

좋은 사람이 좋은 세상을 만듭니다



인간개발연구원
KOREA HUMAN DEVELOPMENT INSTITUTE

BETTER PEOPLE BETTER WORLD

등록 제71호 [매체] 등록번호 : 서울 라 09006 발행일 : 2007년 1월 1일 발행인 : 장민기 인건개발연구원(KHDI) 주소 : 135-240 서울시 강남구 개포동 14-4 강남우체국 B/D 5층 T. 2203 3500(☎) F. 2203 1974 www.khdi.or.kr 디자인 : 디자인코드 www.cod2.com 인쇄 : (주)동명인쇄 T. 492 6323

합리경영 정도경영으로 항공 글로벌리더 꿈꾸는 아시아나

머릿글 전 건교부 장관 최종찬

1월 프로그램

화제의 강연 민들레영토 사장 지승룡

커버스토리 금호아시아나그룹 항공부문 부회장 박찬법

주선희의 Success인상학 원광디지털대 교수 주선희

지자체특강 중앙일보 시사미디어 대표 이장규

발행인편지

세상을 보는 눈 (사)한국씨니어연합 회장 신용자

강사칼럼 서필환성공사관학교 교장 서필환

회원&연구원소식

LMI & YOU

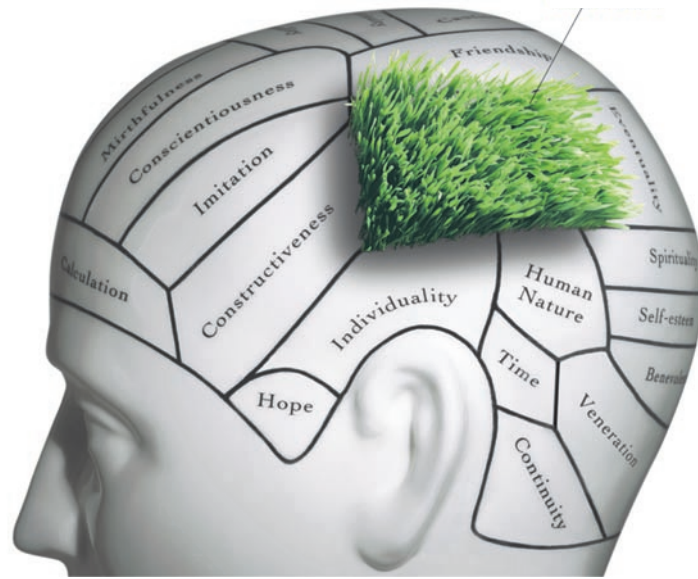
정보비타민

조순칼럼

표지인물 박찬법 부회장 / 사진 오경근 원장

2007 January

1



GE의 새로운 친환경 전략, 에코메지네이션

에코메지네이션은 환경을 의미하는 Ecology의 eco와 GE의 슬로건인 'imagination at work(상상을 현실로 만드는 힘)'의 Imagination을 합쳐서 만든 신조어로 고객들이 직면한 가장 어려운 환경 문제를 해결하기 위해 GE가 채택한 새로운 친환경 전략이다. 에코메지네이션은 고객의 발전, 나아가 사회의 공영을 위해 상상력을 바탕으로 혁신적인 친환경 기술을 개발하겠다는 GE의 약속을 담고 있다.

GE 에코메지네이션의 주요 약속

- **연구개발 투자 2배 증가**
청정기술 연구개발비를 2004년 7억불 수준에서 2010년 15억불로 증대한다.
- **에코메지네이션 관련 제품을 매년 투입해 2010년 매출 200억불 달성**
환경 성능을 대폭 향상하고 이를 측정할 수 있는 제품과 서비스를 2004년의 100억불에서 2010년에는 200억불 이상으로 확대한다.
- **온실가스 배출량을 감축하고 에너지 효율 향상**
온실가스 배출량을 2008년까지 30~40%, 절대 배출량을 2012년까지 1%감축한다.
- **목표의 진척 상황 공표**
목표의 달성 상황을 매년 '사회공헌 보고서'를 통해 측정 가능하고 투명한 형태로 보고한다.

