ACHIEVE

AMWAY KOREA

RECOGNITION BOOK

더마 아키텍트

탄력을 설계하다
얼굴을 디자인하다

2개의 고주파 X 1개의 초음파 X 스킨인핸스먼트

ARTISTRY

SKIN NUTRITION

CONTENTS

PART.1

| 03 | CEO 메시지 '비전을 함께 실천할 때, 성장은 현실이 됩니다'
| 04 | 「ACHIEVE」 속 가장 많이 등장한 하나의 단어, 파트너
| 08 | 오늘의 실천을 내일의 보상으로 잇는 방법
| 12 | 관계로 비즈니스를 키우는 '같이'의 '가치'
| 16 | AI는 시간을 벌어주고, 당신은 사람을 얻습니다

PART.2

NEW PIN ACHIEVERS

PF 25 뉴 핀 성취 ABO

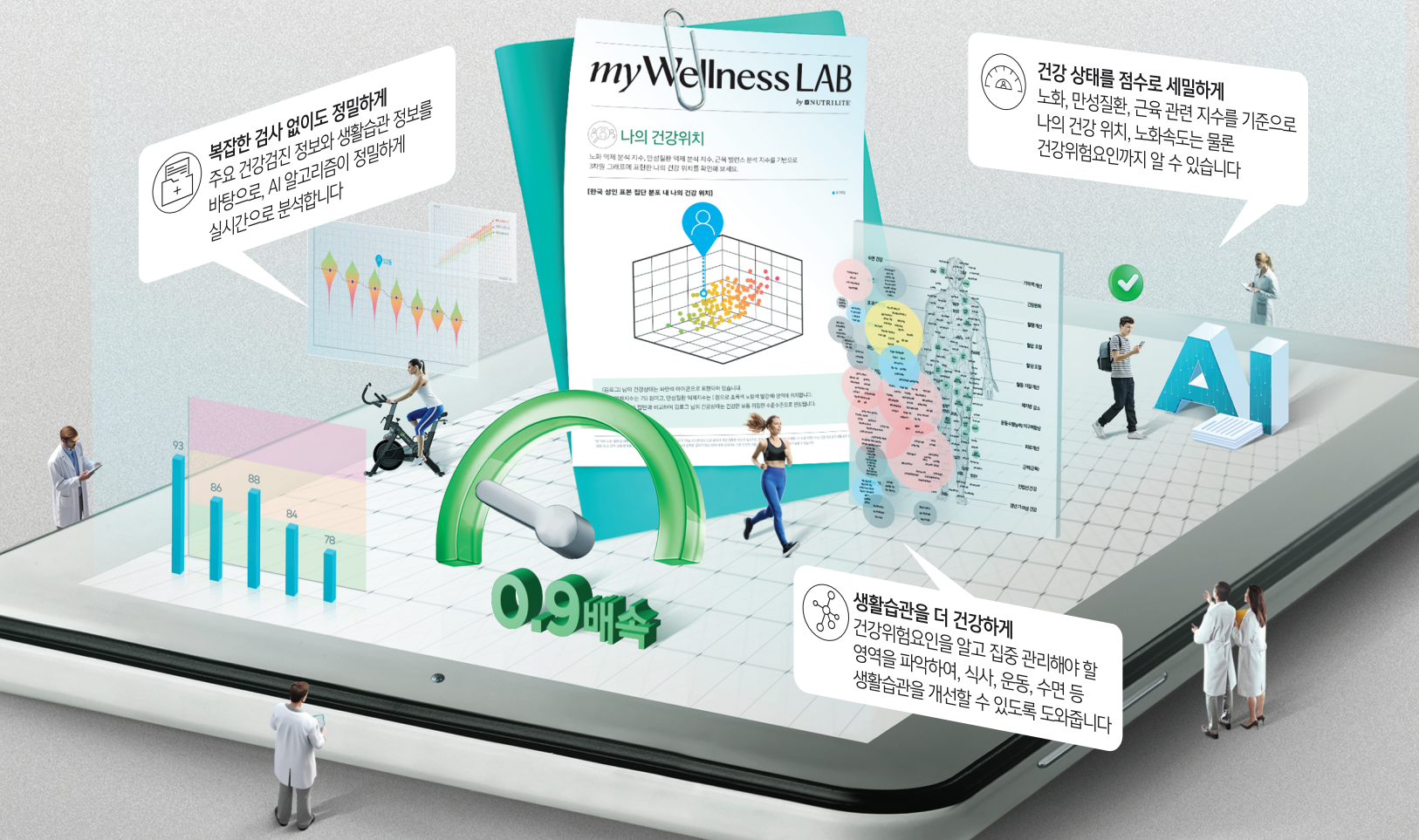
| 32 | 파운더스 더블 다이아몬드 FOUNDERS DOUBLE DIAMOND
| 36 | 수석 다이아몬드 EXECUTIVE DIAMOND
| 48 | 다이아몬드 DIAMOND
| 71 | 파운더스 에메랄드 FOUNDERS EMERALD
| 73 | 에메랄드 EMERALD
| 78 | 파운더스 사파이어 FOUNDERS SAPPHIRE
사파이어 SAPPHIRE
파운더스 루비 FOUNDERS RUBY
| 79 | 파운더스 플래티늄 FOUNDERS PLATINUM
| 80 | 루비 RUBY
| 81 | 플래티늄 PLATINUM

AMWAY SUCCESS BUSINESS PARTNER ACHIEVEMENT Vol. 31

발행처 한국암웨이㈜ 서울시 강남구 영동대로 517(삼성동, 아셈타워) **발행인** 신은자 **제작** 이데일리 **편집장** 윤영준
편집팀 백민정 김경영 **표지 디자인** 더북컴퍼니 **내지 디자인** 전수진 **교정** 박현미 **사진** 박종민 김정선 **인쇄** 미래엔

빅데이터와 AI 알고리즘이
나의 노화속도를 알려준다

전 생애 지속 가능한 건강을 위해서는 노화속도를 비롯한 건강상태를 정확히 알고
위험 요인을 미리미리 집중 관리하는 생활습관 성형이 필요합니다
생활습관 성형을 통한 건강수명의 여정, 마이웰니스 랩으로 시작하세요



개인맞춤 건강수명 플랫폼

myWellness LAB

by NUTRILITE

비전을 함께 실천할 때, 성장은 현실이 됩니다

새로운 핀을 달성하신 모든 리더님께 진심 어린 축하의 마음을 전합니다. 여러분이 이룬 성취는 분명한 목표를 향해 쌓아온 매일의 실천, 어려운 순간에도 포기하지 않은 끈기, 그리고 함께 걸어온 파트너들과의 신뢰가 만들어낸 성과입니다. 한 사람의 성공이 옆 사람에게 '할 수 있다'는 확신을 주고 다시 누군가의 변화로 이어지는 선순환. 이 연결과 관계의 힘이야말로 암웨이를 오래도록 안정적으로 이끌어온 원동력입니다.

사람들이 더 나은 삶을 살 수 있도록 돕는다는 암웨이의 비전, 'Helping People Live Better Lives'는 현장에서 고객을 만나고 팀과 함께 도전하며, 새로운 가능성을 열어가는 리더 여러분의 행동으로 완성됩니다. 2026 회계연도, 한국암웨이가 'Vision in Action, People in Action'을 제시한 이유도 여기에 있습니다. 비전을 실천하는 사람들이 곧 이 모든 변화를 만드는 주인공이기 때문입니다.

암웨이는 70여 년 동안 '사람 중심'의 철학을 지켜 왔습니다. 그리고 100여 년 역사의 뉴트리라이트는 과학적으로 검증된 식물영양소와 마이크로바이옴 연구를 기반으로 건강 수명을 향한 혁신을 이어가고 있습니다. 이 확고한 토대 위에서 한국암웨이는 리더님들의 성장과 성취를 위해 세 가지 약속을 드립니다. 첫째, 시장을 선도할 강력하고 차별화된 제품과 솔루션입니다. 마이웰니스 랩은 그 중심에 있는 건강 수명 프로젝트로, 헬스앤웰빙 분야에서 한국암웨이가 만들어갈 새로운 기준이 될 것입니다. 둘째, 성장의 확실한 동력이 될 인정과 보상 체계입니다. 보너스 플랜을 보다 직관적이고 매력적으로 개편하였고, 더 많은 리더님들이 도전하고 참여할 수 있도록 비전트립 리더십 세미나 등을 더욱 정교하게 준비했습니다. 셋째, 파트너와의 동반 성장을 위한 비즈니스 지원 체계 강화입니다. 새로운 기회를 발견하고 도전하며 성취할 수 있도록 든든한 도약의 발판이 되겠습니다.

우리의 오늘을 있게 한 암웨이 공동 창업자 리치 디보스와 제이 밴 앤델은 이렇게 말했습니다.

"비즈니스의 중심에는 언제나 사람이 있으며,
사람과 사람을 연결하는 파트너십이 모든 것을 가능하게 한다."

제품도 시스템도, 결국 사람이 움직일 때 의미를 갖습니다. 평범한 일상에서 비범한 목표를 향해 나아가는 리더님들의 매일이 곧 암웨이의 미래를 만들어가고 있습니다. 글로벌 암웨이 창립 70주년을 향해 나아가는 지금, 한국암웨이는 리더님들과 함께 더 견고한 성장 기반을 다지고 있습니다. 여러분의 도전과 성취에 다시 한번 경의를 표하며, 앞으로 펼쳐질 더 큰 가능성을 향해 함께 나아가기를 기대합니다.

한국암웨이 대표이사 **신은자**

성공 스토리의 또 다른 주인공

「ACHIEVE」 속 가장 많이 등장한 하나의 단어, 파트너

3줄 요약

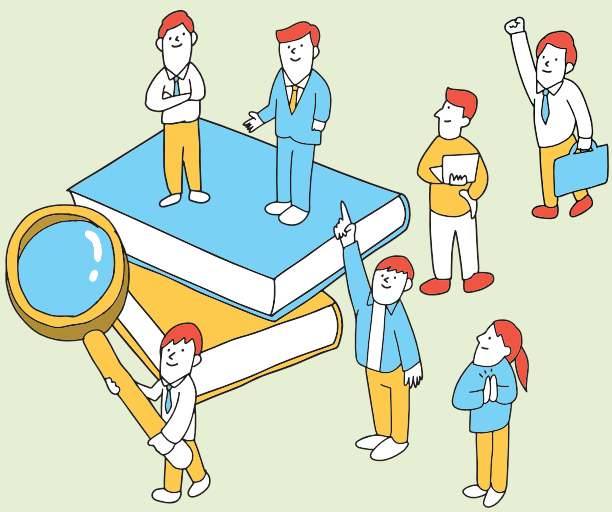
- 최근 6년간 「ACHIEVE」 인터뷰 138편을 분석한 결과, 성공 스토리에 가장 많이 등장한 단어는 '파트너'(112편)와 '팀워크'(98편)였습니다.
- 암웨이 리더들에게 파트너는 단순한 동업자가 아닙니다. 서로의 삶에 깊이 스며들어 평생을 함께하는 가족 같은 존재입니다.
- 혼자서는 불가능한 목표도 함께라면 이룰 수 있다는 확신. 이것이 창업자의 철학부터 현장까지 70년간 이어진 암웨이 성장의 비밀입니다.

「ACHIEVE」 속 키워드로 드러난, 파트너를 향한 진심

암웨이 비즈니스의 중심에는 파트너십이 있기에 언제나 '같이'의 힘이 '가치'가 됩니다. 두 사람이 협력하면 성장의 속도는 달라도 나아갈 방향과 기준은 하나로 모입니다. 스스로 써본 제품을 근거로 정직하게 추천합니다. 제품과 비즈니스에 대한 학습과 코칭을 꾸준히 이어갑니다. 이렇게 쌓인 실천은 곧 성장을 만듭니다. 그 성장은 투명하게 기록되고 시간이 지나 정직한 보상으로 이어집니다. 그 과정에서 두 사람의 신뢰는 두터워지고, 신뢰는 또 다른 실천을 부르는 선순환을 만듭니다.

개인의 작은 변화로 시작된 성취는 팀과 커뮤니티로 번져 나갑니다. 함께할수록 더 멀리 가는 힘으로 자라납니다. 그래서 '함께'는 구호가 아니라 다음 사람의 성장을 불러오는 실질적 동기이자 분명한 목표입니다. 이런 선순환의 고리가 많이 쌓일수록 관계는 개인에서 커뮤니티로 확장되어 공동체의 영역이 자연스레 넓어집니다.

이 선순환은 기록으로도 확인됩니다. 2019년부터 2024년까지 6년간 게재된 뉴 핀 성취자 인터뷰 138편을 전수 분석했습니다. 가장 많이 언급된 단어는 무려 112편에서 나온 '파트너'였습니다. 그 뒤로는 98편에서 '팀워크'가 따랐습니다. 목표를 성취한 리더들의 언어 속에서 가장 빈번히 등장한 두 단어 '파트너'와 '팀워크'. 이는 암웨이 비즈니스의 성장이 개인의 역량보다 함께 성장하는 관계, 즉 팀 문화와 파트너십의 힘에서 비롯됨을 뒷받침합니다.



「ACHIEVE」 빅데이터가 말하는 성공 키워드

최근 6년간 「ACHIEVE」에 소개된 뉴 핀 리더들의 성공 스토리를 전수 분석한 결과, 다음의 다섯 키워드가 가장 높은 빈도로 나타났습니다. 여러 리더가 공통으로 사용한 단어 속에서 암웨이 비즈니스의 성공 공식이 드러납니다.

112
PARTNER

1위. 파트너(112편)

암웨이 비즈니스의 성공은 혼자가 아니라 함께일 때 완성됩니다. 파트너는 함께 성장하는 동반자를 뜻합니다. 사람을 중심에 두는 비즈니스이기에 파트너십을 특히 중시하며, 관계에서 비롯된 신뢰와 협력이 성과의 기반이 됩니다.

98
TEAMWORK

2위. 팀워크(98편)

팀워크는 각자의 강점을 한자리에 모아 목표를 함께 이루는 힘입니다. 역할을 분명히 나누고 서로의 빈틈을 메우며, 약속한 기준으로 실행할 때 팀의 성과는 안정됩니다. 팀워크가 돈독할 때 신뢰가 자라고 위험 상황에서도 팀의 저력이 발휘됩니다.

86
ROUTINE

3위. 루틴(86편)

루틴은 매일의 작은 실천을 일정한 리듬으로 이어 가는 습관입니다. 기록과 점검, 개선이 반복될수록 목표를 향한 결과는 예측할 수 있습니다. 현장에서는 상담, 제품 경험 공유, 리뷰와 피드백 같은 루틴이 성과를 차곡차곡 쌓이게 합니다.

70
SUPPORT

4위. 응원(70편)

응원은 서로의 시도를 먼저 인정하고 힘을 보태는 문화입니다. 칭찬과 격려로 힘을 더하고 어려움은 함께 해법을 찾는 태도가 심리적 안정감을 만들고 도전의 에너지를 키워 줍니다. 팀 안에서의 응원은 참여를 끈끈하게 이어 주는 정서적 자원이 됩니다.

65
GROWTH

5위. 성장(65편)

성장은 어제보다 나아진 '나'를 만들어 내는 변화입니다. 배운 내용을 공유하고 다음 행동에 반영하는 순환이 개인의 실력을 올리고 팀 성과로 이어집니다. 기준을 분명히 세우고 서로의 진전을 인정할 때, 개인의 발전은 곧 공동의 결과로 연결됩니다.

이 다섯 가지는 따로 움직이지 않습니다. 파트너와 함께(1위) 팀워크를 발휘하고(2위), 일상의 루틴을 지키며(3위) 서로를 응원하고(4위), 그 과정에서 모두가 성장하는(5위) 하나의 흐름을 이룹니다.

암웨이 리더들이 말하는 '파트너'와 '파트너십'은 한 가지 의미로 담기 어렵습니다. 단순히 이익을 나누는 동업자를 넘어 서로의 성장을 함께 만들어가는 관계의 의미를 담고 있기 때문입니다. 「ACHIEVE」 인터뷰 곳곳에서 발견되는 파트너를 향한 진심은 이들의 관계가 얼마나 깊은지를 보여줍니다. 어떤 리더는 자신과 파트너를 동일시하며 이렇게 말합니다.

> 암웨이 사업은
> 파트너들이 존재하기에
> 우리도 존재하는 만큼
> 그 모든 분들이 소중합니다.
>
> ACHIEVE 2021

이처럼 파트너십이 특별한 이유는 실제 성과를 만들어 내는 견고한 협업의 방식이기 때문입니다. 혼자서는 불가능한 목표도 함께라면 이룰 수 있습니다. 이것이 암웨이 비즈니스에서 파트너십이 가진 진짜 가치입니다.

파트너를 향한 책임감, 스폰서를 향한 감사

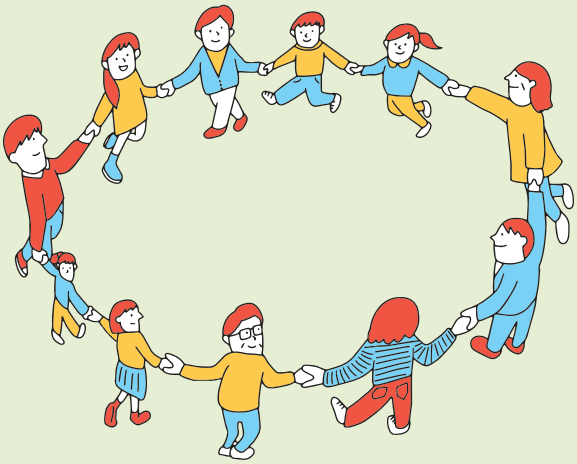
> 리더는 파트너 모두와 같은 곳에 서서
> 가장 하기 싫은 일을 먼저 하는 것이지
> 위에서 시키는 것이 아닙니다.
>
> ACHIEVE 2022

이 말은 암웨이 리더가 파트너를 생각하는 진정성이 얼마나 깊은지를 보여줍니다. 파트너가 있기에 스폰서가 있고, 스폰서가 있기에 파트너가 있습니다. 어느 한쪽을 우선할 수 없는 두 관계는 서로를 돕고 키우는 협력적 존재입니다. 스폰서는 스포트라이트를 받기보다 무대를 세우는 사람입니다. 예상치 못한 위기를 먼저 막아내고, 뒤에서 묵묵히 길을 닦습니다.

길을 먼저 닦아 뒤따르는 이들이 더 편하게 오를 수 있도록 하는 헌신이 있습니다. 이 덕분에 파트너의 시도는 실패로 소모되지 않고 다음 기회로 연결될 때가 많습니다. 파트너 또한 그 토대 위에서 실행과 피드백으로 과정을 완성하고, 자신이 오늘 받은 코칭을 또 다른 파트너에게 되돌려줍니다. 이처럼 서로를 향한 진심은 믿음의 선순환을 만들어 냅니다.

> 저와 제 가족의 꿈과 더불어
> 파트너 모두의 꿈,
> 앞으로 만날 많은 사람들의
> 꿈을 위해 살아가겠습니다.
>
> ACHIEVE 2022

성공한 리더들은 파트너들의 꿈이 흔들리지 않도록 곁에서 돕고, 그들의 가능성을 가장 먼저 알아봅니다. 파트너의 성공이 곧 자신의 성공이라는 마음으로 기꺼이 먼저 나섭니다. 파트너들은 스폰서의 헌신에 감사하며 그 신뢰에 응답합니다. 결국 이 관계는 단순한 비즈니스 파트너를 넘어 서로의 삶에 깊이 스며들어 굳건한 동반자가 됩니다. 서로를 향한 존경과 감사, 그리고 책임감이 바탕이 되어 지속 가능한 성장을 만들어 갑니다.



함께 잡은 손,
끝까지 이어지는 끈끈함

암웨이 파트너십의 진정한 가치는 지속성에 있습니다. 암웨이로 인연을 이룬 관계는 일시적인 도움에 그치지 않고 서로의 삶에 깊이 스며들 때가 많습니다. 성공한 리더들은 자신이 받은 도움과 응원을 기억하며, 파트너들이 재정 자립의 기반을 만들 수 있도록 함께 그 목표를 이룰 때까지 책임을 다합니다.

> “
> 지금 함께하는
> 모든 파트너분들과 잡은 손
> 끝까지 감사하게 이끌어 가겠습니다.
> ACHIEVE 2020
> ”

파트너가 망설이고 흔들리는 순간에도 곁을 지키는 것, 이것이 이 관계의 핵심입니다. 말로만 하는 응원이 아니라 가슴으로 느낄 수 있는 진심으로 힘을 더합니다. 사업적 어려움뿐만 아니라 삶의 고민까지도 함께 나누며 서로에게 든든한 버팀목이 되어줍니다. 이러한 믿음과 헌신 덕분에 파트너는 물론 그 가족의 삶까지 더 나아집니다. 리더들의 진심 어린 경험담 속에서 우리는 이 비즈니스가 가진 진정한 희망의 모습을 더욱 깊이 깨닫게 됩니다.

사람들이 더 나은 삶을 살도록 돕는 암웨이의 비전은 시대가 바뀌어도 그 본질이 달라지지 않습니다. 사람을 믿고 가능성을 나누며 진심을 전할 때, 비즈니스는 단순한 일이 아니라 삶의 이유가 됩니다. 파트너십은 그 이유를 매일의 행동으로 증명하는 실천이며, 함께 나아갈 내일을 향한 약속입니다.

오늘을 이룬 가치의 근간,
파트너십

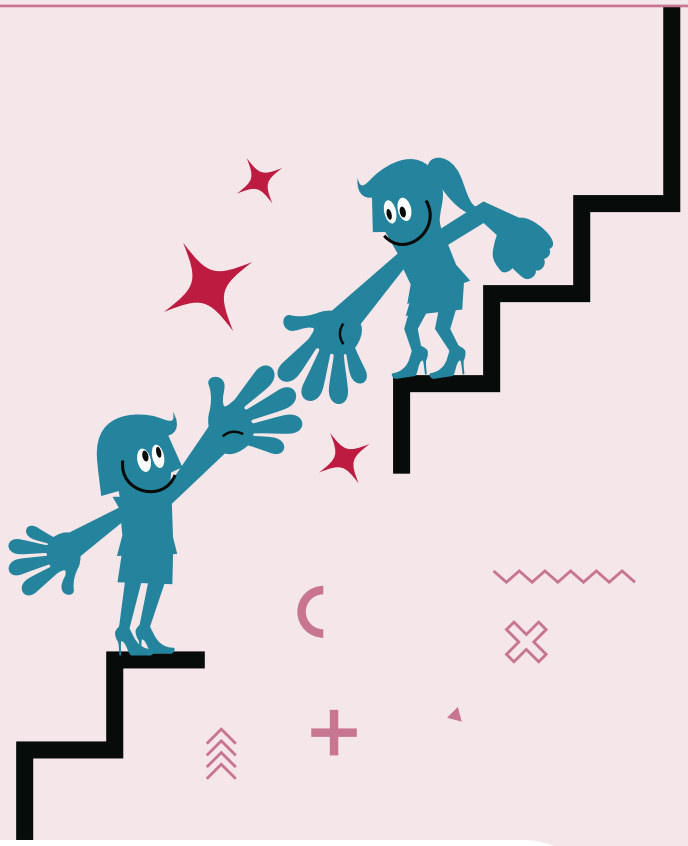
암웨이 비즈니스 속에서 파트너라는 키워드가 반복되는 이유는 암웨이가 파트너십으로 완성되는 비즈니스이기 때문입니다. 이 철학은 창업자 리치 디보스와 제이 밴 앤델이 세운 창업 이념인 자유, 가족, 희망, 보상에서도 분명하게 드러납니다. ‘자유’는 각자가 삶과 일의 방식을 스스로 선택할 수 있다는 약속이고, ‘가족’은 혈연을 넘어 신뢰로 맺어진 공동체를 뜻합니다. ‘희망’은 내일이 달라질 수 있다는 확신이며, ‘보상’은 노력과 성취를 정직하게 인정하고 나누겠다는 다짐입니다.

창업 이념이 일상의 실천으로 꾸준히 이어지고, 여기에 암웨이의 네 가지 핵심 가치가 더해지면 암웨이 비즈니스는 올바른 방향을 유지합니다. ‘파트너십’, ‘개인 가치 존중’, ‘정직과 신뢰’, 그리고 ‘책임감’으로 이어지는 이 네 가지 가치는 누군가와 함께 비즈니스를 일굴 때 반드시 필요한 기준입니다. ‘파트너십’은 서로를 존중하고 역할을 나누며 결과에 함께 책임지는 협력의 방식이고, ‘개인 가치 존중’은 각자의 가능성과 목소리를 끝까지 믿는 태도입니다. ‘정직과 신뢰’는 말과 행동의 일치를 요구하는 원칙이며, ‘책임감’은 선택과 결과를 끝까지 감당하겠다는 자세입니다.

