 잘 구하냐고 물어본 지인들 중에서는 결과를 내고 있는 지인들과 똑같은 내용을 전달해줬음에도 불구하고 아무 결과도 내지 못했기 때문입니다.

저는 이 차이가 실행력에서 갈렸다고 생각합니다. 실제로 결과를 냈던 지인들은 공통점이 있었습니다. 그 공통점은 제가 조언을 해준 이후로, 관련된 질문을 3번 이상 했다는 점입니다. 질문은 실행에서 생겨납니다. 실행을 통해서 시행 착오 혹은 어려운 점이 생기고, 그에 따라 질문이 떠오르기 때문입니다.

마찬가지로, 개인적으로는 이 글을 읽기만 하고 실행하지 않는다면 원하는 결과를 얻을 가능성은 희박하지 않을까 생각합니다.

이 전자책은 결과물을 냈었던 지인들이 했던 질문과 제가 해줬던 답변들도 취합해보고, 주변에 있는 인기 있는 과외 강사들을 관찰하면서 찾아낸 인기 비결들을 분석해놓은 내용들로 구성되어 있습니다.

모쪼록, 제 실력이 완벽하지 않기 때문에 이 글을 읽는 모든 분들을 만족시킬 수는 없겠지만, 읽는 분들의 시간을 헛되이 하지 않도록 내용을 최대한 쉽고, 간단하게, 하나라도 얻어가실 수 있도록 내용을 전달하고자 노력했습니다. 꼭 이 글이 독자분이 원하는 미래를 그려나가는데 도움이 되길 바라며 소개글 마치도록 하겠습니다.

Overview

1. 사전 준비 단계

1-1. 자본주의

1-2. 열쇠 찾기

2. 전단지 붙이지 않아도, 끊임없이 과외를 구할수 있는 원리 (오프라인)

2-1. 소개팅 주선자의 심리

2-2. 기계를 잘 다루는 K

2-3. 포인트

2-4. 끊임없이 과외가 들어오는 핵심 방법

TIP. 부모님을 아군으로 만드는 법

3. 마무리 : 핵심 내용을 한 줄로 요약한다면?

4. 이벤트

1. 사전 준비 단계

1-1. 자본주의

우리는 자본주의 사회에 살고 있습니다. 자본주의 사회는 어떤 사회일까요?

두산백과 사전에 따르면,

자본주의는 '이윤추구를 목적으로 하는 자본이 지배하는 경제체제'라고 정의되어 있습니다.

이 글 또한 독자분들의 과외를 통해서 이윤 추구를 하기를 바라는 욕망에서 읽히는 것이겠죠. 그렇다면 이윤은 어떻게 발생을 할까요? 이윤은 상품/서비스와 돈의 교환에 의해서 발생합니다. 보통 일반적인 경우에는 상품과 서비스를 가지고 있는 쪽을 생산자, 그리고 돈을 가지고 있는 쪽을 소비자라고 부릅니다.

그렇다면 이러한 교환 행위는 어떤 매커니즘을 통해서 이루어질까요?

교환은 욕구가 만나는 지점에서 발생합니다. 소비자가 돈을 써서 욕구를 충족시키고자 하는 지점과 생산자가 소비자의 욕구를 충족시켜줌으로써 대가를 얻고자 하는 지점에서 이뤄지죠.

과외 시장에서 우리는 소비자가 아닌, 생산자의 입장에 서 있습니다. 즉, 우리가 가진 서비스를 소비자인 학부모/학생이 가지고 있는 돈과 교환하는걸 원하는 존재들이죠.

하지만 과외를 하기를 원하는 대부분의 대학생들은 본인이 소비자가 아닌, 생산자의 입장에 있음을 망각하거나, 인식하지 못하고 있습니다.

주변에서 흔히 과외를 '꿀알바'라고 표현하는 경우가 이를 반증합니다.

일반적으로, 소비자는 기대를 하는 입장이고, 생산자는 기대를 충족시켜야 하는 입장입니다. 과외 시장에서는 학부모, 학생이 기대를 가지는 입장인데, ‘꿀알바’라는 표현 자체에서 알 수 있다시피, 생산자가 기대를 충족시켜줄 생각보다는 오히려 기대를 하고 있으니 거래가 성사될 확률이 희박해질 수 밖에 없는 것입니다.

따라서 끊임없이 과외를 구하기 위한 첫걸음은 관점을 달리 해야합니다.

‘어떻게 하면 소비자인 학부모/학생들의 기대를 자극하고, 충족시켜줄수 있을까?’ 라고 말이죠.

위와 같은 뉘앙스로 지인들에게 처음 이야기를 꺼냈을 때, 제가 만난 반응은 아래와 같았습니다.

‘대외활동에 학점 관리, 취업 준비 등등 할 것도 많은데, 너무 할게 많은 것 같다.’

‘얼을 수 있는 보상 대비 내가 해야 할 노력이 많아보인다.’

조금만 기다려주세요.

뒤에서 다루겠지만, 사람마다 기준의 차이는 있을지 몰라도, 생각보다 할건 많지 않습니다.

1-2. 열쇠 찾기

그렇다면 학부모와 학생들의 기대는 어떻게 자극하고, 만족시켜줄 수 있을까요?

행복이 존재하기 위해서는 불행이 필연적으로 있어야 하듯이,
'기대'는 '결핍'에서 발생하고, 만족은 '불편함'에서 발생합니다.

학부모와 학생들의 기대를 자극하기 위해서는 그들의 결핍을 찾아야 합니다.

학부모와 학생들을 만족시켜주기 위해서는 그들의 불편함을 찾아야 합니다.

학부모들은 어떤 부분에서 결핍과 불편함을 느낄까요?

일반적으로 한국의 부모님들은 자녀들을 좋은 대학에 진학시키는 것을 매우 중요하게 생각합니다.

이런 심리의 기저에는 자식의 앞날이 창창하고, 고생하지 않으면서 살았으면 좋겠다는 부성애, 모성애도 작용하지만, 자식 교육을 잘 시킨 것이 부모님들 사이에서 부러움의 대상이 되기 때문에, 사회에서 '동경의 시선'을 받기 위한 욕구도 포함되어 있다고 볼 수 있습니다.

즉, 학부모님들에게는 아이가 성적을 잘 받는 모습을, 좋은 대학에 진학하는 결과를 통해서 주변에 자랑하고, 부러움을 받기 위한 큰 욕구가 있습니다.

그렇다면 이런 욕구를 충족시켜주기 위해서는 어떻게 해야 할까요?

지금 당장 대 X 마 XX, 이 X 스, 메 X 스 X 디 같은 사이트에 접속한 뒤에 스타 강사들의 강의와 교재를 구매해서 그들의 교수법으로 풀무장한 다음, 무료로 하든, 어떤 방법으로든 과외 학생을 구해서 성적을 올린 결과물을 낸 다음에 포트폴리오를 만들어서 과외를 구해야 할까요?

물론 효과적인 방법 중 하나이겠지만, 위와 같은 방식을 실행에 옮길 수 있는 사람은 유명 학원 강사를 진로로 생각하는 극소수의 사람밖에 없을 것입니다.