<http://ge.ecomagination.com>
www.ge.co.kr



GE imagination at work

창의성 있는 인재양성에 우리의 미래가 달려있다

최종찬 서울대 초빙교수 / 전 건교부 장관



세계화, 정보화, 규제완화

등으로 경쟁은 날로 치열해지고 있다. 기업의 경우 과거에는 우리나라에서만 경쟁력이 있으면 되었으나, 이제는 세계적으로 1등이 아니면 살 수 없는 시대가 되었다. 세계화로 국경이 사실상 없어지게 됨에 따라 경쟁이 전 세계적으로 확대된 것이

다. 전 세계 제품이 국내시장에서 경쟁하고, 우리 제품이 전 세계로 진출한다. 경쟁력 없는 기업에게는 위기가 되는 반면 경쟁력 있는 기업에게는 오히려 기회가 확대되고 있다. 상품뿐만 아니라 서비스도 경쟁 시대이다. 국내 골프비용이 비싸면 해외로 간다. 조세부담이 과중하면 개인과 기업이 국적도 옮기는 시대이다.

이와 같은 경쟁이 확대되는 가운데 우리의 임금도 급속히 올랐다. 제조업 근로자의 임금이 중국과 동남아 근로자에 비해 10~15배 수준이 되었다. 이런 상태에서는 가격에 의한 경쟁이 불가능하므로 품질에 의한 경쟁으로 극복해야 한다. 앞으로 우리가 살기 위해서는 지식기반적인 고부가가치산업을 육성해야 한다. 고품질, 세련된 디자인의 제품개발, 영화, 게임, 애니메이션 등의 문화산업, 정보통신, 유전공학, 나노 등의 첨단기술개발, 의료, 교육, 관광, 유통 등 서비스산업에 역점을 두어야 할 것이다.

고부가가치산업을 육성을 위해서는 창의적인 인재양성이 핵심과제이다. 한 사람의 천재가 1만 명을 부양하는 시대이다. 예컨대 바둑 3급 실력의 1만 명이 아무리 연구해도 이창호 한 사람을 당할 수 없다. 근면, 성실만으로는 저임금의 중국, 동남아 근로자를 이길 수 없다. 이를 위해서는 다른 사람이 쉽게 좇아올 수 없는 아이디어가 있어야 한다. 창의성 있는 인재가 많이 나올 수 있도록 사회시스템이 바뀌어야 한다.

우선, 교육시스템부터 변해야 한다. 학교교육에 대한 규제를 획기적으로 개선해야 한다. 수요자 위주로 바뀌어야 한다. 선의의 경쟁이 있어야 한다. 획일적인 평준화교육을 바꾸어야 한다. 각자 능력에 따라 양질의 교육을 받을 수 있는 기회가 보장되어야 한다. 비싼 돈 내는 해외유학은 허용되는데 국내에 그런 학교는 왜 허용이 안 되는가? 다양한 자립형 사립고가 허용되어야 한다. 대학의 학생선발에 대한 규제도 개선되어야 한다. 아울러 획일적인 교과 과정도 전면 재검토되어야 한다. 학생들의 소질과 관심이 다른데 왜 많은 과목을 획일적으로 배워

야 하는가? 영어도 제대로 못하는데 왜 제2외국어까지 의무적으로 배워야하나? 중·고 과정에서 필수과목을 줄이고 선택과목을 늘려야 한다. 또한 정부의 교육투자도 확대되어야 한다. 특히 지방자치단체의 교육투자가 확대되어야 한다. 그 동안 지방자치와 교육자치의 분리 시스템으로 지자체의 교육에 대한 관심이 미흡했는데, 앞으로는 주민복지 향상 차원에서 교육투자를 확대해야 한다.

그리고 평생교육시스템을 확립해야 한다. 경제 여건은 급변하고 있다. 기술발전이 빨라지고 상품과 서비스의 제품 주기도 짧아진다. 이에 적응하려면 젊었을 때 학교교육만으로는 부족하고 평생 공부하는 시스템이 구축되어야 한다. 대학이 평생학습 프로그램을 다양하게 공급할 수 있도록 체제를 갖추어야 한다. 정부나 기업도 직원들이 수시로 교육을 받을 수 있도록 시간과 비용을 지원하는 시스템을 갖추어야 한다.