창업 이념과 핵심 가치는 문장으로만 남아 있지 않습니다. 파트너십은 역할과 책임의 분담으로, 개인 가치 존중은 코칭과 경청으로, 정직과 신뢰는 약속의 이행으로, 책임감은 결과를 함께 감당하는 태도로 구체화됩니다. 이 모든 가치를 완성하는 것은 바로 현장에서 서로를 믿고 의지하는 스폰서와 파트너의 ‘굳건한 관계’입니다. **A**

사람에서 시작하는 리더십

오늘의 실천을 내일의 보상으로 잇는 방법



3줄 요약

- 리더가 혼자 비전을 그리고 구성원이 따르던 시대는 끝났습니다. 공동 창출, 진정성, 목적 중심, 상호성으로 리더십이 진화하고 있습니다.
- '거래보다 관계가 먼저' 암웨이 창업자들이 70년 전 제시한 원칙이 오늘날 리더십 트렌드의 핵심으로 재조명되고 있습니다.
- 화려한 말보다 매일의 실천, 지시보다 환경 조성. 구성원이 조직을 '내가 만든 일부'로 느낄 때 팀은 스스로 동력을 갖습니다.

LEADERSHIP TREND #1

함께 만드는 가치, 공동 창출 리더십

리더가 혼자 비전을 그리고 구성원이 맹목적으로 따르던 시대는 끝났습니다. 공동 창출 리더십(Co-creation Leadership)은 구성원이 기획, 의사결정, 실행, 개선의 전 과정에 참여해 새로운 가치와 결과를 함께 만드는 리더십입니다.

특히 구성원의 연령대가 낮을수록 완성된 결과보다 과정 참여와 의견 반영에서 소속감과 몰입을 얻는 경향이 큽니다. 젊은 세대가 그룹에 합류하기를 바란다면 리더는 구성원의 참여 기회를 크게 열어야 합니다. 여기에 권한과 책임을 분배하고 정보 접근과 피드백 절차를 제도화하면 구성원은 조직을 '내가 만든 일부'로 인식하며 높은 소속감을 갖게 됩니다.

공동 창출 리더십은 조직을 함께 키우는 원리입니다. 수직적 구조 대신 누구나 자신의 실천으로 조직을 튼튼하게 할 기회가 왔을 때 모든 구성원은 자신의 의지를 믿고 기회를 잡을 동기를 얻습니다. 이 감각은 오늘의 암웨이를 만든 공동창업자 제이 밴 앤델의 말 속에서도 잘 요약돼 드러납니다.

> "암웨이는 사람들을 흥분과 약속, 이익과 희망이 있는 새로운 삶으로 초대합니다."
>
> *Amway gets people into a new life of excitement, promise, profit, and hope.*
>
> **제이 밴 앤델 암웨이 공동창업자**

이 말이 가리키는 바는 분명합니다. 암웨이는 단순한 유통망이 아니라, 누구나 참여해 스스로의 길을 개척할 기회를 제공하는 구조를 지향했습니다. 소비자와 사업 파트너를 참여와 성장의 주체로 삼아 삶을 더 나은 방향으로 이끄는 기회를 모두를 향해 활짝 열고자 했습니다.

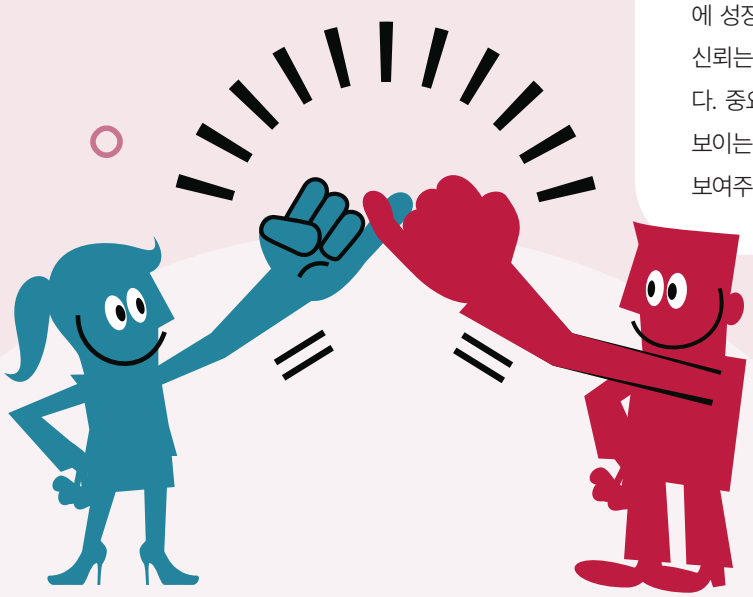
다만 구조를 만들었다고 참여가 저절로 일어나지는 않습니다. 역할과 권한, 피드백 절차를 투명하게 설계하고 실제 기여가 가능하도록 지속적으로 개선할 때 공동 창출은 비로소 살아 움직입니다. 같은 가치를 함께 쌓아 올린다는 실감을 모두가 느낄 수 있도록 해보세요. '배려'와 '공감'에서부터 시작된 '진심'이라면 누구나 할 수 있는 일입니다.

LEADERSHIP TREND #2

관계가 먼저! 신뢰 기반 진정성 리더십

AI가 만든 콘텐츠와 가짜 뉴스, 과잉 광고가 뒤섞인 시대에는 화려한 말보다 진정성과 투명성이 먼저 보입니다. 선택의 기준은 단순합니다. '이 리더를 신뢰할 수 있는가?' '이 브랜드는 진심인가?'에 달려 있습니다. 지시와 통제를 선호하는 리더는 곤란합니다. '진정성'은 고압적인 자세에서 나오지 않습니다. 매일 반복해서 실천하는 성실함을 지닌 리더가 보다 각광받는 요즘입니다. 어려운 일에 먼저 솔선수범하는 자세를 꾸준하게 지켜보세요. 힘든 일에 앞장서는 리더의 신뢰로 이끄는 방식이 사람의 마음을 움직이는 리더십이 됩니다.

이러한 흐름은 암웨이 문화에도 일찍 자리잡았습니다. 관계를 성과의 수단이 아니라 서로 더 나은 삶을 살기 위한 그 출발점으로 삼았기 때문입니다. 사람을 도구로 생각하거나 사욕을 위해 바라보지 않고, 서로 돕고 삶을 공유하는 마음가짐으로 상대를 대한 게 주효했습니다.



"당신이 먼저,
나는 그다음입니다.
먼저 당신이 성공하도록
돕고 나면, 내 성공은
자연스럽게 뒤따릅니다."

You first, me second.
First, I help you succeed; then my success will take care of itself.

리치 디 보스 암웨이 공동창업자

이렇게 진정성을 가진 관계를 이루는 데 필요한 건 의외로 단순합니다. 핵심은 '순서'에 달려 있습니다. '거래'보다 '관계'가 먼저입니다. 고객이든 사업 파트너든, 먼저 사람으로 만나 신뢰를 쌓고 그 위에 비즈니스를 세웁니다. 목적 없이 그 사람과 가까워지는 것부터 시작해보세요. 사람과 사람 사이의 관계가 바탕이 되면 약속은 지켜지고 소통은 투명해지며 문제가 생기면 함께 해결합니다. 관계를 우선 쌓고 비즈니스는 그 뒤로 미루는 편이 오히려 비즈니스를 성장시키는 묘책이 됩니다.

신뢰 기반 모델은 속도보다 일관성을 요구합니다. 제품을 직접 사용한 사람이 진심으로 추천하고, 그 추천이 다시 다른 만남으로 이어집니다. 이 과정은 마음을 쌓고 시간을 들여야 하기에 성장이 더뎌 보일 수 있습니다. 그러나 이런 방식으로 얻은 신뢰는 다른 어떤 방법보다 깊은 여운을 남기고 오래 지속됩니다. 중요한 것은 말에 그치는 선언이 아니라 매일의 행동으로 보이는 실천입니다. 이를 꾸준히 증명하는 것이 오늘의 리더가 보여주어야 할 진정성입니다.

LEADERSHIP TREND #3

의미와 가치로 사람을 움직입니다. 목적 중심 리더십

오늘의 소비자가 제품의 재료나 기능보다 먼저 묻는 게 있습니다. '이 브랜드는 왜 존재하는가? 그 이유에 나는 동의하는가?'와 같은 물음입니다. 이제 소비자는 제품을 선택하는 기준으로 '새로운 가치'를 듣고자 합니다.

그런 세태를 반영하는 리더십인, 목적 중심 리더십(Purpose Driven Leadership)은 '왜'를 중요하게 생각합니다. 요즘 소비자들은 제품을 고를 때 달라졌습니다. 성분표나 기능을 보기 전에 먼저 이런 질문을 합니다. '이 브랜드는 왜 생겼을까?', '그 이유가 나한테도 의미 있을까?' 예를 들어, 브랜드는 이제 단순히 '친환경 소재를 썼어요'라는 말을 하기 보다 '우리는 지구를 덜 아프게 하고 싶어서 이 브랜드를 만들었어요'라는 말을 합니다. 이런 스토리와 이유에 공감이 가면 그 제품을 선택하는 게 새로운 소비자의 경향이 됐습니다. 이제 한 개인이 가진 가치관이 구매의 시작점이 된 겁니다.

목적 중심 리더십은 바로 이 흐름을 따릅니다.

1. **먼저 '왜' – 우리가 이 일을 하는 이유, 존재하는 목적을 분명히 밝힙니다.**
2. **그 다음 '어떻게' – 그 이유를 실제로 어떤 방식으로 실천하는지 보여줍니다.**
3. **마지막으로 '무엇' – 결과물인 제품과 서비스를 제시합니다.**

이 순서로 이야기하면 단순한 정보가 맥락을 얻고, 맥락이 쌓이면 신뢰가 생깁니다.

많은 기업들은 여전히 '저희 제품은 이런 기능이 있습니다'(무엇)부터 말하지만, 정작 사람들은 '그래서 왜 이걸 만들었는데요?'(왜)에 먼저 마음이 움직입니다. '왜'가 분명하면, '어떻게'는 중심을 잃지 않고, '무엇'은 자연스럽게 설득력을 얻습니다. 스티브 밴 앤델은 가치가 조직 안에서 경험하게 될 세계를 예고한다고 강조합니다.

"우리의 가치는,
암웨이에 들어오는
사람들이 이 안에서
어떤 세상을 만나게 될지를
보여주는 신호입니다."

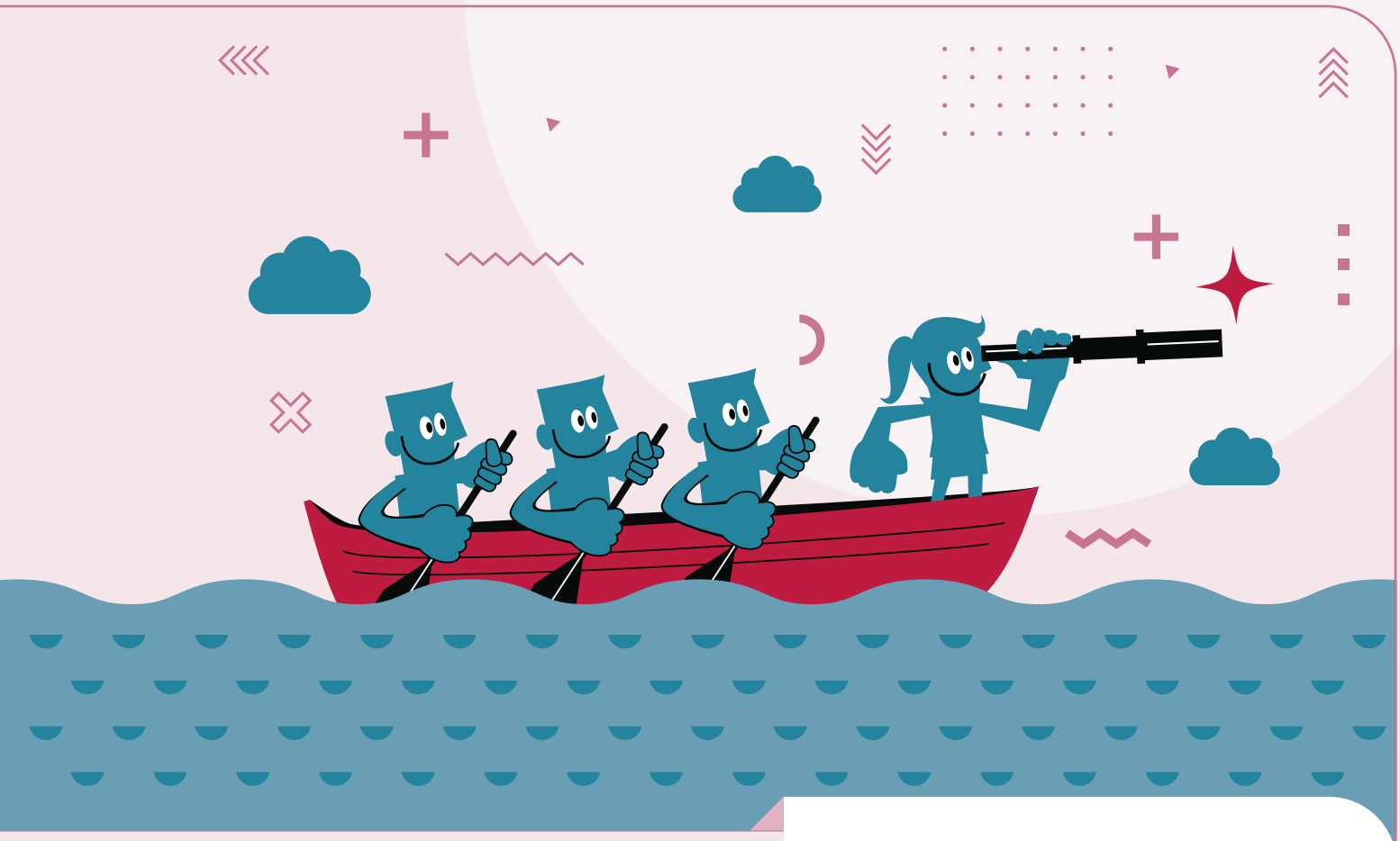
Our Values are an indication to people when they come in, of what the world is going to be like inside of Amway.

스티브 밴 앤델 암웨이 이사회 공동의장

결국 리더가 선택하고 지키는 가치가 이야기의 뼈대가 됩니다. 그 가치가 운영과 문화, 제도에서 같은 방향으로 드러날 때 '이유'는 일시적 설득이 아니라 지속성이 됩니다.

뉴트리라이트의 사례도 이를 잘 보여줍니다. 창립자 칼 F. 렌보그가 세운 목적은 사람들이 자신의 건강과 삶, 그리고 지구 환경에 책임을 지도록 돕는 것이었습니다. 이 목적은 재배 기준과 품질 관리, 정보 공개 같은 원칙으로 정리되었고 원료 이력 관리와 성분 검증 같은 실행으로 이어졌습니다. 이처럼 목적이 말뿐 아니라 실천과 기준이 되어 많은 사람의 공감을 일으킬 때, 브랜드가 가진 매력은 더욱 크게 자라납니다.

리더십 역시 마찬가지입니다. 목적이 명확하고, 그것이 일관된 의미와 가치를 갖고 실천으로 이어져야만 비로소 진정한 영향력이 생겨납니다.



LEADERSHIP TREND #4

함께 책임지는, 팔로워십과 상호성 리더십

최근 우리가 익히 알던 리더십에 변화가 일어나면서 팔로워십도 재발견되고 있습니다. 과거에는 리더만 주목받았다면 이제는 팔로워의 역할이 동등하게 중요하다는 인식이 확산되는 중입니다. 효과적인 조직은 리더와 팔로워가 책임을 나누는 양방향 관계를 설계하고 그 관계 안에서 신뢰와 실행을 함께 축적합니다. 리더만이 중요하던 시대는 가고 '함께'를 강조하는 시대상을 반영해, 리더 중심의 시각에서 관계 중심의 시각으로의 전환이 성과에 유의미한 영향을 준다고 말합니다.

팔로워십 관점에서 보면 리더의 역할도 달라집니다. 통제와 지시보다 구성원이 활동하기 좋은 환경과 조건을 마련하고 가능성을 열어 주는 일이 강조됩니다. 구성원이 역량을 발휘하도록 장벽을 낮추고, 필요한 정보와 권한을 제때 제공하며, 실패 이후 회복할 수 있는 절차를 마련할 때 팀은 스스로 동력을 갖습니다. 이러한 맥락을 다음의 문장이 잘 요약합니다.

"사회를 강하게 하는 힘은
리더 한 사람에게서
나오는 게 아니라,
그 사회를 이루는
사람들로부터 나옵니다."

The strongest societies are
strong not because of their leaders,
but because of their people.

덕 디보스 암웨이 이사회 공동의장

강한 조직은 리더 혼자가 아니라 구성원들과 함께 만들어집니다. 상호성 리더십은 리더와 구성원이 서로 신뢰와 존중을 주고받으며 함께 성장하는 리더십을 뜻합니다. 리더가 구성원을 이끄는 동시에 구성원도 리더에게 영감을 줍니다. 이런 쌍방향 관계 속에서 조직은 자율과 책임, 협력과 공감이 살아 있는 공동체로 발전합니다. 즉, 상호성 리더십은 '함께 만드는 힘'으로 조직의 지속 가능한 성과를 이끄는 리더십입니다. **A**

마음을 열어 마음을 얻는 **관계로 비즈니스를 키우는 '같이'의 '가치'**

3줄 요약

- 소비자의 90%가 '진정성'을 중요하게 봅니다. 이제 좋은 제품과 합리적 가격은 기본이고, 소비자는 '나를 향한 진심'을 선택의 기준으로 삼습니다.
- 커뮤니티는 한 번의 구매를 평생 관계로 바꾸는 장치입니다. 충성 고객 5%만 늘려도 전체 이익이 최대 95%까지 증가할 수 있습니다.
- 오늘의 작은 만남이 내일의 확실한 성장을 만듭니다. 활동은 습관이 되고, 습관은 관계가 되고, 관계는 결과가 됩니다.

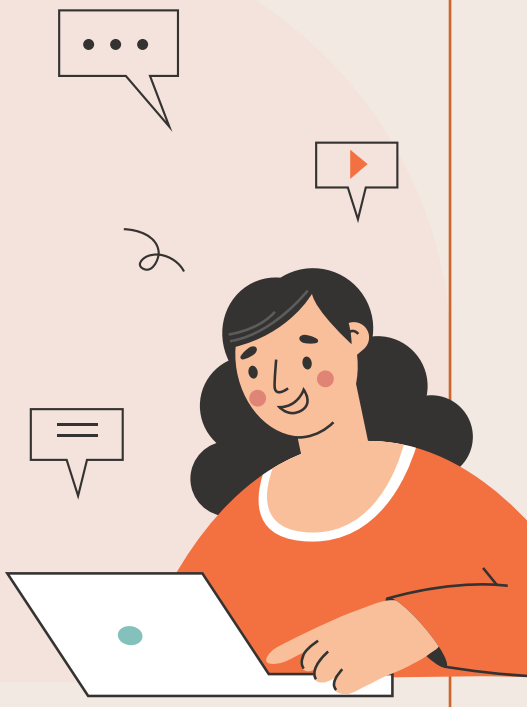
물건을 팔기보다 마음을 얻습니다

과거에는 뛰어난 제품의 품질과 합리적인 가격이 비즈니스의 성공을 결정하는 핵심 요소였습니다. 좋은 제품과 적당한 가격이면 그것만으로도 소비자의 마음을 얻고 시장을 선점할 수 있었습니다. 하지만 지금은 상황이 달라졌습니다. 이제 소비자에게 제품 품질과 가격은 절대적인 매력 요인이 아닙니다. 당연히 갖춰야 할 기본이 됐습니다.

소비자는 이제 '좋은 물건' 위에 '자신을 향한 진심과 비즈니스의 투명성'을 요구합니다. 글로벌 솔루션 기업 노스토(Nosto, 구 Stackla)에서 발표한 소비자 데이터에 따르면 '소비자의 90%가 '진정성'을 중요하게 본다'고 답했으며, 79%는 사용자 생성 콘텐츠(UGC)가 구매 결정에 큰 영향을 준다고 응답했습니다.[1] 화려한 모습보다 '나와 같은 보통 사람'의 솔직한 경험담을 신뢰한다는 뜻입니다. 이러한 현상은 '제품 만족도'보다 '심리적 소속감'을 갈망하는 현대인의 욕구를 반영합니다. 요가복 브랜드 룰루레몬은 지역 앰배서더와 함께 매장 기반 요가·러닝 모임 등 오프라인 프로그램을 상시 운영해 구매 경험을 관계 경험으로 확장합니다. 전 세계 매장에서 러닝 클럽, 요가 클래스 등이 정기적으로 열리며, 브랜드가 약속하는 라이프스타일을 사람과 사람의 만남으로 증명하고 있습니다.[2]

결국 소비자는 제품만이 아니라 자신이 지향하는 가치와 그것을 함께 나눌 사람들을 선택합니다. '나'가 존중받고 '우리'로 연결되는 곳에서 마음은 열린 채 오래 머뭅니다.

관계를 자산으로 만드는 비즈니스 모델



정보가 홍수처럼 쏟아지는 오늘날에는 사람과 사람 사이의 믿음을 기반으로 만들어지는 '신뢰 자본'이야말로 가장 가치 있는 무형 자산으로 평가됩니다. 이 점은 글로벌 컨설팅 기업인 에델만의 2025년 신뢰도 지표(Edelman Trust Barometer)에서 나온 '브랜드 신뢰, 우리에서 나에게로(Brand Trust, From We to Me)'라는 특별 보고서에도 명확히 드러납니다. 보고서는 '신뢰는 품질 및 가격만큼이나 구매 결정에서 중요한 고려 사항으로 부상했습니다'라고 밝히며 소비자가 브랜드를 선택할 때 '신뢰'가 매우 중요한 심리적 기준이 되었음을 이야기합니다.[3)]

이렇게 이웃의 추천을 더 믿는 최근 소비 트렌드는 '진솔한 관계'가 가지는 영향력을 증명합니다. 사람들이 이웃의 추천을 더 믿는 이유는 제품 추천의 '맥락'과 '책임'이 담겨 있기 때문입니다. 무턱대고 제품을 추천하는 지인은 드뭅니다. 평소에 눈여겨 관찰했기에 제품을 추천할 수 있게 마련입니다. 게다가 추천은 실제 생활에서 나온 구체적 경험이고 추천한 사람은 자신의 평판을 걸고 말합니다. 이런 이유로 진솔한 관계를 이룬 상호 간에 나누는 '진심'은 더욱 깊은 관계로 서로를 유도하고 신뢰를 키웁니다.

디지털 기술이 하루가 다르게 발전하고 AI가 일상을 바꾸는 초연결 시대에도 결국 비즈니스의 본질은 '사람'으로 돌아왔습니다. 제품의 기능과 성능이 상향 평준화되고 정보가 폭증하는 현실에서 소비자들은 더 이상 '무엇을 살지'가 아니라 '누구와 함께할지', '어떤 가치를 공유할지'를 선택의 기준으로 삼고 있습니다.

변화의 속도가 빨라질수록, 기술이 발전할수록 역설적으로 인간적 관계의 가치는 더욱 소중해집니다. AI가 정보를 제공할 수는 있지만 진심 어린 조언과 따뜻한 격려, 함께 걸어가는 동반자의 의미는 대체할 수 없습니다. 앞으로도 이 흐름은 더욱 강화될 것입니다. 메타버스와 가상현실이 확산되고 가상화폐가 새로운 경제를 만들어도 결국 사람들이 찾는 것은 '진짜 관계'입니다. 이제는 '같이'의 '가치'를 아는 사람들이 앞서가는 시대입니다. 혼자 빨리 가는 것보다 함께 멀리 가는 것의 지혜와 협력, 소유보다 공유의 기쁨을 아는 사람들이 진정한 성공을 만들어갑니다.

