

좋은 사람이 좋은 세상을 만듭니다

better

PEOPLE

11  
2003

better

WORLD



인간개발연구원  
KOREA HUMAN DEVELOPMENT INSTITUTE



- 3 머릿글  
조은상 한국직업능력개발원 박사
- 4 주간 인간개발 경영자 연구회  
11월 프로그램
- 6 화제의 강연  
강신장 삼성경제연구소 지식경영실 상무
- 10 자랑스런 회원  
김영철 (주)퍼시스 명예회장
- 14 나의 경영이야기  
심상기 (주)서울문화사 회장
- 16 지자체 소식  
장상 前 국무총리
- 19 화제의 지방자치단체  
이태근 경북 고령군 군수
- 22 세상을 보는 눈  
김규환 대우종합기계 명장
- 24 회원&연구원소식
- 28 발행인편지
- 29 이달의 시  
전용찬 경찰공제조합 감사
- 30 이규태 칼럼

Better People, Better World 통권 제 33호  
 등록 번호 : 서울 라 09006 월간 비매물  
 발행 일 : 2003년 11월 1일 발행인 : 장만기  
 전 화 : 2203-3500(대)  
 팩 스 : 2203-1974  
 홈페이지 : www.khdi.or.kr  
 주 소 : 서울 송파구 잠실동 228-8  
 편집디자인 : 디자인코드 www.cod2.com  
 인 쇄 : (주)동명인쇄 462-6323

표지인물

**김영철** (주)퍼시스 명예회장

3년 앞만 내다보고 미리 준비할 수 있다면 좋은 리더가 될 것이라는 김영철 명예회장은 10년을 주기로 공간경영에 대한 끊임없는 변화와 도전을 시도해온 기업인이다.

올해를 또다른 변화의 시점으로 여기고 내년에 새로운 도전을 하게 될 것이라는 김회장을 만나 건축가로서의 공간경영과 그 동안의 기업사에 대한 이야기를 들어본다.

<관련기사 10~13면>

(주)가람이 (주)모간이라는 이름으로 더 큰 바다로의 항해를 시작합니다.

세계적인 품질, 최대의 시장점유율, 최고의 기술을 통해 모간의 명성과 전통을 확신하실 수 있습니다.

# “출항”



## ➔ Electrical Carbon

모간의 카본제품들은 국내에서 생산되는 모든 자동차는 물론 대부분의 국내 가전, 전동공구, 철도, 발전소 등 전 산업분야에 광범위하게 사용되고 있으며 중국, 동남아시아 및 미국에도 수출되는 등 그 품질이 세계적 수준임을 입증받고 있습니다.

## ➔ Engineered Carbon

모간의 특수카본은 Mechanical Carbon 과 Specialty Graphite분야에서 모간그룹의 계열사들과 원재료부터 완제품 생산, 그리고 Application Engineering까지 모든것을 공유함으로써 세계 최고를 추구합니다.

## ➔ Thermal Ceramics

모간의 세라믹 사업부는 세계 최고의 Thermal Ceramics의 완벽한 기술력을 바탕으로 CAD 엔지니어링 시공설계부터 감리, 감독까지 열 관련 프로젝트의 종합적인 지원능력을 겸비한 세라믹하이퍼 전문 생산업체입니다.

## ➔ SGL ACOTEC KARAHM

Carbon & Graphite 분야 세계 최고의 SGL Technik GmbH사의 기술과 축적된 노하우 제공으로 흑연(Graphite) 열교환기 및 장치에 관한 최고의 설계, 제작 기술을 보유하고 있습니다.

“日常속에 함께하는 기업”



[www.karahm.co.kr](http://www.karahm.co.kr)

경기도 성남시 중원구 상대원동 5439-3  
· 전화(031)735-5100 / (02)2235-8057  
· 팩스(031)735-5106  
· <http://www.karahm.co.kr>  
· E-mail : [karahm@karahm.com](mailto:karahm@karahm.com)



# 좋은 세상 만들기

조 은 상 한국직업능력개발원 박사



**최** 근 20~30대의 젊은층에 이민 바람이 몰아치고 있다. 모 인터넷의 젊은층을 상대로 한 설문조사에 서는 이민 가고 싶은 이유 중에서 '미래가 보이지 않아서'라는 문항이 가장 큰 비율을 차지하고 있어 오늘날 우리가 사는 세상의 모습을 잘 보여주고 있다.

IMF 금융위기 이후 광풍처럼 휘몰아치기 시작한 구조조정은 원래의 목적인 경영혁신보다 정리해고와 조기퇴직 중심으로 진행되어 단군조선 이래 초유의 실업난을 가져왔다. 100만 명에 이르는 실업 문제는 가정의 붕괴, 중산층의 몰락, 빈부의 양극화 심화 등 사회 문제를 가져왔으며, 이는 청장년의 실업과 더불어 부동산 가격의 급등 등 새로운 문제를 연쇄적으로 야기하였다.

과거에 대학졸업자는 당연히 취업의 기회가 주어졌지만, 80년대 이후 대학 입학생의 폭증은 매년 수십 만 명의 대졸 실업자를 양산하고 있다. 20대 중반 이후 취업이 된 경우도 30~40대에 명예퇴직이란 채찍을 받아야 하니 젊은층이 미래에 대한 전망을 비관적으로 볼 수밖에 없을 것이다. 또 집값은 정상적인 봉급생활자로서는 꿈꾸기도 어려울 정도로 나날이 미친 듯이 치솟으니 이 땅에 사는 젊은이가 어떻게 자신의 희망과 꿈을 꿀 수 있을까?

젊은이가 살기 좋다고 느끼는 좋은 세상을 만들기 위해서는 미래가 보여야 한다. 모든 기업에 바람처럼 불기 시작한 정리해고, 조기 퇴직의 바람을 그만 잠재워야 한다. 정리해고와 조기퇴직의 상징처럼 여겨지는 미국의 저명한 경영학자 제프리 페퍼는 "Human Equation"에서 미국기업의 일부에만 그러한 관행이 있다고 지적한다.

1인당 GNP가 1만 불이었던 일본의 경우도 80년대에 기본적으로 장기고용을 유지하고 해고대신 시간외 근무기간(잔업)의 단축, 배치전환, 파견 및 일시휴가 등으로 고용조정을 함으로써 경제안정을 이룩하여 1991년도에 2만 불로 도약한 선례가 있다.

지식정보화시대에서 생산성을 고려하지 않은 평생고용은 철퇴를 받아 마땅하다. 하지만 15년 이상의 정규 학교교육과 15년 이상의 현장교육(OJT)을 통하여 축적된 인적자본이 일자리나 미래에 대비한 경력개발계획이 없이 내팽개친다면 어디로 가야 할까? 이 땅을 떠나거나 혹은 비정상적인 경제활동을 통해 생존수단을 찾을 수밖에 없을 것이다. 부동산으로 돈이 몰리는 것이 일부 부유층의 문제가 아니고, 조기 퇴직했거나 자신의 능력을 활용할 데 없는 사람들의 한풀이(?) 경제활동임을 인식할 때 우리는 기업의 조기퇴직 추세와 끊임없는 부동산 투기현상이 맞물리고 있음을 알게 된다.



이 땅이 미래가 보이는 좋은 세상으로 만들기 위해서는 수십 년의 인적투자로 축적된 인적자원을 더 이상 길거리로 내몰지 말고 잘 활용할 수 있는 대책이 마련되어야 한다. 80년대 중반 국가파산 위기에 직면한 아일랜드가 정치권의 여야는 물론 사용자, 노동자, 사회단체 등 각계각층이 자신들의 주장을 조금씩 양보하면서 사회연대협약을 이룩함으로써 국가의 위기를 극복함과 더불어 96년도에 2만 불의 시대로 도약함을 기억하자.

"좋은 세상 만들기"바람이 이 땅에 미친 듯이 불어와 젊은이들이 미래를 볼 수 있도록 하자. 왜냐하면 젊은이가 이 땅에서 미래를 볼 수 없다면 이 땅의 미래는 더 이상 없기 때문이다. **人間**

# 11월

매주 목요일 07:00~09:00

## 인간개발 경영자 연구회 프로그램

인간개발 경영자 연구회는 격변하는 환경에서 끊임없이 도전을 받고 있는 경영자와 지도자들이 공동의 관심사를 함께 연구하고 상호간의 경험과 지혜를 나눔으로써 인간적 이해와 친교를 도모하며 시대적 과제를 효과적으로 풀어가는 데 상호협동하는 길을 모색하는 지식·정보 교류와 친교의 광장입니다.

매주 목요일 오전 7시부터 9시까지 열리는 주례 초찬 강연회로서 과거의 기업 경영자 회원 중심에서 요즘에는 전직 각료를 비롯한 한국 최고의 오피니언 리더 회원들도 함께 하는 지식경제시대를 이끌어가는 새로운 장으로 발전해 나가고 있습니다.



### 노철학자가 바라보는 21세기 한국의 지도자상

1325회 11월 롯데호텔(소공동) 2층 에머랄드룸  
안 병 옥 숭실대 명예교수

노무현 대통령의 재신임 선언으로 정국이 요동치고 있다. 정치권 갈등은 깊어지고 경제와 국가 장래에 대한 우려도 고조되고 있다. 북핵문제, 송두율 입국 사건, 청와대 참모들의 뇌물수수 등 정국은 지금 총체적인 위기상황을 맞고 있다.

특히 청와대가 문제라고 지적하는 사람들이 많다. 청와대 비서실이 크고 작은 사건에 휘말려 하루도 조용할 날이 없을 지경이다. 양길승 전 부속실장이 항응사건으로 구속된 데 이어 급기야 노대통령의 20년 집사라는 최도술 前 총무비서관이 거액의 뇌물을 받은 사실이 드러나 재신임 정국을 몰고 왔다. 뿐만 아니라 이라크 파병문제 등 국가적 현안을 놓고 고위 참모들간에 판소리를 하는가 하면 설익은 개인 주장을 여과 없이 흘려서 혼선을 가중시키는 일이 비밀비재하다. 손발이 안 맞기는 내각도 크게 다르지 않다. 국정난맥의 원인을 더 이상 거대 야당과 일부 수구 언론의 국정 발목잡기 탓으로만 돌릴 수는 없다. 정치철학의 부재와 대통령의 리더십 부족, 그리고 내각 및 청와대 참모들의 역량 부족에 1차적인 책임이 있다는 것이 많은 국민들의 인식이다. 그 어느 때보다도 확고한 정치철학을 세우고 이를 바탕으로 한 강력한 국가지도자의 리더십이 요구되는 상황이다.

금번 연구회에서는 깊고 넓은 철학과 탁월한 강연으로 한국인의 심금을 울리고 흥사단의 이념정립과 보급을 위하여 수많은 책을 집필한 안병옥 숭실대 명예교수를 초빙하여 노철학자가 바라보는 현 한국의 위기상황과 이러한 난세를 극복하기 위해 필요한 바람직한 지도자상을 그려보고자 한다. 김형석, 김태길 교수와 함께 한국 철학계의 한 시대를 풍미했으며 80이 훌쩍 뛰어 넘은 나이에도 불구하고 지금도 후진 양성에 정성을 쏟고 있는 안병옥 교수의 명강의를 기대해 본다.

- ▲ 일본 와세다대 철학과 졸업(1943)
- ▲ 인하대학교 명예문학박사(1985)
- ▲ 숭실대학교 명예박사(1998)
- ▲ 사상계 주간(1958)
- ▲ 송전대(현 숭실대) 철학과 교수(1959-85)
- ▲ 美 조지아주 메이컨의 Mercer University 교편 교수(1961)
- ▲ 흥사단 이사(1965)
- ▲ 숭실대 인문과학연구소 소장(1975-82)
- ▲ 흥사단공의회 회장(1983)
- ▲ 흥사단 이사장(1987-90)
- ▲ 도산아카데미연구원 교편(1989)
- ▲ 한국NGO지도자총연합회 고문(2000-현)
- 〈상훈〉 국민훈장 모란장, 도산인상, 숭실인상
- 〈저서〉 철학노우트, 아름다운 창조, 새한국인의 서명, 논어 인생론, 나를 위한 인생 12장 외





## 새로운 네트워크 사회의 성공작대, NQ로 승부하라

1326회 11월 13일 롯데호텔(სკოფ) 2층 에머랄드룸  
김 무 곤 동국대 신문방송학과 교수

마당발—불이 넓고 평평하게 생긴 밭. 우리 사회에서 교제폭이 넓어 아는 사람이 많고 처세술에서 뛰어난 사람을 일컫는다. 정·관계의 고위인사나 유명인의 인물 프로필에서 여전히 자주 접할 수 있는 평이 마당발이다. 마당발은 정계와 재계에만 국한한 특수현상이 아닌 하나의 시스템이다. 마당발식 인간관계는 오랫동안 한국사회를 해석하는 핵심 코드였다. 이러한 마당발은 한국 사회의 뿌리깊은 연고주의에 닿아 있다. 마당발 사회는 원칙보다 인맥이 선호된다. 머리가 아닌 손발이 우선한다. 혹자는 '근절되지 않는 비리사건은 인간관계와 인맥을 원칙과 소신, 능력보다 앞세우며 마당발을 지향하는 우리 사회의 우울한 자화상'이라고 지적하기도 했다.

지금 전통적인 마당발식 인간관계를 대체할 대안이 활발히 모색되고 있다. 네트워크형 인간관계가 그것이다. 네트워크형 인간관계는 흔히 CMC(Computer Mediated Communication)라고 불리는 컴퓨터를 매개로 한 의사소통의 시대흐름을 반영한다. 연줄이나 안면 등이 개입할 여지가 없는 컴퓨터 의사소통의 평등성과 개방성이 담겨 있다.

금번 연구회에서는 다양한 개성들이 대등한 입장으로 참여해 정보와 자원을 자유롭게 주고받는, 유연하게 결합된 네트워크 인간관계가 공존의 길임을 제시하고 최근 「NQ로 살아라」는 책으로 NQ(Network Quotient:공존지수) 열풍을 일으킨 동국대 김무곤 교수를 초빙하여 마당발식 인맥쌓기가 아니라 나와 너, 우리 모두가 잘되는 '윈·윈(Win-Win)'의 네트워크 인간관계에 대해 들어보는 시간을 갖는다.

- ▲ 연세대 경영학과 졸업(1984)
- ▲ 日 동경대 대학원 경영학 석사(1987)
- ▲ 日 동경대 대학원 사회학연구 박사(1993)
- ▲ 日 게이오대 신문연구소 연구원(1990-92)
- ▲ 日 도쿄여대 비교문화연구소 객원연구원(1992-93)
- ▲ 동의대 신문방송학과 교수(1995-96)
- ▲ 한국언론학회 이사(1995-현)
- ▲ 한국홍보학회 이사(1998-현)
- ▲ 한국방송학회 이사(2002-현)
- ▲ 문화방송 선거방송 전문위원(2002-현)
- ▲ 한국방송공사 객원해설위원(2002-현)
- (저서) 정치행동의 사회심리학(공저), 정치커뮤니케이션 데이터의 다차원분석법, 한국방송의 좌표(공저), NQ로 살아라

## 고령화시대의 도래, 한국 헬스케어 산업 어디까지 왔나

1327회 11월 20일 롯데호텔(სკოფ) 3층 스파이아볼룸  
Henry K. Yoo 美 인피니티 메디컬컨설팅 대표

우리나라는 이미 2000년에 65세 이상의 인구가 전체인구의 7%를 넘어 고령화사회에 진입한 상태이다. 인간은 누구든 나이를 먹고 늙는다고 하지만 우리에게도 이제 노후생활을 일찌감치 준비해야 하는 시대가 온 것이다.

고령화사회로의 진입이 본격화되고 노인문제의 장단기 대책이 절실해지면서 노후를 대비한 건강에 대한 관심이 증가하고 있다. 이와 관련된 헬스케어산업은 이미 미국에서는 1970년대부터 자리를 잡았고, 건강을 중시하는 우리나라에서도 신성장산업으로 주목받고 있는 실정이다. 이로 인해 전통적으로 젊은층의 요구에 부응하던 산업계는 이제 새로운 노년층을 겨냥하면서 경기불황을 타지 않고 성장세를 거듭하는 헬스케어산업 쪽으로 눈을 돌리고 있는 것이다. 하지만 선진국들의 의료 관련 산업이 서로 유기적인 산업 복합체를 형성하고 있는 반면 우리나라는 치료중심의 의료서비스에만 국한되어 있어 향후 발전 과정에 문제점으로 지적되고 있다. 이에 우리나라 헬스케어 산업의 발전을 위해서는 선진 사례에 대한 벤치마킹이 필요하다는 인식이 대두되고 있다.

금번 연구회에서는 미국의 힐러리 클린턴 여사의 건강혁신 고문, 몽골 정부의 헬스케어 시스템 고문, 오하이오 주정부 헬스케어 정책고문 등을 지내고 미국에서 15년 동안 개인병원 개설 및 이커데미에서 교육 연구 및 컨설팅 활동을 펼치며 1987년 의학전문잡지에 성공적인 개원의사로 선정되기도 한 미국 인피니티 메디컬컨설팅의 Henry K. Yoo 대표를 모시고 진행되는 고령화사회와 우리나라 헬스케어산업의 현 주소를 짚어보는 시간을 갖기로 한다.