전반적인 사회분위기도 바뀌어야 한다. 획일적인 문화를 지양하고 다양성 있게 튀는 것을 용인하는 사회분위기가 되어야 한다. 정부나 기업의 조직도 수직적인 구조에서 수평적인 구조로 변해야 한다. 권한도 정부에서 민간으로, 중앙부처에서 지방자치단체로, 위에서 아래로 자율화, 분권화 되어야 한다. 또한 유능한 외국인도 적극 유치해야 한다. 현대는 글로벌 경쟁시대이다. 외국기업 유치에만 중점을 둘 것이 아니라, 유능한 인재도 유치해야 한다. 우수한 고급 두뇌의 국내 영주권 기회를 확대해야 한다.

우리나라 국민은 세계 어느 나라 국민보다 교육열이 높고 성취의욕이 강한 우수한 민족이다.

최근 영화, 드라마 등 한류의 확산에서 보듯이 창의적인 아이디어가 있으면 기회는 무한하다. 새로운 도약을 위해 창의성 있는 인재양성을 최우선 국정과제로 삼아 중점 추진해야 할 것이다. 人間



최종찬 전 장관

1950년 생으로 서울대 무역학과를 졸업하고 미국 펜실베이니아대에서 경영학 석사학위를 받았다. 제10회 행정고시 출신으로 경제기획원 예산심의관, 경제정책국장 등 요직을 지냈다. 조달청 차장, 건교부 차관, 기획예산처 차관, 대통령비서실 정책기획수석비서관을 거쳐 건교부 장관을 역임했다. 현재 서울대 행정대학원 초빙교수로 활동중이다.

1월 인간개발경영자연구회 프로그램

매주 목요일 07:00~09:00



차동엽 미래사목연구소 소장, 인천카톨릭대 교수

서울 공대 졸업 / 서울 카톨릭대 신학부 졸업 / 오스트리아 빈대학 성서신학 석사 / 오스트리아 빈대학 사목신학 박사 / 1991년 사제서품 / 인천교구 강화본당, 고촌본당, 하서본당 주임 / 인천교구 기획관 / 인천카톨릭대 교수 <저서> 여기에 물이 있다, 발에 묻힌 보물, H 미스터 갯(역) 外



송병락 서울대 명예교수

서울대 경제학과 졸업 / 美 서던캘리포니아대 경제학 석·박사 / 美 하버드대 경제학 박사후과정 / 한국개발연구원(KDI) 수석연구원, 산업정책실장 / 국제연합, 세계은행, 아시아개발은행 고문 / 서울대 경제학과 교수, 세계경제연구소 소장, 부총장 / 에너지경제연구원 이사장 / 美 하버드대 경제학과 초빙교수 / 바른 사회를 위한 시민회의 공동대표 / 보건복지부 국민연금발전위원회 위원장 / (재)자유기업원 이사장 <상훈> 제1회 한국경제학회상, 제10회 자유경제출판문화상, 국무총리표창 <저서> 마음의 경제학, 경제는 시스템이다, 자본주의의 웃음 자본주의의 눈물, 일류선진국이 되는 한국경제의 길 外

신년하례회

GNP 3만불시대의 전인적 인간개발을 위한 한국판 탈무드, 무지개원리

1484회 1월 4일 롯데호텔(소공동) 3층 사파이어룸

새로운 희망의 메시지를 담고 2007년 새해가 시작됐다. 올해는 국민소득 2만불이라는 시대적 과제와 함께 우리사회가 한 단계 더 업그레이드돼야 하는 책임 또한 함께 한다. 그렇기에 우리 앞에 놓인 도전은 결코 만만한 것이 아니다.