그렇다면 다음 질문은 분명해집니다. 좋은 관계를 어떻게 '지속 가능한 성장의 엔진'으로 전환할 것인가? 관계를 우연에 맡기지 않고 어떤 구조로 운영할까? 답은 커뮤니티입니다. 커뮤니티는 관계를 붙잡고 넓히며 위기를 완충하고 개선을 촉진하는 네 가지 축에서 동시에 힘을 발휘합니다. 이제 커뮤니티가 비즈니스에서 왜 중요한지, 그 작동 원리를 차례로 살펴보겠습니다.

커뮤니티가 가진 네 가지 힘

진정성이 중요해진 시대에 하나의 구심점을 갖고 사람을 모으는 커뮤니티는 분명한 힘을 가집니다. 커뮤니티의 경쟁력은 팔로워 숫자의 많고 적음에 달려 있지 않습니다. 그보다 중요한 건 '관계의 진실'입니다. 사람과 사람의 인연을 우연에 맡기지 않도록 리듬과 규칙을 부여해 한 번의 만남을 오래 가는 신뢰로 바꾸는 운영 방식을 가지면 훌륭한 커뮤니티를 이룰 수 있습니다. 아래에 소개하는 네 가지 힘은 거창한 이론이 아니라 규모와 업종을 막론하고 통용되는 활발한 커뮤니티 활동의 장점이자 존재 이유입니다.

1

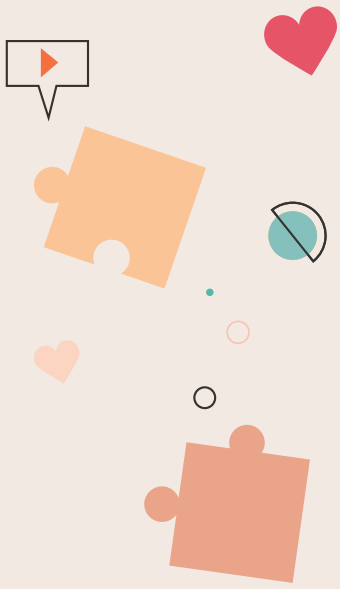
지속 가능한 관계로 만드는 평생 소비자

일회성 구매로 끝나는 관계는 소비자가 언제든 떠날 수 있는 모래 위에 지은 성과 같습니다. 오랜 관계 유지를 위해서는 긴밀한 유대가 필요합니다. 같은 가치를 공유하는 커뮤니티 안에서 네트워크는 끈끈해지기 마련입니다. 커뮤니티로 확보한 충성도 높은 소비자 수를 5%만 높여도 업종에 따라 전체 이익이 25~95% 증가할 수 있다는 분석 결과가 있을 정도로 그 효과는 대단합니다.[4) 5)]

2

자발적 성장의 토대, 소비자 경험이 곧 마케팅

커뮤니티는 '나의 경험'이 곧 '우리의 이야기'가 되는 공간입니다. 소비자와 제품 후기를 나누고 아이디어를 제안하는 등 제품이 가진 특장점을 묻고 답하며 브랜드와 제품을 주제로 함께 대화해보세요. 제품을 이해시키는 방안으로 활용될 수도 있고 소비자가 다른 사람에게 제품을 알리는 계기를 만들 수도 있습니다. 실제로 이렇게 시작되는 입소문이 큰 효과를 거둔다고 업계 전문가는 설명합니다.[6)]



3

위기를 완충시켜 주는 투명한 소통과 신뢰

견고한 커뮤니티는 위기 상황에서 방패 역할을 합니다. 연구에 따르면 소비자가 브랜드의 일원이라고 느낄수록 서비스 문제 등 부정적 사건이 발생해도 브랜드 이탈 등의 충격이 덜하다고 합니다. 핵심은 소비자를 진정한 일원으로 대하는 데 있습니다. 정보를 투명하게 공유하고, 신제품 출시 등 브랜드 소식을 지속적으로 전하며, 소비자의 사용 주기에 맞춰 꾸준히 소통할 때 커뮤니티는 견고해집니다.[7)]

4

대화로 이루는 살아 있는 시장 조사

시장 조사에는 비용과 시간이 많이 들지만 커뮤니티가 있다면 얘기는 달라집니다. 커뮤니티는 소비자의 목소리를 실시간으로 듣는 '365일 열린 회의실'입니다. 커뮤니티에서 오가는 대화와 피드백을 모으면 제품에 필요한 기능이나 개선 과제 등 소비자의 제품 반응이 또렷해집니다. 또한 조사에 따르면 응답자의 91%는 '전문가 팀을 고용하는 것보다 고객의 의견을 듣는 것이 혁신을 이끈다'[8)]고 답할 정도입니다.

커뮤니티 활동과 확장의 중요성

성장을 오래 지키는 힘은 '한 번의 구매'가 아니라 '계속되는 관계'에서 나옵니다. 커뮤니티 활동은 신뢰를 일상의 리듬으로 만드는 일입니다. 정기적으로 만나 소식을 나누고, 작은 약속을 기록하고 지켜 나가면 자연스럽게 재구매가 늘고 주변에 권하는 목소리도 커집니다. 문제가 생겨도 대화가 열려 있으니 쉽게 흔들리지 않습니다.

이제 필요한 것은 커뮤니티를 넓히는 일입니다. 한 그룹에 머물지 않고 이웃, 학교, 직장, 지역 모임으로 천천히 반경을 키워야 합니다. 참여 방법을 간단히 정하고, 정해진 요일에 소규모로 만나거나 온라인 소통 창구를 마련합니다. 알림, 후기, 환영 같은 역할을 나누고 만남과 피드백을 꾸준히 기록하면 커뮤니티는 스스로 자랍니다. 광고처럼 많은 사람에게 주목을 받는 활동이 브랜드 이미지를 키운다면, 커뮤니티는 그 관심을 신뢰로 바꾸어 성장의 속도를 안정적으로 붙잡아 줍니다.

결론은 분명합니다. 오늘의 작은 만남이 내일의 확실한 성장을 만듭니다. 활동은 습관이 되고, 습관은 관계가 되고, 관계는 결과가 됩니다. 지금 곁의 사람들과 천천히, 그러나 끊임없이 이어가는 것. 커뮤니티를 키우는 일은 곧 미래를 키우는 가장 가까운 방법입니다. **A**

> “우리는 서로 연결되어 있습니다.
> 우리는 함께할 때만 진정으로 인간다울 수 있습니다.”
>
> *My humanity is bound up in yours, for we can only be human together.*
>
> **데즈먼드 투투(Desmond Tutu, 1931~2021), 노벨 평화상 수상자·성공회 대주교**

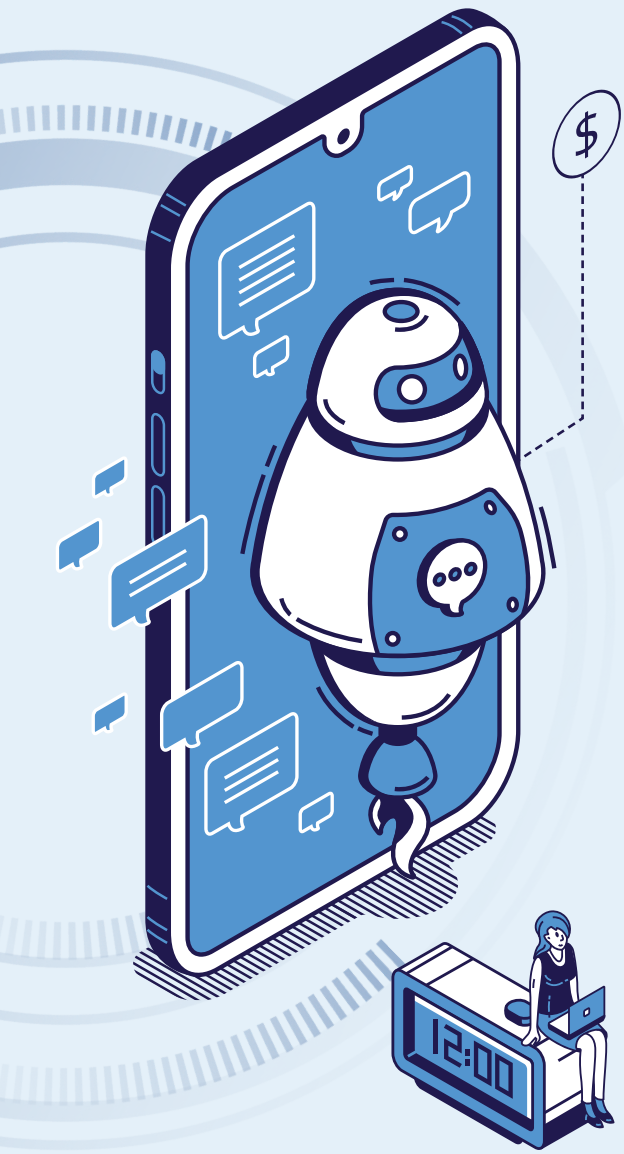
참고문헌

1. Nosto. “42 Statistics About User-Generated Content You Need to Know.” https://www.nosto.com/blog/42-statistics-about-user-generated-content-you-need-to-know/
2. Lululemon Athletica Inc. “Lululemon Brings Community and Movement Together.” Corporate story. https://corporate.lululemon.com/media/our-stories/2024/lululemon-brings-community-and-movement-together
3. Edelman Trust Institute. 2025. “2025 Edelman Trust Barometer: Special Report – Brand Trust, From We to Me.” https://www.edelman.com/trust/2025/trust-barometer/special-report-brands
4. Harvard Business Review. 2014. “The Value of Keeping the Right Customers.” (Amy Gallo) https://hbr.org/2014/10/the-value-of-keeping-the-right-customers
5. Harley-Davidson. “Harley Owners Group (H.O.G.).” https://www.harley-davidson.com/us/en/owners/hog.html
6. McKinsey & Company. “A new way to measure word-of-mouth marketing.” https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/a-new-way-to-measure-word-of-mouth-marketing
7. Journal of Business Research. 2020. “Buffering effects of brand community identification in negative events.” https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.09.008
8. SurveyMonkey. “12 stats that showcase the sheer power of the Feedback Economy.” https://www.surveymonkey.com/curiosity/12-stats-that-show-the-power-of-the-feedback-economy/

AI는 시간을 벌어주고, 당신은 사람을 얻습니다

3줄 요약

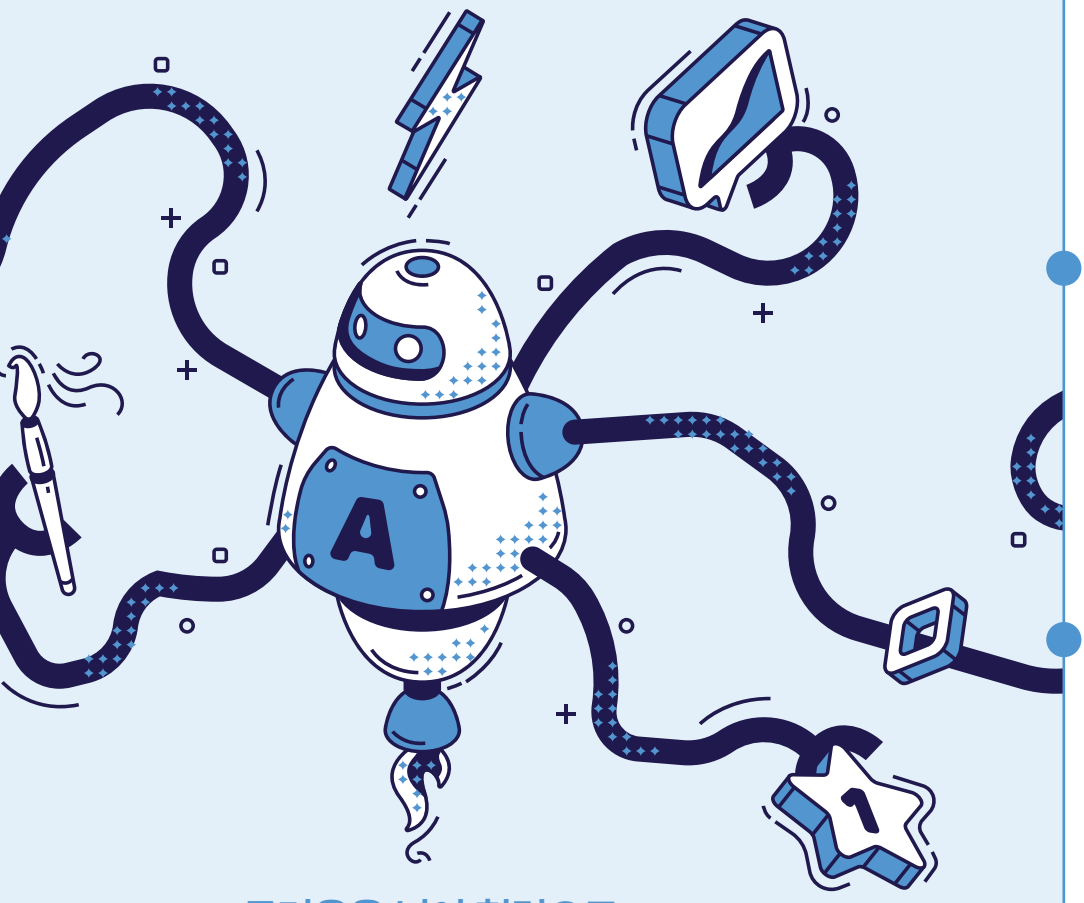
- ‘AI가 내 일자리를 빼앗을까?’ 걱정하기보다 똑똑한 비서로 활용해보세요. AI가 5분 만에 처리한 업무 덕분에 당신은 사람을 만날 시간을 얻습니다.
- 스타벅스가 자판기 대신 바리스타를 고용하는 이유. 기술이 발전할수록 사람의 온기와 진심 어린 관심은 더욱 특별해지고 가치를 갖습니다.
- ChatGPT 시작은 3분이면 충분합니다. 완벽하지 않아도 괜찮습니다. 70%만 완성하고 나머지 30%에 당신의 경험을 더하면 더 좋은 결과가 나옵니다.



“AI 때문에 내 일자리가 사라질까?”

요즘 주변에서 가장 많이 듣는 걱정입니다. ChatGPT(챗지피티)가 보고서를 써주고, AI가 디자인을 만들어주는 시대. 변화의 속도가 너무 빨라 따라가기조차 벅차게 느껴집니다. 특히 소비자를 직접 만나고 팀을 이끌며 관계를 기반으로 일하는 분들의 고민은 더 깊습니다. ‘AI가 과연 사람의 마음을 이해할 수 있을까? 신뢰는 어떻게 프로그래밍할 수 있을까?’ 고민이 고민을 낳는 요즘입니다. 하지만 조금만 시각을 바꿔보면 어떨까요? AI가 사람을 대체하는 게 아닙니다. 오히려 AI는 우리가 가장 잘하는 일에 더 집중할 수 있도록 도와주는 동반자에 가깝습니다.

스타벅스는 왜 여전히 바리스타를 고용할까요? 자판기가 더 빠르고 정확하게 커피를 만들 수 있는데도 말입니다. 답은 간단합니다. 사람들이 원하는 건 단순한 카페인 음료가 아니라 ‘오늘도 오셨네요, 평소 드시는 걸로 준비할게요’라는 따뜻한 인사이기 때문입니다. 로봇이나 기계가 만든 것은 정확할 수 있습니다. 하지만 거기에는 사람의 정성이나 진심은 없습니다. 이것이 바로 AI 시대가 가진 역설입니다. 모든 것이 자동화되고 디지털화될수록 사람의 손길과 진심 어린 관심은 더욱 특별해지고 가치를 가집니다. 이메일 대신 손편지가, 자동 응답 대신 직접 거는 전화가 더 큰 감동을 주는 것처럼요.



두려움을 넘어 협력으로, AI와 함께 일하는 법

AI와 대화하는 법은 생각보다 쉽습니다. 동료에게 부탁하듯 자연스럽게 대화하고 요청하면 됩니다. '이 내용을 좀 더 간단하게 정리해줄래?', '소비자에게 보낼 감사 메시지 초안을 작성해줘'처럼 평소 사용하는 말로 충분합니다. 처음엔 어색할 수 있습니다. AI가 엉뚱한 답변을 할 때도 있고, 원하는 결과가 바로 나오지 않을 때도 있습니다. 중요한 건 완벽하지 않아도 괜찮다는 마음가짐입니다. AI가 만든 초안이 100% 만족스럽지 않아도 됩니다. 70%만 완성되어도 당신이 처음부터 작성하는 것보다 훨씬 빠릅니다. 나머지 30%에 당신의 경험과 통찰을 더하면, 오히려 혼자 할 때보다 더 좋은 결과물이 나올 수 있습니다.

함께하면 더 쉬워집니다. 혼자서 AI를 배우려고 하면 막막하지만, 주변을 둘러보면 이미 시작한 사람들이 있습니다. 대화의 말문을 트는 질문으로 'ChatGPT 써봤어요?'라고 물어보세요. 의외로 많은 사람들이 조금씩 시도하고 있고, 자신만의 노하우를 가지고 있습니다. 팀 차원에서 'AI 활용 사례 공유' 시간을 가져보는 것도 좋습니다. 실패를 두려워하지 마세요. AI에게 잘못된 질문을 해도, 원하지 않는 답변을 받아도 아무 일도 일어나지 않습니다. 오히려 그 과정에서 더 나은 활용법을 발견하게 됩니다.

ChatGPT 전혀 몰라도 OK!

5분 만에 시작하는 AI 비서 활용법

STEP 1.

ChatGPT 시작하기 (소요시간: 3분)

1. 구글에서 ChatGPT 검색
   → 첫 번째 링크 클릭
2. Sign up(가입하기) 클릭
3. 이메일 주소 입력 또는 구글 계정으로 간편 가입
4. 우선은 무료 버전으로 충분,
   유료 버전으로 유도하는 결제는 일단 무시

TIP ChatGPT는 카톡처럼 대화창에 글을 쓰면 바로 답변해주는 서비스입니다.

STEP 2.

첫 대화 시작하기 – 그대로 따라 써보세요!

소비자와 미팅 후 감사 메시지를 전해야 할 때

한마디 인사를 전하기도 막막하고 어렵다면 대화창에 이렇게 입력해보세요. 아래 예시처럼 AI에게 '소비자 관리 및 커뮤니케이션 전문가'와 '사업가'처럼 역할을 부여하면 더욱 정교한 답변을 얻을 수 있습니다.

입력 내용:

당신은 커뮤니케이션 전문가이자 사업가입니다. 건강과 웰빙에 관심이 많은 40대 여성 소비자와 첫 미팅 후 남길 메시지를 따뜻하고 진심 어린 톤으로 작성해 주세요.

실제 ChatGPT 답변:

오늘 시간 내어주셔서 감사드립니다. 고객님께서 소중하게 생각하시는 건강 목표와 일상 루틴을 들으며, 앞으로 더 편안하고 활기 있는 변화를 함께 만들어 갈 수 있겠다는 기대가 생겼어요. 필요하실 때 언제든 편하게 말씀 주세요. 고객님의 속도에 맞춰 진심으로 도와드리겠습니다.

자주하는 실수 & 해결법

Q 영어로 답변이 나와요
A '한국어로 답변해줘'라고 추가 입력
Q 너무 길게 답변해요
A '3줄로 간단히 요약해줘'라고 요청
Q 너무 딱딱한 말투예요
A '친근하고 따뜻한 말투로 다시 써줘'라고 요청
Q 저장이 되나요?
A 네! 대화 내역이 자동 저장되어 언제든 다시 볼 수 있습니다

사람이 전부인 비즈니스, 그래서 더 필요한 AI

암웨이가 오래도록 실천해온 '얼굴을 맞대고 마음을 나누는' 철학은 AI 시대에도 변하지 않습니다. 오히려 더 강력해집니다. 모든 것이 자동화되는 시대에 직접 만나고, 손편지를 쓰고, 전화로 안부를 묻는 리더의 진심은 더욱 특별하게 다가옵니다. AI는 이런 브랜드의 철학과 진심을 '시간의 재분배'를 통해 강화시켜 줍니다. AI가 5분 만에 정리해준 교육 자료 덕분에 당신은 파트너와 일대일 멘토링을 할 시간을 확보할 수 있습니다.

암웨이 비즈니스의 또 다른 핵심은 '복제 가능한 시스템'입니다. 성공한 리더의 노하우를 팀 전체가 따라 할 수 있어야 합니다. 그런데 기존에는 이 복제 과정이 쉽지 않았습니다. 각자 가진 역량이 다르고 시간적 여유도 달랐기 때문입니다. AI는 이 격차를 획기적으로 줄여줍니다. 아직 비즈니스가 낯선 파트너도 AI를 활용하면 베테랑 리더처럼 체계적인 소비자 관리 메시지를 작성할 수 있습니다. '숙련된 ABO처럼 인사말을 적어줘'라고 AI에게 요청하면 꽤 그럴싸한 답변이 나옵니다. 글쓰기가 서툰 파트너도 AI의 도움으로 설득력 있는 제품 소개 자료를 만들 수 있습니다. 단, AI가 제안한 내용은 그대로 사용하기 전에 제품 정보의 정확성 등을 확인한 후 활용하는 것이 중요합니다.

'언제 AI를 시작해야 할까?' 고민하고 계신가요? 답은 '바로 오늘'입니다. AI 기술은 계속 발전하고, 활용하는 사람과 그렇지 않은 사람의 격차는 점점 벌어질 것입니다. 겁낼 필요 없습니다. 암웨이 비즈니스를 시작할 때를 떠올려 보세요. 처음엔 제품도 잘 몰랐고 사업 설명도 어색했습니다. 하지만 하나씩 실천하다 보니 어느새 리더가 되어 있었습니다. AI 활용도 똑같습니다. 완벽하지 않아도 괜찮습니다. 오늘 ChatGPT에 '안녕'이라고 인사하는 것부터 시작해보세요. 당신의 비즈니스를 도울 AI와의 동행을 응원합니다. A

상황별 AI 도구 선택 가이드

어떤 AI가 나에게 맞을까?

AI 도구도 각각 전문 분야가 있습니다. 상황에 맞는 도구를 선택하면 더 좋은 결과를 얻을 수 있어요. 하나씩 체험해보고 익숙해지면 두 가지 이상 AI를 조합해서 사용해보세요.

ChatGPT(챗지피티) / 만능 비서

- **잘하는 일** 메시지 작성, 아이디어 브레인스토밍, 교육 자료 요약, 간단한 번역
- **이럴 때 쓰세요** 소비자 감사 메시지 10개 버전 만들어줘, 이 제품 설명을 쉽게 다시 써줘
- **장점** 무료 버전도 충분, 한국어 이해도 높음, 대화하듯 편하게 사용
- **사용법** chat.openai.com 접속 → 회원가입 → 바로 시작

Perplexity(퍼플렉시티) / 팩트체크 전문가

- **잘하는 일** 최신 정보 검색, 출처가 명확한 자료 찾기, 경쟁사 제품 비교
- **이럴 때 쓰세요** 이 건강 정보가 맞는지 확인해줘, 최신 건강 트렌드가 뭐야?
- **장점** 모든 답변에 출처 링크 제공, 신뢰할 수 있는 정보만 선별
- **사용법** perplexity.ai 접속 → 구글 계정으로 로그인 → 검색창에 질문

Claude(클로드) / 깊이 있는 문장 분석가

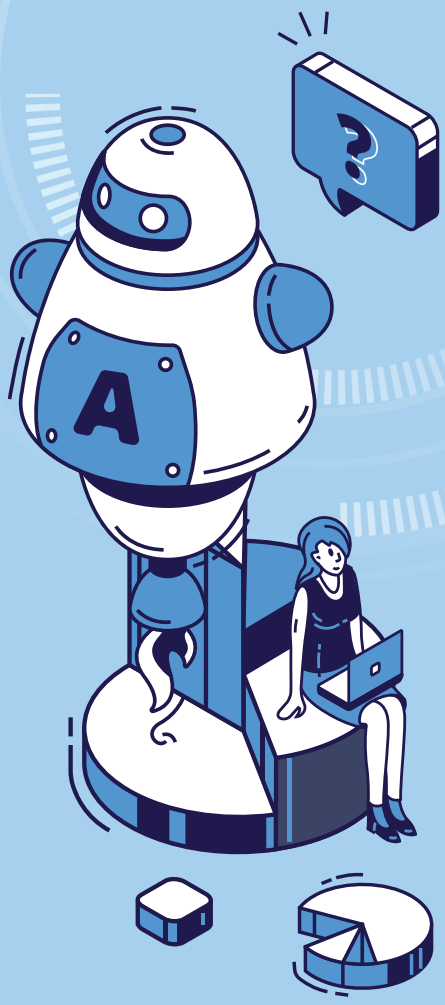
- **잘하는 일** 긴 문서 분석, 복잡한 자료 정리, 윤리적 조언, 창의적 글쓰기
- **이럴 때 쓰세요** 이 계약서 검토해줘, 20페이지 교육 자료를 체계적으로 정리해줘
- **장점** 긴 문서도 한 번에 처리, 매우 정중하고 신중한 답변
- **사용법** claude.ai 접속 → 이메일 가입 → 문서 업로드 가능

DeepL(딥엘) / 번역 전문가

- **잘하는 일** 자연스러운 번역, 비즈니스 문서 번역, 뉘앙스 살린 번역
- **이럴 때 쓰세요** 해외 제품 설명서 번역해줘, 영어 이메일 자연스럽게 써줘
- **장점** 일반 번역 사이트보다 훨씬 자연스러움, 문맥 이해도 높음
- **사용법** deepl.com → 내용 입력 혹은 파일 업로드 → 즉시 번역

AI에게 안전하게 묻고 현명하게 판단하는 법

AI를 잘 쓰고 싶지만, 어디까지 맡겨도 되는지 고민될 수 있습니다. 아래 세 가지만 기억하면 AI는 더 안전하고 똑똑한 '디지털 비서'가 됩니다. AI를 보다 책임 있게 활용하는 세 가지 규칙을 소개합니다. 기본만 지키면 실수는 줄고 판단은 정밀해집니다.