- ▲ 서울대 수의학 박사(1971)
- ▲ 오하이오주립대 예방의학과 전염병학 Post-doctor 과정 (1974)
- ▲ Northern Ohio University 의과대학 교수(1986-89)
- ▲ Case Western Reserve 대학 MBA (1994)
- ▲ Infinity Medical Consulting & Co 대표 (1991-현)
- ▲ Healthcare Reformation Advisor to Hillary Clinton (1993-95)
- ▲ Advisor to Mongolian Healthcare system (1997)
- ▲ Healthcare Policy Advisor to Congressman Traficant Ohio-D 17 (1996-2001)
- ▲ 서울대 Medical Economics and Management 교수 (2000-현)
- ▲ 서울대, 이주대, 전남대 의과대학 컨설팅 (1996-2001)
- (저서) 3Ps of Health Care Success

## 이제 문화콘텐츠가 생명력이다

1328회 11월 27일 롯데호텔(სკოფ) 36층 뱌뷰룸  
서 병 문 한국문화콘텐츠진흥원 원장

세계 경제 시스템이 기존의 제조업 중심에서 서비스업 중심으로 빠르게 옮겨가면서 서비스업 중에서도 지식기반 서비스업이 차세대 경제의 핵심으로 부상하고 있다. 그 중심에는 문화콘텐츠라는 새로운 지식산업에 대한 열기가 어느 때보다 뜨거워지고 있어 새로운 국가경쟁력의 원동력으로 작용될 것으로 전망된다.

문화콘텐츠란 문화와 예술의 영역에서 나온 원작을 가공, 상품화해 유통·소비함으로써 고부가가치를 창출하는 일종의 문화상품을 가리킨다. 이처럼 문화콘텐츠가 주목을 받는 이유는 '고부가가치' 때문이다. 하나의 성공한 문화콘텐츠는 전 세계적 인 유행과 이슈를 낳으면서 그 가치를 확대하고 재생산하는 역할을 발휘하기 때문이다. 현재 우리나라의 문화콘텐츠 시장점유율은 세계시장의 1% 인밖에 그치고 있다. 이와 관련해 정부는 문화콘텐츠를 21세기 전략 산업으로 삼아 세계시장에서의 입지를 다진다는 계획을 발표해 문화콘텐츠산업에 대한 기대를 부풀리고 있다. 하지만 아직까지 우리나라는 이에 대응하는 인력양성 프로그램이나 시장환경이 부족한 것이 사실이다. 이에 우리는 이제 우리나라의 깊이 있는 문화적 전통성을 살리고 세계일류 수준에 이르는 정보통신 인프라를 적극 활용하는 한편 고급인력을 양성해 세계 속의 문화콘텐츠 강국으로 올라서야 할 때이다.

금번 연구회에서는 2001년 출범한 한국문화콘텐츠진흥원의 서병문 원장을 초빙하여 우리나라 문화콘텐츠산업의 현주소와 문화콘텐츠강국으로 나아가길 방향에 대해 조망해보기로 한다.

- ▲ 부산대 섬유공학 졸업(1973)
- ▲ 서울대 행정대학원 통신방송정책과정 수료(1998)
- ▲ 한국과학기술연구소(KIST) 선임연구원(1973-83)
- ▲ 삼성물산 사업개발실장 이사(1983-94)
- ▲ 한국개발투자(KIDC) 비상임이사(1986-93)
- ▲ 삼성전자 정보통신본부 상무이사(1996-97)
- ▲ 하나로통신 사외이사(1997-2002)
- ▲ 삼성전자 미디어콘텐츠센터장 전무이사, 부사장(1997-2001)
- ▲ 위성방송추진협의회 회장(1998-2000)
- ▲ 통신위성우주산업연구회 감사(1998-현)
- ▲ 한국프로게임단협의회 초대회장(2000-01)
- ▲ 한국문화관광정책연구원 이사(2002-현)
- (저서) 기술도입 실무



# 상상력과 창조경영

강신장 삼성경제연구소 지식경영실 상무

**지**난 3월 6일 살아있는 고등어를 서울에서 판다는 기사가 보도되었다. 고등어는 굉장히 싼 생선으로 회를 해서 먹어 본 사람은 알겠지만 아주 부드럽고 맛있다. 산지에서는 고등어회를 먹을 수 있지만 서울에서는 먹기가 힘들었다. 고등어는 물에서 건져 올리거나 물을 바꾸면 금방 죽어버리기 때문이다. 그런데 고등어의 성질을 죽이는 사료가 나왔다. 고등어를 잡으면 바로 건져 올리지 않고 특수제작된 사료를 2~3일간 먹인 후 탱크에 태우면 물이 바뀌어도 활동을 한다. 그래서 서울에서도 고등어회를 먹을 수 있게 되었다. 이런 특수사료가 나오고 나니까 제2의 방법이 금방 나왔다. 두 번째 방법은 침으로 고등어를 졸도시키는 방법이다. 졸도시켜 정신을 잃게 만든 다음에 탱크에 싣고 서울에 와서 침을 놓으면 물이 바뀌어도 살아 있다. 이 두 가지 방법이 나온 후 서울에서는 강남을 중심으로 야간 포장마차에서도 고등어회를 쉽게 볼 수 있게 되었다.

## 창조의 3요소는 감수성, 상상력, 실험정신

고등어의 성질을 죽이는 사료를 만든 사람은 고등어회를 서울까지 산채로 가져갈 수만 있다면 큰돈을 벌 수 있을 것이라는 남다른 알아차림이 있었다. 이 남다른 알아차림은 감수성의 영역이다. 그리고 성질문제를 해결하기 위해 새롭고 기발한 방법을 고안해내는 것이 상상력의 영역이다. 마지막으로 무한한 인내와 집중력으로 실패를 불사하고 방법을 찾아내는 것이 실험정신이다. 그런데 우리는 감수성이 거의 바닥에 가깝다. 아무리 능력이 좋아도 감수성이 먼저 작동하지 않으면 상상력과 실험정신을 쓸 기회는 오지 않는다.

인내하고 절제하는 유교문화의 영향과 주입식 교육의 문제점은 감수성을 저해하는 요인이 된다. 개인들의 감수성이 작동하지 않으면 개인들은 경영자가 언제나 새로운 것을 찾아줘야 움직인다. 조직원들의 개인 감수성, 집단레벨의 감수성, 회사 전체 차원의 조직레벨의 감수성을 얼마나 가지고 있느냐가 결국 회사의 창조력을 결정한다. 직급파괴, 연봉파괴, 복장파괴, 근무시간 파괴 등은 모든 격식과 틀로부터 벗어나서 감수성이 작동하기 좋은 환경을 만들고 감수성을 작동시켜 창조를 하기 위한 것이다.

## 창조경영과 감성인재

인재에도 유형이 있다. 예를 들면 "과수원에서 복숭아를 언제 따야 좋은가?"라는 질문을 하면 보통 사람들은 제일 잘 익었을 때를 기준으로 해서 "일주일전에 따다", "장마가 오기 전에 따다"고 대답하지만 "주인이 없을 때 따다", "밤에 따다" 등 엉뚱한 이야기를 하는 사람이 있다. "얼음이 녹으면 무엇이 되는가?"라는 질문을 하면 99%는 "물"이라고 아주 자신있게 대답하지만 1% 정도는 "얼음이 녹으면 봄이 된다"라고 이야기한다. 심지어는 "얼음이 녹으면 빙하기가 온다"고 대답하는 사람도 있다. 99%의 인재는 어떤 문제에 봉착하면 자신의 지식 중에서 매치되는 것을 찾아내는 검색형 인재라고 한다면 봄이 된다고 말하는 사람은 상상형 인재다. 산업시대에는 효율을 중시했지만 이제는 제조업을 하더라도 창조의 시대로 바뀌었다. 그래서 사실은 이런 엉뚱한 이야기를 해줄 수 있는 인재 하나가 보석과 같은 존재다. "한사람의 인재가 만 명, 십만 명을 먹여 살린다"는 말이 있다. 그 인재는 하버드, 스탠포드를 나온 사람이 아니라 창조력을 가진 사람이다.

발상법에 대해 살펴보자. 발상법은 Tech 발상법, Touch 발상법, Domain 발상법이 있다. Tech의 영역은 이미 대부분 실현이 되었다. 예를 들면 흑백 TV를 보면서 칼라TV를 생각하는 것은 정말 쉽다. 발상은 너무 쉽지만 누구든지 다 할 수 있다. 마치 나만의 생각인 것처럼 그 줄에 전력을 배팅하기 쉬운데 그 줄에 막상 들어가 보면 실현의 난이도는 엄청나게 높다. 칼라TV가 나오면 흑백TV는 시장에서 자취를 감춘다. 흑백TV를 와해시킬 정도로 중요한 기술의 변화이기 때문에 와해성기술이라고 한다. 그렇기 때문에 흑백기술과 칼라기술은 천차지차로 다른 기술이다. 잘못 그 줄에 들어갔다가는 회사가 망하는 수가 있다. 생각이 쉽기 때문에 쉽게 Tech의 줄로 들어가지만 여기서 성공하기는 결코 쉽지 않다.

반면 와인냉장고의 사례를 보자. 냉장고가 나온 지 100년이 되었지만 와인냉장고가 나오기까지 100년이 걸렸다. 와인냉장고는 Touch의 세계다. 한 사람이 와인냉장고를 만들면 모든 냉장고 제조사가 와인냉장고를 쉽게 만들 수 있다. 생각은 어렵지만 생각만 하고 나면 실현은 누구든지 다 할 수 있다. 냉장고에서 와인냉장고로 가는데 추가기술이 거의 0과 다름없다. 심지어 기술이 없으면 기술을 아웃소싱해서도 쉽게 할 수 있다. Touch와 Domain의 세계는 생각하기가 어려워서 그렇지 생각만 하면 대박의 세계다. 이것을 해결하려면 우리에게 소위 엉뚱한 인력, 발상력이 높은 인력이 있거나 남다른 감수성을 가지고 상상력을 돌릴 수 있을 때만 가능하다. 앞으로 창조시대에는 감수성과 상상력이 있는 인재, 그리고 그것을 가능하게 하는 문화가 너무나 중요한 승리의 원천이 된다.

## 비즈니스 상상력과 상상력 필터

비즈니스에 필요한 감수성이 없어도 상상력으로 바로 갈 수 있는 상상력 필터가 있으면 상상력을 발휘할 수 있다.

**첫째, 업의 개념** 확실히 알아도 새로운 창조의 세계를 열 수 있다. 업의 개념을 처음 말한 사람은 삼성 이근희 회장이다. 10여 년 전 취임식에서 그는 업의 개념의 중요성을 이야기했다. 이 회장은 술집을 예로 들면서 술집의 경영자들은 업의 개념을 술장사라고 생각하는데 그렇게 생각하면 실패한다고 말했다. 그리고 술집의 업의 개념은 '수금업'이라고 하면서 아무리 매출이 많이 오르더라도 수금비율이 80% 밑으로 내려가면 흑자도산을 한다고 했다. 좋은 술집을 경영하는 경영자라면 매출을 늘리는 것도 중요하지만 수금이 가능한 매출, 손님을 기분 나쁘게 하지 않는 수금방법, 수금 기간을 줄이는 좋은 수금프로세스 등에 관심을 가져야 한다고 했다. 이런 것이 업의 개념이다. 사업을 성공시키는 요인은 의외로 멀리 떨어진 곳에 있는데 이것을 잘 찾아야 성공할 수 있다는 뜻이다.

업의 개념은 변한다. 술집의 경우 예전에는 수금업이 중요한 업의 개념이었다. 그런데 지금은 아니다. 수금기능을 신용카드가 다 해결하고 있기 때문에 수금은 걱정하지 않아도 된다. 그러면 지금 술집의 업의 개념은 무엇이라고 정의할 수 있을까? 정답은 없다. 나는 "스트레스 제거업"이라고 생각한다. 왜냐하면 손님들이 큰돈을 내고 중요한 손님을 모시고 가는 이유는 술집에 가서 신나게 놀고 스트레스를 낮추려는 목적이 있기 때문이다. 당연히 "스트레스 제거업", 또는 "즐거움을 주는 업"이라고 생각해야 정상이다. "스트레스 제거업"은 다른 말로 하면 "프로그램업"이다. 프로그램 없이 즐거움이 결코 오지 않는다. 즐거우려면 즐거움을 주는 프로그램이 있어야 한다. 다른 말로 하면 "소프트웨어업"이다. 그런데 술집에 가보면 술, 안주, 담배, 음료수, 노래방기계, 밴드까지 다 있지만 재미있게 노는 법은 없다. 단골집이 있는 사람도 있지만 우리나라 술집은 한 줄에 있기 때문에 같은 집을 계속 갈 이유가 없다. 물론 익숙한 곳은 있지만 그 집이 우리를 만족시켜주는 그 무엇을 찾기가 쉽지 않다. "프로그램업"이라는 업의 개념을 모르기 때문에 술집은 많지만 차별화가 없이 똑 같다. 이런 것이 업의 개념이다.

**둘째, 줄의 개념이다.** 예를 들면 박카스, 영비천, 알프스, 원비는 같은 줄에 서 있다. 피로회복제, 건강드링크라는 줄이다. 그런데 특이한 것은 박카스는 어른들이 좋아하는 음료지만 젊은 층을 공략하기 위한 광고를 하는데 영비천, 알프스, 원비는 TV광고를 하지 않는다는 것이다. 몇 년 전에 영비천 음료가 타도 박카스를 외치면서 광고를 많이 한 적이 있다. 그런데 사람들은 영비천 광고를 보고 약국에 가서는 "박카스 하나 주세요"라고 말했다고 한다. 그래서 영비천 광고를 하면 박카스 매출이 더 올라간다는 이상한 현상이 생겼다. 이것이 선도자의 법칙이다.

가령 음료를 예로 들면, 새로운 음료를 만드는 사람은 절대로 기존의 줄에 들어가지 않고 새로운 줄을 만든다. 가령 포카리 스웨트와 게토레이는 같은 이온음료다. 포카리 스웨트가 먼저 나와 치고 나가니까 몇 달 뒤에 나온 게토레이는 이온음료라는 말을 쓰지 않았다. 왜냐하면 그 말을 쓰는 순간 영원한 2등을 자처해서 들어가는 것이기 때문이다. 게토레이는 땀흘려 운동한 후에 먹는 스포츠드링크라는 새 줄을 만들었다. 새 줄을 만드는 이유는 더 좋은 것보다는 맨 처음이 되는 것이 훨씬 낫기 때문이다. 아무리 더 좋은 제품이라고 해도 시장에서 고객들은 처음 제품을 기억하기 때문이다.

**셋째, 네트워킹이다.** 삼성화재 "애니카서비스"를 보자. 그 전에 화재, 자동차보험의 줄은 한 줄이었다. 사고가 나면 보상해주는 줄이다. 그런데 애니카가 만든 줄은 사고가 나지 않아도 보상해주는 줄이다. 열쇠를 차안에 두고 잠갔다면 애니카 본사에 전화하면 10분 후에 카센터 직원이 와서 무상으로 문을 열어주고 간다. 기름이 떨어지면 기름도 넣어주고 가고 배터리가 방전되었으면 켜주고 간다. 처음에 이것을 제안했을 때 삼성화재 임원들은 결사반대를 했다. 삼성화재의 자동차 보험 MS가 30%이기 때문에 필요성을 느끼지 못했기 때문이다. 그런데 시장은 "이것을 우리가 하지 않고 2위, 3위 업체가 한다면 우리는 금방 역전을 당할 우려가 있습니다. 이것이 내가 생각하는 가장 큰 걱정입니다"라고 말하며 추진했다. 그러자 30%하던 자동차보험 점유율이 최대 35%까지 올라갔다. 자동차보험과 연결된 카센터를 네트워킹하면서 강력한 시너지효과를 발휘했다. 이런 네트워킹을 언제나 생각하면 감수성을 대신해서 원가를 만들 수 있다.

**넷째, 대량맞춤이다.** 이것도 선택이 아니라 필수가 되었다. 후쿠오카의 명물 "이치란 라면"은 신문에도 보도가 되었다. 이 라면집에서는 자리에 앉으면 먼저 설문서를 작성해야 한다. 설문서에는 "요금은 어떻게 선택하셔도 같습니다. 처음 드시는 분은 기본으로 선택해주세요"라고 적혀있고, 농도(연한맛, 기본, 진한맛), 기름기(기름기 없이, 담백하게, 기본, 기름지게, 아주 기름지게), 마늘(없어, 적게, 기본, 1/2, 한쪽), 파(없어, 하얀 파, 파란 파), 돼지고기(없어, 넣어서), 고춧가루(없어, 1/2, 기본, 2배, ( )배), 면의 딱딱함(꼬들꼬들하게, 꼬들하게, 기본, 부드럽게, 아주 퍼지게)을 선택하게 되어 있다. .

