

“언젠가 영화배우 찰리 쉰이 이메일을 보냈어요. 파나마 모자를 사고 싶다고 하더니, 2만 5000달러짜리 클래식 페도라를 주문 하더군요. 알고 보니 전에도 미국 로데오 드라이브의 가게에서 제 모자를 산 적이 있는데, 어버이날을 맞아 아버지인 영화배우 마틴 쉰에게 선물할 모자였어요. 찰리 쉰은 그 후에도 모자를 열 한 개나 더 구입했습니다.” 파나마 모자 브랜드 브렌트 블랙의 창업주 브렌트 블랙의 말이다. 셀레브리티와의 특별한 인연은 이뿐만이 아니다. 하와이의 리조트 호텔에서 브렌트 블랙 모자를 구입한 영화배우 피어스 브로스넬도 직접 전화를 걸어 두 번째 모자를 주문했고, 잡지에서 모자를 보고 스물한 개를 주문한 대사(大使)도 있다고 블랙은 귀띔한다. 그런데 특이한 것은 브렌트 블랙이 솥이 아니라 전화나 인터넷 등 온라인을 통한 1대1 맞춤 제작 방식을 고수한다는 점이다.

물론 처음부터 이 같은 제작 방식을 선보인 건 아니다. 10년 전까지만 해도 솥을 통해 팔았는데, 2002년 인터넷 홈페이지를 열면서 온라인 주문 생산 방식을 도입했다. 매장을 열지 않고 온라인으로 주문을 받아 모자를 만들어서 배송하는 것이다. 하나에 적게는 1만 달러, 많게는 3만 달러가 넘는 비싼 모자를 직접 보지도 써 보지도 않고 주문하는 게 꺼림칙할 수 있다고 생각한 블랙은 모자의 역사, 공정, 종류, 머리 둘레

While trends among celebrities come and go, the iconic Panama hat is truly timeless. That’s why Brent Black, founder of the Panama Hat Company, has more than his share of celebrity stories. “Charlie Sheen bought one as a Father’s Day present for (his father and also an actor) Martin Sheen, and later bought another 11 hats ... In 2008, he contacted me by email and purchased a US\$25,000 Classic Fedora.”



브렌트 블랙의 파나마 모자는 수작업으로 제작한다. 챙과 크라운의 모양을 잡지 않은 모자 몸체(위).

Panama hats by Brent Black are handmade to order. The hat before it has been blocked (above).

Black runs his business from Hawaii, but his Panama hats are made from straw of *cogollos* plants from the Ecuadorian rain forest and woven by skilled craftsmen in Montecristi, Ecuador. What makes them so special is that they are rare, authentic and of superior handmade quality.

When Black started his company 23 years ago, he sold his hats through shops. But since starting his website in 2002, his hats have been available exclusively online and by phone. The decision to stop selling them in stores wasn’t easy. Knowing that some customers may not feel comfortable paying up to US\$30,000 for a hat without try-

The Panama Hat

에콰도르산 파나마 모자, 브렌트 블랙

1988년 하와이 출신의 광고 디렉터가 설립한 에콰도르 몬테크리스티 지역의 전통 파나마 모자 브랜드. 지역 최고 모자 장인들의 수공 제작 방식을 존중하면서 창업주 특유의 온라인 주문 생산 방식을 고수하는 브렌트 블랙은 파나마 모자 200년 역사의 맥을 잇고 있다.

In 1988, an ad director from Hawaii set up a company selling traditional Panama hats made in Montecristi, Ecuador. While developing unique order-made systems and respecting the handmade methods used by the best hat artisans of the region, Brent Black is keeping alive 200 years of Panama hat tradition.

재는 법 등 파나마 모자의 모든 것을 홈페이지에 담아 신뢰를 얻었다. “파나마 모자에 대한 지식과 가치를 알면 알수록 사고 싶어지는 심리를 마케팅에 활용했습니다. 그 효과를 실감했지요.”

브렌트 블랙은 유명 잡지에 소개되면서 명성이 더욱 높아졌다. 최근에는 미국 다큐멘터리 잡지 <내셔널 지오그래픽>과 명품 전문지 <롭 리포트>에 실렸는데, <롭 리포트>가 선정한 베스트 오브 베스트 브랜드 리스트에 이름을 올렸다. <롭 리포트>는 브렌트 블랙이 에콰도르 몬테크리스티 지역 최고의 장인들과 협업해 파나마 모자의 전통을 살리는 데 앞장선다는 내용을 전했고, <내셔널 지오그래픽>은 에콰도르산 파나마 모자의 전통 수작업 공정을 집중 조명했다. 블랙은 언론 홍보를 통해 전통과 희귀성을 부각시키고 수공예품임을 강조하며 유명세를 이어 갔다.