1 개인정보나 기밀 정보는 입력하지 마세요.

한 번 인터넷에 올라간 정보는 완전히 회수하거나 삭제하기 어렵습니다. 주민등록번호, 계좌번호, 여권번호, 로그인 ID와 비밀번호, 구체적인 건강 검진 결과, 회사의 내부 매출 자료나 인사 문서처럼 나와 조직을 특정할 수 있는 정보는 AI에게 맡기는 순간 돌이키기 힘든 위험으로 바뀔 수 있습니다.

실천 TIP **문서 원문을 그대로 올리기보다는 핵심 내용만 요약해서 묻고, 실제 이름 대신 A 고객, B회사처럼 익명으로 바꾸어 질문하는 습관만으로도 안전 수준은 크게 높아집니다.**

2 AI가 항상 옳은 답을 주는 건 아닙니다.

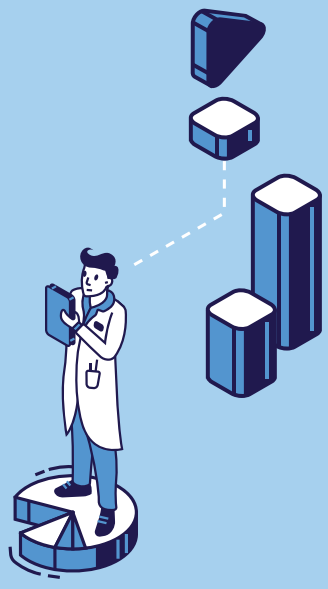
AI는 때때로 틀린 정보를 아주 그럴듯하게 말할 때가 있습니다. 이 때문에 통계와 같은 숫자나 제품 이름과 효능 등 중요한 정보는 반드시 확인이 필요합니다. 건강, 법률, 세무, 투자처럼 사실 여부가 중요한 정보라면 더더욱 공신력 있는 자료나 전문가의 의견을 함께 참고해야 합니다.

실천 TIP **'이 내용의 근거와 출처를 알려줘', '이 정보가 최신이 맞는지 기준 날짜와 함께 설명해줘'라고 다시 물어보는 것만으로도 부적절한 정보를 얻는 위험을 줄일 수 있습니다.**

3 특히 건강·의학 정보는 전문가 검증이 필수입니다.

건강·의학 정보는 어디까지나 '의사에게 질문할 내용을 정리하는 용도'로만 써야 합니다. AI는 직접 확인하고 진찰하는 존재가 아니기 때문에 어떤 경우에도 의사의 정확한 진단과 처방을 대신할 수 없습니다. AI가 제공하는 건강 정보는 어디까지나 참고용이며 진단과 치료, 약 처방은 반드시 의료진과 상의해 결정해야 합니다.

실천 TIP **'혈압 관리에 도움이 되는 생활 습관', '당뇨 환자가 피해야 할 음식'처럼 병원에서 상담할 때 참고가 될 만한 일반 정보와 질문을 정리하는 수준으로 활용하는 편이 좋습니다.**



NUTRILITE™

하루 종일 바쁜 당신을 위하여
항산화 지구력을 더했습니다

오래가는 비타민 C
뉴트리라이트 올데이 비타민 C 플러스

처음 만나는 지속성 비타민 C
*자사 브랜드 제품에 한 함
*시험관 시험 결과 8시간 지속 용출

1정당 600mg 고함량 비타민 C
*1일 영양성분 기준치 대비 600% 비타민 C 함유

우바자라 농장의 아세로라농축물, 건조자몽, 건조만다린오렌지, 건조레몬 부원료 함유

제품명: 올데이 비타민 C 플러스 | 제품의 유형: 건강기능식품 | 제조국: 미국 (U.S.A.) | 수입판매업소명: 한국암웨이㈜

NUTRILITE™

비타민 D는 연구논문이 왜 많을까요?

109,903[1] 편의 논문이 주목한 비타민 D,
그만큼 중요하니까, 함량도 기능도 안전하게!

하루 섭취 적정 고함량[2]
기존 함량보다 2배로 증가된 2000IU 함유

흡수율까지 고려한 듀얼 포뮬러
비타민 D3+비타민 K2

원재료도 뉴트리라이트답게
양송이버섯분말, 뉴트리서트 인증

제조업소명 : 액세스 비즈니스 그룹 엘엘씨, 미국 수입판매업소명 : 한국암웨이(주)

1) 미국 국립 보건원(NIH) 산하 미국 국립 의학 도서관(NLM)에서 운영하는 PUBMED 사이트에서 Vitamin D 검색어로 문헌 검색한 결과 (2025년 6월 기준)

2) 1일 영양성분 기준치 대비 500%

CN002716

NUTRILITE™

매일의 보습을 지키는 힘
매일의 자외선을 막아주는 힘*

식품의 유형 : 건강기능식품
제조업소명 : 액세스 비즈니스 그룹 엘엘씨, 미국
수입판매업소명 : 한국암웨이(주)

*자외선에 의한 피부손상으로부터 피부건강 유지에 도움을 줄 수 있음

피부 보습력 + 자외선 대항력
밀배유추출물

항산화까지 지키는 듀얼 포뮬러
비타민 C

뉴트리라이트만의 독자적인 식물추출물 (부원료)
로즈힙, 고지베리, 포도씨추출물
(금앵자)

NUTRILITE™

눈의 앞에서 뒤까지 입체적인 눈 건강 관리

비젼 헬스

눈의 복잡한 구조에는 다양한 영양이 필요하니까
다양한 성분을 정교하게 설계한 비젼헬스로
눈의 앞에서 뒤까지 입체적으로 관리하세요.

비젼 헬스만의 스펙트럼 포뮬러

눈 건강 핵심 성분 루테인 지아잔틴
어둠 속 시각적응을 돕는 베타카로틴
항산화를 위한 라이코펜

순도 높은 루테인 지아잔틴

눈 노화 관리에 좋은 마리골드 꽃을
루테인 전용품종, 지아잔틴 전용품종으로
순도 높게 각각 추출한 루테인과 지아잔틴

하루 한 알에 꽉 채운 영양

눈 건강부터 항산화까지
꽉 채운 영양을 1일 1캡슐로 편리하게

ARTISTRY

LONGXEVITY

피부 건강 수명에 답하다

157%
피부 활력지수 개선*

3일
느껴지는 피부 변화**

6가지
동안 지표*** 개선

한층 더 강력해진 식물 줄기세포 배양액 추출 블렌드에서 얻은 에너지로
피부 활력 지수와 6가지 동안 피부 지표를 개선합니다

피부활력 및 피부 탄력 유지력 지수가 157% 수준으로 확인됨 *In-Vitro Bioassay study 완료. 무처리 대조군 대비 Skin Vitality와 Resilience 관련 인자의 발현 증가 확인
**총 소비자 125명 대상 설문 조사(외부조사 기관) 결과, 93%가 3일 만에 피부가 활력이 돌고 건강해 보인다고 응답, 92% 가 피부에 광채를 더해준다고 응답, 90% 가 피부에 윤기를 더하고 생기 있게 느껴진다고 응답
(리치 크림에 한함) 총 소비자 125명 대상 설문조사(외부조사 기관) 결과, 96%가 눈가 피부에 수분이 공급되었다고 응답, 91%가 눈가 피부가 더 건강하고 탄력 있어 보인다고 응답. (아이크림에 한함)
***6가지 동안 지표: 탄력, 보습, 주름, 피부 장벽, 피부 결, 피부 처짐 (인체적용시험 완료)

10가지 피부 고민을 한 번에,
안티에이징의 한계를 넘다

스킨 뉴트리션 디파잉[1] & 코렉팅 세럼[2]

×2배
보습 레벨 강화

−4°C
피부 열감 해소

+65%
수분 장벽 강화

+68%
피부 탄력 개선

+47%
피부 치밀도 개선

입증된
당화 케어

ARTISTRY
SKIN NUTRITION

1) **디파잉 세럼** 보습 레벨 강화: 22 명 대상 인체적용시험 결과 평균 162 % 피부 보습 개선, 사용 직후 즉각적·일시적 효과에 한함, AIM Lab. | 피부 열감 해소: 20 명 대상 인체적용시험 결과 도포 직후 10 분 뒤 결과치 / 미적용 부위의 경우 -0.8 도 감소 / 외부 열자극(적외선 조사)에 즉각적·일시적 효과에 한함, 엘리드 | 수분 장벽 강화: 22명 대상 인체적용시험 결과 평균 65 % 피부장벽 기능 개선, 즉각적·일시적 효과에 한함. AIM Lab, | + 진정: 20명, 인체적용시험, 즉각적·일시적 효과에 한함, 엘리드 | + 각질 개선: 24 명, 2 주 인체적용시험, AIM Lab. | + 주름, 광채, 균일한 피부빛, 피붓결: 37 명, 8 주 인체적용시험, 외부시험기관 | + 항산화: In-vitro ARE Induction Assay. 기존 프리벤트 콤플렉스와 함께 사용하여 비교 시, 더 높아진 항산화 효과 확인(원료적 효능에 한함)

2) **코렉팅 세럼** 피부 탄력 개선: 39 명, 8 주 인체적용시험 결과, 평균 68 % 얼굴 피부 탄력 개선 효과, AIM Lab. | 피부 치밀도 개선: 23 명, 4 주 인체적용시험 결과, 평균 47 % 피부 치밀도 개선, 엘리드 | 당화 케어: 당화로 인한 피부 노화 케어, 인체적용시험 | + 주름, 피붓결: 38 명, 12 주 인체적용시험, 외부시험기관 | + 각질: 24 명, 2 주 인체 적용시험, AIM Lab. | + 피부장벽, 보습: 22 명, 인체적용시험, 사용 직후 즉각적·일시적 효과에 한함, AIM Lab | +목 피부 탄력: 30 명, 12 주 인체적용시험, AIM Lab. | + 항산화: In-vitro DPPH Assay 기존 리노베이팅 콤플렉스와 함께 사용하여 비교 시, 더 높아진 항산화 효과 확인(원료적 효능에 한함)

초미세 정화력

검증된 신뢰와 원칙

또 한번,

좋은 공기의 기준을 높입니다

좋은 공기만으로
생활은 달라질 수 있습니다

Beyond Air

ATMOSPHERE SKY™

유해물질이 더 복잡해질수록
이스프링의 기술은 더 정교해집니다

좋은 것에서 위대함으로
eSpring™

프리필터
모래 및 침전물 등
큰 오염 물질 여과

디펜스 가드
포낭 등 미세 입자 여과

카본 블록
잔류 의약 물질 및
PFOA/PFOS 등 여과

세계 최초 NSF 인증
UV-C LED TECHNOLOGY*

* NSF/ANSI Standard 55 for Class B microbial reduction

PF 25
NEW PIN
ACHIEVERS

AMWAY KOREA RECOGNITION

파운더스 더블 다이아몬드
FOUNDERS DOUBLE DIAMOND

| 32 | 9월 1일부 배순천 & 김태조

수석 다이아몬드
EXECUTIVE DIAMOND

| 36 | 9월 1일부 김성혜 & 박기원
| 40 | 9월 1일부 김현민 & 소남수
| 44 | 9월 1일부 박진주 & 조일훈

다이아몬드
DIAMOND

| 48 | 3월 1일부 김미영 & 김정배
| 50 | 3월 1일부 김윤정 & 이태훈
| 52 | 3월 1일부 전혜영 & 김준범
| 54 | 5월 1일부 곽진숙 & 최한욱
| 56 | 5월 1일부 주 옥 & 김태형
| 58 | 5월 1일부 하현주 & 최원형
| 60 | 7월 1일부 장미영 & 김옥동
| 62 | 8월 1일부 이경숙 & 주광진
| 64 | 8월 1일부 임지선 & 김도유
| 66 | 9월 1일부 서은경
| 68 | 9월 1일부 유재화 & 한승록

FOUNDERS
DOUBLE
DIAMOND

EXECUTIVE
DIAMOND

NEW PIN ACHIEVERS

PF25 뉴 핀 성취 ABO

DIAMOND

DIAMOND

52 전혜영&김준범

54 곽진숙&최한욱

56 주옥&김태형

58 하현주&최원형

60 장미영&김옥동

62 이경숙&주광진

64 임지선&김도유

66 서은경

68 유재화&한승록

FOUNDERS DOUBLE DIAMOND

파운더스 더블 다이아몬드

배순천 · 김태조

9월 1일부 / 경기 의왕시

초기 집중의 놀라운 기적
믿음으로 20년,
보너스 같은 삶

스무 해를 채운 시간 동안 두 리더는 초심을 한결같이 지켰습니다. 배순천 리더는 마흔한 살에 암웨이를 시작하며 스스로를 '지극히 평범한 사람'이라고 여겼습니다. 집안일을 돌보고 아이를 키우던 자신이 20년 후 가족 모두에게 경제적 안정을 선물하고 100명 넘는 파트너를 파운더스 에메랄드 이상으로 성장시키는 것을 목표로, 함께 꿈을 나누는 리더가 될 줄은 상상하지 못했습니다.

성공의 비결은 놀랍도록 단순했습니다. **"스폰서님이 알려주신 방법을 온전히 따르려 노력했습니다. 내 생각을 버리고, 그대로 실천하려 했습니다. 보통 사람들은 열 가지를 듣고 배우면 두세 가지는 자기 편한 대로 하려고도 해요. 저는 그렇게 제 생각대로 하다가 시간이 지나 잘못된 결과가 나올까 무서워 제 마음대로 하지 않으려 했어요. 그게 습관이 되고 일상에 배어들며 오늘의 저를 만들었습니다."** 성공의 방법은 이미 암웨이 시스템 안에 있었습니다. 자기 판단으로 선택하고 걸러내는 대신 바르게 믿고 따르는 것이 핵심이었습니다.

김태조 리더의 시작은 달랐습니다. 2006년 초, 8개월간 격렬하게 배순천 리더의 결심을 반대했습니다. 피해를 입거나 나쁜 소문을 들어서가 아니었습니다. '주부는 집안일만 하면 되지', '상대에게 부담을 주며 파는 일'이라는 막연한 선입견 때문이었습니다. 하지만 첫 미팅에 참석한 지 30분 만에 그의 생각은 완전히 바뀌었습니다. '아, 내가 알고 있던 건 그저 편견이었구나. 암웨이는 파는 일이 아니라 정직하게 나누는 일이구나.' 그 순간의 깨달음 이후, 두 리더는 언제나 함께 빠지지 않고 미팅 자리를 지켰습니다.

40대에 시작해 50대를 다 보내는 동안, 배순천 리더는 쉬지 않았습니다. 코로나 때도 대상포진에 걸릴 만큼 바쁘게 뛰었습니다. 나중에 받게 될 정직한 보상을 향한 믿음과 파트너에 대한 책임감이 그녀를 지탱했습니다. 환갑을 맞은 올해, 그동안의 노력이 큰 선물이 되어 돌아왔습니다. **"암웨이는 절대로 노력을 헛되게 하지 않습니다. 진심으로 된다고 믿고 꾸준하게 땀을 흘리면, 여러분의 도전과 노력에 대한 정직한 보상이 기다릴 것입니다."**

더 감사한 건, 두 사람이 증명한 가치가 더욱 많은 사람과 다음 세대에까지 이어지고 있다는 것입니다. 함께 걷는 파트너들의 성장이 이들의 진짜 목표가 되었고 부모를 본받아 자녀들 역시 암웨이 리더가 되었습니다. 처음부터 끝까지, 시스템을 믿고 솔선수범하며 파트너를 사랑으로 기다려 온 '부부의 20년'은 암웨이가 약속하는 가치, 관계로 성장하는 비즈니스를 증명합니다.

> 시작할 때 가졌던
> 마음과 비즈니스의
> 원칙을 따르다 보니
> 어느새 습관이 되어
> 20년이 흘렀고,
> 정직하게 쌓은 시간은
> 오늘의 성취로
> 돌아왔습니다. 이 가치가
> 저희 자녀들에게까지
> 이어져 아이들 역시
> 암웨이 리더의 길을
> 걷고 있습니다. 지금 막
> 시작하는 여러분도
> 믿고 꾸준히 행동하는
> 매일을 이어간다면,
> 분명히 저희처럼 원하는
> 삶에 다가갈 수 있습니다.

01 20년간 암웨이를 하며 가장 중요하게 여긴 원칙은 무엇인가요?

처음 시작했을 때 가졌던 마음이 전부였습니다. 암웨이 비즈니스는 성공자들의 방식을 그대로 따르는 게 중요합니다. 자신의 생각을 버리고 스폰서님 말씀을 믿고 똑같이 따랐던 시절이 지금의 저를 만들었습니다. 처음에는 어렵고 어색해도 반복하는 매일이 쌓이면 곧 습관이 되고, 그 습관이 올바른 리더의 자세와 마음가짐을 만들어 줍니다. 처음 시작할 때부터 알려주는 대로 바르게 실천하면 가장 빠르게 성장할 수 있습니다.

02 리더로서 실천하는 루틴이 있다면 소개해주세요.

미팅에 빠지지 않고 참석해보세요. 미팅에 꼬박꼬박 참석하는 게 중요합니다. 암웨이 비즈니스의 성공이 미팅장에 있다고 여러 리더들이 입을 모아 말하는 건 괜한 이유가 아닙니다. 미팅에 나가면 스스로 동기부여도 되고 스폰서로부터 더욱 밀접한 코칭을 받을 수 있고, 파트너들에 대한 사명감과 책임감도 느낄 수 있어요. 미팅의 중요성은 아무리 강조해도 지나치지 않죠.

03 사람과의 관계에서 가장 중요하게 여기는 가치는 무엇인가요?

관계를 오래 이끌고 싶다면 신뢰를 얻어보세요. 아무리 작은 약속이라도 지키고 시간도 엄수해야 합니다. 자기가 했던 말을 잘 기억하고 실행하는 것도 중요해요. 저희는 스스로 한 말을 기억하고 가능한 최선을 다해 지키려 노력합니다. 또 상대방 의견을 존중하는 것도 중요하다고 생각해요. 단점이 많아 보이는 사람도 한두 개 장점은 분명히 있습니다. 그 장점을 잘 발견해서 상대를 존중하면 더 깊은 신뢰 관계로 이어지는 기회가 될 거예요.

04 두 분이 그리는 미래의 목표를 들려주세요.

100명 넘는 파트너가 파운더스 에메랄드 이상을 달성해 재정적 안정을 이루도록 돕는 게 목표예요. 암웨이는 혼자 성장할 수 없어요. 함께하는 파트너의 성장이 선행돼야 저희도 성장할 수 있는 '동반 성장의 윈-윈 비즈니스'이기 때문입니다. 파트너의 성장을 돕다 보니 저희도 올해 자연스럽게 성장하게 됐습니다. 내년과 내후년에는 우리 파트너들이 열매를 맺을 거예요. 나의 성공이 아니라 함께 성공하는 것, 이것이 바로 암웨이가 가진 진정한 가치입니다.

05 암웨이를 시작하려는 분들에게 꼭 전하고 싶은 한마디.

천천히라도 꾸준히 하면 됩니다. 남들이 하는 말과 자신이 가진 막연한 두려움 때문에 포기하지 마세요. 마음을 편안하게 갖고 들여다보면 암웨이 비즈니스가 가진 진짜 가치를 알 수 있을 거예요. 그리고 제대로 공부해보세요. 확신이 생겼다면 주위 판단에 맡기지 말고 암웨이로 성공한 사람을 만나 직접 답을 찾으세요. 여러분 모두 자기 삶의 주인공이 되길 응원합니다. **A**

EXECUTIVE DIAMOND

수석 다이아몬드

김성혜 · 박기원

9월 1일부 / 경기 광주시

사람을 성장시키는 생명력을 가진 진정한 섬김의 리더십

두 리더에게 암웨이 비즈니스는 처음부터 순탄한 길이 아니었습니다. 옳다는 확신은 있었지만 이유 모를 벽이 가로막았고 결국 포기를 결심했습니다. 벌써 세 번의 포기. 그 뒤 마주한 2020년, 네 번째 도전 앞에 선 두 사람은 냉정하게 현실을 점검했습니다. 은퇴 후 미래를 고민하며 불안에 떠는 회사원의 삶. 그런 과거로 또 돌아가기 싫었습니다. '암웨이 비즈니스는 반드시 되는 사업이다. 그런데 우리는 아직 부족하다.' 이 냉혹한 인정이 전환점이 됐습니다. 문제는 자신의 마음과 하고자 하는 의지에 있다는 걸 깨달은 뒤 결심했습니다. "그렇다면 이번엔 제대로 배우고 따라 실천해 보자!" 미팅장에서 꾸준히 오래 자리를 지키며 시스템을 온전히 받아들이는 과정에서, 두 사람은 그동안 놓치고 있었던 암웨이의 진정한 힘을 발견했습니다. 스폰서님들의 솔선수범과 헌신, 섬김의 리더십이 어떤 의미인지 비로소 이해하게 되었고, 그 깨달음이 지치고 실의에 빠진 두 사람의 마음에 새로운 불씨를 지폈습니다.

이번만큼은 달랐습니다. 두 사람은 매일 아침 루틴을 성실하게 지키며 미팅장에서 배운 섬김의 리더십을 실천했습니다. 낮은 자세로 파트너들의 이야기를 듣고 눈높이에 맞춰 함께 걸었습니다. 그러자 사람이 곁으로 모이기 시작했습니다. 당시를 회상하며 김성혜 리더는 이야기합니다. **"진정한 섬김의 리더십에는 생명력이 있다는 걸 그때 알게 되었습니다. 암웨이 시스템 속에서 섬김을 제대로 배우고 실천하며 저희도 그 생명력을 받아 성장하게 되었으니까요. 섬김의 리더십은 생명력을 갖고 사람을 키웁니다."**

3전4기 후 맞이한 변화, 이제 두 사람은 성장과 성취를 외칩니다. "저희가 해냈습니다. 그러니 여러분도 분명히 할 수 있습니다." 과거 선배 리더들이 '이 비즈니스는 누구나 할 수 있다'고 말할 때, 두 사람의 마음속엔 '정말 그러면 좋겠다'는 희망 섞인 의구심만이 있었습니다. 하지만 이제는 스스로 그 과정을 겪어봤기에 아는 경험에서 우러나오는 진정성 담긴 노하우를 나눕니다. **"암웨이 비즈니스는 단순히 돈을 버는 수단이 아니라 인간의 존엄성을 지키며 살 수 있는 길입니다. 누군가에게 고개 숙이지 않아도 되고 자신의 가치를 타협하지 않아도 되는 삶을 희망한다면 꼭 알아보세요."** 가능성의 지평이 무한히 넓어졌고 꿈의 크기도 이전과 비교할 수 없을 만큼 커졌습니다. 포기를 말하던 두 사람이 더 빛나는 미래를 목표로 도전을 말합니다. 세 번의 포기 끝에 찾은 진정한 길. 그 길에서 부부는 마침내 삶을 밝히는 빛을 발견했습니다. 그리고 이제 그 빛으로 더 많은 사람들의 길을 밝힙니다.