이 10평짜리 라면집에서 만들 수 있는 라면의 종류가  $3 \times 5 \times 5 \times 3 \times 2 \times 5 \times 5 = 11,250$ 가지다. 10인1색 시대에는 검정고무신 하나만 있어도 온 국민이 좋아했다. 그 다음에는 검정고무신, 흰 고무신, 노랑 고무신등으로 상품이 다양화되었다. 지금 대부분은 2차원레벨이다. 우리 나라 라면집도 짬뽕라면, 골드라면, 김치라면 등 여러 개 중에서 하나를 골라먹는 이차원의 상품다양화시대라면 이제는 3차원의 시대가 눈앞에 왔다. 1인10색, 사람마다 아침에 먹는 라면이 다르고, 저녁에 먹는 라면이 다른데 그것을 맞춰달라는 것이다. 맞춰주지 않으면 Only1이 될 수 없다.

**다섯째, 이차적인 이익이다.** 동서식품은 커피장사다. 그런데 일년에 한번씩 전국주부백일장을 연다. 여성들이 펜을 잡지만 쉽게 글이 쓰여지지는 않는다. 그러면 자연히 커피를 한잔 마시게 된다. 이렇게 보면 커피장사는 업의 개념이 문예진흥업이라고 생각할 수도 있다. "여러분, 글을 쓰세요, 창작을 하세요" 라고 말하며 온 국민의 손에 펜을 쥐게 할 수만 있다면 커피 매출은 자동으로 올라간다. 커피장사와 문예진흥업은 멀리 떨어져 있는 것처럼 보이지만 굉장히 가깝다는 것이다.

**여섯째, 감성에 대한 것이다.** "처음 만나는 자유, 스무 살의 011 TTL" 이 광고는 주장하는 바가 없다. 희안한 해골도 나오고, 공룡뼈도 나오고, 바닷가에서 어떤 아이가 물 속으로 들어가는 이해할 수 없는 장면들이 나온다. 이 광고는 젊은이들을 대상으로 하기 때문에 "네가 좀 튀고 코드가 맞으면 너는 011이다"는 메시지가 숨어있다. 이 광고가 노리는 핵심감정은 신비다. 모든 제품이나 서비스에는 핵심감정이 있다.

펍시콜라 광고는 대사가 한마디도 없지만 핵심감정이 들어있다. 광고의 제목은 "피어싱"이다. 아이들은 귀를 뚫고 코, 목, 가슴, 배꼽, 심지어 성기까지 피어싱을 한다. 피어싱의 코드는 저항이다. 펍시콜라 아무런 얘기도 안 했지만 "네가 만약 피어싱을 하고 다닐 정도로 기성가치에 저항해서 새로운 것을 찾는 사람이라면 너는 콜라도 기성콜라 대신 펍시를 먹어야 한다"는 메시지가 숨어있다. 이 광고를 보고 끼가 있는 아이들은 펍시로 몰려갔다. 그러자 펍시는 튀는 아이들이 먹는 콜라가 되었다. 그러자 끼 없는 아이들도 끼가 있는 척하며 그 줄에 서게 된다. 조금 후 펍시는 젊은이들의 콜라가 되었다. 그러면 나 같은 사람들이 가만있겠는가? 젊은척하고 나도 그 줄에 가게 된다. 이처럼 고객들이 일반적으로 가지고 있는 감정이 무엇인지 잘 찾고 거기에 감수성이 작동되면 새로운 제품, 서비스를 만들 수 있다.



**일곱 번째, 솔루션이다.** 이것도 업의 개념과 일맥상통한다. 과거에 삼성전자 에어컨 사업부는 냉방업이라고 생각했다. 그런데 최근 삼성전자는 솔루션 중심으로 업의 개념을 재편하고 에어컨 사업부는 쾌적솔루션업으로 바꿨다. 과거 냉방업이라고 할 때에는 '냉방'이라는 코드에만 주목했는데 '쾌적업'이라고 바꾸니까 도메인이 굉장히 넓어졌다. 요즘에는 온풍, 제습, 냄새제거, 향기, 건강까지 포함하고 있다. 업의 개념을 '냉방업'이라고 정의하는 것보다 '쾌적업'이라고 정의하면서 범위가 10배정도 넓어진다는 것이다. 그런 면에서 과연 내가 하는 사업은 어떤 솔루션을 고객한테 주고있는지 생각해보면 새로운 업의 개념을 찾을 수 있다.

**여덟 번째는 융복합화다.** (주)ITC는 사자성어가 담겨있는 두루마리 화장지를 만들었다. 두루마리를 쓴 지가 100년이 되는데 거기에 정보를 넣은 것은 이것이 최초다. 요즘 이 회사에서는 오노화장지를 새롭게 내놓았다. 미국의 스케이트 선수 오노가 두루마리 화장지 마디마디 들어가 있고, 온갖 욕이 들어가 있다. 젊은 사람들이 재미있다고 많이 사간다. 그리고 천자문 화장지, 영어화장지 등 재미난 화장지를 많이 만들어내고 있다. 쌍방울에서는 부적팬티를 만들었다. 부적팬티의 고객은 40, 50대가 아니라 10대, 20대가 주 고객층이다. 상상력을 돌려서 새로운 것을 붙이면 상상할 수 없는 파괴력이 나올 수 있다.

**아홉 번째는 모바일이다.** 핸드폰업체만 모바일을 따지는 것이 아니고 전통산업에서도 창조적인 모바일 개념을 가지고 있으면 대박을 낼 수 있다. 일본에는 1인분 세탁기가 있다. 이동하면서 쓸 수 있으며 차에서도 야외에서도 가능하다. 그런데 용량이 너무 작아서 딱 1인분이다. 소음도 적고 속도도 빠르다. 독신자들에게는 없어서는 안 되는 필수품이고 보통 가정들도 빨래를 모아서 빨면 힘들고 냄새나고 하니까 그때그때 하는 것이 편하다. 그래서 집집마다 보조 세탁기로 들어가고 있다. 종이로 만든 스피커도 있다. 종이처럼 펼치면 그냥 A4인데 조립하면 소리가 나오는 이동용 종이스피커다. 전통산업에서도 얼마든지 모바일이 가능하다.

**열 번째, 게임의 법칙이다.** 고대번개의 예를 보자. 왜 고대근처에 있는 사람들은 다른 집에 짜장면을 주문하지 않고 꼭 이 집에 주문을 할까? 배달도 빨랐지만 남다른 점이 있기 때문이다. 다른 집에 주문하면 성냥이나 이수시개를 갖다 주지만 그는 여자 스타킹을 갖다준다. 여성이 받으면 내가 쓸 수 있어 좋고, 또 남성이 받으면 여자친구나 가족을 줄 수 있어 게임의 법칙이 다른 중국집과 다르다. 그렇기 때문에 당연히 이 집에 시킬 수밖에 없다. 상대방이 언제 무엇을 줄지는 주는 사람의 마음대로이기 때문에 예측할 수 없다. 일방적인 게임이지 내가 함께 참여할 수 있는 게임이 아니기 때문이다. 그렇기 때문에 대한항공과의 마일리지같은 고객이 예측하는 시스템을 만들어주면 고객이 이탈하려고 해도 지금까지 쌓아둔 점수 때문에 못 간다는 것이다. 게임의 법칙을 잘 적용하면 새로운 시장에 진입할 수 있고 새로운 비즈니스모델을 만들 수도 있다.

**열 한 번째, 귀차니즘이다.** 우리는 모두 귀찮은 것을 싫어한다. 그런 면에서 귀차니스트라고 할 수 있다. 그렇다보니 귀차니즘을 해결하는 제품들이 많이 나온다. 요즘 나온 전자레인지는 빵을 구우면서 우유를 데울 수 있다. 또 쌀을 씻어주는 기계가 나왔다. 버튼만 누르면 과속 세척이 된다. 비용도 얼마 안 한다. 그리고 우리가 잠을 자다가 몇 시인지 궁금하면 고개를 돌려서 시계를 봐야 하는데 버튼만 누르면 시간을 천장에 싸주는 시계가 나왔다. 이것은 사람의 인터페이스 중에서 고개를 돌리는 귀찮음까지 찾아내어 창조적인 제품을 만들어낸 것이다. 고객들이 귀찮아 하는 것을 찾아보면 새로운 제품이나 서비스를 만들 수 있다.

어떤 사람은 이런 말을 했다. "잘못된 교육이 우리들의 상상력의 가늠자란 가치를 쳐낼 때, 또 이미 만들어진 길을 쓸데없는 생각하지 말고 똑바로 가라고 명령할 때, 쓸데없는 생각하지 말고 공부나 하라고 다그칠 때, 창조사회에 필요한 작고 힘없는 상상력은 형체도 없이 사라져버린다." 우리가 창조를 강조하지만 우리도 모르게 우리가 자라온 과정이 있기 때문에 조금하고 효율중심이고 서두르고 옆길로 빠지는 것을 수용하지 않는 태도가 우리 몸에 베어 있다. 우리 아이들이 또는 간부들이 조금 빗나가도 '새로 영똥한 것이 나오겠구나'라고 생각해야지 '쓸데없는 일 하지 말고 시키는 일만 제대로 해라'는 태도는 시키는 일만 하는 모드로 사람을 바꾸게 되고 반 창조적인 사람을 만들 우려가 있다.



이상의 사례들은 모두 역발상에서 나온 것이다. Touch발상은 생각하기는 어렵지만 생각만 하면 기술은 아무 것도 필요없이 누구나 할 수 있다. 그렇기 때문에 영똥한 생각이야말로 우리를 강하게 하고 우리의 미래를 만들어주는 원동력이 된다. 이것은 영똥한 문화가 역설적으로 우리의 미래를 만드는 것과 같다. 언제나 논리적으로 생각하지 말고 감성적으로 또는 Touch중심으로 상상하면 그 상상속에 우리를 구할 구세주가 들어있다고 생각하면서 11가지 창조필터를 활용하기를 바란다. (人間)

## 새로운 공간을 탐닉하는 '공간경영자'

김영철 (주)퍼시스 명예회장

기업경영에 있어 새로운 사업에 대한 도전은 항상 위험이 동반되면서도 경영자들의 꿈을 실현시키는 과제로 기업환경에서 빼놓을 수 없는 요소 중의 하나이다.

시대가 변하고 경영환경이 급변하면서 한 자리에 안주하지 않고 가구라는 업종의 기업경영자체를 변화와 도전의 기회로 삼고 있는 기업인이 있다. (주)퍼시스의 김영철 명예회장이 바로 그 주인공이다.

김회장은 청년 시절 건축가의 소명을 다하기 위해 건축설계에 전념할 때나 독보적으로 일궈낸 기업을 공개하며 인생의 긴 자락을 돌아보게 되는 지금이나 10년을 주기로 자기 분야에서 끊임없는 변화와 도전으로 일관해온 기업인이다. '공간경영자'로 불리는 그는 서부시대 개척자처럼 늘 새로운 공간을 탐닉하는 인물로 공간과 함께 살아온 그의 경영사를 살펴보면 우리가 사는 주택, 부역, 사무실 등 생활공간의 변천사와 맞물려있는 것을 알 수 있다. 기업은 코드가 맞지 않는 사람들이 모여서 맞물려 돌아갈 때 상호보완 효과를 일으키고 발전할 수 있다고 생각하는 김회장의 경영철학은 현재 퍼시스가 업계 1위 자리를 고수하는 것으로 그의 변화와 도전이 얼마나 성공적이었는지 잘 보여준다.

3년 앞만 내다보고 미리 준비할 수 있다면 좋은 리더가 될 것이라며 10년의 주기 앞에 내년도에 새로운 사업을 꿈꾸는 김회장을 만나 건축가로서의 공간경영과 그 동안 일구어 낸 기업사에 대한 진솔한 이야기를 들어본다.

〈대담 : 양병무 인간개발연구원 원장〉

### 회장님께서는 항상 새로운 도전과 변화를 꿈꾸면서 나아가고 계신데요, 요즘 근황과 건강은 어떻습니까.

제가 10년마다 새로운 변화를 꿈꾸고 실천해 가고 있다 보니까 2003년, 금년은 심리적으로 새로운 사업을 출발해야 한다는 스스로의 압박감도 있었습니만, 오늘 인터뷰 시점은 몸과 마음도 활기찬 상태입니다. 3년을 준비하다가 곧 바다로 다시 항해를 시작하게 되었으니까요.

건강 문제는 아직까지 몸이 불편해서 병원 신세를 진 적이 없으니 건강하다고 봐야겠지요. 젊었을 때부터 등산을 좋아해서 자주 산에 다녔습니다. 직원들과 단체로 산에 오르는 걸 좋아했지요. 처음 사업을 시작했을 때는 부엌가구 특성상 겨울철이 비수기였기 때문에 직원들과 축구경기를 즐기는 등 자주 운동을 했습니다. 제가 원래 '이것이다' 해서 정하고 어떤 일을 하기보다는 생각날 때 바로 실행에 옮기는 성격이라 지금은 등산이나 운동을 정기적으로 하지는 못하지만 평소 그런 생활 덕분에 지금도 건강하게 지내고 있어요.

### 회장의 고향이 평북 의주인 것으로 알고 있습니다. 서울로 오시게 된 계기나 그 과정에 대한 이야기 좀 들려주시죠.

고향은 평북 의주이고 저는 평북 구성에서 태어났습니다. 1948년 여름, 비교적 월남하기 어려운 시기에 부친께서는 신의주 제1백화점 책임자로서 남로당 가입 압력을 받으셨어요. 그래서 당시 명문고였던 신의주 동중 출신을 숨기고 있었던 부친께서는 더 이상 버틸 수 없음을 알고 목숨을 걸고 월남을 감행했습니다.

그때는 월남을 시도하다가 체포되는 사람이 많아서 남몰래 돈 될만한 것은 처분하여 금으로 바꾸고 대부분 북에 남은 삼촌한테 우리 식구가 떠난 후에 처분하라고 부탁했어요. 그리고는 꼭두새벽에 평소 입던 옷 그대로 옆집이었던 백화점 식당 주방장 집도 모르게 뒷문으로 한사람씩 빠져 나와 신의주역으로 가서 평양으로 전근 가는 것처럼 속이고 무사히 해주에 도착했습니다. 해주에서 썰물시간에 맞추어 물길을 걸어서 가끔 우리 쪽을 향한 총소리를 뒤로하고 월남에 성공하여 개성을 지나 서울에 왔습니다.

### 주목받는 건축가에서 주방가구 사업으로의 첫 번째 변신을 꾀하셨는데요, 당시 그런 변화의 길을 선택한 계기가 궁금합니다.

1963년 서울대 건축공학과를 졸업하고 저는 창작분야인 건축설계에 전념하면서 10년을 열심히 살았습니다. 훌륭한 건축가라는 목표를 향해서 쫓아갔죠. 이를테면 법대를 나와 판·검사되고, 후에 저명한 변호사가 되는 것 같은 것이지요. 서울대 건축과 동창이자 건축사무소 시절부터 동고동락한 조창걸 회장과 의기투합하여 1973년 (주)한샘을 창업했습니다.

그 당시 저희가 설계한 주택에 입주하자마자 세 분이 각각 다른 시기에 부총리가 되는 영광을 누렸습니다. 그러나 저는 제 인생이 몇몇 특수층에 봉사하는데 불과한 것이 아닌가 하는 생각이 들더군요. 그보다는 평소 꿈꾸던 대로 많은 사람들이 한데 어우러지는 이상적인 마을을 만들어 보고 싶어서 저희 두 사람은 농촌주택 연구에 매달렸습니다. 집 몇 채를 짓는 정도로는 주체할 수 없는 큰 공간의 욕구를 충족시키기 위해 사람과 이웃 그리고 자연이 어우러지는 새로운 공존의 마을을 꾸며 보고자 했습니다. 그러나 현실은 호락호락하지 않았어요. 정부주도의 산업화 물결 속에서 농촌마을은 우리들의 꿈을 담을 수 없을 정도로 변질되었으니까요. 그러나 공만 잘 차도 또 노래만 잘해도 잘 나가는 세상에 제가 자신 있게 봉사할 수 있는 공간이 부엌이라는 생각이 들게 되었습니다. 부엌은 외진 곳이자 여성만의 노동공간이라는 생각부터 깨뜨려야 하겠다는 생각이 들더군요. 이렇게 해서 1973년부터 1983년까지 두 번째 10년을 성공적으로 마치면서 리빙키친, 시스템 키친이라는 용어를 대중화하게 되었고 지금까지 한샘은 업계위 자리를 고수하고 있습니다.

### 건축공학도 출신으로서 회장님이 생각하시는 '공간'에 대한 개념은 어떤 것이라고 할 수 있는지요.

건축은 종합예술이면서 동시에 공간예술입니다. 저희가 사는 공간은 지구 중에서도 표면층 얇은 공간에서만 존재할 수 있습니다. 그런데 우주는 1,300억 년 전에 빅뱅으로 탄생했고 계속 팽창하고 있으며 크기는 1,300억 광년쯤 된다고 과학자들은 말합니다. 우주에는 약 1,000억 개의 은하계가 있으며 한 은하계에서는 2,000억 개 정도의 별이 존재한다고 합니다. 우리가 많이 알고 있는 태양계에서도 사람이 살 수 있는 공간은 지구뿐인 것 같습니다. 그래서 지구 환경을 걱정하고 하나뿐인 지구환경을 살리자고 합니다.