그러나 우리는 외부환경에 의지한 2만불시대를 기대하기 보다 우리의 힘으로 3만불시대를 준비하는 역량을 키워야 한다. 그러기 위해서는 경제적 성장도 중요하지만 전인적 인간개발이 무엇보다 중요하다. 이런 가운데 '한국판 탈무드'를 표방하는 자기개발서가 출간돼 눈길을 끌고 있다. 인천교구에서 사목활동을 하고 있는 차동엽 신부는 최근 <무지개원리>라는 책을 통해 전인적 자기개발 원리를 소개한다. 긍정적 사고, 미래에 대한 비전, 포기하지 않는 의지 등을 오랜 시간 연구하고 강연과 상담, 교육을 통해 진정한 행복과 성공에 이르는 자기개발 비법을 '무지개원리'로 정리한 것이다. 무지개원리는 모두 일곱 가지로 긍정적으로 생각하라, 지혜의 씨앗을 뿌리라, 꿈을 품으라, 성취를 믿으라, 말을 다스리라, 습관을 길들여라, 절대로 포기하지 말라 등이다. 이는 자녀교육에 철저하기로 유명한 유대인의 교육원리에 자극을 받아 만들어진 것이다.

이번 신년하례회에서는 서울 공대를 졸업하고 품은 뜻이 있어 사제의 길을 걷고 있는 차동엽 신부를 초빙하여 행복과 성공을 기약하는 한국판 탈무드 '무지개원리'를 통한 전인적 인간개발의 방향을 가늠해보고, 국민소득 3만불시대를 준비하는 지혜를 논의해보는 시간을 갖는다.

인류선진국이 되는 한국경제의 길

1485회 1월 11일 롯데호텔(소공동) 2층 에메랄드룸

미국과 싱가포르 같은 국가신용등급 최상위 국가나 국가경쟁력이 최상위인 국가들은 그들만의 명확한 경제목표를 가지고 있다. 반면 상대적으로 낙후된 국가들은 경제목표가 분명하지 않기 때문에 후진국을 벗어나지 못한다.

우리나라가 겪고 있는 작금의 불황은 좀처럼 풀릴 기미를 보이지 않고 있다. 오히려 '부동산 광풍'이 몰아치는 등 한국경제는 비틀거리고 있다. 이 가운데 서울대 송병락 교수는 한국이 지금이라도 방향만 제대로 잡으면 세계 일류선진국이 될 수 있다는 희망적인 조언을 한다. '경제성장'과 '글로벌경쟁력(Global Competitiveness · GC)' 두 가지를 강조하는 송 교수는 한국이 일자리, 물가, 국제수지를 비롯한 각종 경제지표에서 지지부진을 면치 못하고 있는 주된 이유 중 하나는 '형평'에 치중하는 등 경제 목표 설정이 잘못되었기 때문이라는 것이다. 일례로 서울 강남지역 아파트의 가격급등을 막기 위해 세금으로 통제하는 것은 평등주의적 발상이다. 그러나 더 좋은 지역을 많이 만들어서 강남지역 땅값을 저절로 떨어지게 하는 것은 '성장을 통한 형평의식'이다. 다시 말해 성장 속에는 분배가 있으나, 분배 속에는 성장이 없다는 것이다.

이번 연구회에서는 경제석학으로서 국가경쟁력과 전략에 대해 왕성한 저술활동을 펼치고 있는 송병락 교수를 초빙하여 2007년 경제성장과 경제안정이라는 관점에서 한국호의 인류선진국이 되는 길을 전망해보는 시간을 갖는다.

인간개발경제자연구회는 격변하는 환경에서 끊임없이 도전을 받고 있는 경영자와 지도자들이 공동의 관심사를 함께 연구하고 상호간의 경험과 지혜를 나누므로써 인간적 이해와 친교를 도모하며 시대적 과제를 효과적으로 풀어가는데 상호협동하는 길을 모색하는 지식·정보 교류와 친교의 광장입니다.