세 번의 좌절에도
포기하지 않았습니다.
네 번째 도전에서 드디어
성취를 이뤘습니다.
18년 동안 정체됐던
사업이 섬김의 리더십을
배우고 실천하면서
달라지기 시작했습니다.
리더가 먼저 도전해야
파트너도 움직인다는
사실을 깨닫고 낮은 자세로
섬기며 선행과 겸손으로
사람을 대하자 오랜
실패의 경험이 오히려
성장의 밑거름이 됐습니다.
암웨이는 끝까지 포기하지
않으면 되는 일입니다.

01 암웨이 비즈니스에서 가장 중요하게 생각하는 리더십은 무엇인가요?

헌신과 도전입니다. 리더의 꾸준함이 팀 문화를 만듭니다. 겸손하게 섬기는 헌신, 그것이 리더의 덕목입니다. 동시에 리더가 먼저 도전해야 파트너가 그 뒤를 따릅니다. 18년간 암웨이를 하며 깨달았습니다. 도전을 결심하고 실천하는 그 과정에서 사람은 비로소 성장합니다. 변화는 결심이 아니라 도전하는 순간에 시작됩니다. 성장을 바란다면 우선 도전해보세요. 좋은 결과가 있기를 진심으로 기원합니다.

02 18년 동안 가장 힘들었던 순간과 그 시기를 어떻게 이겨내셨나요?

도전 앞에 섰을 때가 가장 힘들었습니다. 그때 가장 깊이 대화를 나눈 사람은 저 자신이었습니다. 현실을 객관적으로 분석했습니다. 문제는 시스템이 아니라 제게 있었습니다. 과거로 돌아가면 변화를 꿈꿀 수 없는 삶이 기다리고 있다는 걸 알기에, 더 실행하기로 마음먹었습니다. 결과를 조급하게 기대하지 말자. 매일 해야 할 일을 꾸준히 하자. 그 담담한 각오가 돌파구를 만들었습니다.

03 스스로 성장하기 위해 매일 꾸준히 지키는 습관이 있으세요?

어떤 일이 있어도 하루 루틴을 지킵니다. 암웨이 시스템은 일상을 지키는 것만으로도 비즈니스가 작동하도록 설계되어 있습니다. 중요한 것은 일관성입니다. 순간의 감정에 흔들려 해야 할 일을 미루는 순간, 사업의 흐름이 끊기고 관계에도 균열이 생깁니다. 순간을 다스리고 일상의 약속을 지켜내는 데서 진짜 힘이 나옵니다.

04 사람과의 관계에서 신뢰를 쌓는 방법을 알려주세요.

상대의 이야기를 충분히 듣고 관심을 기울여 보세요. 그 사람이 무엇을 좋아하고 어떤 가치를 중요하게 여기는지 이해하려 노력하세요. 상대를 있는 그대로 받아들이고 공감하는 것, 그것이 신뢰를 쌓는 첫걸음입니다. '하루에 한 번 이상 선을 베푸는 마음으로 다가가라'라고 말씀 주신 스폰서님의 조언을 따라 실천하면서 깨달았습니다. 진심으로 상대를 섬기며 이해하려 할 때, 관계는 자연스럽게 탄탄해집니다. 그리고 그렇게 쌓인 관계가 결국 비즈니스의 가장 단단한 기반이 됩니다.

05 암웨이 비즈니스 시작을 고민하는 분들에게 조언을 전해주세요.

암웨이 시스템에는 잠자는 거인을 깨우는 힘이 있습니다. 일상을 지키며 긍정의 언어를 무의식에 주입하면 누구나 성장합니다. 특별한 능력이 필요한 게 아닙니다. 시스템을 믿고 따르다 보면 마음속 근력이 커집니다. 다만 한 가지 전제가 있습니다. '스스로 나아지고 싶다'는 굳은 의지입니다. 더 나은 삶을 향한 진심 어린 열망이 있다면 그에 걸맞은 노력과 실천이 뒤따라야 합니다. 시스템은 방향을 제시하지만, 그 길을 걷는 것은 결국 자신의 몫입니다. **A**

EXECUTIVE DIAMOND

수석 다이아몬드

김현민 · 소남수

9월 1일부 / 광주광역시

간절함으로 밀고,
원칙으로 이룬 성취

두 사람의 시작은 쉽지 않았습니다. 남편의 월급만으로 네 아이를 꾸려야 하는, 여섯 식구가 살아가는 현실의 팍팍함은 이루 말할 수 없었습니다. 제품을 써봐야 느낀 감동을 전하고 사람을 만나야 성장에 탄력이 붙지만 여건이 수월치 않았습니다. 그래도 포기할 수 없는 이유는 분명했습니다. **"직장을 다니면 삶을 살 수는 있지만 삶을 바꾸기는 힘들어요. 암웨이 비즈니스에는 전혀 다른 새로운 삶을 살 수 있는 희망이 있어요. 어떤 직장도 이루기는 힘든 일, 암웨이 비즈니스밖에 없다는 간절함이 저를 버티게 했습니다."** 암웨이 외에 대안을 떠올리기 어려웠기에, 만나는 새로운 인연의 소중함을 알고 느리지만 한 명 한 명 사람을 사귀고 미팅에 나가 공부하며 더딘 시작을 이어갔습니다. 김현민 리더가 암웨이 비즈니스를 시작한다고 했을 때 소남수 리더는 처음부터 200퍼센트 지원을 약속했습니다. 직접 비즈니스를 할 수는 없었지만, 구체적으로 사업을 분석하고 수익 구조와 철학, 제품 품질을 검증해 신뢰를 더했습니다. '이 사업은 안 하면 안 된다'라는 결론을 내린 뒤부터 소남수 리더는, 암웨이 비즈니스에는 자본보다 시간이 필요했기에 집안일을 전담하며 김현민 리더를 온전히 응원했습니다.

두 사람은 빠른 속도보다 꾸준함을 앞세웠고 상황보다 원칙이 우선이었습니다. 말로 선포한 목표는 행동으로 증명한다는 철칙이 일상 곳곳에 스며들었습니다. 하지만 시험의 순간은 어김없이 찾아왔습니다. 올해가 특히 힘들었습니다. 두 번의 큰 자동차 고장으로 생긴 어려움과 한 달 넘게 병원에 입원하는 고초도 겪었습니다.

그런 상황에서도 비즈니스의 속도를 늦추지 않았습니다. "선포를 했으면 죽기 직전까지 해보고 안 되면 어쩔 수 없다고 생각했어요. 최선을 다하는 게 중요했습니다." 누워 있어야 할 때도 병원 사람들을 만나고 파트너와 상담하며 마지막까지 놓지 않았습니다. **"잘 안 되는 때에도 성장하는 사람은 성장합니다. 그 주인공이 내가 되자고 생각했습니다." 원칙을 지킨 시간은 성과를 만들었고, 다음 초점은 자연스레 이번 성취를 함께한 파트너로 옮겨졌습니다.**

"가족처럼 떠나는 리더십 세미나에 함께 갈 파트너를 늘리고, A70을 꿈꾸는 분들이 반드시 그 목표를 이루도록 돕겠습니다. 그분들의 꿈을 이루는 더블 다이아몬드가 되는 것이 이제부터 저희가 그리는 분명하고 확실한 꿈입니다." 이들을 움직이는 것은 파트너들에 대한 사명감입니다. 파트너의 목표를 내 목표로 삼는 것. 그것이 두 사람이 분명하게 정한 반드시 이룰 꿈이자 목표입니다.

암웨이는
평범한 사람을 비범한
사람으로 만들어 주는
일입니다. 2007년부터
우리가 쌓아올린 매일은
누군가에게 꿈과 희망을
전하는 시간이었습니다.
처음 시작할 때의
간절함을 잃지 않고
끝까지 가보자는
마음으로 걸어왔습니다.
만나는 한 사람 한 사람,
모두 존중하며 관계를
쌓다 보니 느리지만
단단하게 여기까지 올 수
있었습니다.

01 **오늘의 성취를 이루게 된 계기의 순간은 언제였을까요?**

만 5년 만에 성취한 첫 여행, 치앙마이 리더십 세미나에 네 자녀를 모두 데리고 갔습니다. 그곳에서 본사 직원분들이 저희 아이들을 존중하며 친절을 베푸는 모습을 보고 사람이 사람을 대접한다는 게 어떤 건지 느꼈습니다. 그 뒤로 여행은 놓치고 싶지 않았고 스폰서가 대신할 수 없는 경험이기에 파트너들도 꼭 그 경험을 하게 해주고 싶은 마음입니다.

02 **오래도록 기억에 남는 뿌듯했던 기억을 들려주세요.**

그만두려던 파트너가 포기를 선택하려던 때 '여기서 멈추지 말고 끝까지 함께 가보자'라는 말로 동행을 약속하고 같이 뛰었습니다. 그 파트너가 다시 일어나 핀 업을 달성했을 때의 뿌듯함은 이루 말할 수 없었습니다. 한 가족이 더 잘 살 수 있는 희망을 지켜낸 순간이었습니다. 평범한 사람을 비범한 사람으로 만들어 주는 암웨이 비즈니스로 누군가의 삶을 바꾸고 더 나은 사람으로 성장하게 도울 수 있다는 것이 늘 저희에게 감동을 줍니다.

03 **성장하는 리더가 되고자 매일 꾸준히 지키는 습관이 있을까요?**

상상의 힘을 키우는 것입니다. 내 꿈에 대한 상상을 계속해보세요. 매우 상세하게 자신이 이루고 싶은 꿈을 자주 그리면 어느새 그렇게 된 자신을 발견할 수 있게 될 거예요. 구체적인 꿈을 자주 꾸며 되리라 굳게 믿는 것이 저희의 성장 습관입니다.

04 **리더님이 가장 자주 반복하는 말이나, 힘이 되는 문장이 있나요?**

내 감정 상태가 정말 중요합니다. 내가 진심으로 행복할 때 함께하는 분들도 그런 삶을 살고 싶어집니다. 감정이 흔들릴 때도 있고 기분이 가라앉을 때도 있는데 의도적으로 '기분이 좋다. 잘되고 있다'라고 주문을 외우듯 나에게 계속 에너지를 줍니다. 그러면 정말 기분이 좋아지고 잘 될 것 같고 더 자신 있게 전하는 힘이 생깁니다.

05 **올해를 돌이키며 가장 감사했던 분들에게 인사를 전해주세요.**

도전 과정에서 크게 다쳐 병원에 입원해 있을 때 탑스폰서님께서 처음으로 '기도한다, 회복하길 바란다'며 직접 전화를 주셨습니다. 큰 감동이며 감사했습니다. 함께 응원해주신 한국암웨이의 모든 임직원분들에게도 감사합니다. 평범한 ABO인 저희가 이렇게 도전하는 마음을 갖고 오래도록 비즈니스를 이끌 수 있었던 비결은 모두가 전해준 응원 덕분입니다. 그분들이 계셨기에 이렇게 용기 내어 끝까지 해올 수 있었습니다. 힘든 우여곡절 속에서도 자식처럼 품어주신 스폰서님께도 감사드립니다. 그분들께 보답하는 건 우리가 더 성장하고 바른 리더가 되는 것이라는 걸 알기에 더욱 노력하려 합니다. 함께해준 파트너분들을 비롯해 모든 분들에게 진심으로 감사합니다. **A**

EXECUTIVE DIAMOND

수석 다이아몬드

박진주 · 조일훈

9월 1일부 / 경기 성남시

다시 만난 기회로 깨달은 소중한 가치, 선한 영향력과 신뢰가 만든 특별함

암웨이와의 인연은 27년 전으로 거슬러 올라갑니다. 20대 중반, 열정 하나로 도전했던 첫 사업은 아쉬운 마침표를 찍어야 했습니다. 당시 박진주 리더는 암웨이를 단순히 '물건을 떼어다 파는 사업'으로만 이해했고 본질을 깨닫지 못한 채 물러났습니다. 하지만 제품에 대한 신뢰만큼은 흔들린 적이 없었습니다. 그렇게 충성스러운 소비자로 남아 30년 가까이 암웨이와 동행했습니다. 그 긴 세월 동안 그녀의 삶은 파도처럼 일렁였습니다.

여러 업종을 거쳐 20년 넘게 자영업을 했고, 그중 커피 사업만 10년을 이어갔습니다. 한때는 여러 매장을 운영할 정도로 번창했지만 시장 변화 속에서 하나 둘 문을 닫는 쓰린 아픔도 겪어야 했습니다. 20년간 쉼 없이 달려온 그녀에게 코로나는 처음 맞이하는 공백이었습니다. 그 시간 동안 암웨이 제품을 사용하며 받은 작은 보상에서 잊고 있던 오래전 한 마디가 떠올랐습니다. '무자본으로도 시작해 성장할 수 있다.' 큰 자본이 필요한 자영업을 하는 동안에는 생각할 수 없었던 이야기에 담긴 가능성이 그녀를 다시 암웨이로 이끌었습니다.

그녀에게 찾아온 두 번째 기회는 완전히 다른 세계를 보여주었습니다. 전에는 보이지 않던 암웨이 비즈니스의 진짜 모습이 비로소 선명해졌습니다. **"암웨이는 파는 사업이 아니라 함께 쓰는 사람들의 모임이었어요. 그걸 깨닫자 모든 퍼즐이 맞춰졌습니다." 좋은 제품을 자랑하듯 알려주고, 관심 있는 사람들을 연결해주기만 하면 되는 일.** 20년간 자영업을 하며 몸에 밴 장사꾼의 부담감을 내려놓자 오히려 일이 술술 풀리기 시작했습니다.

지금 그녀가 강조하는 건 '내적 성장'과 '외적 성장'의 균형입니다. "암웨이에서는 누구나 성장하고 목표를 이룰 수 있어요. 하지만 내면의 성장 없이 숫자만 좇으면 반드시 한계에 부딪힙니다." 52년 인생에서 쌓아온 모든 경험이 지금 빛을 발하고 있습니다. 자영업을 하며 겪었던 실패와 다시 일어섰던 순간들이 모여 이제는 파트너를 이해하고 기다려주는 지혜가 되었습니다. "암웨이는 성공대학이에요. 경쟁이 아닌 상부상조, 혼자가 아닌 함께. 이게 암웨이만의 특별함이죠." **이제 그녀는 누구에게나 자신 있게 말합니다. 암웨이 비즈니스는 삶에 거창한 변화를 요구하지 않는다고. 단지 쓰던 제품의 브랜드를 바꾸고 좋은 것을 주변과 나누기만 하면 된다고.** "자영업보다 훨씬 쉽고 재미있어요. 무엇보다 여기서는 실패해도 다시 일어서도록 모두 손을 내밀어 줍니다." 그녀의 확신에 찬 목소리에는 진심 어린 감사와 더 많은 사람들과 이 기회를 나누고 싶은 간절함이 담겨 있었습니다.

'파는 사업'이 아니라
'함께 쓰는 사람들의
모임'이라는 암웨이
비즈니스의 본질을
깨달은 다음부터
모든 것이 달라졌어요.
오랫동안 써온 제품에 대한
변하지 않는 신뢰가
결국 저를 수석
다이아몬드까지 이끌어 준
힘이 되었습니다.
50대에 새로 시작한
도전이 기적을 만들어 냈고,
이제 누구에게나 자신 있게
암웨이 비즈니스를
추천할 수 있어요.

01 놀라운 성취를 이루셨는데, 가장 중요하게 생각하는 성공 원칙이 있나요?

'하면 된다. 그런데 뭘 하면 되느냐? 말을 하면 된다'라는 게 제 철학이에요. 속으로만 생각하지 말고 누군가에게 정보를 전달해야 하는 사업입니다. 또한 배려하며 솔선수범하고 파트너의 성공에 게으름 없이 함께하는 것이 중요합니다. 회원가입의 중요성도 강조하고 싶어요. 우선 '내 사람'부터 만들어야 하거든요. 회원가입 전에는 부담스러워 하던 분들도 가입 후에는 마음이 한결 편해지는 걸 많이 봤습니다.

02 '내적 성장'과 '외적 성장'의 균형이란 무엇인가요?

암웨이 사업에서는 누구나 다이아몬드가 될 수 있지만, 내적 성장 없이 외적 성장만 앞서면 정체합니다. 인성, 팀워크, 전반의 조화가 필요해요. 제가 52세가 되기까지 사회생활 속에서 갈고닦은 실력이 지금 발휘되고 있습니다. 배려하고, 참아주고, 솔선수범하며 파트너들의 성공에 게으름 없이 함께하는 것. 이런 내면 작업이 뒷받침되어야 진정한 성장이 가능합니다.

03 수석 다이아몬드가 된 지금, 가장 감사한 분들은 누구인가요?

파트너들의 개별 노력이 합해져 우리의 오늘을 만들었기에 팀워크를 맞춰준 파트너들이 정말 고맙습니다. 우리는 파트너들과 서로의 성공을 진심으로 응원했어요. 목표 달성을 위해 물심양면으로 힘을 보탰고, 이런 상부상조의 매력은 다른 곳에는 없어요. 특히 '세 명의 핵심 파트너'가 나타난 후 주변 사람들이 우리 팀워크를 보고 모여들기 시작했습니다. 진정한 팀의 힘을 보여준 우리 팀원들 덕분입니다.

04 젊은 세대들에게는 어떤 방식으로 소통하시나요?

요즘 세대는 스스로 잘해서 이래라저래라 간섭하지 않아요. 목표를 억지로 강조하지도 않습니다. 다들 성인이고 꿈이 달라요. 대신 팀의 성장 동력은 미팅 참석으로 생기는 팀워크라고 생각하기에 미팅 참석만큼은 강조합니다. 팀이 모이는 주 1회 미팅을 기본으로 하고 나머지는 자율적으로 합니다. 꾸준한 분들이 달라지는 모습을 제가 직접 보고 있어 행복할 때가 많아요.

05 시작을 고민하는 분들께 전하고 싶은 메시지가 있다면요?

거창한 비전부터 고민하지 말고 지금 삶에 암웨이를 추가한다고 생각해보세요. 단순히 브랜드를 바꾸는 일입니다. 맛집에 가서 '여기 맛있다'고 말하는 게 어렵나요? 암웨이도 마찬가지예요. 좋은 제품을 쓰니 건강도 좋아지고 환경도 좋아지고 돈도 벌 수 있다는 걸 자연스럽게 알려주면 됩니다. 쉽고 재미있게 암웨이를 해보세요. 여러분이 결심하면, 가장 가까이에서 여러 선배들이 제일 열심히 도우며 응원해줄 거예요. 경쟁 대신 함께하는 일이라 같이 웃을 일이 많아요. **A**

김미영 · 김정배
3월 1일부 / 서울특별시

곁을 지켜준 믿음에 보답하는 마음으로

성장하고 싶은 마음과 달리 현실이 따라주지 않을 때가 많습니다. 김미영 리더의 암웨이 비즈니스도 그랬습니다. 오랜 시간 더딘 성장 속에서 같은 자리에 머물러야 했던 시절, '과연 내가 해낼 수 있을까?'라는 의문이 그림자처럼 따라다녔습니다. 그때마다 그 곁을 지켜준 건 스폰서님과 파트너들이었습니다. 흔들리지 않는 믿음과 함께 쌓아 올린 신뢰 덕분에 다시 일어설 수 있었습니다.

활발하지 않던 성격이었지만, 파트너와 함께 성장하기 위해 자신만의 좁은 테두리에 머물러 있을 수는 없었습니다. **그래서 아침마다 음원을 들으며 마음을 가다듬고, 저녁에는 감사 일기를 쓰며 하루를 정리했습니다. 이런 과정이 더 단단하고 담대한 성장을 만들었고, 암웨이 안에서 점점 강한 리더로 성장하게 했습니다.**

다이아몬드를 달성한 지금도 하루의 루틴은 변함이 없습니다. 이 꾸준한 습관이 두 사람을 한 뼘씩 성장시키고, 파트너들에게도 동반 성장의 긍정 에너지를 전하는 샘이 되었습니다. 올바른 성장과 진정한 리더십은 거창하게 외치는 구호가 아니라, 작은 꾸준함을 실천하는 데서 만들어집니다.

> 성장은 한 순간의
> 기적이 아니라 과정입니다.
> 멈춘 듯한 시간도
> 내면을 단단하게 만드는
> 성장의 과정이었습니다.
> 다시 한번 깨달은 건,
> 가슴 속에 늘 품고
> 있었던 말 '빠름이 아니라
> 바름이 성장의 진실'
> 이라는 것입니다.

01 이번 도전에서 가장 신경 쓴 부분은 무엇인가요?

다이아몬드 성취의 결정적 계기는 스폰서님의 '제안'과 저의 '결심'이었습니다. 저를 믿고 새로운 길을 제안해주신 스폰서님과 그 성취라는 목표를 앞에 두고 안주하지 않겠다고 결심한 순간, 새로운 길이 열렸습니다. 파트너들에게도 '시스템과 스폰서를 믿고 함께하면 누구나 새로운 길을 열 수 있다'는 확신을 주고 싶었습니다. 함께하면 누구나 이룰 수 있습니다.

02 암웨이 비즈니스에서 가장 중요한 전략은 무엇인가요?

진심으로 상대방의 말을 경청하고, 제품을 하나라도 더 체험하도록 꾸준히 노력하는 것입니다. 복잡한 전략보다 오래도록 꾸준할 수 있는 진심이 더 중요해요. 상대를 믿고 정성을 담아 시간을 쌓으면 그 마음이 자라 깊은 관계를 만들고, 그만큼의 보상으로 반드시 돌아옵니다. '관계의 깊이를 결정하는 건, 만남의 횟수와 진정성입니다'라는 것을 반드시 기억하세요.

03 앞으로 그리고 있는 비전은 무엇인가요?

처음에는 단순히 안정적인 삶을 꿈꿨지만, 지금은 스폰서님과 파트너들과 함께 커뮤니티를 만들고 즐겁게 일하는 삶을 그립니다. 이렇게 멋진 암웨이가 세대에서 세대로 이어져, 더 많은 사람들과 함께 꿈을 이루는 든든한 기반이 되길 바랍니다. 다이아몬드를 달성한 뒤, 암웨이가 아니었다면 몰랐을 특별한 감동을 즐기고 있습니다. 항상 곁을 지켜준 스폰서님과 파트너들 덕분입니다. 더 많은 사람들이 이런 행복을 경험하도록, 제가 앞장서서 뛰겠습니다. **A**

THE DESIGN BOOK

DIAMOND
다이아몬드

김윤정 · 이태훈

3월 1일부 / 서울특별시

작고 사소한 변화가 만든 시간의 자유

화려한 명함과
높은 연봉이
전부가 아니었습니다.
진짜 성공은 사랑하는
사람과 함께하는
순간에 있었습니다.
이제 저는 시간의
주인이 되어
가족과 함께 행복한
삶을 살아갑니다.

암웨이 비즈니스 성공자의 라이프스타일은 김윤정 리더가 꿈꿔온 삶 그 자체였습니다. 원하던 삶의 모습을 발견한 순간, 마치 어두운 터널 끝에서 한 줄기 빛을 만난 것 같았습니다. 하지만 진정한 리더로 성장하기까지는 충분한 시간과 변화의 과정이 필요했습니다.

"암웨이는 일반적인 비즈니스와는 완전히 다른 성격을 가지고 있어요. 하지만 그만큼 의미 있는 보상과 인정이 따르죠." 깊은 경험에서 우러나온 그녀의 말에는 확신이 담겨 있었습니다. '섬김, 사랑, 존중, 감동, 공감'의 가치로 상대와 진정으로 연결될 때 비로소 자신의 내면을 들여다보게 되고 파트너들과 함께 꿈을 현실로 만들어 가는 것이 암웨이 비즈니스의 본질이라 소개합니다. 효율을 따지지 않고 진심으로 정성을 쏟으면 소중한 선물이 되어 돌아왔습니다. 그 선물에는 든든한 팀워크가 들어 있었고, 이것이 곧 그녀의 삶에 토대가 되었습니다. 네트워크라는 자산은 돈으로 살 수 없습니다. 뛰어난 화술과 스펙이 암웨이 비즈니스에 반드시 유리한 것도 아닙니다. 암웨이 비즈니스의 철학과 원리를 올바르게 이해하고 진심으로 감동받는다면 리더 자신이 먼저 가장 뿌리 깊은 나무로 성장할 수 있습니다. **파트너는 물론 파트너의 파트너까지 깊이 있는 후원을 지속할 때 단단한 자산이 만들어집니다. 더 나은 삶에 대한 간절함과 함께 성공하고자 하는 절실함이 클수록, 도전 과정에서 치러야 하는 모든 대가는 결국 기쁨의 눈물로 바뀌게 됩니다.**

01 암웨이 비즈니스를 하며 늘 힘이 되었던 문장은 무엇인가요?