자연의 아름다움 못지 않게 인간과 어울리는 공간에서 아름다움을 창조해야 합니다. 작게는 부엌공간에서부터 주거공간, 사무공간, 모임공간, 마을공간 등을 잘 가꾸어야 합니다.



회장님의 경영방식은 당시 업계의 모범적인 사례로 벤치마킹의 대상이 되기도 했습니다. 회장님께서 추구하셨던 경영철학은 어떤 것이었습니까.

멀리 갈 것 없이 3년 앞만 내다보고 미리 준비할 수 있다면 좋은 리더라고 봅니다. 저는 그 당시 직원들에게 '바로 알고 바로 살자' 그리고 '한마음으로 기쁘게 일하자'고 했습니다. 아울러 '우리는 기술이 인간에 봉사하는 사회를 추구하며 인간이 살고있는 환경을 보다 낫게 하기 위해 존재한다'라고 회사의 존재 이유를 알리려고 했습니다.

또한 우리들의 미래는 단순히 지식을 받아들임으로써 열리는 것이 아니라 가능하다고 믿는 '의지', 깨달음을 통한 '예견', 참다운 삶을 추구하는 '생활태도'에서만 열려지는 것이라고 생각해요. 그래서 미래는 어떻게 되어지기를 기다리는 것이 아니라 스스로 창조하기에 달렸다는 것입니다. 회사는 우리사회에 단순한 물리적 공헌뿐 아니라 문화적, 도덕적 공헌을 해야 한다는 생각입니다. 그리고 우리회사의 환경은 톱 매니저들이 '디자인'에 대한 이해가 없다면 무엇을 해도 허사라는 생각을 평소 직원들에게 심어주려 노력했습니다.

회장님은 '공간경영자'로서의 입지를 굳히며 업계1위 자리를 고수하셨습니다. 당시 경영일선에 계시면서 보람있었던 일이나 생각나는 에피소드 몇 가지만 들려주시죠.

1980년 한샘은 'EURO'라는 신제품 부엌가구로 많은 주문을 중동지역에서 받았어요. 그해 1월 추운 겨울, 독일에서 필요부품들을 구입하기 위해 저는 혼자서 약 2주간의 일정으로 독일의 많은 지역을 방문했습니다. 함부르크, 벨레필드, 쾰른, 하노바, 울름, 뮌헨 등 7~8개 도시를 거치면서 L/C를 개설할 수 있는 수준까지 전부 계약하면서 다녔습니다. 라미네이트 자재, 힌지, 드로어 레일, 각종 휘팅재 등을 사면서 꼭 공장도 가보고 경쟁회사도 둘러서 선택했지요. 그때 이야기 한가지만 하겠습니다.

처음 함부르크에 새벽에 도착하여 다행히 공항에 마중 나온 '하르츠만'과 라미네이트 자재 계약을 잘 마치고 다음 약속장소인 벨레필드로 가기 위해 1등 기차표를 가지고 플랫폼에서 기차를 타려고 했어요. 그러나 1등 기차표가 문제였지요. 제 앞에 선 객차는 2등이라 열심히 1등 객차로 걸어가고 있는데 갑자기 기차 문이 전차문처럼 자동으로 '칙' 소리를 내면서 닫히고 떠나버리는 것 아닙니까? 발을 동동 구르고 있으니깐 기차 창문을 열고 어느 독일 사람이 저한테 'one hour later'라고 소리지르더군요. 그래서 1시간 후에 다음 기차를 타고 벨레필드 역에 내리니깐 역에서 만나기로 약속한 Hetich 회사의 Soesters가 있을리 없지요. 난감하기도 하고 늦었으니까 택시라도 타고 호텔을 잡으려고 하니 택시는 많은데 영어를 알아듣는 택시가 없었어요. 'Do you speak English?'를 계속 외쳐댔더니 택시 기사 한 명이 우물쭈물 하면서 고개를 끄덕여서 그냥 탔지요. 행선지를 묻는지 뒤를 쳐다 보길래 'First class Hotel'을 안내하라고 했더니 알아듣는지 못 알아듣는지 계속 가면서 'classic'이란 말만 중얼거리더군요. 이거 안되겠다 싶어 옛날 독일어 실력을 구사하여 'Gooten Hotel' 하니깐 이번엔 어렵פות이 '스위밍풀?' 하면서 괜찮은 호텔에 내려놓았습니다. 그 당시 시골 호텔은 샤워실은 물론 심지어는 화장실도 나가서 사용해야 되는 호텔도 있었으니까요.

그 곳 식당에서 또 문제가 생겼습니다 메뉴를 봐도 알 수가 있어야 말이지요. 그래서 영어로 비프스테이크, 햄버거 등 별 별 소리를 해도 묵묵부답이라 그냥 메뉴 중 하나를 손으로 가리키며 가져오라고 했어요. 그런데 그 요리가 칼도마에 육회를 다져서 양파를 얹어 놓은 요리였습니다. 독일에서 육회를 다 먹다니... 행운인가요?





회장님의 끝없는 도전과 변화의 과정 속에 '한샘'과 '퍼시스'는 각종 수상의 결실을 맺었습니다. 이러한 결과의 원인이 어디에 있다고 보십니까.

'한샘'과 '퍼시스'는 두 회사 모두 제가 창업 당시 뜻을 같이한 CEO들이 지금도 회사를 맡아서 제가 시작했을 당시보다 더욱 열심히 하기 때문인 것 같습니다. 두 분 CEO에게 감사드리며 저는 제 역할 즉 새로운 창업에 힘을 쏟을까 합니다.

한가지 덧붙인다면 사업은 코드가 맞지 않는 사람들이 만나서 이끌어 가야 성공할 수 있다고 생각합니다. 사람은 생각하는 것과 행동하는 것이 다른 심리적 특징을 가지고 있어요. 물론 코드가 맞지 않는다는 것은 심리적으로 불안하고 불편하겠지만 이는 상호보완효과를 도출 할 수 있기 때문에 사업에서는 오히려 필요하다고 생각합니다. 이런 생각으로 임직원들과 의견을 조율하면서 사업을 했기에 그 동안 좋은 결과가 이어졌던 것이라고 생각해요.

불황때 투자하고 호황때 내실을 다지는 '역경영'에 능통하신 회장님은 IMF를 극복하시고 경영일선에서 물러나셨습니다. 그 당시 이야기 좀 들려주시죠.

제가 '역경영'에 능하다는 것은 대략 3년 주기로 반전이 이뤄지는 경기 사이클이나 경영환경 변화 그리고 시장 동향 등을 감안한 경영전략을 말씀하시는 것 같습니다. 예컨대 불황 때 투자하고, 호황 때 내실을 다지는 경영전략이라고 말씀을 드릴 수 있겠습니다. 사실 IMF때 내구성 소비재이면서 100% 회사를 상대로 사무가구를 제조 판매하는 '퍼시스'로써는 감당하기 힘든 환경이었습니다. 그러나 그 당시 저희는 직원을 한 명도 내보내지 않고 오히려 불황 때 미래를 준비하기로 했습니다. 그런데 제가 예상했던 최악의 내수부문 매출 감소 50%보다 더 심한 70%매출 감소, 즉 평균매출이 30%밖에 안 되는 위험한 상황이 되더군요. 그러나 지성이면 감천인지 25개국에 수출해 전체 매출의 20% 내외를 차지하던 해외부문이 활발해지면서 구세주 역할을 해주었습니다. 환율 800대 1에서 가격이1,400대 1 이상을 유지했으니까요.

저는 1997년을 목표로 3년 전부터 본격적인 기업공개를 준비해 왔습니다. 그런데 1996년부터 대폭 강화된 기업공개 요건으로 다른 기업들이 탈락하는 바람에 우량기업으로 손꼽혀 온 퍼시스는 1996년 12월 좋은 조건으로 공개를 마칠 수 있었습니다.

앞으로 또 다른 변화에 대한 도전이나 향후 계획은 어떻게 됩니까.

저는 1963년부터 1973년까지 건축가로서 바쁜 시간을 보냈습니다. 그 후 1973년부터 10년간 두 번째 변화를 겪으면서 한샘의 공동 대표이사로 일했지요. 그 후 세 번째 10년은 퍼시스의 대표이사로 부엌가구분야에서 사무가구분야로의 변화를 꾀한 것입니다. 그리고 1993년부터 지금까지는 퍼시스의 명예회장으로 (주)일룸과 (주)크레아디자인을 창업하는 시간을 보낸 것이죠. 그 동안 여러 변화를 겪으면서 관계사들의 매출 등의 성적표 또한 모범적이라 할 수 있으니 작은 보람을 느낍니다.

그러나 여기서 멈추지 않고 10년을 주기로 변화를 꾀하고 있는 저는 2003년, 금년이 또 다른 변화의 시점입니다. 그래서 내년에 조그마한 규모로 사업을 열까 합니다. 3년 후에는 조금 알려지겠지요.

회장님은 저희 인간개발연구원 회장단의 임원으로서 연구원 발전에 많은 도움을 주셨습니다. 지금까지 지켜봐 주신 저희 인간개발연구원에 대한 평가와 제안을 부탁드립니다.

제가 인간개발연구원에 가입한지도 20년 가까이 되었습니다. 30년 가까이 빠짐없이 1320여 회의 연구회를 이어가고 계시는 장만기 회장님과 임직원께 진심으로 존경과 감사를 드립니다. 앞으로도 국가발전의 중추적 역할을 담당하는 기관으로서 그 소임을 다해 주실 것으로 믿습니다.

1997년 9월 1006회 연구회에서 '디자인 경영과 한 우물 집중경영'이란 주제로 강연을 한 후 오늘 또 부족한 제가 말씀을 드리게 된 것을 연구원 회원 여러분에게 송구스럽게 생각합니다.

감사합니다.

바쁘신 중에 장시간 동안 좋은 말씀 해주신데 대하여 감사드리며 회장님께서 항상 건강하시고 앞으로 더욱 큰 발전이 있으시길 기원합니다. (人間)



# 돈벌기가 어디 쉬운가?

(주)서울문화사 심상기 회장

**저**은 기자 시절 우연히 '피터 드러커'의 경영학 서적을 한두 권 읽은 적이 있다. 기업은 이윤을 창출해 내야하고 크기에 걸맞는 사회적 책임을 이행해야 한다는 줄거리가 아직도 내 뇌리에 살아 있다. 분명 기업은 이윤을 창출해내야만 존속할 수가 있고 확대, 발전해 나갈 수 있다. 그렇지만 이윤 창출이란 말대로 쉬운 것만은 아니다. 돈벌기가 쉬운 것이라면 누구나 뛰어 들어 성공해야 할 것 아닌가? 사업을 한답시고 악전 고투하고 있는 내 경우도 예외는 아니다.

**나는 나이 50이 넘은** 53살의 나이에 창업이라면 좀 거창한 용어지만 출판사업을 시작했다. 지금 생각하면 용기가 대단했다. 어느 친구는 당시 이런 말을 했다. "심사장 공연히 잡지 만들어 낸다고 하다가 쪽박차고 길거리에서 나앉는 것 아니야?" 또 일부 잡지사 사장들은 "심사장 6개월 안에 무너지고 말꺼야.", "나이 늙은 사람이 어떻게 젊은이를 대상으로 한 잡지를 만들 수 있는가?" 하는 등 이름을 거론하면 알만한 사람들이 쓴말을 해냈다. 처음에는 단행본 출판사를 시작해 보려고 생각도 했다. 그러나

잡지 출판사냐, 단행본 출판사냐를 놓고 심사숙고한 끝에 잡지 출판사를 만들기로 했다. 단판 승부를 내고 싶었기 때문이다. 잡지는 한번 성공하면 승승장구 할 수 있으나 단행본은 한 권, 한 권 가내 수공업적인 수순과 성공 단계를 올라서야 하기 때문에 업무 형태가 지지부진하고 성공하기까지 시간이 너무 소요될 것 같았다. 물론 잡지는 투자금액도 크고 한번 안되기 시작하면 끝없는 시궁창 속으로 빨려 들어가 헤어지지 못할 염려도 컸다.

하지만 나는 잡지, 그 중에서도 여성종합지를 선택했다. 신문사의 출판담당이사, 상무를 하면서 4년 동안 출판과 잡지 만들기를 지휘한 경험을 살렸기 때문이다. 당시 내가 근무하던 신문사에서 는 활발한 출판 활동을 하고 있었다. 여성종합지를 비롯해 20대 여성잡지, 하이틴, 소년잡지, 문예지, 전집물, 단행본 등 방대한 종합출판사 규모였다. 그곳에서 편집, 판매, 광고 등 모든 분야에 걸쳐 지휘와 관리를 했기 때문에 출판사 사장 '수업'을 완벽하게 해 낼 수 있었다. 때문에 수익성도 체크할 수 있었고 손익을 관리하는 안목도 지니게 되었던 것이다. 이런 경험과 수업덕분에 여성종합지를 선호하게 되었고 잡지출판이란 일대 도박을 결행했다.





창간을 전후해서는 TV광고도 과감히 했다. 신문광고에도 돈을 쏟아 부었다. 거짓말 보태지 않고 창간호를 네 차례나 인쇄했으니 판매가 얼마나 폭발적이었는지를 짐작할 수 있을 것이다. 한달 동안 4쇄를 한다는 것은 전문가들이 아니면 그 어려움을 이해할 수 없다. 종이를 실어 나르고, 인쇄할 때마다 판 갈이를 해야 하고, 인쇄공장에서 전국 판매처에 배본을 해야 하는 번거로움이 컸다. 한차례 정도 증쇄를 하는 일은 있어도 네 번씩이나 인쇄를 하는 일은 월간잡지의 경우 기록이라고 할 수 있을 것이다.

이렇게 해서 「우먼센스」는 1988년 8월호로 창간됐다. 그 후로도 여성 종합지의 대표적인 존재로 오늘에 이르고 있다. 우먼센스의 성공으로 회사는 탄력을 받아 성장궤도에 올라섰다. 뒤이어 「아이큐점프」를 비롯한 만화잡지, 「리빙센스」 등 생활잡지를 만들어 냈고 「일요신문」을 인수해 성공시켰다. 근년에는 도산 직전의 「시사저널」도 맡아 재건의 터전을 이룩했다. 케이블TV에도 손을 대 한동안 알찬 경영을 했었다. 이런 족적을 보면 나는 성공한 경영자요, 손을 대기만 하면 모두 살려놓는 신문, 잡지, 출판의 기린아로 손꼽힐지도 모른다.

**그러나 근년에 와서** 나는 경영의 어려움을 새삼 곱씹고 있다. 잡지를 창간해도 실패로 끝나 휴·폐간을 몇 차례나 해야 했고 다른 분야에 손대서 전혀 재미를 보지 못하고 있는 상황이다. 그렇다면 나는 성공한 경영자인가? 아니면 실패한 경영자인가? 출판, 언론 경영자생활 16년을 자평한다면 실패했다고 할 수도 없고 성공했다고도 할 수 없는 어정쩡한 중간자 정도가 될법하다.

최근 잡지, 신문을 비롯한 인쇄매체의 경영난은 불경기와 이에 따른 판매, 광고매출 감축으로 심각한 수준에 이르고 있다. 설상가상으로 인터넷과의 전쟁은 끊임없는 시장 축소와 압박 경영을 강요하고 있다. 전국에 8천여 개가 있던 서점 수는 3천 개 이하로 내려앉아 있고 만화단행본 시장은 유통구조가 80% 이상을 대어점에 의존해야 하는 상황으로 몰려가고 있다. 신문 시장도 세계적으로 석간신문이 붕괴과정을 겪고 있으며 대체적으로 발행부수가 하향추세로 가고 있는 것이 현실이다. 앞으로도 인쇄매체와 인터넷의 경쟁은 치열한 싸움이 계속 될 것이지만 인쇄매체가 유리하다는 장담을 아무도 하지 못한다.

이런 상황에서 내가 가야할 사업의 전개 방향은 어떠한가 할 것인가? 잡지 창간 종 수를 늘려나갈 수도 있다. 단행본 출판을 강화할 수도 있을 것이다. 출판 분야를 뛰어 넘는 ‘뉴미디어’ 사업 쪽으로 방향을 돌릴 수도 있음직하다. 그러나 나 이 타인지는 몰라도 어느 길을 가든 순탄치는 않을 것이란 진단을 하게 된다. 사업 초년병 시절에는 미처 몰랐지만 각 사업 영역에는 그 분야마다 선발, 선두주자가 있기 마련이다. 치열한 경쟁 속에서 살아 남아 정상에 올라선다는 것이 어찌 쉬운 일이겠는가? 방대한 자금, 우수한 인력, 경쟁을 뚫고 나갈 독심 등….