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



문창극 중앙일보 주필

서울대 정치학과 졸업 / 서울대 정치학 석·박사 / 중앙일보 사회부, 정치부 기자, 워싱턴특파원 / 중앙일보 정치부 부장, 논설위원 부장 / 중앙일보 미주총국 총국장 / 중앙일보 회장비서실장 겸 전략기획담당 / 중앙일보 논설위원실장, 논설주간 상무 / 한국프레스클럽 운영위원 / 한국신문방송편집인협회 회장 / 한국신문윤리위원회 위원
 <상훈> 제16회 관훈언론상, 제8회 한국언론대상, 제9회 삼성언론상 차
 <저서> 한미 갈등의 해부, 워싱턴특파원 귀국 보도, 미국은 살아있다

한국정치 어디로 가야하나 - 2007 대선정국을 중심으로

1486회 1월 18일 롯데호텔(소공동) 2층 에메랄드룸

2007년 대선은 2002년 대선과 무엇이 달라질까. 어떤 갈등 구도가 유권자들의 표심을 좌우하는 기준이 될까. 지금 시점에서 이런 질문들에 답한다는 것은 기본적으로 무리가 따를 수밖에 없다. 지금까지의 대선 결과가 주로 극적 반전의 드라마였다는 점에서 내년 대선을 예측한다는 것은 일종의 모험 행위이다. 하지만 지금 벌어지고 있는 여러 가지 정치 현상들을 분석해 그 속에 담긴 핵심 트렌드를 추출하고 그것을 미래의 모습으로 확장시켜보는 것은 가능하다.

대선은 한 국가의 가장 중요한 선택이다. 선택을 통해 나라를 상승궤도에 다시 올려놓을 수도, 하강궤도로 전락시킬 수도 있다. 그 선택은 경제적 변영과 외교, 안보적 역량, 민주화의 정도와 국민의 삶의 질 등 국리민복(國利民福)의 모든 부문에 영향을 미친다. 이번 대선은 과연 누가 승자가 될 것인가? 이 질문은 2007년 한국사회를 지배할 전망이다. 여야 대선 주자들이 앞다퉀 일자리와 경제 살리기, 교육과 관련된 공약을 선보이고 있다. 대선을 앞두고 핵심 정책공약들이 이렇게 쏟아져 나오는 것은 과거에 없었던 일이다. 북핵과 더불어 대선은 향후 1년 내에 한국인의 진로를 가를 가장 큰 변수가 된 것이다.

이번 연구회에서는 중앙일보 기자를 시작으로 30년 넘게 언론인 외길을 걷고 있는 문창극 중앙일보 주필을 초빙하여 2007년 대선을 좌우할 이념과 지역·세대변수 등에 따른 한국정치의 나아갈 방향에 대해 논의해 보는 시간을 갖는다.



타릭 후세인(Tariq Hussain)

스위스 맥스메이커컨설팅 한국지사 대표

英 런던정경대 경영학과 졸업 / 英 케임브리지대 경제학 수학 / 부즈앨런해밀턴 한국사무소 주니어 컨설턴트 / 부즈앨런해밀턴 한국사무소 이사
 <저서> 다이아몬드 딜레마

다이아몬드 딜레마 - 주식회사 한국, 숨겨진 성장 코드

1487회 1월 25일 롯데호텔(소공동) 2층 에메랄드룸

오늘날 한국은 기로에 놓여 있다. 미래를 걱정하는 목소리는 국내외로 어느 때보다도 높다. 우리는 지금 한국의 미래를 결정 지을 핵심 요인이 무엇인지, 이를 누가 주도해야 하는지 혼란에 빠져 있다.

이 문제의 해답에 대한 힌트를 제공하는 도서가 바로 <다이아몬드 딜레마>이다. 저자인 타릭 후세인은 세계적인 컨설팅사 부즈앨런해밀턴 한국사무소 이사를 역임하고 1997년 외환위기를 정확히 예측한 <한국보고서> 집필진 중 한 사람으로 이 책을 통해 외국인이 한국생활을 하면서 한국사람들에게 하고 싶은 얘기를 풀어놓았다. 타릭 후세인은 한국을 다이아몬드 에 비유한다. 값싼 원석에서 정성어린 세공을 통해 최고의 가치로 재탄생하는 다이아몬드처럼 작은 나라 한국도 다듬어질수록 그 빛을 무한대로 발할 수 있다고 봤기 때문이다. 그러나 원석이 쉽게 깨져버리듯 한국도 잘못된 방향 제시로 인해 돌이킬 수 없는 수렁에 빠져버릴 수 있다고 경고한다. 때문에 한국은 균형잡힌 새로운 성장을 위한 현실적인 혁신과제를 스스로 극복해나가는 힘을 길러야 한다.