'올바른 리더 한 사람만 살아 있으면, 그 팀은 살아난다'는 말을 항상 명심합니다. 암웨이 비즈니스는 한결같이 마음을 지키는 게 무엇보다도 중요합니다. 내 손을 잡아준 파트너들에 대한 사랑과 책임감으로 원본 같은 리더가 되길 다짐했습니다. 취미처럼 하면 어렵지만 사업답게 도전하면 무엇보다 쉬운 암웨이 비즈니스. 어려운 건 단지 나의 마음뿐이기에 내면을 깊이 들여다보며 비즈니스를 해야 하는 이유를 발견하면 두려움 앞에 초연해질 수 있습니다.

02 암웨이 비즈니스에서 성공하려면 무엇이 가장 중요한가요?

아무리 큰 비전과 화려한 꿈도 지속적인 행동이 따라주지 않으면 열매 맺기 어렵습니다. 꾸준하게 자신을 낮춰 상대를 위하며 다시 만나고 싶은 사람이 되면 마음을 얻는 리더십의 주인공이 될 수 있습니다. 암웨이는 관계로 성장하는 비즈니스이기에 사람과의 신뢰를 쌓는 매일의 작은 실천이 성장의 토대가 됩니다.

03 앞으로의 목표가 있다면 무엇일까요?

제 목표는 암웨이를 처음 만났던 순간이나 지금이나 여전히 같습니다. 인생의 후반전을 더 선명하게 그리고 싶은 모든 분들께 암웨이는 여전히 크고 대단한 기회라는 것을 널리 알리는 것입니다. 불청객처럼 찾아오는 삶의 변수를 대비할 수 있는 알짜배기 도구이자, 이유만 분명하면 누구나 할 수 있는 일이라고 말입니다. **A**

전혜영 · 김준범

3월 1일부 / 경기 용인시

직장에서 벗어나 찾은 모든 것이 감사한 시간

20년 가까이 성실하고 꼼꼼한 직장인으로 생활하던 전혜영 리더였지만, 마음 한편에는 '언젠가 내 자리가 없어지겠지'라는 불안감이 항상 따랐습니다. 직장을 떠나야 할 시기는 이내 찾아왔고, 암웨이를 만난 건 그즈음이었습니다. 처음 4년간은 제품만 쓰고 '난 파는 건 못 해'라며 암웨이를 밀어냈습니다. 그 뒤 자영업을 포함해 여러 시도를 하며 애썼지만 노력에도 쉽지 않은 일이 많다는 것만 깨닫게 됐습니다. 세상살이의 고됨 속에서 직장 다닐 때는 몰랐던 현실 점검이 됐고 그동안 보이지 않았던 암웨이가 새롭게 보이기 시작했습니다.

암웨이 비즈니스를 시작한 뒤 삶은 크게 달라졌습니다. 예전에는 회사 스케줄에 맞춰 살았지만 이제는 자기 의지로 시간을 쓰며 자유로운 매일을 살아갑니다. 다른 사람들의 삶에 긍정적인 영향을 주는 축복도 얻었습니다. 핀 성취를 목표로 달려온 것은 아니었습니다. 경제적 자립과 여유가 필요했고 이를 채우기 위해 한 걸음씩 걸었을 뿐이었습니다. 그렇게 걸어온 길 위에 다이아몬드 핀이라는 감사한 보상이 주어졌습니다. 그녀가 이룬 성취는 끝이 아닌 과정입니다. 파트너들과 도전하는 시간 속에서 서로의 성장은 더 큰 결실로 이어지고 또 다른 다이아몬드의 탄생을 예고할 것입니다. 암웨이로 두 사람은 그렇게 즐거운 행복 안에서 가능성을 현실로 바꾸는 가장 분명한 증거로 자라납니다.

> 직장밖에 모르던
> 성실함이 이제 새로운
> 길에서 결실을
> 맺고 있습니다. 타인의
> 삶을 돕는 기쁨과
> 진정한 자유, 이 모든 게
> 암웨이 덕분입니다.
> '의리 지킬게'라는 말에
> 진심을 담아, 파트너의
> 꿈을 향해 나아가겠습니다.

01 암웨이 비즈니스가 가진 매력은 무엇인가요?

암웨이의 매력은 하나로 정의할 수 없어요. 이 안에는 다 있습니다. 친구도 시간도 경제적 여유도 가족을 위한 삶도 모두 들어 있어요. 이 비즈니스 하나만 잘 감당하면 우리가 원하는 삶의 모든 요소가 현실이 됩니다. 다음 세대가 이 안에서 자신의 꿈을 이루고 더 큰 희망을 품을 수 있는 환경을 만드는 것이 저의 비전입니다. 앞으로도 함께 성장하는 미래를 향해 뛰겠습니다.

02 시작을 고민하는 분들에게 한마디 조언을 부탁드려요.

꼭 시작하라고 강요하지 않아요. 그냥 한 번 '필요하면 제가 도와줄게요. 알아보고 아니면 그만두면 됩니다'라고 해요. 어려운 것과 어렵지 않은 부분, 솔직하게 모두 알려줘요. 저희는 정보를 줄 뿐이죠. 언제나 결정은 본인의 몫입니다. 다만 꼭 한 번은 집중해서 정확하게 암웨이를 알아보세요. 이 안에 들어와 보면 삶을 바꿀 수 있는 기회가 있음을 알게 될 테니까요.

03 가장 감사했던 순간은 언제였나요?

하나만 꼽을 수 없어요. 이 모든 시간이 감사했습니다. 가족과 주변 사람들의 반대도 많았지만 이 길을 선택한 덕분에 우리의 삶은 송두리째 바뀌었어요. 친정어머니를 잘 모시고 아이를 마음껏 응원할 수 있는 삶. 남편의 웃음을 지킬 수 있는 매일. 이제는 나만 잘 살고 싶었던 사람이 아니라 누군가를 돕는 사람이 되었다는 것에 가장 감사합니다. 암웨이는 진짜 인생을 바꿉니다. 밖에서는 절대 보이지 않지만 들어와 보면 압니다. **A**

VLNC
ARCHIVE

DIAMOND
다이아몬드

곽진숙 · 최한욱

5월 1일부 / 경남 김해시

부부의 꿈으로 키워낸 천 개의 희망

꿈꾸던 삶이 비로소
현실이 되었습니다.
가족과 온전히 함께하며
서로에게 고마운
부부가 되고 싶던 저희가
암웨이를 만나
경제적 자유는 물론
서로를 믿고 함께하는
소중한 시간까지
선물 받았습니다.

결혼은 두 사람의 삶을 완전히 바꾼 결정적 순간이었습니다. 평생 내 편이 생긴다는 것이 얼마나 큰 의미인지 살아보니 알게 되었고, 특히 암웨이 비즈니스를 함께 하기에 서로를 더 깊이 이해할 수 있었습니다. 다음으로 생긴 큰 변화는 일상에 깃든 무거운 책임감이었습니다. 전에는 자신만 생각하면 됐지만 이제는 파트너와 그분들의 가정까지 함께 고민하고 그렇게 지내는 시간이 쌓이자 점점 마음 넓은 사람이 되었습니다. 자신이 성장해야 파트너들도 성장할 수 있음을 깨달은 뒤부터, 매 순간 최선을 다하는 태도까지도 몸에 익었습니다.

"소비자는 만족하고, 파트너는 설레야 합니다." 이를 위해 소비자의 불편을 꼼꼼히 메모하고 개선하려고 노력했습니다. 파트너에게는 설렘을 주기 위해 세심하게 살피자 서로 다르게 가진 각자의 가능성이 보였습니다. 이를 토대로 분석해 개인마다 맞춤형 비즈니스를 제안하고 성장의 실감과 성공의 체험, 이 행복한 암웨이 비즈니스의 두근거림을 직접 느끼도록 이끌고 도왔습니다.

두 사람이 그리는 커뮤니티의 미래는 명확합니다. 누군가 부탁했을 때 기꺼이 '예스'라고 답하는 밝고 정직한 문화가 있는 팀. 'Helping People Live Better Lives'의 정신을 실천으로 확장해 더 많은 사람들을 돕는 큰 희망을 가진 커뮤니티를 만드는 내일입니다.

01 가장 자주 반복하는 말이나 힘이 되는 문장은 무엇인가요?

누구나 처음부터 잘하는 건 없잖아요. 태어나면서부터 잘하는 건 우는 것뿐이고 나머지는 다 배우는 겁니다. 암웨이 비즈니스도 마찬가지예요. 30년 넘게 한국 암웨이가 쌓은 시스템 안에서 배우고 시도하다 보면 누구나 잘할 수 있어요. 그리고 한 가지 더, '망설이는 건 되고 싶다는 마음이 있기 때문이다. 자신이 없다는 건 되고 싶은데 용기가 없는 것이다'라는 말을 기억하세요. 마음을 행동으로 옮길 때 비로소 변화가 시작되는 법입니다.

02 가장 감사했던 순간은 언제였나요?

인정식에서 본 스폰서님의 눈물에서 '이분들이 아니었다면 이 기회가 우리에게 왔을까?' 하는 생각이 문득 떠올라 울컥했습니다. 진심으로 감사드립니다. 많이 달라진 우리 시아버지께도 감사드려요. 오랜 시간 반대하시던 분께서 파트너가 되어 '진짜 고생했다'고 말씀하셨을 때, 암웨이가 가진 힘의 증거를 실감했고 감동했습니다.

03 고민하는 분들에게 조언의 한마디를 전해주세요.

시작에 주저함이 있다면 한 번 시도해보길 권합니다. 암웨이 비즈니스의 가장 큰 특징은 누구나 도전할 수 있다는 겁니다. 배울 수 있는 모든 것이 준비되어 있습니다. 배우고 시도하면 오늘보다 나은 내일을 만드는 사람이 될 수 있습니다. 주저하는 시간대신 시작의 실천, 결심의 오늘을 만들어 보세요. A

DIAMOND
다이아몬드

주옥 · 김태형

5월 1일부 / 경기 시흥시

우리를 하나로 묶는 가장 단단한 고리, 공감

변수 많던 자영업에서
시스템이 있는 암웨이로
전환한 덕분에
이웃을 돕고 서로
성장시키는 큰 가치를
알게 되었습니다.
단단히 뭉쳐 강력한
힘을 만드는 바른길에
언제나 파트너들과
함께하겠습니다.

처음에는 누구나 그렇듯 더 잘 살기 위해 암웨이 비즈니스를 선택했지만 시간이 흐르며 두 사람은 달라졌습니다. 혼자가 아닌 함께 잘 사는 삶을 배웠고, 그 뒤로 말과 생각을 투명하게 유지하며 작은 약속이라도 반드시 지키는 실천을 이어갔습니다. 암웨이가 보여준 삶의 방식을 따라가며 두 사람은 신뢰할 수 있는 리더로 성장했습니다. 이렇게 형성된 철학은 파트너 후원과 소통에도 자연스레 스며들었습니다. 그 비결 가운데 하나는 '공감'입니다. 힘들어하는 사람과 대화를 나누다 보면 누구에게나 각자의 고민과 물음표가 있음을 알게 됩니다. 두 사람은 자신의 경험을 차분히 꺼내 공감의 언어를 건네고 상대에게 충분한 시간을 내어줍니다. 성급히 해답을 제시하거나 다그치기보다 스스로 판단할 여유를 두는 일이 중요하기 때문입니다. 상대를 배려하고 존중할 때 진정한 공감이 시작되고, 공감이야말로 서로를 이해하는 출발점이라는 믿음입니다.

필요할 때 먼저 떠오르는 친구 같은 관계, 조금씩 단단해지는 연대의 고리를 만들어 가는 것. 두 사람은 이것이야말로 자신들이 증명해야 할 암웨이의 참된 의미라고 믿습니다. 오늘 지킨 작은 약속들이 차곡차곡 쌓여 필요할 때 곁으로 다가가 손을 내미는 따스한 마음을 길러줄 것이라는 믿음으로. 성공은 숫자가 아니라 함께 성장한 사람들의 이야기로 기억되기를 바라며, 두 사람은 오늘도 누군가의 든든한 동반자로 남기 위해 노력합니다.

01 가장 기억에 남는 순간은 언제였나요?

처음으로 목표를 달성하고 부모님을 모시고 간 여행이 기억에 남아요. 평소 표현을 잘 안 하시는 부모님께서 행복하다고 말씀하셨을 때, 짜릿할 만큼 너무 기뻤습니다. 암웨이를 꾸준하게 실천하면 언젠가는 정직한 보답과 확실한 가능성, 그리고 내일을 밝히는 희망까지 볼 수 있어요. 그 희망에 깃든 힘이 좌절을 회복의 발판으로 바꾸고, 넘어진 자리를 다시 일어서는 출발선으로 만듭니다.

02 앞으로의 목표는 무엇인가요?

핀 자체를 1순위 목표로 두지 않습니다. 달라진 시야와 경험을 파트너에게 전하고 파트너에 집중하다 보면 핀은 결과적으로 따라오기 때문입니다. 저희가 목표로 두는 것은 언제나 파트너의 안정과 성장입니다. 암웨이 비즈니스는 그렇게 하면 되는 일입니다. 저희와 함께하는 모든 파트너의 행복과 성장을 기원합니다.

03 새롭게 시작하려는 분들에게 한마디 조언을 해주세요.

잘할 사람과 못할 사람이 따로 있지 않아요. 이루고 싶은 꿈과 되고 싶은 열망이 있다면 해낼 수 있습니다. 특별한 스킬이 필요하지 않아요. 대신 암웨이를 온전하게 받아들이려는 태도가 중요합니다. 사랑하는 사람에게 선물하고 싶은 일상이 있다면 시작해보세요. 바라던 삶을 살고 싶은 마음이 여러분을 성취로 이끌 거예요. **A**

하현주 · 최원형

5월 1일부 / 경기 파주시

꾸준한 실천으로 쌓은 결실, 경청으로 만든 뚜렷한 행복

오랜 시간 포기하지 않고 암웨이 비즈니스를 전해온 스폰서의 진심과, 새로운 삶에 대한 희망이 만나 비로소 길이 열렸습니다. 끝까지 손을 내밀어 주었기에, 그 손을 잡을 용기가 생겼습니다. 하지만 시작부터 남편의 반대가 심했습니다. "왜 하필 암웨이야!" 그 말 속에는 세상의 편견과 아내를 향한 걱정이 뒤섞여 있었습니다. 바른 암웨이를 증명하고자 말보다 행동으로, 진심을 담아 실천하자 남편도 곧 태도를 바꾸었습니다. "아직 암웨이를 믿을 수는 없지만, 당신은 믿어." 그 한마디 응원이 두 사람의 진짜 출발점이 되었고, 비즈니스는 속도를 내기 시작했습니다. 그러나 현실은 녹록지 않았습니다. 아는 사람 하나 없는 곳에서의 시작이라 낯선 상황을 자주 마주했습니다. 성장 속도는 더뎠지만 사람들과 나누는 진심만큼은 흔들리지 않았습니다. 시간이 쌓이면서 조금씩 변화가 생기고 경계하던 마음이 열리자 꾸준한 실천의 결실이 드러났습니다.

2022년부터 성장세를 그리며 눈에 보이는 결과를 이어 가는 동안 하현주 리더는 중요한 교훈을 얻었습니다. **좋은 결과는 도전에서 나오고 진정한 리더는 아는 것을 자랑하기보다 상대의 말에 귀기울인다는 사실입니다. 성공은 화려한 순간이 아니라 같은 마음으로 매일 반복한 작은 노력들이 쌓인 결과였습니다.** 이제 그녀는 누군가 앞에 섰을 때, 이렇게 물을 자격을 갖추게 되었습니다. "당신 곁에 성장하며 도전하고 성취를 이루는, 다이아몬드 리더가 있나요?"

> 낯선 곳에서 시작한
> 생소한 비즈니스였지만
> 어려움이 간절함을 키워
> 변화의 씨앗이
> 되었습니다.
> 경제적 자유와 성장을
> 알려준 암웨이가
> 터닝포인트가 되어
> 불가능해 보이던 꿈도
> 현실이 되었습니다.

01 암웨이를 시작하게 된 결정적 계기는 무엇인가요?

쌓은 대로 받는 정직한 보상과 투명하게 보이는 수익 구조가 정말 획기적이라고 판단했습니다. 아무리 노력해도 할 수 없는 게 많은 사회에서, 암웨이는 정말 된다는 희망을 줬어요. 세상의 편견이나 사람들의 선입견에 치우치지 않고 암웨이 비즈니스가 가진 논리와 구조를 객관적으로 제대로 이해했던 게 시작의 계기였습니다.

02 강하게 반대하던 남편이 어떻게 마음을 바꾸게 되었나요?

처음에는 비즈니스 설명 자리를 박차고 나갈만큼 심하게 반대했죠. 하지만 "암웨이는 못 믿겠는데 현주 씨는 믿겠다"고 하더라고요. 그렇게 점차 암웨이와 친해지고 반듯하고 여유로운 스폰서님들의 진정성 있는 모습을 보면서 천천히 마음이 열렸어요. 지금은 삶의 부담을 덜고 자유를 준 암웨이의 매력을 함께 느끼고 있어요.

03 다이아몬드까지 성장할 수 있었던 비결은 무엇인가요?

가장 중요한 건 변화였어요. 스폰서님의 평정심을 보며 제 고집과 생각을 내려놓고 파트너를 먼저 생각하는 법을 배웠습니다. 과거에 갇힌 나를 버리고 꾸준하게 성장해나간 것이 곧 지름길이었어요. 상대에게 강요하기보다, 상대의 말에 경청하며 스스로 호기심을 갖고 찾아오도록 여유롭게 제안한 것도 주효했다고 생각해요. **A**

장미영 · 김옥동

7월 1일부 / 경기 용인시

어려움을 넘어 피운 꽃, 책임감이 만든 기적

지금은 누구보다 암웨이 비즈니스를 사랑하는 장미영 리더지만, 처음 마주했을 때는 편견이 컸습니다. 젊은 시절 다른 네트워크 비즈니스로 소중한 지인들과 연락이 끊긴 아픈 경험이 있었기 때문입니다. 같은 경험을 반복할 수 없었기에 조심스럽고 신중하게 스스로 자료를 찾고 확인하는 시간이 길어졌습니다. 그 시간이 차곡차곡 쌓이자 암웨이 비즈니스에 대한 이해는 깊어졌고 판단은 분명해졌습니다. 결국 시작을 미룰 이유가 깨끗하게 사라졌습니다.

첫 시련은 함께하던 사람의 이탈이었습니다. 갑작스러운 떠남에 힘들었지만, 자신의 제안에 손을 내밀어 준 파트너들에 대한 책임감으로 다시 일어섰습니다. **실패가 두려워 시도조차 주저하던 성격에서 '해보자, 일단 시작하자'는 적극적인 마음으로 바뀌자 많은 것이 달라지기 시작했습니다. 간절히 바라며 온 마음을 다하자 목표는 점차 눈앞으로 다가왔습니다.** 아이들과 보낼 소중한 시간까지 비즈니스에 투자했기에 성장해야 했고, 반드시 성공해야 했습니다. '이것 말고는 아이들에게 보상할 방법이 없다. 엄마와의 시간을 희생한 아이들에게 최고의 보상은 다이아몬드에 도전해 목표를 이루는 부모의 모습'이라는 분명한 결심이 그녀의 발걸음을 움직였습니다. 결국 책임감은 그녀를 파트너 곁에 굳건히 세웠고, 그곳에서 비로소 함께 웃고 성장하는 진짜 기쁨을 만났습니다.

> 제 손을 잡아준
> 소중한 파트너들을
> 향한 책임감 덕분에
> 포기하지 않고
> 도전을 이어올 수
> 있었습니다.
> 함께 성장하고
> 행복해지는 특별한 기회,
> 암웨이가 특별한 삶을
> 선물해줬습니다.

01 젊은 시절과 주부가 된 후, 암웨이가 다르게 느껴진 이유는 무엇인가요?

젊은 시절에는 세제나 생활용품에 큰 관심도 없었고 암웨이를 편견으로만 바라봤어요. 주부가 되니 일상 생활에서 자연스레 사용하며 관심을 갖게 되었죠. 상황이 바뀌고 관심이 생기니 같은 것도 완전히 다르게 보이더라고요. 자주 쓰고 아는 만큼 그 가치를 제대로 느낄 수 있어요. 여러분도 우선 제품을 자주 쓰며 그 제품에 감동해보세요.

02 함께하던 사람이 곁을 떠났을 때 어떻게 극복하셨나요?

오히려 그 순간이 새로운 깨달음을 가져다줬어요. 파트너들을 바라보니까 '아, 내가 이들과 함께 성장하고 싶구나'라는 마음이 들더라고요. 떠나는 사람은 가지만 남아서 묵묵히 함께해준 사람들의 소중함이 더 선명하게 느껴졌습니다. 함께하는 확신이 짙어지는 계기가 됐어요. 가장 중요한 건 '하고자 하는 마음'이에요. 간절함이 있다면 더욱 부지런히 움직일 수 있어요.

03 암웨이 비즈니스를 시작한 직후와 지금, 주변 사람들의 변화가 궁금합니다.

처음에는 암웨이 비즈니스에 대부분 부정적이에요. 하지만 더 좋은 사람으로 성장하는 제 변화를 지켜본다면 누구나 암웨이가 가진 가치를 바로 이해하게 됩니다. 특히, 암웨이의 인정과 보상 프로그램을 경험하면 가장 가까운 가족부터 가진 오해를 풀고 비즈니스를 응원해주기까지 해요. 나 자신부터 변화시키려는 도전을 시작해보세요. 우선 내가 달라지면 모두가 나를 응원하게 될 거예요. **A**

DIAMOND
다이아몬드

이경숙 · 주광진

8월 1일부 / 경기 남양주시

확신으로 이룬 성취, 흔들리지 않는 마음이 이긴다

'될 거라고 믿는 마음'과 '웃음으로 시작하는 하루'를 1년 내내 지켜낸 끝에 목표로 그리던 성취를 이뤄냈습니다. 파트너의 파트너까지 생각하는 후원과 흔들림 없는 진심으로 팀의 성장 속도를 키워 갑니다.

"돼도 감사, 안 돼도 감사. 내일을 미리 염려하지 말고 오늘과 이번 달에만 집중하자는 스폰서님의 말씀 덕분입니다." 성장의 비결을 겸손하게 밝히는 두 사람. 전환점은 팬데믹이었습니다. 바깥의 움직임이 멈추자 내면의 시간이 열렸고, 책과 음원으로 마음의 근력을 길렀습니다. 잘되면 기뻐하고 안 되면 꺾이는, 일희일비하던 마음의 진폭을 줄이려고 노력했습니다. 그때 마침 생긴 '지중해 크루즈'를 목표로 '이번이 아니면 크루즈는 평생 못 탄다!'라는 다짐을 세워 비즈니스의 동기를 매일 호출했습니다. '나는 크루즈를 간다! 나는 다이아몬드다!' 확실한 목표를 두고 상상하자 분명한 이미지가 그려졌고, 구체화된 상상에서 얻은 힘으로 행동의 속도를 바꾸고 확신을 키웠습니다.

버거운 날이 없었던 것은 아닙니다. 두 사람은 고난을 스스로를 채우는 시간으로 삼았습니다. **"남들이 포기할 때 포기하지 않으면, 그 과정이 지나가고 성공이 옵니다. 혼자였다면 무너졌을지 모릅니다. 항상 용기와 격려로 응원해주시는 스폰서님, 믿고 따라 준 파트너들 덕분에 다시 일어섰습니다."** 책임감은 이들을 다시 길 위에 세우는 가장 조용한 힘이었습니다. 두 사람은 암웨이 비즈니스가 신뢰의 축적임을 꾸준히 증명합니다. 오늘도 이들은 그렇게 신뢰를 쌓으며 파트너의 파트너까지 생각하는 진심으로 모두의 성장을 이끌어 갑니다.

01 관계를 오래 지속하는 비결은 무엇입니까?

상대방의 이야기에 먼저 귀기울이는 것이 시작입니다. 제 이야기는 뒤로 미루고 편안하게 말할 수 있는 공간을 만듭니다. 서두르지 않는 속도가 신뢰를 쌓습니다. 시간이 걸리더라도 좋습니다. 그 시간은 결국 단단한 관계로 돌아옵니다. 정기적으로 안부를 교환하는 것도 중요합니다. 매번 만나지 않아도 지속적인 관심은 자연스럽게 신뢰로 이어집니다. 빠르지 않아도, 관계를 쌓아 가는 과정에서 결과는 분명하게 만들어집니다.

02 바른 리더십은 무엇이라고 생각하세요?