**최근 읽은 책 중에** 일본 닛산자동차를 재생, 부활시킨 ‘카를로스 곤’이 밝힌 「카를로스 곤 경영을 말한다」가 있다. 세계 5위, 일본의 2위를 자랑하던 자동차업체가 8년간 연속 적자에 1999년도만 8백44억엔(한화 8천4백40억 원)이란 기록적 적자를 냈고, 1999년 말 2조1천억엔(한화 21조원)의 부채를 안고 있던 부도직전의 골칫덩어리로 전락해 있었다. 프랑스 ‘르노’의 부사장이었던 곤은 르노의 50억불 투자를 등에 업고 닛산자동차의 주식 34%를 소유한 상태에서 경영권을 행사했다. 14만 명의 직원 중 2만1천 명의 감축, 일본 국내 5개 공장의 폐쇄 등으로 이어지는 ‘닛산’ 리바이벌 ‘플랜’을 진척시켜 나갔던 것이다. 사장 진퇴를 걸고 공약한 2년 차부터 흑자전환과 부채50% 상환 등을 실현시키고 현재는 미국과 중국에 새로운 공장을 건설하는 단계까지 도달했다. 물론 흑자경영은 계속되고 있다. 그는 뛰어난 능력과 경영수완을 소유한 경영의 귀재임이 분명하다. 이런 경영능력을 갖추고 있다면 무슨 사업인들 성공시키지 못하겠는가? 경영은 이런 만으로는 될 수 없다. 경영은 행동이고 실천이다. 또 경영자들이 갖고 있는 ‘노하우’가 중요한 성공의 요인이다.

어설픈게 신문, 잡지 업을 시작해 성공자도, 실패자도 안된 나 같은 둔재에게 ‘카를로스 곤’ 같은 경영자가 우러러 보일 따름이다. 어떤 불황, 경기 침체 속에서도 살아남는 기업이 있고, 죽는 기업이 있기 마련이다. **경영인의 능력 여하에 따라 기업의 흥망, 생사도 결판난다는 엄숙한 진리를 나도 배워 나가야 할 것이다.** (人間)



• 제369회 「21세기 장성아카데미」 8주년 기념 특별강연 2003년 9월 26일(금) 장성군청

# 지금도 나는 꿈을 꾸다

장 상 前 국무총리

**내**가 인간개발연구원을 좋아하는 이유는 슬로건이 좋아서이다. '좋은 사람이 좋은 세상을 만든다' 얼마나 지당한 말씀인가. 'Better People, Better World' 얼마나 좋은 말인가? 그런데 장성군청 건물을 들어오면서 보았는데, '세계를 바꾸는 것은 사람'이고, '사람을 바꾸는 것은 교육이다'라는 슬로건을 보았다. 그것도 너무 지당한 말씀이다. 그런 두 가지 슬로건이 다 나에게 감동적으로 다가온다.

이 세상 중심에는 '나'가 있다. 나를 중심으로 이 세상 사람들은 사고하게 되어 있다. '나는 인간에 관한 이야기가 되고 우리에게 관한 이야기가 된다. 그렇기 때문에 '지금'은 현실에 대한 이야기이다. 내가 지금 어디에 있느냐, 내가 처한 현실이 무엇이냐 하는 현실에 관한 이야기이다. '꿈'은 미래에 관한 이야기이다. 그래서 오늘 말씀드리고자 하는 내용은 나와 지금과 꿈, 이 세 가지를 함께 생각해 보려고 한다.

## 나... 나와 우리 민족

나는 우리 민족이 좋다. 우리 민족에 대해 언급한 것 가운데 가장 인상에 남은 것으로는 백낙준 연세대 前 총장의 이야기이다. 백낙준 박사에게 어떤 외국인이 이런 질문을 했다고 한다. 당신네는 반만년의 역사를 지녔다고 하는데, 그 반만년의 역사를 통해서 이 세계사에 무엇을 남겼느냐? 이에 이렇게 대답을 했다. "우리는 반만년 역사에 한민족을 남겼다." 세계사적으로 보았을 때 우리의 역사적인 공헌은 우리 민족이 민족으로 남았다

는 사실이다. 한민족으로 생존해서 한민족으로 남았다. 그것은 우리 민족의 생명력 내지는 생존력을 의미하는 것이다. 그래서 나는 우리 민족이 참 좋다. 열정적인 것도 좋고, 근면한 것도 좋고, 정이 많은 것도 좋다. 21세기 장성아카데미는 8년간 이어져 왔다. 매주 실시되어 369회에 이른다는 것은 엄청난 지구력이다. 세계 여러 곳을 다녀보았지만 장성만한 군에서 그렇게 지구력 있는 일을 했다는 것을 들어본 적이 없는 것 같다. 이는 우리 민족성인 열정과 근면과 지구력이 있고, 군민간에 따뜻함이 있기 때문에 이루었다고 본다.

## 지금..., 시대적인 현실과 한국의 현실

지금으로 넘어가겠다. 오늘의 현실이다. '지금'을 알라라는 말은 시대를 알라, 그리고 현실을, 오늘을 알라는 이야기이다. 자기가 서 있는 위치, 시간, 즉 시공간적인 현실을 알라는 이야기이다. 이 시대는 정말 급하게 변하고 있기 때문에 시대감각이 없는 사람은 뒤지게 되어 있다. 내가 아카데미 참석자 분들을 뵈면서 서울의 어느 시민들이 이 정도로 시대적인 코드에 맞는 느낌을 줄까라는 생각을 한다. 그것은 교육을 통해서 시대의식에 많이 접목되어 있기 때문이다. 지금이라는 단어를 놓고 두 가지를 이야기하고 싶다.

**하나**는 시대적인 현실이고 **하나**는 한국의 현실이다. 시대적인 현실은 인류문명사적인 넓은 의미의 현실을 의미하고, 한국의 현실은 이 땅의 현실을 이야기하는 것이다.

이 시대는 첫째, 정보화 시대이다. 정보화 시대에서는 산업구조가 인터넷과 IT 기술로 집중되어 있다. 이 정보화 시대에서는 하드웨어보다는 소프트웨어가 중심이 된다. 소프트웨어시대는 지식정보가 중요하기 때문에 끊임없이 학습하는 시대이다.

두 번째는 세계화 시대이다. 세계적인 변화의 구조 속에 들어와 있다. 세계화 시대에서의 중심은 손을 열어야만 하는 개방성의 시대이다. 또한 세계화 시대의 우리는 상호의존의식을 가지고 지구촌 시민의식을 키워야 한다.

세 번째는 양성평등시대이다. 이는 대한민국의 변화가 아니라 인류문명의 변화이다. 이 시대에 태어나신 여자분들은 다행운아이다. 내가 만일 이십 년 전에 태어났더라면 독신여성만 총장이 되었던 이화여대 총장을 기혼여성인 나로서는 절대 못했을 것이다. 또한 이십 년 전만 해도 여성 총리는 꿈도 못 꾸었을 것이다.

21세기의 3D는 Digital, DNA, Design 이라고 한다. 그런데 생명과학을 하는데 가장 적성에 맞는 것이 여자들이라고 한다. 내가 이화여대 총장을 할 때 대학의 특성화를 위해 G7을 조사한 결과 선진국에서는 여자들이 과학분야에 가장 많이 들어가 있는 곳이 생명과학과 정보과학분야였다. 그래서 우리 학교는 생명과학분야에 투자를 해서 연구소를 만들었는데, 우리나라도 생명과학에 얼마나 집중을 하는가 하면 이화여대가 외부에서 받는 연구비 중에 1/4이 생명과학 쪽으로 들어온다. 그런데 그 분야에 여성의 적성이 잘 맞는다는 것이다. 아마 본능적으로 생명을 잉태하는 생체가 생명과학에 맞지 않느냐고 학자들은 생각한다. 21세기를 디자인시대라고 하는데 한국의 디자인 인구의 90%가 여자이다. 즉 이 3D는 전부 다 여성과 관련된 것이다. 이것을 친여성적인 문화로 바꾸고 있다고 이야기한다.

나는 여성들에게 이렇게 이야기한다. 여러분들은 3박자가 맞는 시대에 태어났다. 일이 잘되려면 삼박자가 맞아야 한다고 이야기하는데, 첫째는 문명사적으로 행운이다. 여성이 남성에게 뒤지는 것 중에 하나는 기운이 약해서 뒤지는 것이다. 그러나 컴퓨터와 IT라는 것이 이 세상을 기운에 의해서 사는 세상이 아니라 거리에 의해서 사는 세상으로 바꾸고 있다. 그래서 이것을 첫 번째 행운이라고 한다.

두 번째는 사회적인 행운이다. 우리 사회가 출산율도 좋고, 고령화 인구는 늘기 때문에 치명적으로 노동력 부족 현상을 일으킬 것이다. 이렇게 노동력 부족현상이 나면 여성인력은 필수적으로 활용될 수밖에 없다. 그래서 21세기의 여성참여는

그 국가의 경쟁력을 판가름한다고 한다. 여성의 인력을 얼마나 써서 여성이 사회에 참여하느냐가 그 나라의 국가경쟁력을 가능할 것이다.

세 번째 박자는 여성이 준비되었다는 사실이다. 세 가지 측면에서 준비가 되었는데 하나는 우리의 삶이 많이 편리해졌기 때문에 전업주부로서 하지 않아도 될 생활환경이 되고 있다. 그 다음으로 여성이 모두 고등교육을 받고 있다. 전에는 여학생들이 대학에 진학하는 것이 남성의 1/3이었다. 그러나 지금은 거의 남성과 여성의 대학에 가는 진학률이 비슷하다. 그리고 여성들의 의식이 바뀌었다. 가정법률상담소의 소장이 자기는 소장을 하면서 요즘 좀 탄식스럽다는 것이다. 이혼 때문에 오는 가정 가운데 여자가 이혼을 더 적극적으로 제기하는 가정이 자주 늘어난다는 것이다. 이것은 좋은 것인지 나쁜 것인지 잘 모르겠다. 나는 가정이 깨어져 나가는 것은 절대 좋다고 보지 않는다. 나는 이미 '90년대 초에 학생들이 바뀌었다는 것을 느꼈다. 얼마 전까지만 해도 암탉이 울면 집안이 망한다는 말을 했었다. 그런데 '90년대 초에 이대생들이 이렇게 바꾸었다. 암탉이 울면 새벽이 온다. 암탉이 울면 알을 낳는다. 가만히 들어보니까 그것이 더 과학적인 이야기이다. 암탉이 알을 낳으면 시끄럽게 하니깐 암탉이 울면 알을 낳았다는 것이다. 그리고 암탉이 울면 새벽이 온다고 이야기했더니 어떤 분이 장닭이 울지 암탉은 울지 않는다고 해서 '암탉과 장닭이 함께 울겠지요'라고 했는데, 즉 무슨 이야기인가 하면 여학생들이 암탉이 울면 집안이 망한다는 이야기를 들을 수가 없다는 것이다. 전에는 다 들어주고 그냥 '웃겨' 하면서 넘어갔지만 지금은 웃겨 하고 넘어가지 않고 과감하게 바꿔 버렸다. 이런 시대적인 변화를 알아야만 한다.





**한국의 현실을 이야기하겠다.** 우리는 이 땅의 현실을 직시해야만 한다. 그리고 우리가 우리 스스로를 알아야만 한다. 우리를 지나치게 높게 평가해서 실속없이 건방지게 굴어도 안되고, 우리를 지나치게 비하해서 이유없이 비굴해져도 안된다. 우리는 우리만큼 우리를 알아야 한다. 또한 언제나 적극적으로, 미래지향적으로 우리를 부추해야 한다.

우리는 늘 살면서 우리나라가 소국이라는 느낌이 있었다.

그러나 나는 이스라엘을 가보고 나서 우리나라가 소국이 아닌란 것을 느꼈다. 이스라엘은 우리나라 강원도만 하다. 그래서 이스라엘의 끝에서 끝까지를 택시를 타면 하루에 두 번도 왔다갔다할 수 있다. 거기를 보다 우리를 보니까 우리는 소국이 전혀 아니다. 동북아시아는 세계에서 가장 역동적으로 성장하는 지역이다. 세계 경제의 1/5을 담당하고 있고, 세계 인구의 1/4이 동북아시아에 산다. 그리고 앞으로 20년 후에는 동북아시아의 경제규모가 전세계의 1/3을 담당할 것이다. 동북아시아라고 하면 중국, 한국, 일본을 이야기한다. 즉 우리는 동북아시아 거점시대의 일원이 되고 있다. 이렇게 우리의 지정학적 위치가 21세기 동북아시아 거점시대의 가장 바람직한 위치로 부상하고 있다. 우리는 세계에서 군사력, 기술력, 자원, 경제, 문화, 땅 크기, 인구 등 종합적으로 국력에 있어서 세계 최강인 중국, 러시아, 일본, 바다 건너서 미국과 거의 국경을 접한 지정학적 요충지에 있다. 그러나 우리에게 약점이 있다면 남북이 갈라져 있는 것이다. 그래서 남북이 하나되는 길을 모색하는 것은 21세기를 사는 이 땅의 백성들에게 주어진 과제이다.

### 꿈..., 확대된 도덕자본과 새로운 지도력

우리 사회에서 가장 부족한 두 가지가 뭐냐고 물어보면 하나는 도덕자본이 부족하다고 하고 싶다. 언론인 중에 박순철씨가 있는데 그분이 「도덕이라는 이름의 자본」이라는 책을 썼다. 그 책을 보면 우리나라가 경제개발은 성공했으나 인간개발은 실패했다고 한다. 인간개발에 실패했기 때문에 경제발전에 막대한 장애를 입을 것이다. 왜냐하면 경제윤리가 없는 나라는 결국 경제파탄을 한다고 하면서 이분이 주장하는 것은 '도덕자본이야말로 한 나라의 국부의 초석이다'라고 한다. 도덕자본을 확대하기 위해서는 세 가지를 기억했으면 한다. 그 첫째는 정도이다. 수단과 방법이 여하튼간에 목적만 달성되면 된다는 의식은 버리자. 둘째로는 정직이다. 그런데 우리는 정직한 사람더러 고지식하다 하고

빈축을 산다. 정직을 장려하고 권장하는, 그래서 정직이 이 땅에서 살아남을 수 있는 건강한 풍토를 만들어야 한다. 그리고 마지막으로 신뢰이다. 세계화로 인해 모든 기업의 네트워크가 거미줄 같이 되어 있어서 어느 기업이 부실한지, 어느 기업의 신뢰지수가 어떠한지를 알 수 있게 되었다. 따라서 우리는 정도와 정직, 신뢰를 통해 도덕자본을 심화하고 확대하고 재생산해야 할 것이다.

마지막으로 새로운 지도자 상을 그려보자. 새로운 지도자에 대한 꿈을 가져 보자는 것이다. 새로운 지도자에 대해서 단어 하나를 만들어 봤다. 영어로 LAST는 마지막이다. 나는 LAST 리더쉽을 이야기하겠다. L은 Listen이다. 이것은 현장의 소리, 국민의 정직한 소리에 귀기울이는 지도자가 필요하다는 것이다. 그래야 독선적이지 않고 민주적인 지도자가 될 수 있다. 탁상공론의 지도력이 아니라 현장의 지도력이 될 수 있다. 현장을 아는 자가 지도자가 되어야 한다. A는 Appreciate이다. 인정하고 감사한다는 뜻이다. 상대방을 정당하게 평가하고 이해하고 수용하는 열린 지도자가 필요하다. 열린 마음, 상대방을 인정하는 마음이 필요하다. 이런 열린 지도력이 아니면 통합적인 지도력이 될 수가 없다. S는 Support이다. 도와준다는 의미이다. 즉, 군림하는 지도력이 아니라 도와주는 지도력이다. 나는 그것을 한마디로 걸림돌이 아니라 디딤돌이 되는 지도력으로 본다. 마지막으로 T는 Touch이다. 이것은 등을 두드려 주는 것이다. 아주 수고했을 때 꼭 물질적인 것이 아니라도 수고했다고 등을 두드려 주는 것이다. 이것이 바로 인간적인 지도력이다.

내가 생각하기에 가능성이 큰 한국, 행운의 기회가 있는 한국, 살맛 나는 사회, 자랑스러운 사회가 되기 위해서는 이렇게 두 가지 꿈을 꾸자고 하고 싶다. 그것은 정도와 정직과 신뢰를 기초로 해서 도덕자본을 확대해 가자는 것이요, 그리고 새로운 지도력을 배출해 내자는 것이다. 그 새로운 지도력은 국민의 소리, 현장의 소리에 귀를 기울이는 현장의 지도력, 상대방을 정당하게 평가하고 인정해 주는 통합적인 지도력, 걸림돌이 아니라 디딤돌이 되는 지도력, 그리고 언제나 등을 따뜻하게 두드려 줄 수 있는 지도력이다. 이런 지도력을 장성군이 배출해 내기 바란다. 장성군에서 세계로 미래로 향하는 꿈과 미래를 발견할 수 있기를 기대한다. **人間**



# 대가야문화의 전통을 살리는 살기 좋은 고령건설

경북 고령군 이태근 군수



**가**야산 연봉에 푸른 정기와 화천의 맑은 물빛이 서려 520년의 찬란했던 대가야국의 문화를 꽃피웠던 문화의 보고 고령은 가야문화의 전통이 곳곳에 서려있는 유서 깊은 지역이다.

고령은 불교문화권인 경주와 유교문화권인 안동과 더불어 경북 3대 문화권을 형성하고 있는 곳으로 가야산과 낙동강 사이의 쾌적한 환경과 비옥한 토질, 그리고 중소규모 공업지로서 투자하기 좋은 지역 이점을 최대한 살려 21세기 새로운 지역패러다임을 추구하고 있다.