운명 같은 만남 파나마 모자는 이름 때문에 파나마에서 만든 것이라 생각할 수 있지만, 실은 에콰도르에서 처음 만들기 시작했다. 일찍이 서부 몬테크리스티 지역 장인들의 활동이 두드러졌는데, 이 모자를 파나마 항구를 통해 수출하면서 ‘파나마 모자’라는 이름을 얻었다. 브렌트 블랙이 파나마 모자에 빠진 것도 몬테크리스티를 방문하면서부터다. 당시 광고 회사에 다니던 그는 <파나마 햇 트레일>이란 책을 읽고 홀로 여행길에 올랐고, 파나마 모자에 대한 호기심을 주체할 수 없어 지역 최고 장인의 집을 찾아갔다.

“모자를 만드는 순간, 2세기 넘도록 세계 곳곳의 왕과 황제가 애용하고 소중히 다룬 이유를 알겠더라니까요. 여행 기간 내내 몬테크리스티에 머물면서 제작 공정을 지켜봤어요. 정글에 들어가 풀과 나무를 베어 짚을 만들고 모자 틀을 짜는 것까지 정말 마법 같은 광경이었습니다.” 블랙은 파나마 모자와의 첫 만남을 생생하게 기억했다. 그는 몬테크리스티 장인들이 만든 파나마 모자 수십 개를 사 들고 하와이에 돌아왔고, 본격적으로 파나마 모자 회사를 세워 모자 제작부터 판매에 이르기까지 직접 발로 뛰며 꾸려 나갔다. 특히 블랙은 챙과 윗부분인 크라운의 모양을 잡고 디자인을 살려 주는 핸드 블로킹 공정을 수년간 직접 배우고 연구하며 기술을 연마해 나가기도 했다.

브렌트 블랙이란 이름으로 탄생하는 파나마 모자는 일 년에 300여 개 남짓. 블랙은 모든 공정이 수작업이다 보니 제작 기간은 길지만 그 기다림이 결코 헛되지 않을 거라고 말한다. 브렌트 블랙의 파나마 모자는 피약별을 막아 주는 것은 물론 200년 넘는 역사와 멋스러움이 담긴 예술품으로 자리 잡았다. ☺글 이수미



브렌트 블랙의 파나마 모자는 에콰도르 몬테크리스티 지역 모자 장인들의 손을 거쳐 완성된다(오른쪽 페이지 위). 남녀노소 누구나 자신의 취향에 맞는 모자를 주문할 수 있다(위, 오른쪽 페이지 아래).

Brent Black creates classic Panama hats in cooperation with the local artisans in Montecristi, Ecuador (opposite above). With its unique order-made system, the hats will satisfy any customer's personal taste (above and opposite below).

ing it on first, he focused on providing detailed information on the hats. “I had known for many years that the best way to increase sales of Montecristi hats is to increase consumer knowledge of Montecristi hats,” says Black. “The more they know, the better they understand how special they are and why they cost so much. Consequently, the more they want to wear one.”

Encounter of Destiny The hats Black sell actually originated in Ecuador but were sold and popularized in Panama when the nation was becoming a busy gateway. It was when Black visited Montecristi that he fell for the charms of Panama hats. Black, who was a creative director at an ad company, read the book *The Panama Hat Trail* and set off for Ecuador where he visited the best craftsmen in the region.

“When I touched my first Montecristi hat, it touched me back,” says Black. “Instantly, I understood why, for two centuries, Montecristi hats had been so highly prized by kings, emperors, and anyone else who could find them and afford them ... I hiked into the jungle to see where and how the plants were cut to make the straw. I watched every detail of the process of converting the plant material into straw for the weavers.” He bought a few dozen hats and returned to Hawaii to set up a

Panama hat company. From production to sales, he took care of every aspect of the operation.

He recalled that Tom Miller, author of *The Panama Hat Trail*, had predicted the Panama hat would be extinct within 20 years. “I decided that I would do my best to make sure that his prediction would not come true ... The hat business was created in order to try to save the art ...”

Every year, Black’s company makes about 300 Panama hats. The production period is long but Black proudly assures customers the time waited will be well rewarded. Brent Black’s Panama hats not only block out the blazing sun — they are works of art with a long history of tradition and quality. ☺By Lee Su-mi



© BrentBlack