어려울 때 변하지 않는 마음입니다. 좋을 때는 누구나 함께할 수 있습니다. 진짜 파트너는 어려운 순간에도 곁을 지키는 사람입니다. 동료의 성공을 진심으로 축하할 수 있는 마음도 리더십의 핵심입니다. 상대의 성취에 자연스럽게 축하가 나오는 평온한 태도가 팀 전체의 분위기를 바꿉니다. 자신의 성취보다 팀원들의 성장에서 기쁨을 느끼는 사람이 올바른 리더입니다.

03 시작을 망설이는 분들에게 한마디 조언을 부탁드려요.

꿈을 머릿속에 구체적으로 그려 보시길 권합니다. 무대에 올라 인정받는 순간과 목표를 달성한 자기 모습을 매일 떠올리면 그 이미지는 점차 현실이 됩니다. '안 될 것 같다'는 생각을 내려놓는 순간, 이미 절반은 이룬 것입니다. 환경이 사람을 성장시킵니다. 완벽하게 준비되지 않아도 괜찮습니다. 용기 내어 한 걸음 내딛는 것, 그것이 시작입니다. **A**

임지선 · 김도유

8월 1일부 / 경기 성남시

겉을 채우던 화려함에서, 안을 세운 자존감으로

명품 브랜드 VIP 마케팅에서 활약하며 누구보다 앞서 달리던 임지선 리더는 과도한 몰입 끝에 건강이 무너지는 경험을 했습니다. 퇴사 후 삶을 재정비하던 시기에 뉴트리라이트를 만났고 제품에 감동했습니다. 제품으로 얻은 브랜드에 대한 호감은 곧 이어 들은 비즈니스 플랜에서 방점을 찍습니다. '세상을 돕는 비즈니스'라는 말과 '제품과 사람을 연결하는 비즈니스'라는 구조의 의미가 눈에 명확히 들어왔습니다. 마케팅으로 단련된 직관은 암웨이 비즈니스가 진정으로 되는 사업이라는 확신으로 이어졌고 새로운 시작을 결심하게 됩니다.

고객 응대에 집중하다 보니 정작 자신을 돌보는데 소홀했던 그녀는 암웨이를 하면서부터 남이 아닌, 자신을 먼저 살피기로 마음먹었습니다. 자신을 가꾸고 성장시키며 내면을 세우는 3년이 지나자 자존감이 회복되었고 후원에도 힘이 붙었습니다. 그녀가 가진 비즈니스 철학은 명확합니다. 덴스 후원, 즉 파트너의 파트너까지 모두 직속 파트너처럼 대하는 것입니다. 자신 또한 그런 깊은 후원의 수혜자였기에, 스폰서님께 배운 그 진심을 그대로 실천했다고 합니다. **자신을 먼저 가꾸며 내면을 채우고 스폰서님께 받은 후원을 그대로 자신의 파트너에게 나누는 것. 오늘도 그녀는 진심이 결국 지속 가능한 성장을 만든다는 사실을 스스로 입증하며 파트너의 곁으로 향합니다.**

> 화려한 경력의
> 껍질을 벗겨내고
> 내면을 단단하게 세운 뒤
> 파트너와 함께
> 걷기 시작했을 때,
> 비로소 성장에 속도가
> 붙었습니다. 모두
> 한마음으로 쌓은 신뢰가
> 오늘의 다이아몬드를
> 만들었습니다.

01 자신을 세우는 과정에서 가장 중요했던 습관은 무엇인가요?

무엇보다도 독서의 힘을 강조하고 싶어요. 매일 아침, 독서를 30분씩 꾸준히 이어갔더니 큰 변화가 찾아왔어요. 'A leader is a reader'라는 말을 이제는 실감해요. 에메랄드 핀 이상은 책을 읽지 않으면 가기 어렵다고 생각합니다. 혼자였다면 못 했을 거예요. 현재 많은 분들과 함께 '모닝 북 미팅'을 이어가며 꾸준함으로 사업의 가장 큰 터닝 포인트를 만들고 있습니다.

02 어떤 커뮤니티를 만들어가고 싶으신가요?

우리 커뮤니티는 '멜팅팟'입니다. 성별은 반반, 개성은 각자 선명하게. 스폰서가 도드라지지 않고 파트너 개개인이 드러나는 팀. 안에서는 경제적·시간적 자유를 얻고, 밖으로는 누군가를 기꺼이 돕는 문화가 확산되는 공동체를 꿈꿉니다. 손을 내밀면 손을 잡아 주는 서로를 향한 온기와, 누구나 더 성장하고 다른 사람을 돕고 싶은 책임감이 자라나는 곳이었으면 합니다.

03 가장 감사했던 순간은 언제였나요?

8월 15일, 고기동에서 팀과 함께한 다이아몬드 파티입니다. 한 분 한 분 파트너와 스폰서님께 감사 인사를 드리고 싶었습니다. 케이터링으로 식사를 나누며 '함께여서 가능했다'는 사실을 확인했습니다. 스폰서님께 깊이 감사드립니다. 파트너 하나 없던 우리에게 시간을 내주시고 늘 파트너를 향한 진심을 보여주셨습니다. 팀이 커지고 도전할수록 그 마음의 무게와 온기를 더 또렷이 느꼈습니다. 영원히 그 마음을 잊지 않겠습니다. **A**

DIAMOND
다이아몬드

서은경

9월 1일부 / 경기 포천시

다시 웃음짓게 만드는, 전에 없던 행복이 자라는 이유

잊고 지내던 '나'의
소중함을 다시 일깨운
덕분에 일과 관계가
함께 단단해졌고
제 삶에 없던 웃음이
조금씩 늘어났습니다.
어디서나 당당하고 멋진
내가 되고 싶다면
여러분도 암웨이를
만나보세요.

남편과 함께 유류 사업체를 운영하며 누구보다 바쁘게 살아온 그녀였지만, 반복되는 의견 충돌 속에서 마음의 여유가 점점 사라져갔습니다. 쌓인 스트레스는 결국 건강에도 신호를 보냈고 '혼자서도 새로운 무언가를 해낼 수 있는 기반을 만들자'는 다짐 끝에 암웨이를 선택하게 되었습니다. 그런데 예상치 못한 변화가 찾아왔습니다. 암웨이를 통해 성장하고, 감정과 마음을 다스리는 법을 배우자 남편과의 관계 또한 한결 부드러워지고 의견 충돌의 빈도도 자연스레 줄어들었습니다. 예전보다 대화가 많아지고 미팅장에서는 환하게 웃는 자신을 발견했다는 서은경 리더. 부정보다 긍정의 메시지로 가득한 암웨이 안에서 '어떻게 하면 더 나은 사람이 될까'를 생각하며 일상이 밝아졌습니다. 무대 위 드레스를 입기 위해 스스로를 가꾸는 시간도 즐기게 되었고 예전에는 '회사'만 관리했다면, 이제는 '나 자신'을 돌보며 진정한 자기 관리를 배우게 된 것입니다.

그런 그녀가 세운 비즈니스 원칙은 '상대를 먼저 생각하는 마음'입니다. 정말 필요한 제품 한두 가지만 먼저 권하며 처음부터 많이 사려는 분들에게는 천천히 경험해보라고 말합니다. **"처음부터 많이 살 필요 없어요. 써보고 좋으면 그때 조금씩 늘려가세요." 이런 진심이 신뢰를 쌓고 강요 없는 권유가 자연스러운 소비로 이어집니다.** 건강한 삶을 찾았다는 고객의 감사 인사를 들을 때 가장 큰 보람을 느낀다는 그녀는 오늘도 웃음으로 하루를 시작합니다.

01 암웨이 비즈니스에서 가장 중요하게 생각하는 전략은 무엇인가요?

욕심을 버리는 것입니다. 처음부터 차근차근, 돈이 아니라 '고객'을 쌓겠다는 마음으로 시작하면 반드시 됩니다. 욕심이 개입하면 실패합니다. 그 욕심을 고객도, 파트너도, 스폰서도 압니다. 본인만 모를 뿐입니다. 3년, 5년, 10년 쌓은 신뢰가 한순간에 무너질 수 있기에 마감의 부담이 있어도 시간과 여유를 두어야 합니다. 단골 고객을 만들어야 사업이 오래 갑니다.

02 요즘 가장 자주 반복하는 말이나 힘이 되는 문장이 있나요?

"성공해서 증명하자." 여기서의 '증명'은 누군가를 이겨서 얻는 게 아닙니다. 더 성장한 모습으로, 더 당당한 나로 서겠다는 다짐입니다. 거절당했을 때 좌절하지 마세요. '거절을 딛고 나는 반드시 성공한다'는 마음으로 버티는 힘, 그것이 결국 자신을 '증명'하는 길입니다. 암웨이 비즈니스는 그런 나를 만들어주는 성장의 무대입니다.

03 비즈니스 시작을 고민하는 분들에게 조언의 한마디를 전해주세요.

암웨이는 돈을 투자하는 사업이 아니라 시간을 투자하는 사업입니다. 미팅장을 자주 찾고 먼저 성공한 사람들에게 배우면 생각보다 훨씬 빠르게 성장할 수 있습니다. 도전하고, 배우고 변화하는 삶을 선택해보세요. 지금보다 더 멋지고, 더 행복하고, 더 화사한 삶을 원한다면 암웨이 비즈니스가 그 답을 알려줄 것입니다. **A**

유재화 · 한승록

9월 1일부 / 강원 강릉시

경청에서 시작된 변화, 전에는 몰랐던 삶의 행복

두 리더는 과거의 자신을 '예민했고 돈을 지나치게 사랑하던 사람'이라 소개합니다. 다른 행복을 몰랐기에 돈이 전부라고 믿었습니다. 특별한 재능이나 타고난 리더십이 있었던 것도 아니었지만 암웨이를 시작하며 곁의 사람들이 달라지자 언어와 표정, 태도에 여유가 생겼고 삶의 기준까지 바뀌었습니다. 여유로운 태도로 깊은 힘을 전하는 이들을 곁에서 보며 깨달았습니다. 진정한 부자는 돈의 크기가 아니라 부자처럼 생각하고 행동하는 태도에서 비롯된다는 사실을. 그리고 그 태도는 배울 수 있다는 것을. 그래서 두 리더에게 암웨이는 '부자 수업'입니다. 부자로 살아가는 사고방식을 체계적으로 배우고 익히는 과정이기 때문입니다. "처음에는 돈만 생각했던 저희가 지금은 돈을 넘어서는 보람을 느낍니다. 그 변화가 우리가 이 일을 사랑하게 된 이유입니다."

욕심을 내려놓고 정직하고 선하게 일하는 것. 이것이 두 사람의 리더십입니다. 매일 새로운 사람을 만나며 새로운 자신을 확인하는 동안 변화는 서서히, 그러나 확실하게 쌓였습니다. **"12년 전의 우리가 지금의 우리를 본다면 같은 사람이라고 믿지 못할 거예요." 이번 다이아몬드 성취는 '돈보다 사람', '결과보다 관계'를 온몸으로 익혀 온 12년의 기록이자 올바르게 걸어온 증거입니다.** 특별하지 않았던 사람이 특별해지는 과정. 암웨이가 인생의 바른길을 어떻게 보여 주는지에 대한 생생한 증명입니다.

> 몰입했던
> '적응의 시간 6개월'을
> 마친 뒤 성장에는 속도가
> 붙었고 저희에게는
> 변화가 시작되었습니다.
> 경청과 진솔함,
> 정직을 축적하면
> 희망하던 삶, 전과는 다른
> 꿈처럼 행복한 매일을
> 살 수 있습니다.

01 소비자와 관계를 오래도록 잘 유지하는 비결이 있을까요?

'경청'이 무엇보다 중요합니다. 저는 소비자를 만나면 제품을 팔기보다 먼저 그분의 이야기를 잘 들었어요. 대화 속에서 고민을 듣고, 어려움을 함께 풀어나가며 긍정적인 관점을 찾도록 도왔습니다. 그러자 사람들이 저를 찾기 시작했어요. 10년 넘게 이런 시간을 보내자 무엇과도 바꿀 수 없는 진정한 관계가 여럿 쌓였죠.

02 암웨이를 시작하려는 분들에게 어떻게 조언하시나요?

일단 제품을 전달하겠다는 생각을 내려놓으세요. '전달'보다 '인사'가 먼저예요. 가장 쉬운 인사부터 시작해도 돼요. 저도 처음 6개월 동안 울면서 다녔지만 그 시간이 제게는 '적응의 시간'이자 '다시 배우는 시간'이었습니다. 항상 옆을 지켜준 스폰서님과 파트너분들에게 감사해요. 상처받지 않고 자신의 목표를 향해 꿋꿋이 가면 됩니다.

03 부부가 함께하는 비즈니스에는 어떤 시너지가 있나요?

저희는 역할 분담이 명확해요. 제가 앞에서 달리면 남편이 뒤에서 놓친 부분을 챙겨주고, 제 마음이 흔들릴 때는 남편이 든든하게 지켜줍니다. 같이 많은 사람을 만나고 여행도 다녔어요. 세상이 얼마나 넓은지, 함께 성장한다는 게 얼마나 소중한지 깨달았죠. 세상을 보는 시야와 삶을 대하는 마음, 대인관계까지 넓어졌습니다. 부부가 함께 이렇게 많은 시간과 인연을 공유할 수 있어 행복해요. **A**

PF 25
NEW PIN
ACHIEVERS

AMWAY KOREA RECOGNITION

71	파운더스 에메랄드	FOUNDERS EMERALD
73	에메랄드	EMERALD
78	파운더스 사파이어	FOUNDERS SAPPHIRE
	사파이어	SAPPHIRE
	파운더스 루비	FOUNDERS RUBY
79	파운더스 플래티늄	FOUNDERS PLATINUM
80	루비	RUBY
81	플래티늄	PLATINUM

2025
09

김수정

부산광역시

지금의 자리는 결코 혼자 이룬 결과가 아니라 함께해주신 스폰서님과 파트너분들과 하나님의 인도 덕분입니다. 믿음과 사랑으로 성장했다고 생각합니다. 파트너의 성장과 행복을 위해 더 노력하며 A70의 주인공으로 나아가겠습니다.

김순임&김선수

인천광역시

오랜 기다림과 믿음으로 견고하게 일궈 온 암웨이 비즈니스가 우리 가족에게 행복한 삶의 의미를 일깨워 줬습니다. 앞으로도 깊은 감사와 큰 믿음으로 파트너 한 분 한 분의 성공에 집중하며 함께 성장하는 책임 있는 리더가 되겠습니다.

김창진&조미경

경기 시흥시

열정은 누구나 가질 수 있지만, 태도는 매일 반복해야 쌓인다고 합니다. 번개처럼 반짝이는 사람보다 태양처럼 매일 떠오르는 사람이 되어 다이아몬드의 꿈을 성취하겠습니다. 함께 해준 스폰서님과 파트너님들께 감사드립니다.

김혜령&이근호

인천광역시

사람을 돕고 나를 성장시키는 비즈니스 암웨이. 헤어디자이너로 15년, 암웨이 ABO로 13년. 암웨이를 만난 건 인생의 큰 행운이었습니다. 앞으로도 꾸준히 배우고 배운 것을 나누며 한 발 한 발 나아가겠습니다. 감사합니다.

FOUNDERS EMERALD

2025
09

마민주&곽성곤

대구광역시

암웨이는 정답이 있는 비즈니스입니다. 혼자 하는 일이 아닌, 스폰서님과 파트너, 팀이 함께했기에 가능했습니다. 내 인생의 스페어 타이어를 준비할 수 있게 해준 암웨이에 감사합니다.

박일중&박성희

경기 성남시

암웨이의 성과에 따른 합리적인 보상과 기업가로 성장할 수 있는 기회에 대해 이해하고 비즈니스를 시작한 제 자신을 칭찬합니다. 파트너분들과 가치와 비전을 공유하며 성장해 이번 회계연도 다이아몬드를 반드시 성취하겠습니다.

유나영&정현명

경기 평택시

반드시 될 거라는 믿음으로 달려온 한 해였습니다. 많은 어려움이 있었지만 그때마다 기적 같은 일들이 있었고 좋은 분들이 곁에 계셔서 헤쳐 나갈 수 있었습니다. 늘 감사하며 '함께' 하는 사람들과 꿈을 향해 달려나가겠습니다.

이지혜

경기 용인시

하나님 감사합니다. 소중한 파트너 한 분 한 분, 스폰서님, 소비자분들 깊이 사랑합니다. 믿음과 견고한 시스템 덕분에 성취했습니다. 리치와 제이의 정신을 이어 암웨이의 가치를 실천하고 사람을 살리고 세우는 성장으로 보답하겠습니다.

임은영&이순세

경기 시흥시

희망처럼 찾아온 암웨이 비즈니스가 제 인생을 완전히 바꾸어 주었습니다. 시스템 안에서 잘 배우고 성실히 따르다 보니 지적·정신적·외적·경제적으로 모두 성장했습니다. 더 많은 분들께 희망과 축복을 전하는 통로가 되고 싶습니다.

2025
03

이지선

경기 고양시

'어제보다 나은 나'를 만드는 암웨이가 있어 든든합니다. 나를 믿고, 스폰서님을 믿고, 팀 워크를 믿었기에 핀을 달성했습니다. 믿음은 기적을 만듭니다. 평생 현역으로 모든 보상을 누리고 파트너의 성장을 돕는 ABO가 되겠습니다. 고, A70!

2025
06

이예지&박상태

경기 이천시

매일 쳇바퀴를 돌던 삶에서 벗어나, 암웨이는 꿈을 향해 가는 길을 알게 해준 감사한 선물이었고 우리 가정에는 희망이 되었습니다. 평생 함께할 파트너들과 성장하며 꿈을 이루고 끝까지 도전하겠습니다. 고 다이아몬드!

한창숙

인천광역시

'혼자 가면 빨리 가지만 함께 가면 멀리 간다'는 말을 통감한 핀 성취였습니다. 스폰서님께서 강조하셨던 실천을 매일 꾸준히 반복하며 아름다운 팀 스피릿과 단단한 팀워크로 파트너들과 매년 비전 트립을 이어가겠습니다.

EMERALD

2025
07

김미경

경기 연천군

분명한 목표가 있었기에 도전과 열정으로 달려왔습니다. 파트너가 곧 제 가족이 되었고, 관계가 형성되며 서로 밀고 끌어 동반 성장했습니다. 앞으로도 목표와 꿈을 향해 나아가 성공을 이루는 멋진 리더가 되겠습니다.

2025
08

곽경화&김관홍

경기 남양주시

암웨이가 제게 준 희망을 마음에 품었습니다. 함께하는 파트너들의 성장 속에서 저도 함께 자라났고, 스폰서님의 '할 수 있다'는 응원에 힘입어 리더로서 성장해가고 있습니다. 더 나은 삶을 향해 계속 도전하겠습니다.

김숙현

서울특별시

암웨이 비즈니스는 제 인생의 선물이자 함께하는 파트너 리더님들의 인생에도 선물이 된다는 것을 알기에 후원에 집중했습니다. 스폰서님의 사랑과 귀한 파트너 리더님들이 있었기에 해낼 수 있었습니다. A70! 고 다이아몬드!

2025
08

조강준&박유희
서울특별시

'말한대로 이루어진다'는 문구처럼 꿈이 현실이 된 한 해였습니다. A70을 향해 설렘과 성장을 함께 즐기고 쌓아 가며, 파트너들을 돕는 한 해가 되도록 최선을 다하겠습니다.

지소현&문정국
광주광역시

나를 성장시킨 암웨이가 우리 가정의 플랜B가 되었습니다. 시스템 안에서 해나가는 일이라 가능했고, 파트너와 꾸준한 동반 성장으로 많은 가정에 선한 영향력을 흘려보내는 리더로 잘 성장하겠습니다.

한혜진&권영조
경기 부천시

목표를 성취하는 일이 얼마나 아름다운 영향력이 되는지 배우는 도전이었습니다. 희망과 기회를 준 암웨이와 체계적인 시스템이 있었기에 성장할 수 있었습니다. 따뜻한 팀워크로 더 많은 사람들에게 희망을 전하는 리더가 되겠습니다.

2025
09

김동혜&문진웅
서울특별시

'암웨이에만 집중한다'라는 마음으로 달렸습니다. 첫 도전 때의 각오 그대로 반복한 축적의 힘이 성과를 만들었습니다. 함께 달려 준 스폰서님과 모든 파트너 리더님들께 감사를 전합니다. 파트너의 꿈을 나의 꿈으로, 팀과 함께 계속 뛰겠습니다.

김보연&최낙준
서울특별시

오래전 스폰서님을 억지로 따라나섰던 제가, 오랜 시간 꾸준함으로 자리를 지키다 보니 지금은 파트너분들을 섬기며 '함께 성장'을 목표로 이 자리까지 오게 되었습니다. 이제부터 시작입니다. 파트너와 함께, A70!

EMERALD

2025
09

김수안&이대운

강원 동해시

희망으로 다가온 암웨이! 도전하고 성취하면서 정확한 목표와 집중이 얼마나 중요한지를 또 느끼는 시간이었습니다. 성장을 멈추지 않는 리더로 파트너들과 함께 비전 보너스의 주인공이 되겠습니다.

김점숙

서울특별시

평등과 공평의 원리를 암웨이 비즈니스를 통해 터득하고 있습니다. 노력의 대가로 받는 보상뿐만 아니라, 나 자신의 성장에서도 그 가치를 절실히 느낍니다. 시간이 갈수록 더 깊이 빠지는 암웨이는 시작도 끝도 결국 '감사'입니다.

김정은&조영일

세종특별자치시

자녀의 미래와 라이프스타일과 노후까지, 모두를 지키기는 어려웠습니다. 남편이 시작한 암웨이 비즈니스가 해답이 될 수 있다는 확신이 커지며 전념했습니다. 파트너분들과 사랑과 겸손으로 동행하며 동반 성장하겠습니다.

박유진&신대운

경기 광주시

저희 부부는 이 사업을 사람의 성장과 회복, 믿음의 과정을 함께하는 '사람 그 자체'로 봅니다. 이 플랫폼을 축복의 통로로 여기며 희망의 메시지를 전합니다. 소중한 파트너분들과 A70, 고 다이아몬드를 향해 나아가겠습니다.

원희영&백지선

제주 제주시

암웨이 비즈니스와의 만남은 '제 삶의 희망'입니다. 평범했던 제가 팀 시스템과 스폰서님을 비롯한 파트너분들과의 협업으로 성취할수 있었습니다! 가르침을 주시는 스폰서님께 배우며 파트너들과 지속 성장하겠습니다.

이성미&정석연

울산광역시

암웨이에서는 능력보다 끝까지 스스로를 믿는 마음이 더 중요합니다. 제가 스스로를 믿지 못하는 순간에도 끝까지 믿어 주신 스폰서님처럼, 저도 파트너들을 온전히 믿고 함께 성장하기 위해 솔선수범하는 리더가 되겠습니다.

이재경&윤영한

경북 영천시

안 되는 시간이 길었던 제 이번 핀 성취로 모든 리더님들께 희망을 드리고 싶었습니다. 콩나물시루처럼 물은 빠져나가도 자리를 지키면 성장한다는 것을 믿었습니다. 밝은 미래를 기대하며 A70을 향해 도전합니다.

한규경&조영연

경기 성남시

스폰서님들, 파트너들, 소비자 여러분 모두께 감사합니다. '멋진 도전에서 새로운 것을 배우고 성장하고, 그 힘으로 더 높은 기회를 얻는다'라는 리치의 말씀처럼 가슴 뛰는 시간들이었습니다. 올해도 도전하고 성장하겠습니다.

2025
09

홍상희&우해원

경기 수원시

도전과 성취를 통해 배운 것은, 리더십이란 책임과 행동으로 증명된다는 것이었습니다. 더 큰 비전과 기준으로 스스로를 단련하며, 모든 파트너가 자신의 가능성을 믿고 성장하도록 이끄는 바른 리더십의 본보기가 되겠습니다.

LYU MINGMING

경기 평택시

스폰서님과 파트너분들께서 많은 격려와 응원을 주신 덕분에 여기까지 올 수 있었습니다. 저는 암웨이 비즈니스가 가족에게 행복과 경제적 자립을 가져다주는 선물이라고 생각합니다. 목표를 향해 열심히 도전하겠습니다.