특히 가야문화권 개발에 전력하여 특성있는 전통문화로 육성시키며 지역개발에 앞장서고 있는 이태근 군수는 민선2기부터 군정을 이끌어오면서 '살기 좋은 고령건설'의 틀을 다지는데 노력해왔다. 또한 이군수는 고령군 최초로 재정규모 1,000억 원대를 돌파해 지역경제 활성화에 대한 군민들의 기대에 부응하면서 고령발전의 미래를 가시화시키고 있다.

행정의 궁극적인 목적은 군민들의 삶의 질을 향상시키는 것이라 믿으며 지역문화의 차별성을 피하고 이로 인한 경쟁력 확보로 살기 좋은 고령건설을 위해 동분서주하고 있는 이군수를 만나 대가야문화에 대한 소개와 지역발전 계획, 향후 과제 등에 대한 이야기를 들어본다.

〈대담 : 양병무 인간개발연구원 원장〉





군수님께서서는 민선2기부터 고령군정을 이끄시는 중책을 맡고 계시기 때문에 고령발전을 위한 각오가 남다르실 것 같습니다. 먼저 소감과 군정을 이끄시는 각오부터 말씀해주시죠.

민선2기를 지내고 민선3기의 중책을 맡은 지 어느새 6년이란 세월이 훌쩍 지났습니다. 지난 민선2기는 '살기 좋은 고령건설'의 기틀을 완성하는 기간이었습니다. 고령군 최초로 재정규모 1,000억 원대를 돌파한 것을 비롯하여 대가야문화권 개발의 국책사업화 발판구축, 농업3고운동인 맞춤 비료공급사업, 다산지방산업 2단지조성 등 동료공직자는 물론 주민들과 함께 정진없이 뛰어온 것 같습니다.

앞으로도 고령의 역사적 지리적 특성을 바탕으로 활력있고 소득이 안정된 복지농촌, 전통과 미래가 조화되는 문화관광개발사업, 균형있는 지역개발과 지역경제 활성화에 전력을 기울여 군민의 삶의 질을 향상시키는데 최선을 다할 각오입니다.

**지난번 태풍 「매미」로 인해 고령지역도 큰 피해를 입은 것으로 알고 있습니다. 피해상황과 현재 복구사업은 어떻게 진행되고 있는지요.**

우리 고령은 동쪽으로 낙동강이 흐르고 중심부에는 그 지류인 화천이 통과하고 있어 물과의 관계를 뗄 수 없는 지역으로서 농사에는 많은 도움이 되지만 비가 많이 내릴 때에는 제방과 수문, 양배수장, 하천관리 등으로 항상 위험 요소를 안고 있는 지역입니다.

매년 태풍과 집중호우로 피해를 입고 있으며 지난 9월에도 태풍 「매미」의 내습은 고령지역을 관통하여 많은 피해를 입었습니다. 국도 67호, 지방도 905호, 군도 4호 등 도로 3개소가 침수되어 교통이 두절되고, 제방이 1개소 붕괴되는 등 공공시설 165개소가 피해를 입었으며, 사회복지시설(APT) 1층과 주택 3동 침수, 가옥침수 81호, 공장 60개소 침수 및 파손, 농경지 침수 972ha, 가축 유실 및 폐사 2,553마리 등 농축수산물과 각종 시설물 피해가 매우 커 약 150억 원 정도의 피해를 입었습니다.

복구는 민관군이 협력하고 유관 기관단체가 원활히 협조하여 9월말 현재 응급복구는 완료하였으나 항구복구를 위해 365억 원의 많은 예산이 소요될 예정으로 중앙부처와 긴밀히 협조하여 예산확보에 노력하고 있습니다. 이에 군민과 400여 공직자는 한마음 한뜻으로 힘을 모아 재해예방 및 피해최소화에 노력하고 있습니다.

군수님은 취임이후 풍요롭고 살기좋은 고령건설을 위해 매진하고 계신데요. 민선2, 3기를 이어오는 동안의 업적에 대한 소개를 부탁드립니다.

앞에서도 말씀드린 것처럼 가장 큰 성과는 재정규모 1,000억 원대를 돌파한 것입니다. 군 전체의 발전규모를 알 수 있는 부분이지요. 새로운 정책개발과 국도비 예산확보에 최우선적으로 노력했고 기본적인 현안문제는 거의 마무리가 되었습니다. 그리고 1,500년 전 대가야국의 고도로서의 자긍심을 살려 문화관광시설 인프라 구축을 위한 대가야왕릉전시관, 대가야역사박물관을 건립하였고 이와 연계하여 대가야역사테마공원 조성에도 박차를 가하고 있습니다. 또한 찬란한 대가야역사 복원을 위해 학술토론회 개최, 신비에 쌓인 가야사 밝히기 등 후대에 길이 보전하고 발전 계승시킬 수 있는 문화적 기틀을 마련하였습니다.

농업3고운동은 농업인구가 절반인 지역의 특성상 WTO와 DDA를 양대 축으로 시장개방의 압력이 증대되는 등 급변하는 세계정세에 맞추어 살아남기 위한 특단의 조치가 필요한 시점에서 추진되었습니다. 특히 맞춤비료공급사업은 외국농산물과의 치열한 경쟁 속에서 살아남기 위한 방안으로 친환경 경농산물 생산을 위한 근본적인 문제점 개선을 위해 토지 필지별 토양 검정을 통하여 맞춤비료를 생산하고 그 자료를 구축함으로써 농가의 생산성 향상과 농가소득 증대에 지대한 공헌을 하였습니다.

이들러 다산면 송곡리 20만평 규모에 다산지방산업2단지 입지지정과 분양을 통해 100여 개 기업체를 유치할 계획입니다. 대도시인 대구 인근에 위치한 지리적인 이점을 활용하여 지금까지 500여 개 기업체가 이미 입주하여 활발한 생산활동으로 GRDP(지역총생산) 6~7%의 성장률을 보이고 있습니다.

그리고 농촌인구가 줄어드는 문제점을 분석하여 여러가지 대책을 세우고 있는데 그 중에서도 가장 큰 고민이 교육문제입니다. 이에 군에서는 지역인재육성과 교육문제의 현실적인 어려움을 극복해 보기 위하여 (사)고령교육발전위원회를 구성하였으며 100억 원의 기금모금으로 활기차게 활동을 진행하고 있습니다. 그 외에도 군민건강증진사업, 행정과 지역정보인프라 구축은 물론 중부내륙고속도로를 통한 광역교통망 확충, 도시계획재정비 등을 통하여 찬란했던 대가야 고도의 가치를 높이고 살기 좋은 고령건설을 위해 남은 임기동안 역동적으로 정진해 나가겠습니다.



군수님께서 지역경제 활성화의 일환으로 도시계획사업 추진은 물론 「고령사랑운동」을 전개하고 계신데요, 그 의미와 함께 자세한 내용을 말씀해 주시겠습니까?

행정의 궁극적인 목적은 주민의 삶의 질 향상이라고 생각합니다. 그러기 위하여 가장 기본이 되는 것이 지역경제활성화입니다. 참여정부의 지방분권과 국가균형발전계획에서도 알 수 있듯이 자주적인 노력과 전략이 필요한 시점입니다. '우리 고령만의 것'을 찾는 것이 중요합니다.

고령을 아끼고 사랑하는 아주 작은 마음에서 출발하여 주민, 기업체, 기관단체, 출향인이 하나가 되는 실천운동이 '고령사랑운동'입니다. 앞으로도 고령사랑 10대 실천사항을 중심으로 지역발전을 위한 사회적 환경을 바꾸어 나가게 될 것입니다.

군수님은 올해 역점시책으로 역사문화 관광사업에 무게를 두고 계신데 대가야문화권 개발과 관련된 군수님의 관광정책이 궁금합니다.

고령군의 관광정책 목표는 대가야국의 역사적인 고도를 현대에 맞게 재조명하여 역사적 가치와 뿌리를 찾아내고 그 토대 위에서 전 행정력을 집중하여 문화마케팅을 추진해 나가는 것입니다.

이미 건립된 대가야역사박물관, 왕릉전시관은 물론 추진되고 있는 대가야역사테마공원을 중심으로 관광객이 역사를 보고 느끼고 체험하는 방식으로 관광정책의 기본방향을 설정해 놓았습니다. 이러한 노력의 결과 2002년 전국문화재관리 우수기관 선정과 2003년 관광자원개발 최우수상을 수상한 바 있습니다.

고령군에서는 대가야 문화의 전통을 이어 오며 여러 문화행사도 진행하고 있는 것으로 알고 있습니다. 그 중에서도 「대가야축제」가 눈에 띄는데요, 축제의 의미와 내용에 대해 소개해 주시죠.

대가야축제는 전 군민화합의 축제 한마당임과 동시에 대가야의 역사와 문화를 한자리에 모아 종합적으로 계승발전 시켜나가는 근본취지를 안고 있습니다.

금년은 태풍 「매미」로 축제규모를 축소하여 진행하였지만 축제 기간 중에는 「전국 우륵 가야금 경연대회」를 개최하였으며 최우수상의 '훈격'은 대통령상으로서 가야금 본고장의 긍지를 지키고 전국에 명성을 높여 나가기 위해 노력하고 있습니다.

그 외에도 각종 전시회, 시조창, 작품발표회, 가야토기제작 체험 등의 행사를 통해 군민은 물론 타지역 주민들도 많이 참여하여 즐길 수 있도록 매년 다양한 프로그램에 신경을 쓰고 있습니다. 특히, 올해는 '길 위의 인생'이라는 고령보부상의 일상을 재현한 창작마당극을 극화하여 주민과 함께하는 새로운 경험도 하였습니다.

고령은 근교농업의 발달로 시설원예작물의 생산량이 많아 농업경쟁력 강화 요인으로 작용하고 있는데요, '고령옥미'를 비롯한 지역 특산물 자랑 좀 해주시지요.



고령군은 낙동강변의 비옥한 토지와 가야산의 맑은 물이 어우러져 모든 농산물의 품질이 매우 우수합니다. 앞에서도 설명했듯이 민선2기 취임과 동시에 고품

질, 고기술, 고소득을 위한 농업3고운동을 공약사업으로 정하고 지속적으로 추진해온 결과 딸기, 메론, 수박, 감자 등의 특산물이 전국적으로 명성을 얻고 있습니다.

특히 '고령옥미'는 무농약 친환경기법을 이용하여 재배한 친환경 쌀로서 2002년 출시하였는데 소비자에게 반응이 좋아 공급부족 현상이 나타날 정도로 성공을 거두었습니다. 이에 2004년에는 고령옥미를 더욱 특성화하고 확대하여 소비자에게 제공해 나갈 것입니다. 또한 WTO와 FTA협정으로 농산물 수입개방은 피할 수 없는 현실이 되었으므로 외국농산물과 경쟁할 수 있도록 농업기술센터를 통해 전문경영농업인을 양성하고 농업3고운동을 지속 추진하여 농가소득을 높여나갈 계획입니다.

군수님께서 저희 인간개발 연구원과 공동으로 「고령아카데미」를 개최하여 공무원들과 지역주민들의 평생교육에도 힘쓰고 계신데요, 시민들의 반응이나 앞으로의 계획은 어떻게 됩니까?

앞으로의 지식정보화 사회에서는 평생교육, 평생학습의 필요성이 점점 높아지고 있습니다. 특히 지역이 발전하기 위해서는 모든 주민들의 의식변화와 새로운 지식을 습득하는 기회가 필요하다는 판단에서 「고령아카데미」를 개설하여 운영하게 되었습니다.

아직까지 전 군민의 사회교육에 대한 참여도가 낮은 편이기는 하나 아카데미에 대한 올해의 반응은 많이 좋아졌습니다. 앞으로도 전 군민과 공무원의 폭넓은 지식 함양을 위한 교육의 장으로서 아카데미 강좌를 계속 운영해 나갈 계획입니다. 또한 교육프로그램의 강의내용을 군민의 관심사항과 현재 진행되고 있는 사회 현상과 연계하여 생활지혜, 일반교양, 경제, 자녀교육 등 다양한 지적 욕구를 채워 줄 수 있는 방향으로 맞추어 나가도록 계획하고 있습니다.

인간개발연구원에서도 고령발전을 위한 많은 정보를 제공해 주시기를 바라고 주민들께서도 더욱 좋은 교육프로그램으로 지역의 발전에 보탬이 되도록 적극적인 협조를 부탁드립니다. (人間)

# 목숨걸고 노력하면 안 되는 것이 없다

김규환 대우종합기계 명장



**참** 좋은 시절이 왔다. 온 세상이 황금 들녘이고 이 산 저 산에는 붉게 물든 단풍이며 창고에는 곡식이 가득 채워지는 풍요의 가을이 아닌가. 지난 겨울에는 다시는 봄이 안 올 것 같더니 새순이 돋고 꽃을 피우고 그 험한 비바람 다 이겨내고 풍요의 가을이 우리 눈앞에 이토록 풍성하고 아름답게 돌아왔다.

## 최선을 다하면 조상님도 도와준다

나는 이때만 되면 영원히 잊지 못할 일 중에 생각나는 일이 한가지 있다.

1988년 가을이었다. 나라에는 올림픽이라는 큰 국가행사가 있었기에 자나깨나 세상이 올림픽에 혼신을 다할 때였다. 회사에도 때를 같이하여 국내외를 비롯해 수많은 바이어와 손님들이 오시기 시작했고 대우종합기계인 우리 회사는 여기에 발맞추어 새로운 신제품 개발에 전 종업원이 밤낮이 없었다.

내가 맡고 있는 부서의 업무는 공작기계 제작이었고 그 중에서도 정밀가공 분야에서 일을 하고 있었다. 그런데 특이한 것은 힘들고 덩치가 큰 제품들은 우리가 만들고 덩치가 작고 정밀해서 값나가는 것은 모두 다 일본에서 수입하여 조립생산을 한다는 것이었다. 나는 정밀가공품을 생산하는 기능공으로서 도저히 그냥 보고 있을 수가 없었다. 일본인은 되는데, 미국사람은 만드는데, 독일은 잘하고 있는데, 왜 우리는 그것을 사다 써야한단 말인가? 하기가 개발하는 것보다도 사다 쓰는 돈이 적게 든다고 하는 말도 들었다. 그렇다면 모든 것을 사다 쓰기만 하면 기술 개발은 없는 것이 아닌가.



나는 동료들과 품질관리 분임조 활동으로 우리가 수입하는 품목 중 제일 비싸고 가장 정밀하다는 「하이스피드아답터」라는 부품 생산 개발에 목적을 두었다. 그러나 크기가 가장 작은 것은 50 정도에서 크게는 1,000 정도의 크기에 강통처럼 얇게 생겨 정밀하게 가공한다는 것은 처음부터 어려웠다.

우리는 밤을 새고 또 새기를 몇 달 동안 해보았지만 그것은 밤샌다고, 실험만 한다고 되는 것이 아니라고 모두들 포기 일보직전이었다. 나는 기도를 올렸다. 하나님, 부처님, 천지신명님, 돌아가신 조상님... 어떤 신들이라도 도와주십시오. 반드시! 반드시 일본보다 정밀하고 미국보다 더 좋은 제품을 만들 수 있도록 도와주십시오... 간절하게 아주 간절하게 기도를 올리며 애를 쓰고 있는데 전화가 왔다. 내용인즉 처고모부가 돌아가셨다고 했다. 그래서 달려가 보니 온 집안식구가 돌아가신 분을 아쉬워하며 슬피 울고 있었고 마당에는 꽃상여를 만들어 막 출발을 하려 하고 있었다. 나는 울었다. 부모님이 모두 내가 어렸을 때 돌아가셨기에 더욱 슬퍼 함께 울었다.

상여 위에서는 어떤 아저씨가 흰두루마기에 건을 쓰고 종을 흔들면서 상여소리를 하기 시작했다. "간다~간다~ 나는 간다~" 그러면 상여를 맨 사람들이 동시에 "어~어름차~ 어허" 하는 식이었다. 바로 그때였다. 상여의 네 번째 줄을 맨 아저씨의 어깨끈에 밀려 상여 아래의 막대가 앞으로 뒤로 끈의 밀결음 힘에 의해 '빙그르, 빙그르' 돌아갔다. 그것을 보는 순간 내 머리에는 뭔가 '번쩍' 띄는 것이 있었다.

그렇다! 어깨띠, 바로 저것이다.

이렇게 어깨띠에서 아이디어를 얻어 얇고 큰 부품을 어깨띠처럼 감싸고 가공하는 방법을 개발해 동일 기종의 모든 부품을 국산화하고 수입품보다 정밀하게 가공해서 오히려 그 부품을 선진국에 수출을 했던 기억이 지금도 이 때만 되면 생각한다.

### 다함께 힘을 모으면 반드시 세계 1등 제품을 만들 수 있다

지난 9월 24일 대우종합기계 창원 공장에서는 세계 최고 정밀도를 가공해내는 각종 공작기계를 만들어 국내외의 귀빈 수만 명이 참석하는 '뎀프(Daewoo International Machine Tools Fair)'란 행사를 통해 소개한 바 있다. 그 자리는 특히 스위스, 영국, 독일, 미국, 일본의 선진국 공작기계 담당자들이 참석한 자리였다. 그 자리에서 우리회사가 발표한 내용을 듣고 모두가 입을 벌리고 한마디로 기절 할 뻔했다는 말을 연발하며 원더풀! 원더풀! 박수, 박수, 기립박수를 연발했던 기억이 난다. 무엇 때문이었을까? 양재신 사장님께서 행사, 개최 선언, 인사말씀에 이어 우리 손으로 5/1,000,000 정밀도를 생산해내는 기술을 개발했다는 사실을 발표했었던 것이다.

우리의 산업기술 역사라 해봐야 풀무질을 하는 대장간 수준에서 지금의 세계최고 기술로 오기까지 길게는 50년 짧게는 30년 정도밖에 걸리지 않았다. 200년이 걸려 산업혁명을 했다는 선진국에 비하면 우리는 초고속이 아닌 빛의 속도만큼 빠르게 성장했다고 해도 과언은 아닐 것이다.

그러나 이제 중국이 우리를 앞선다는 말들이 나오고 있다. 그렇지만 나는 절대로 걱정하지 않는다. 우리나라민은 어려울 때 서로 돕고 힘을 모으는 민족이기 때문이다. 수해가 났다고 서울에서 부산까지 차를 타고 와서 돕는 인정 많은 나라는 우리나라 말고는 세계 어느 나라에도 없다.

다함께 힘을 모으면 반드시 세계 1등제품을 만들어 낼 수 있다. 우리가 살길은 오직 1등제품, 1등품질뿐이라는 사실을 가슴에 깊이 새기고 오늘도 연구실로 발길을 향한다. 人間





# 회원소식

**(주)성도GL / (주)솔루윈의 김상래 대표이사**가 대한매일 선정 "2003 대한민국 경영인 상" 플라스틱 필름제조 부문에 영예의 수상자로 결정되었다. 신정부 출범과 더불어 최고의 권위와 지명도를 자랑하는 관보/정부 기관지 "대한매일" (구 서울신문)에서 기업경영인의 우수성을 발굴하고 언론을 바탕으로 기업에 대한 성공마인드를 제공하고자 하는 시행지침에 따라 이 상이 제정되었다. 18개 부문에 대한 각 부처(재정경제부, 건설교통부, 산업자원부, 중기청, 한국능률협회 등) 방대한 관련 자료를 통하여 분야별 유명 전문가들이 1차 후보군을 선발하여 검증된 자료에 근거 2차 리더십, 비전경영, 정도경영 조사를 토대로 국가경제와 사회각계의 기여도 및 다양한 평가를 통하여 객관적이고 공정한 심사를 거쳐 최종 선정했다고 한다. 특히 플라스틱 제조 부문에는 8명의 후보에서 5명으로 선발되어 최종 김상래 사장님이 선정되었다. 10월 중순 대한매일에 특집 1/3기사로 게재되었으며 타업계에서 경영능력을 인정해준 값진 가치라고 생각된다. 11월 초에 경영인 상 시상식이 있을 예정이다.

**기업은행(행장 김종창)**은 지난달부터 은행권에서는 처음으로 인터넷을 통해 보험상품을 판매하는 '인터넷 방카슈랑스'를 시작한다. 인터넷을 통해 판매하는 보험상품은 주택화재보험, 국내여행자보험, 해외여행자보험, 골프보험 등 4종류다. 보험가입 희망자는 홈페이지(www.kiupbank.co.kr)에서 '방카슈랑스'를 선택해 가입절차를 밟으면 된다. 인터넷에서는 보험상품에 대한 보험계약 조회, 해약환급금 조회, 보험료 납입, 자동이체 계좌 변경 서비스 등이 가능하다.

**한일시멘트(사장 정환진)**는 지난달 14일 한국표준협회가 선정한 2003년 KS대상 19개 제품에 업계최초로 KS대상제품에 선정되었다. 한일시멘트가 이번에 KS대상을 받은 제품은 '레미탈로서 시멘트와 모래가 혼합되어 있는 일종의 시멘트 2차 제품이다.

**KTF(대표 남중수, www.ktf.com)**는 10월 11일부터 18일까지 8일간 스위스의 제네바에서 개최되었던 'ITU Telecom World 2003' 전시회에, 1999년에 이어 두번째로 참가하였다. 1997년 서비스 개시 이래 1,000만 고객을 보유하고 있으며, 3세대 멀티미디어 서비스인 Fimm 제공 등으로

한국 이동통신 산업을 주도하고 있는 KTF가 글로벌 이동통신 전문기업으로서 우수한 기술력을 선보이기 위해 세계적 규모의 전시회에 참가하여 세계적으로 화두가 되고 있는 유비쿼터스 시대에 발맞추어 모바일 네트워크를 기반으로 한 솔루션 융합, 컨버전스 솔루션을 전시했으며, 참가자들의 서비스 체감도를 높이기 위해 가상이 아닌 실제 네트워크를 구성해 시연하여 관람객은 한국의 수준 높은 멀티미디어 서비스를 실체함을 통해 느낄 수 있었다. 또한 CDMA 원조인 한국의 뛰어난 기술과 한국시장에서 그 우수성이 검증된 무선 인터넷 플랫폼 상품의 수출을 위하여, 현장 세일즈 부스를 별도로 마련, 다양한 프리젠테이션과 상담을 통해 글로벌 마케팅에도 주력하였다고 밝혔다.

**광동제약(대표 최수부)**은 열대과일 '노니'를 마시기 좋은 주스 형태로 만든 '프리미엄 노니'를 출시하였다. 노니는 공해 없는 활산성 토질의 폴리네시아 남태평양군도, 타히티, 하와이, 말레이시아, 중국 등지에서 원주민들이 광범위하게 약용 및 식용으로 사용돼 온 과일이다. 임상실험 결과에 따르면 노니에는 관절염, 당뇨병, 고혈압, 암 등 인체에서 발병할 수 있는 100가지 질병의 치료에 효과가 있는 특수성분이 들어있는 것으로 밝혀졌다.

## 창립기념일을 축하드립니다

(주)신성월드	권오범 사장	16주년 (11월 1일)
(주)세원	김병춘 회장	24주년 (11월 2일)
(주)한일엔지니어링	이기군 사장	18주년 (11월 3일)
서일석유(주)	한진우 사장	35주년 (11월 6일)
동남아해운(주)	양길용 회장	36주년 (11월 7일)
(주)비츠로씨스	장순상 회장	14주년 (11월 8일)
(주)희림종합건축사사무소	이영희 회장	33주년 (11월 10일)
(주)덕성	이해성 사장	37주년 (11월 10일)
(주)코리아나화장품	유상옥 회장	15주년 (11월 15일)
(주)주택문화사	이 심 사장	28주년 (11월 18일)
(주)알파스포츠	송재문 회장	32주년 (11월 19일)
대한스위스화학(주)	최만식 회장	22주년 (11월 26일)
서울도시가스	배경운 사장	20주년 (11월 28일)

**금융결제원(원장 윤귀섭)**이 운영하는 인터넷지로 서비스는 인터넷을 활용하는 대표적인 지급결제서비스의 하나로 2000년 3월 은행 공동의 '전자고지 및 납부'(EBPP: Electronic bill presentment & presentment & payment)서비스로 시작하여 2003년 10월 100만 회원을 돌파하였다. 이런 성과는 일반 국민, 이용기관, 은행 모두에게 실질적인 이익과 편의를 주고 있기 때문이다. 은행 창구까지 방문하지 않고도 각종 지로요금 및 제세공과금을 납부할 수 있어 납부편의와 교통비, 시간 등을 절약할 수 있고 이용기관은 건당 수백원대의 처리비용을 절감할 수 있다. 금융결제원은 금번 100만 회원 돌파를 계기로 인터넷지로와 관련된 부가서비스인 GiroMail 서비스를 선보였으며 10월과 11월 두달간 풍성한 사은행사를 개최한다.

### 회원친선의 날 "제천10경탐방"



제천 의림지에서 인간개발연구원회원

'회원친선의날' 행사로 10월 21일 '제천10경 탐방'이 있었습니다. 이날 행사에는 총 50여분의 회원님과 가족분이 참석하셨습니다. 제천 IC에서부터 제천시 홍보과 관계자 여러분의 극진한 마중을 시작으로 하여 제천산업단지시찰과 세명대, 의림지 관람으로 오전일정을 마친 후 서호농장의 한철웅 회장님께서 운영하시는 유유예식장에서 직접 재배하신 버섯과 과일로 푸짐한 오찬을 가졌습니다.

계속된 오후 일정으로 KBS촬영장, 수경분수, 옥순대교, 청풍문화재단지를 제천시 문화유산해설가의 안내로 참가하신 모든 회원여러분들이 즐겁고 유익한 시간을 보내셨습니다. 청풍문화재단지에서의 일정을 마지막으로 제천시 엄태영 시장님께서 특별히 준비하신 만찬은 제천시 '우리음식연구회' 회장님을 비롯한 회원들이 제천의 약초와 특산품으로 정성껏 마련해주신 한정식으로 청풍레이크호텔에서 가졌습니다.

이번 행사에 스폰해주시는 제천시 엄태영 시장님, 서호농장의 한철웅 회장님, 해동재단의 장찬기 회장님께 진심으로 감사드리며 회원들을 위해 떡을 정성껏 준비해주신 고지석 세무

사님께도 감사드립니다. 아울러 행사일정 내내 안내를 해주신 제천시 홍보과 최명현 과장님, 정광화 계장님, 자치행정과 윤종금 주사님께 진심으로 감사드립니다.



회원친선의 날 제천탐방시 제천투자유치설명회에서 제천시 엄태영시장(가운데줄 오른쪽에서 4번째)과 제천투자를 위해서 미국에서 방문한 기업가(가운데줄 오른쪽에서 5번째)와 본 연구원 회원들 기념촬영

### 제천지방산업단지 공장용지 분양안내

제천지방산업단지는 천혜의 교통, 물류요충지에 위치한 중부 내륙권 최적의 첨단산업기지로, 산업·인간·자연이 어우러진 복합단지로 입주고객에게 최고의 기쁨과 만족을 약속합니다.

- 위치 : 충청북도 제천시 왕암동 일원
- 면적 : 357천평 (공장 228천평, 공공 및 지원 100천평, 주거 29천평)
- 수용인구 : 6천명(단독 106세대, 공동 1,657세대)
- 예상창출소득 : 4,440억 원/년
- 기반시설 : 용수 -18천 ㎥ (공업13천, 생활5천)  
전력 - 36,634kV (단지내 변전소 설치)
- 공장용지 입주대상업종  
전기기계 및 전기전환장치, 기계 및 장비·조립금속 제품, 음식료품, 의료정밀광학 기기 및 시계, 비금속 광물제품, 기타운송장비, 플라스틱 제품제조업
- 입주우선순위  
저공해 업종으로 기술집약적 산업  
재정능력이 확실하고 지방재정 및 고용효과가 큰 업체  
입주심의위원회에서 선정된 업체
- 공급조건
  - 분양가격 : 263천원/평(73,376원/m<sup>2</sup>)
  - 입주시기 : 입주(분양)계약 체결 즉시 사용가능
  - 계약방법 : 제천시와 입주계약을 체결한 업체는 토지공사와 수의계약
  - 대금납부 : 3년분할, 계약금은 계약시 10% 납부
  - 분양문의 : 043-640-5651~4(충북 제천시 www.okjc.net)

# 연구원소식

## 행사소식



지바현 지역 상공회의소 한국방문단과 인간개발연구원 회원과의 만남

본 연구원이 주최하였던 【북한기업인초청강연회-윤봉설】을 통하여 조총련계 기업인들과 처음 인연을 맺은 장만기 회장은 그동안 활발한 교류를 맺어 왔습니다. 이리하여 지난 10월 16일 '재일본 조선인千葉(지바현)地域 商工會' (회장 김우현, 부회장 윤봉설) 회원으로 활동하고 있는 조총련계 기업인들 29명이 한국을 방문하여 본 연구원 회원들과 논현동 고려정에서 韓日經濟交流會를

개최하여 친목을 도모하는 행사를 가졌습니다. 또한 지난 봄 장만기 회장이 일본을 방문하여 "조총련이라도 얼마든지 한국을 방문할 수 있을만큼 조국이 개방되었으며 투자도 가능하다"고 설득한 점이 큰 힘이 되어 지바현지역상공회 회원으로 활동하고 있는 장동식 회원과 본 연구원 회원사인 코스만물류가 합작회사를 만들어 조총련계 사업가로는 처음으로 한국에 투자한 예를 만들었습니다. 그리고 이번 방문을 계기로 김우현회장과 방문기업인들은 지난 태풍 매미로 인해 큰 피해를 입은 수재민들을 위해 써달라고 중앙일보에 1천만원을 기탁해주셨습니다.

## (주)성도GL과 업무협력

인간개발연구원에서 발행하는 월보 「BETTER PEOPLE BETTER WORLD」의 편집 디자인 업체가 성도GL(사장 김상래)의 협조로 '디자인코드'로 변경되어 지난 9월호부터 제작되고 있습니다. 앞으로 좀 더 발전된 모습으로 월보가 제작될 것이며 이번 업무협조를 통해 동명인쇄(사장 우창욱)와 함께 연구원과 회원사의 협력관계가 더욱 깊어질 것으로 기대하고 있습니다.

## 신규회원

### 허태학 삼성석유화학 사장 (법인회원)

- 대표자 : 허태학 사장
- 임원 : 공영건 부사장, 윤여갑 상무, 윤영규 상무, 박성훈 상무
- 주소 : 서울 중구 태평로2가 삼성생명빌딩 14층
- 전화 : 02-772-6314
- 팩스 : 02-318-0887
- 홈페이지 : www.Myspc.com



### 김봉중 주5일넷(주) 대표이사 (개인회원)

- 주소 : 강남구 수서동 725 미씨2000빌딩 1018호
- 전화 : 02-3413-3434
- 팩스 : 02-3413-3437
- 업종 : 주말정보제공
- 홈페이지 : www.ju51.net



## 회원가입안내

### 회원 자격은...

본 연구원의 이념과 정신에 동의하는 企業體 및 團體의 任員 또는 전문직업인

### 회원이 되시려면...

회원가입신청서 제출(신청서는 별도첨부) 회원납입(연회비로 가입일로부터 1년간)

### 국내회원

- 개인회원 : 年 1,000,000원 (1사)
- 법인회원 : 年 3,000,000원 (3사~5사)
- 특별회원 : 年 5,000,000원 (6사이상)

### 재외거주회원

- 개인회원 : 年 \$ 1,000 (1사) / 법인회원 : 年 \$ 3,000 (3사~5사)
- 특별회원 : 年 5,000 (6사이상)

### 연회비 납입방법

- 하나은행 (국내계좌) : 102-910003-99904
- 우리은행 (외화계좌) : 132-055539-41-520

예금주 : (사)한국인간개발연구원



## 소모임소식

### 이중기업동우회2그룹

108회 11월 모임은 골프모임입니다. 아래와 같이 안내하오니 많은 참석 바랍니다.

- 일시 : 2003년 11월 4일(화) 오전8시 (5팀예약-부부동반)
- 장소 : 이스트밸리CC (TEL. 031-760-3800~1)
- 접수 : 02-462-6323 동명인쇄 우창욱대표(총무)  
02-424-5671 성원개발 최우영대표(간사)

### 지중해클럽

지중해클럽 10월 모임은 22일 역삼동 스타타워 커피반(Coffee Barn)에서 20여명의 회원들이 참석하셨습니다. 이날모임에서는 박석무(다산연구가)회원의 『다산 정약용 유배지에서 만나다-한길사』란 책의 출판축하가 있었으며 다산에 대한 주제로 박석무 선생님의 말씀이 있었습니다. 11월 지중해클럽 모임은 19일(수)에 예정이오니 참고하시기 바랍니다.

## 엘엠아이코리아 소식

1. 엘엠아이 홈페이지가 [www.lmikorea.com](http://www.lmikorea.com) 으로 주소가 변경되어 새단장하였습니다. 리더십 개발을 위한 유익한 내용으로 정보를 공유할 수 있는 장으로 거듭나겠습니다. 엘엠아이 가족들과 인간개발연구원 회원분들의 많은 참여 바랍니다.

2. 세람상호저축은행(이재용 대표이사) 팀별 관리자금 1차 생산성향상 프로그램 EPP 교육이 8주 과정으로 10월 11일 시작되었습니다.