FOUNDERS SAPPHIRE

09
2025년 9월 1일부

김수정	경남 고성군
박상수	경기 화성시
소소희	대전광역시
심재선&김태진	울산광역시
오옥희	대전광역시
이경자	광주광역시
전수정	충북 청주시
한대성	경기 성남시
함상희&윤재홍	경북 경산시

SAPPHIRE

03
2025년 3월 1일부

구민재&최현호	경기 성남시
이진영	충북 청주시

04
2025년 4월 1일부

문소윤	광주광역시

05
2025년 5월 1일부

강현숙	경남 김해시
이상옥	서울특별시
전영애&조철수	서울특별시

06
2025년 6월 1일부

이혜란	대구광역시

07
2025년 7월 1일부

김복주	경남 창원시
설승만	대구광역시
송윤초&전근호	부산광역시
이강현&김은경	경기 광주시
최지수	대전광역시

08
2025년 8월 1일부

김애경	경기 하남시
이혜연&방제훈	경기 용인시
정효순&김정렬	부산광역시

09
2025년 9월 1일부

김민경&김성욱	서울특별시
김석정	경기 군포시
김학&김정배	서울특별시
송승한&최윤아	인천광역시
송철용	인천광역시
유정미	경기 수원시
유훈열&김윤정	서울특별시
이귀숙&김익동	부산광역시
임미례	경북 포항시
조영선	대전광역시
최현홍	경기 수원시

FOUNDERS RUBY

09
2025년 9월 1일부

왕미진&이승윤	서울특별시

FOUNDERS PLATINUM

09

2025년 9월 1일부

강승현&김광식	서울특별시
강은아	전남 목포시
강지희&박성주	경기 광주시
고선아&오인석	광주광역시
고아라&김은성	인천광역시
고오복	서울특별시
공광순&김손수	전남 순천시
공은정	광주광역시
구영회	서울특별시
국명희	경기 수원시
권기순&김대원	경남 김해시
권다현	울산광역시
권석영&김도윤	대구광역시
권혁진	대구광역시
김관석	충남 아산시
김규리&최진호	광주광역시
김금옥	경기 하남시
김나연	경기 평택시
김리나	부산광역시
김미경	부산광역시
김미경&박상규	전남 무안군
김미옥	경북 칠곡군
김미옥&김경복	인천광역시
김민규	경기 고양시
김민범	경기 용인시
김민영	경기 수원시
김민호	경기 평택시
김분지	경남 통영시
김상희	대전광역시
김서윤	경기 수원시
김선정	울산광역시
김소애	부산광역시
김소연	경기 안성시
김숙현	전북 전주시
김순기	경기 수원시
김순자	광주광역시
김연진	대전광역시
김연희	강원 원주시
김영란	경남 통영시
김영신&류재원	서울특별시
김옥화	충북 옥천군
김용환&김민주	경기 김포시
김원석	경기 시흥시
김유나	경기 이천시
김윤영	서울특별시
김은경&맹일영	경기 수원시
김은빈	경기 광주시
김은영	경기 수원시
김은주	충북 청주시
김은호	울산광역시
김이언	경기 용인시
김익환	서울특별시
김정미&임낙현	광주광역시
김정순	제주 서귀포시
김정연	광주광역시
김정임	대구광역시
김제현	경기 수원시
김지선	전북 군산시
김지은	대전광역시
김지은&이혁	인천광역시
김택규&한송이	서울특별시
김하정	부산광역시
김현숙	경기 고양시
김현숙&최명규	서울특별시
김현아	대구광역시
김협&김용한	경기 화성시
김혜영	경기 부천시
김혜인&박범석	강원 동해시
김혜정	서울특별시
김효정&이은호	부산광역시
김희선&이동호	서울특별시
남금진&이명철	전북 전주시
노다연	경기 성남시
류순복	광주광역시
류지영	서울특별시
류현정&안정준	경기 용인시
마리아&홍지원	경남 창원시
마윤희	경기 광주시
목승희	서울특별시
문정연	경기 성남시
민병철	경기 성남시
민지연&김대성	대전광역시
민춘자	충북 괴산군
박경난&김용현	경남 창원시
박경인	경북 경주시
박기준	경기 광주시
박보연	부산광역시
박선미	세종특별자치시
박성후	부산광역시
박소현	경기 화성시
박수연	경기 안산시
박수영	경기 안양시
박신우	경남 통영시
박여진	경기 화성시
박영화&김홍일	울산광역시
박은영	대전광역시
박은진	경기 고양시
박정미	광주광역시
박정숙	경기 의왕시
박정원	경기 안양시
박종성	경기 안양시
박종윤	경기 화성시
박지영	광주광역시
박지현	서울특별시
박추선	경기 동두천시
박희도	경기 남양주시
방진하&박태영	경남 창원시
배상진	경북 구미시
백지순&이대규	대전광역시
백태순&김상용	경기 시흥시
변미애	대구광역시
변은정	경기 김포시
서난	대구광역시
서은경	광주광역시
서은선	광주광역시
성난영	서울특별시
손가영	경기 용인시
손한상&장현영	경기 용인시
송봉찬	경기 하남시
심세훈	전북 전주시
심윤진	경북 경산시
심지윤	전남 나주시
심태섭&윤춘희	대구광역시
양진영	경기 남양주시
양태연	경기 안양시
양혜숙&전국도	인천광역시
오지연	경기 파주시
오현미	전남 영암군
오현자&한웅희	전북 전주시
유민영&이주은	경기 성남시
유은희	경기 부천시
유지연	경기 용인시
윤경민&이대형	경남 밀양시
윤영남	경기 고양시
윤영희	경남 김해시
윤정례	경기 양주시
윤준호	대전광역시
이강훈	경기 안산시
이건욱	경남 양산시
이경희&이희진	경북 경산시
이난영	인천광역시
이동균	대전광역시
이명진	서울특별시
이미성&김진만	경기 광주시
이민영	전남 무안군
이복희	경기 수원시
이봉&허연자	경기 화성시
이샘미	서울특별시
이수혜	경기 동두천시
이순주	전북 전주시
이연실	경기 광주시
이우림	경남 거제시
이우희	경남 창원시
이유진	경기 시흥시
이유진	경기 성남시
이윤경	경기 고양시
이윤영	경남 진주시

FOUNDERS PLATINUM

이윤채	세종특별자치시
이은아	경기 부천시
이은정	제주 제주시
이은혜	세종특별자치시
이재혁&이승남	경북 포항시
이정아	경기 평택시
이정우	경기 양평군
이정인&이대찬	충북 청주시
이종헌	경기 남양주시
이주희&이상민	대전광역시
이지선	경남 통영시
이지연	부산광역시
이지은	전북 익산시
이진이	경기 성남시
이진주	충북 보은군
이하정	서울특별시
이해광	광주광역시
이현아&정지훈	인천광역시
이혜경	경남 양산시
이혜영	서울특별시
이효주&전민수	대전광역시
이희승	서울특별시
임도경	경기 수원시
임상미	대구광역시
임애숙	광주광역시
임종남	경기 성남시
장서하&민윤찬	충남 천안시
장영주	충북 청주시
장인자&최동희	경기 부천시
장인혜	울산광역시
장진숙&김덕인	경기 김포시
장형삼	서울특별시
장혜진&정수영	울산광역시
전대철	대전광역시
전수진&최원재	충북 청주시
전승연	경기 화성시
전은영	충남 계룡시
전현애&서일남	서울특별시
정경애	대구광역시
정명희	광주광역시
정선아	전북 전주시
정연화	충남 천안시
정영현	서울특별시
정은규	광주광역시
정재선&이명희	서울특별시
정정희	경북 경주시
조다솔	서울특별시
조성종&윤미연	충북 청주시
조성희	광주광역시
조영선	경기 성남시
조용구&오선영	경기 평택시
조은숙	강원 원주시
조은옥&나태민	서울특별시
조해정	충남 아산시
조혜영&김석천	경기 화성시
진지영&제상필	서울특별시
차용주	경남 진주시
최규현&황민애	서울특별시
최미정	경남 창원시
최보곤	서울특별시
최선미	전북 익산시
최예영	전북 전주시
최용하	전북 김제시
최화희	서울특별시
편보라&윤태현	대구광역시
하태영	서울특별시
한미란	서울특별시
한미연	경기 부천시
한슬이&박형봉	경남 진주시
함명순&김호연	경기 용인시
허용은	서울특별시
허태희&강명화	부산광역시
홍선화	서울특별시
홍승주	서울특별시
홍윤정	서울특별시
화혜원	서울특별시
황선준	충남 천안시
AYURSUREN SOLONGO	서울특별시
HAN MEIHUA	인천광역시
JANDARIANGPATSANEE &장웅철	충북 영동군
MAUNGKON WARUNEE	전남 영암군
PHETSUPANATTHAWAN &허민호	전남 영암군
PIAO AISHU	경기 안산시
SUN YINGNAN &박영춘	서울특별시

RUBY

10
2024년 10월 1일부

김성희	대구광역시
김여현	대구광역시
김진경&권기찬	대구광역시
양서연&장형준	울산광역시
유경&이정상	경기 광주시
이상준	경남 양산시
이은선&손진산	경기 화성시
정은자	전남 목포시
정춘자&이병화	서울특별시
차애경	부산광역시

11
2024년 11월 1일부

백성조&안성민	부산광역시
신명아&한태종	충북 청주시
유지현&도영진	대구광역시
임미경&박병봉	경남 김해시
진훈희	경기 평택시

12
2024년 12월 1일부

박수빈	경남 진주시

02
2025년 2월 1일부

이선옥	대전광역시

03
2025년 3월 1일부

강혜원	경기 용인시
김희경&김태호	경기 용인시
박순관	부산광역시
최경희	광주광역시

04
2025년 4월 1일부

김창영	경기 의왕시
박윤진	경기 수원시
이수지	서울특별시
조창환	충북 청주시
최혜실	서울특별시
홍정신	서울특별시

05
2025년 5월 1일부

임경화	경북 안동시

07
2025년 7월 1일부

전고설	대전광역시
조승주&진민규	경남 사천시
FANG CHENGHUA	서울특별시

08
2025년 8월 1일부

김소영&박상윤	인천광역시
이은경&이재천	경기 성남시
정명재	경기 용인시
황유정	충북 괴산군
LI AIYING	인천광역시

09
2025년 9월 1일부

류은주&이시억	경북 경산시
박민수&손지선	경남 김해시
홍혜영&이승준	울산광역시

PLATINUM

10
2024년 10월 1일부

김경미	서울특별시
나재은	경기 안양시
이현주&유춘호	대전광역시
전은숙	경기 화성시

11
2024년 11월 1일부

권옥란	경기 고양시
김서하	서울특별시
민광훈	서울특별시
박희숙	서울특별시
이연재&유관형	서울특별시
조복희&고형선	서울특별시
최재영	경기 군포시
한영옥	충북 괴산군
한지연	경기 고양시

12
2024년 12월 1일부

김매화&이해광	경기 광주시
김윤영&장영교	경기 용인시
김은선	인천광역시
김희주	서울특별시
박아람&김승기	경기 용인시
송영애	대전광역시
신동연	대전광역시
윤금구	대전광역시
이명욱	대구광역시
이순지	대전광역시
이순희	강원 삼척시
주기쁨&임수빈	경기 평택시
한하은	경기 과천시
홍지영	경기 김포시

01
2025년 1월 1일부

김민선	서울특별시
김수민	경기 의정부시
김재현	부산광역시
김정옥	경남 창원시
박성준	제주 서귀포시
이경희	서울특별시
이옥선	부산광역시
이용일	충남 계룡시
정유정	광주광역시
홍봉염	서울특별시

02
2025년 2월 1일부

김부수&최수철	경기 고양시
김철규	경남 진주시
김효숙	전남 무안군
이영민	경기 파주시
이은희	경기 부천시
이정민	울산광역시
이정은	대전광역시
최길순	경기 용인시

03
2025년 3월 1일부

강정인	부산광역시
권숙현	경기 성남시
권지영	대구광역시
김금주	강원 동해시
김은미	충남 계룡시
김현정	충북 음성군
김혜인&이성은	부산광역시
박영미	경기 광주시
박정미	전북 전주시
배성재	인천광역시
변유리	서울특별시

PLATINUM

손수	경기 부천시
심재성	경기 고양시
원창희	경기 파주시
이경애	경기 안산시
이경훈	경기 용인시
이귀선	경기 용인시
이윤애&전상준	경기 수원시
이재희	부산광역시
장혜경	경기 고양시
정매리나&김두련	경기 수원시
정일수	경기 의왕시
정진숙	인천광역시
조해은	경기 용인시
주현화&박종열	충북 청주시
채성현&최종민	경기 하남시
최정희	경남 진주시
한전희	충남 예산군
JIN QINGHUA	서울특별시
ZHANG CHUNZE	경기 평택시

04

2025년 4월 1일부

김동훈	경기 파주시
김명희	부산광역시
박봉수	서울특별시
박찬은	경기 김포시
서선정&최영환	부산광역시
안상희&신현철	대구광역시
안송현&신영부	경기 성남시
이향단	경기 수원시
임영혁&장래경	경남 김해시
REN XIANGLAN &성정식	경기 안산시

05

2025년 5월 1일부

구은정	경남 양산시
길승현	부산광역시
김명희	경기 수원시
김주은	부산광역시
류태중	광주광역시
박만식	세종특별자치시
박정희	강원 강릉시
송주연	인천광역시
승영순	대전광역시
신재균&진영숙	충남 천안시
엄윤진	대구광역시
유은영	대구광역시
윤선영	경기 남양주시
윤현진	경기 김포시
이선영	경기 김포시
정근자	경남 김해시
정은성&윤종진	경남 창원시
조원희	강원 원주시
조유경	세종특별자치시
조은하	서울특별시
최금자	충북 충주시
최선미&이호남	울산광역시
최지영	인천광역시
추안나&김호민	인천광역시
KIM HYUNNAM	전남 화순군

06

2025년 6월 1일부

고태경&배철우	경기 의정부시
김명진	서울특별시
김미애	경기 안산시
김설매	경기 화성시
김순옥&정수동	경북 구미시
김해정	경북 청도군
김현영&박장순	대구광역시
김혜리	전남 목포시
김혜옥	대전광역시
김희정&이장원	부산광역시
박은진	경기 성남시
서은영	경기 안산시
손정희	부산광역시
오준호	인천광역시
원아영	경기 수원시
윤정은&김대우	부산광역시
윤정희	광주광역시
윤해리	경북 영천시
이봉수	경기 이천시
이은주&조명행	인천광역시
이임경	울산광역시
장경원	세종특별자치시
장지혜	경기 하남시
전병창&권현주	경북 안동시
최수영	경남 김해시
한슬기	경기 용인시
홍성연	세종특별자치시

07

2025년 7월 1일부

강다원	경기 수원시
강연정&고승완	충북 청주시
고민영	서울특별시
구미숙	대구광역시
김광훈	광주 광산구
김명희	울산광역시
김세현	경기 연천군
김옥화	경기 용인시
김증순	경기 용인시
김지은	경기 안양시
김채숙	대구광역시
김한나	경기 여주시
노유진	경기 용인시
맹신애&이경록	서울특별시
박가람	경기 광주시
박균태	경남 양산시
박선주	경기 광명시
백명순&최남훈	대구광역시
성인경&김민우	경북 포항시
성하영	경북 김천시
안세현	경기 시흥시
양계숙	경북 경주시
이경아&이경용	서울특별시
이경희	경기 성남시
이선희	서울특별시
이수경	대구광역시
임진택	경북 포항시
장찬미&송현호	경기 성남시
정양숙	경기 부천시
정은숙	부산광역시
정지흥	경기 구리시
정희영	경북 김천시
진관우	전남 순천시
최봉수	대전광역시
최옥희	서울특별시
최지연	서울특별시
한화진	경기 부천시
황은득&윤명옥	강원 철원군

08
2025년 8월 1일부

강대선	대전광역시
권현민	서울특별시
김민정	경남 김해시
김서원&우희국	대전광역시
김수미	광주광역시
김숙현&황정환	대구광역시
김슬기&윤미진	전북 익산시
김영선	경기 연천군
김임수	경기 안양시
김재경	전북 군산시
김정자	서울특별시
김정한&나은옥	인천광역시
김지수	서울특별시
김창민	경기 평택시
문수경	대구광역시
박다혜	경기 성남시
박지윤	인천광역시
박현정	경기 화성시
박혜숙	인천광역시
방설현	경남 창원시
배수정	충남 금산군
서은아&박경태	광주광역시
손현진	경기 가평군
신영복	세종특별자치시
신영준&김고은	경기 하남시
신은영	경기 남양주시
신주영	경기 남양주시
오동근	경기 하남시
유영이	광주광역시
유영희	서울특별시
윤수익	광주광역시
이지현	경기 하남시
이현정	충남 보령시
이현주	서울특별시
장기주	전북 익산시
장미경	경북 김천시
장보임&장준민	경기 화성시
장용숙	경기 수원시
정수란	경북 구미시
조인주	대구광역시
최영화	서울특별시
최유미	울산광역시
최은형	서울특별시
한성숙	울산광역시
한정화	경기 시흥시
홍재미	경기 수원시
황유리	경기 고양시
황정아	경기 용인시
PAK YULIYA YUREVNA &KHEGAI LEONID	충북 청주시

09
2025년 9월 1일부

강경순	경기 화성시
권현경&최지영	울산광역시
김대조	세종특별자치시
김도현	대전광역시
김민정	인천광역시
김민정&홍순원	부산광역시
김서은	경기 군포시
김수진&강성문	대전광역시
김영규&정혜연	인천광역시
김외순	경남 밀양시
김은례&김병태	충남 홍성군
김은자	전남 해남군
김장섭	경기 수원시
김재희	광주광역시
김현석	경기 안양시
김현희	부산광역시
김혜옥	서울특별시
맹훈이	서울특별시
문강미&권민재	경기 파주시
문순화	서울특별시
박경진&한성화	경북 포항시
박은아	충남 천안시
박정숙	경기 광주시
박주현&장용섭	전북 전주시
박하린&이진현	경기 광주시
박형준	부산광역시
박홍구&서영선	인천광역시
배명주	경남 양산시
서유나	경기 수원시
서인석	울산광역시
서인숙	충남 천안시
선정임&김영복	광주광역시
손예본	서울특별시
손효색	인천광역시
신명순	경북 포항시
신민정	울산광역시
안선자&우종선	경기 성남시
안익주&황윤철	경기 하남시
양선의	대전광역시
양진영	광주광역시
엄현정	부산광역시
위승희	경기 하남시
유아라	서울특별시
윤수진	충북 청주시
윤주호&박미선	경기 하남시
윤혜진	서울특별시
이광표	경기 평택시
이상현	경기 하남시
이성진	제주 서귀포시
이시현	경남 양산시
이아리	인천광역시
이연진	대전광역시
이영주	부산광역시
이윤경	경기 수원시
이은경	경기 구리시
이은실&서준혁	대구광역시
이주연	세종특별자치시
이지영	경기 용인시
이지은	경남 창원시
이화영	경기 광주시
정성욱	광주광역시
조상호	경기 안산시
지미숙	경남 김해시
채미효	경남 김해시
최민서	경기 고양시
최영석&강희선	충남 아산시
최영희&이성훈	경기 안산시
최정희	경기 오산시
최호석	부산광역시
허지순	전남 여수시
허한나	울산광역시
황보정애	서울특별시
황옥이	경기 성남시
황희철	대전광역시
SHEN SONGLAN	서울특별시
WANG YIBO	경기 구리시

※ 본 어치브에 기재된 ABO 정보는 최신 등록 기준에 따라 작성되었습니다.

NUTRILITE™

매일 아침
좋은 물을
마신다는 **것** GUT

매일 아침
좋은 유산균을
먹는다는 **것** GUT

매일 아침
좋은 단백질을
먹는다는 **것** GUT

나의 건강과
미래를 바꾸기
시작하는 **것**

것모닝 하세요~

생활습관 성형의 시작

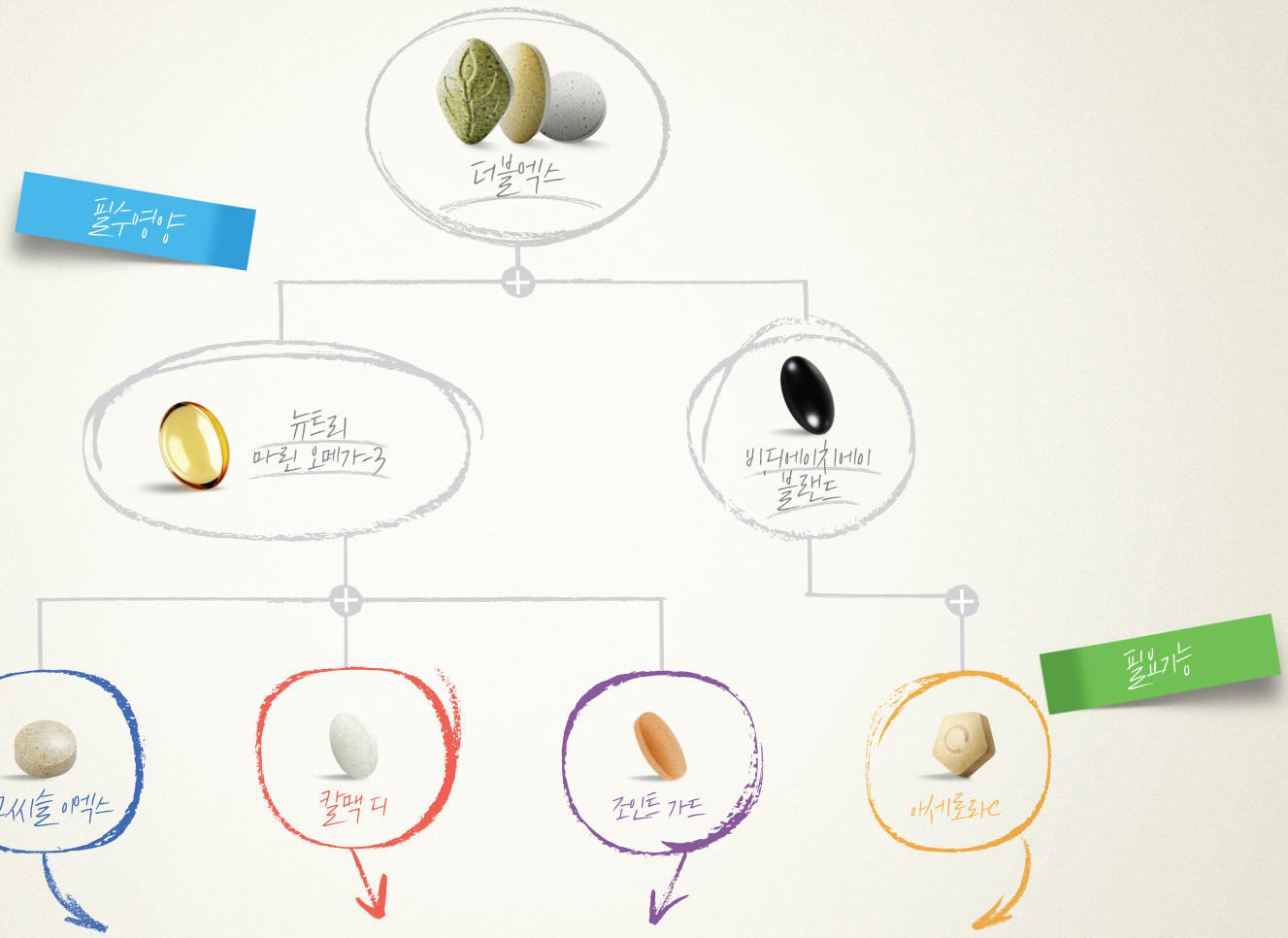
gut morn ing **GUT Morning**

제품명: 밸런스 위드인 365, 뉴트리 파이토 푸로틴 _ **제품의 유형**: 건강기능식품 _ **제조업소명**: 액세스 비즈니스 그룹 엘엘씨, 미국 _ **수입판매업소명**: 한국암웨이㈜

NUTRILITE™

당신이 원하는 건강 솔루션
뉴트리라이트 커스터마이즈드 팩

각자가 원하는 건강이 다르기에, 누구에게나 필수적인 영양과
당신에게 특별히 필요한 기능을 함께 담았습니다.



지치지 않는 활기찬 일상
에너지 팩

생기 넘치는 일상과 뼈 건강
NEW 바이탈 팩

균형 잡힌 신체활동과 관절 건강
밸런스 팩

핵심 건강과 항산화
이뮨업 팩

제조업소명 : 액세스 비즈니스 그룹 엘엘씨, 미국 **수입판매업소명** : 한국암웨이(주)

Amway

2025 ACHIEVE

VPS: 4156 / ABO 가격: 5,000원

341985K