3. 다비육종(윤희진 대표이사) 팀장급 이상 관리자 20명을 대상으로 퍼스널리더십 EPL 워크샵이 10월 24~25일 롯데연수원에서 진행되었습니다. 교육의 성과로 더욱 번성하시길 축원합니다.

### 4. 개강소식

#### 성공하는 리더의 퍼스널 리더십 과정 (EPL)

내 용 : 지도자가 갖추어야 할 리더십 개발을 위한 태도와 습관을 변화시키며 일과 인생의 모든 영역에서 성공하기 위하여 자신의 가치 있는 목표를 사전에 설정하고 단계적으로 실현하도록 돕는 독특한 행동계획 프로세스의 실천 훈련 과정

일 정 : 잠실본사 매주 토요일 오전 10시

명동지사 매주 금요일 오후 4시

여의도지사 매달 첫째주 월, 화, 수요일 오후 7시 각 개강

기 간 : 16주간 일정요일 주1회, 2시간

참가비 : 1인당 200만원(VAT별도)

#### 효과적인 성과 향상 과정 (EPP)

조직생활의 장애 요소들을 제거하여 성과향상과 업무에 대한 열정의 증대를 통해 조직활성화를 체험할 수 있는 과정(성공하는 자기경영 시스템 석세스플래너 포함)

#### 성공하는 자기경영 시스템 과정 (EPM)

우선 순위에 따른 계획으로 일과 삶의 모든 영역에서 궁극적인 목표의 효과적인 성취 과정



## ♣ 참가 및 사내교육 문의

### (주)엘엠아이코리아 (잠실본사)

문의처 : (T) 2202-8700 (F) 2203-1974 (H) [www.lmikorea.com](http://www.lmikorea.com)

### BIG DREAM & SUCCESS (명동지사)

문의처 : (T) 774-3230 (F) 757-3230 (H) [www.whynotyou.co.kr](http://www.whynotyou.co.kr)

### (주)경쟁력평가원 (여의도지사)

문의처 : (T)785-3658 (F) 785-3659 (H) [www.cvikorea.net](http://www.cvikorea.net)

## 인간개발연구원은

1975년에 설립한 순수민간 비영리공익법인으로 모든 사람들이 자기 내면의 무한한 잠재능력을 개발하여 평화와 번영, 그리고 행복을 누리도록 하는 것을 비전으로 합니다.

창립 이래 29년 동안 국가발전의 견인차 역할을 하는 지도자, 기업경영자, 전문직업인들이 중심이 되어 "좋은 사람이 좋은 세상을 만든다 (Better People, Better World)"는 생각으로 "人間中心의 기업문화창달"을 목표로 매주 한번의 거름도 없이 현재까지 1300여회의 경영자조찬 및 다양한 포럼 등의 활동을 전개해 왔습니다. 그리고 1995년부터는 지방자치아카데미를 통해 공무원과 시민을 대상으로 교육사업을 진행하여 지식공동체로 성장해가는 과정을 돕고 있으며, 자기개발의 비전과 조직변화의 전략을 실천하는 효과적인 행동학습사업을 전개하고 있습니다.

2001년 3월부터 연구원의 이념에 함께 하는 회원과 강사들이 뜻을 모아 월보 Better People Better World를 발행하고 있으며, 연구원 회원사, 500대 기업, 역대강사, 정부기관, 대학교, 연구소, 협회 등 한국의 오피니언 리더들에게 무료로 배포되고 있습니다.

- 이사장 / 최창락 · 명예회장 / 조순 · 회장 / 장만기
- 원 장 / 양병무 · 감사 / 김용배, 유상욱

회원의 경조사나 활동사항 또는 귀사의 주요행사, 신제품 출시, 기타 변경사항 등을 알려주시면 회원소식지 또는 단체팩스 및 "BETTER PEOPLE BETTER WORLD" 등에 게재하여 널리 알려드리도록 하겠습니다. 특히 관련 사진자료를 보내주시면 더욱 효과적으로 홍보하실 수 있습니다.

- 회원소식 : 정성숙 [ssj@khdi.or.kr](mailto:ssj@khdi.or.kr) · 전화 : 2203-3500
- 월보원고 : 정용달 [dal2020@khdi.or.kr](mailto:dal2020@khdi.or.kr) · 팩스 : 2203-1974
- 홈페이지 : [www.khdi.or.kr](http://www.khdi.or.kr)

# 철학과 희망이 있는 정치적 리더십을 기원한다

장만기 인간개발연구원 회장

첫째 나는 어떠한 일이 있어도 '정치'는 하지 않는다. 둘째 나는 돈 때문에 왔다갔다하는 배금주의자가 되지 않는다. 셋째 나는 남들 앞에 서서 '나를 따라오라'하는 사람이 되기보다는 뒤에서 밀어주는 Behindman이 되고 싶다.

앞으로 결혼을 해주었으면 하는 여성에게 사랑을 고백하면서 상대방이 묻지도 않은 인생고백을 하는 청혼자가 있었다. 어찌 보면 좀 멋대거리 없는 옷기는 사람이었다. 아름다운 꿈을 꾸며 결혼할 배우자를 찾는 젊은 여성에게 결혼의 동기를 일으켜 주기에는 너무나 거리가 먼 흥미 없는 이야기였을 것이다. 그럼에도 불구하고 두 사람의 결혼은 성사되어 40년에 가까운 세월을 한 가정으로 건강하게 살아가고 있다. 이 멋대거리 없는 청혼자가 바로 나였고 이 청혼을 받아준 것은 지금의 내 아내 엄경애 여사이다.

정치에 관한 이야기를 하려고 하다가 서론이 좀 길어지고 말았다. 어떻게 내가 정치에 뛰어들지 않는 것은 참 잘한 것으로 생각된다. '재신임 국민투표'의 불안스럽고 혼미스러운 오늘의 한국정치상황을 보고 실망해서 그런 것만은 아니다. 나의 직업상 많은 정치인들과 멀다 할 수 없는 인간관계를 갖고 멀리서 또는 가까이서 정치인들이 살아가는 모습과 당하고 있는 어려움을 보면 이것이 바로 '인생'이며 '세상'이구나 하는 정치인에 대한 동정적 이해를 해봄직도 하다.

"정치는 예술이다"라고 어느 분이 말했던가. 정치학자로서 노동부 장관 등 여러 정치적 직책을 지기도 했던 김호진 박사는 최근 인간개발경영자연구회에서 "참여정부의 노무현 대통령이 성공하려면"이라는 주제로 의미 있는 강연을 했고 참석하신 많은 경영자들이 진지하게 청청했고 열띤 질의토의도 있었다. 그리고 나서 곧바로 지금의 '재신임 국민투표정국'이 일어나고 있다. 노무현 대통령이 그의 최근 거리의 주변에 일어나고 있는 정경유착의 부패스캔들이 계속 언론을 통해 노출되면서 참여정부의 도덕적 신뢰기반이 무너진 가운데 안팎에 밀려들어난 정치적 공세에 더 이상 버텨내기는 역부족이라 계산하고 '재신임'이라는 돌파구를 찾기에 이른 것이 아닌가 생각된다.

나는 매일 아침 그 날의 처음 스케줄로 성경을 읽고 기도하는 것을 일상생활로 하고 있다. 기도하는 가운데 미국의 부시 대통령을 비롯한 세계의 정치지도자들과 한국의 노무현 대통령을 비롯한 정치지도자를 위하여 기도하는 것을 빼지 않는다. 첫째 그들이 하나님을 알고 두려워하는 마음을 갖게 해주십시오. 둘째

하나님이 창조한 피조물 가운데 으뜸인 인간을 사랑하고 존중하는 마음을 갖게 해주십시오. 셋째로 그들이 중요한 의사결정을 할 때 먼저 하늘의 뜻에 부합한 것인가를 확인하고 결정하게 해주십시오.

"정치는 예술이다"할 만큼 큰 정치발전이 역사적으로 전개되어 왔다. 하지만 2500년 전이나 지금이나 정치인들의 모습은 크게 변하지 않고 있다. 성서에 의하면 이스라엘 역사의 첫 번째 왕이었던 사울과 그 다음을 잇게 되는 다윗과의 관계가 오늘의 한국정치상황을 잘 그려주고 있다. 사울왕에게 없어서는 안될 만큼 충신이며 전사였던 다윗의 인기가 상승일로에 있었다. 사울왕의 인기가 다윗 때문에 점점 패색하게 되자 다윗을 두려워한 나머지 마침내는 이스라엘을 에워싼 사방의 적국들과 전쟁을 하고 있는 와중에 충신 다윗을 죽이려고 수천의 군사를 직접 지휘하기에 이른다. 피곤했던 사울왕은 동굴에 들어가서 휴식을 취하고 잠들게 된다. 이 때 그 동굴의 깊은 곳에 숨어있던 다윗과 그의 부하들이 깊이 잠들어 있는 사울왕을 발견하게 된다. 부하들은 신이 사울왕을 죽이고 왕의 자리를 승계할 수 있는 기회를 마련해주셨다고 사울왕을 죽일 것을 간청한다. 그러나 이제 다윗은 하나님이 이스라엘민족을 위해 세우신 왕을 자기 손으로 죽이는 것은 신하의 도리가 아니라 생각하고 사울왕이 입고 있었던 옷의 띠를 잘라서 증거물로 보내준다.(구약 성경 사무엘전서 24:1-15)

원수 갚는 것은 자기가 직접 하지 말고 정의의 하나님께 맡기고 성서는 말한다. 이미 잘못된 길로 들어선 사울왕을 본 다윗은 사울왕에 대한 심판을 하나님께 맡기고 자기가 가야할 정도를 간다. 다윗은 마침내 이스라엘 왕위에 올라 이스라엘 역사상 가장 훌륭한 왕으로 정치적 리더십을 발휘한다. 1945년 8·15 광복 이후 대한민국이 수립된 이후 이승만, 장면, 윤보선, 박정희, 전두환, 노태우, 김영삼, 김대중으로 이어지는 한국정치의 리더들은 하나같이 불행스러운 종말을 맞게 된다. 민주화의 정치적 발전과 함께 젊은 세대의 등장과 지지 속에 대통령이 된 노무현 대통령까지 실패한 정치지도자가 된다면 너무나 서글픈 일이다.

정치지도자가 양성돼 있지 않은 한국정치사에서 성공한 대통령으로 역사적 자리매김을 할 수 있기를 기원해본다. Better people Better world의 철학을 신봉하는 대통령과 정치지도자 그리고 국민이 되기를 기원하면서 2003년 11월을 맞는다. 人間

# 새로운 꿈을 향하여

전용찬 경찰공제조회 감사



소공동 롯데에서  
빵 한 조각 허기 달래며  
한 시대 주름잡던  
논객들의 성공담 듣기 위해  
매주 목요일 새벽  
청계고가를 시원스럽게 달린다

30여 년간  
국민의 생명과 재산을 보호하는  
그 어렵고 고달픈 삶을 정리하고  
늘 고마웠던 선배 따라  
새 세상 배움터에서  
새로운 열정으로  
열룩진 마음 씻어 내리고 있다

좋은 사람이  
좋은 세상 만드는  
인간개발연구원의 아침 마당은  
75년 이후 1305회를 한번도 거르지 않고  
끈질기게 문을 열어  
구름같이 물리는 논객들을 흡족하게 하였다  
다음주도 어김없이 펼쳐질 한마당이다

나름대로  
나도 성공한 인생인데  
이 자리에 앉고 보면  
너무나 초라하고 작아 보였으며  
허전하고 감당하기 어려운 시간의 연속이었다

하나 허영이 자신을 발견하지 못하고  
현실 불만에 병들어  
우쭐대기만 하면  
얼마나 불쌍한 인생일까

오히려 창피를 무릅쓰고  
이곳에 앉아  
새로운 꿈, 새로운 세상에서  
보람 느낄 그 꿈을 향해  
오늘도 고달픈 새벽을  
내 것으로 만들어야지





# 隨所作主

**고**대 그리스의 철학자 디오게네스는 모든 사회의 기성 관념이나 풍습, 관행으로부터 초연하는 것을 덕으로 삼고 살았다. 특정의 목적이나 욕망을 갖는 것을 포기하고 스스로 내심의 자유를 다치려 드는 일에 용감하게 대항했다. 그 유명한 알렉산더 대왕과의 대화도 그래서 탄생한다.

디오게네스는 집도 없이 빈 통속에 살면서 이리저리 굴러다녔는데 그 지명도에 끌려 알렉산더 대왕이 원정도중 짬을 내어 디오게네스를 찾아와 무엇이든 원하는 것이 있으면 다 들어주겠다고 했다. 이에 디오게네스는 '당신은 아까부터 별을 가리고 서 있는데 좀 비켜 서 달라'는 것이 오로지 그의 소원이었다. 無欲의 극치로 동서에 곧잘 이용되는 일화이지만 나는 내심의 자유를 방해하지 말라는 처세선언으로 받아들이고 있다.

이 이야기는 권력과 재력을 많이 가지면 가질수록 마음의 자유도 커지고 넓어질 것이라는 상식에 반해 오히려 권력과 재력을 초월하는 것이 내심의 자유와 행복의 폭을 넓혀주는 길이라는 가르침인 것이다.

「논어」에 '三軍可奪帥也 匹夫不可奪志也'란 말이 있다. '삼군의 사령관을 포로로 할 수는 있지만 일개 평범한 필부의 뜻은 빼앗을 수 없다.'는 뜻으로 곧 내심의 자유의 크기와 세기를 말해주는 것이며 그 자유는 잘나고 훌륭하고 권력과 재력이 많은 사람이 아닌 서민에게도 보편화된 행복의 길임을 말해준 것이 된다.

"만약 누군가가 당신으로 하여금 1마일을 가게 하거든 그 사람과 더불어 2마일을 가시오."하는 성서 마태복음의 가르침이 있다. 남이 시키는 일이라도 내가 주체가 되어 내심에서 수용하여 하기로 들면 마음이 가벼워지며 수월해진다는 가르침이요, 매사에 수동적이지 말고 주체적으로 수용해 생각하라는 암시인 것이다.

禪宗에 隨所作主라는 가르침이 『臨濟錄』에 나오는데 어디에 가서 무엇을 하든지 자신이 주도권을 쥐고 행동하라는 내심의 자유보장의 가르침이다. 세상에는 자기가 다니고 있는 회사를 나쁘게 이야기하는 사람이 있는데 사실이 그렇게 나쁘더라도 그 회사를 선택한 것이 '나'요 그 회사를 그만 두지 못하고 있는 것이 '나'라는 생각을 갖는 것이 隨所作主 정신이다. 곧 디오게네스의 日照權이나 장수도 빼앗을 수 없는 필부의 뜻이나 성서에 2마일을 더 가라는 것이나 隨所作主는 일관된 가르침임을 알 수 있다.



李 圭 泰 조선일보 논설고문

별난 취미를 가진 친구를 만나 남들이 보기에 단조롭고 조금도 재미없어 보이는 그런 취미가 무엇이 그렇게 재미있어 몰두하느냐고 물은 적이 있다. 이에 "무엇이건 다 그렇지만 열심히 몰두하면 재미가 생기지 않는 것이란 이 세상에 없다고 본다."는 말에 깨친 것이 있다. 곧 취미뿐 아니라 하고있는 생업이며 밥벌이 하고있는 업무며 살고있는 인생도 매 한가지다. 골프건 바둑이건 낚시건 테니스건 이 역시 한가지요, 비록 하수일지라도 열심히 하는 사람과 더불어 할 때면 기분이 좋았던 체험들을 했을 줄 안다. 재미나 흥미는 자신의 내부에서 자생하는 것으로 외부에서 구하는 것이 아니다.

시이론에 이런 노래가 있다.

「행복은 걸어오지 않는다. 그래서 걸어간다. 하루 한 걸음 사흘에 세 걸음」 人間

# 당신의 가치를 극대화 하십시오

당신이 평범한 사람이 될 것인지  
비범한 사람이 될 것인지는  
전적으로 당신의 자유의지에 달려 있습니다.



퍼스널리더십 개발은 당신의 개인적 가치를 높여 주고, 당신을 성공자로 만들어 줍니다.

## 성공하는 리더들의 퍼스널리더십 과정

**E**ffective  
**P**ersonal  
**L**eadership

1. 참가대상 : CEO, 경영자, 의사, 변호사, 회계사, 영업관리자 등 전문가
2. 교재 : 당사제공
3. 과정수료기간 : 주1회 회합-16주 완료
4. 특전 : 미국 LMI Licence 자격부여  
과정수료후 Licencee 자격부여

**LMI** (주)엘엠아이코리아



품질경영 / 환경경영 / 안전·보건경영 인증업체  
(ISO 9001) (ISO 14001) (KGS 18001/OHSAS 18001)



자연보다 소중한 유산은 없습니다.

미래에 후손에게 남겨줄 유산은 자연뿐입니다.



우리의 깨끗한 환경을 지키는 “서울도시가스”

21세기 인간과 환경을 생각하는 기업문화를 만들겠습니다.



서울도시가스주식회사

www.seoulgas.co.kr