이번 연구회에서는 타릭 후세인 맥스메이커컨설팅 한국지사 대표를 초빙하여 주식회사 한국이 안고 있는 문제점을 알아보고, 다이내믹 코리아를 넘어 다이아몬드 코리아로의 발전을 위한 성장 코드를 짚어보는 시간을 갖는다.

제1482회 인간개발경영자연구회 12월 14일(목) 롯데호텔 2층 에메랄드룸

블루오션 민들레영토의 경쟁력 - 감성이 돈을 춤추게 한다

지승룡 민들레영토 사장



옛날에 우리들이, 그리고 우리 부모님들이 살던 시골집은 불편하고 초라했지만 다시 돌아켜서 보면 매우 좋고 편안했던 것 같다. 이렇게 소중한데 놓치고 잃어버린 것들이 다시 우리 기업의 핵심적 상품이 될 수는 없을까? 잃어버리는 것을 다시 찾는 것이 블루오션이 아닐까라는 생각으로 지난 12년 동안 생활 속에서 경험하던 어머니의 사랑을 상품으로 만들어 고객들에게 전달함으로써 사랑 받는 가가가 되도록 노력했다.

블루오션이라는 것이 추상적인 것이 아니라 구체적으로 실천될 수 있고 이것이 외국의 이론이 아니라 한국의 이론이 될 수 있으며, 우리들이 가지고 있는 따뜻한 휴머니즘, 그러한 인성이 기업의 경쟁력 있는 상품이 될 수 있는 가능성을 여는 것이 아닌가 생각한다.

무허가 영업으로 시작해 한해 500만명이 찾는 문화공간으로 성장 따뜻한 휴머니즘의 상품화가 블루오션

민들레영토가 1994년도에 처음 문을 열었을 때는 무허가 영업이었다. 실내 평수가 6평이었는데 첫날 두 분이 오셨다. 그러나 최선을 다해 서비스했다. 그 다음날은 네 분이 오셨다. 이런 식으로 계속 성장했는데, 보름만에 50명의 고객이 왔고 한 달만에 100명의 고객이 왔다. 100명이 오는 날은 매우 복받친 감정상태가 아닐까 생각했는데 너무 바빠서 울지도 못했다. 현재는 1년에 400~500만명이 오는 공간으로 자리매김 했다.

민토에서는 여러 서비스를 하는데 그 가운데, 가시는 분들에게 작은

책자를 하나 드린다. 우리 공간 안에 계시는 손님도 고객이지만 우리 공간을 벗어나서 주로 있는 곳에도 우리 공간이 있어야 된다고 생각했다. 그런데 대부분 이런 책을 주면 귀찮아서 버리게 된다. 그래서 버리지 못하게 하기 위해 우리 가게에는 휴지통이 없다. 그리고 인근에 휴지통들을 모두 없애버렸다. 그래서 손님들이 어쩔 수 없이 가방에 넣어 간다.

민토를 보면 왠지 '훅' 하는 느낌을 준다. 미술용어로는 '에스프리'(esprit ; 기지, 재치라는 뜻의 프랑스어)라고 한다. 혹시 여러분 가운데 미인의 정의를 생각해 본 적이 있는가. 한 번 보고 두 번 보고 자꾸만



보고 싶은 그런 사람이 미인인 것 같다. 그래서 미인은 집중력을 준다. 영웅들은 왜 미인을 좋아하는가? 집중력을 주기 때문이다.

그래서 나는 고객들에게 집중력을 주는 것이 가장 중요하다고 생각한다. 사람들은 대화를 하기 위해 카페에 온다. 대화에서 가장 중요한 것은 대화가 잘 되도록, 그래서 심장이 더워지고 맥박이 빨리 뛰도록 하는 것인데, 그것이 어떤 것일까 생각했다. 여성들 가운데 립스틱을 칠해 바르고 있는 여성이 여러 심리현상 중 가장 집중력을 준다고 한다. 그래서 우리직원들로 하여금 고객들이 언제나 좋아할 수 있도록 준비를 시킨다. 두 번째는 강아지가 집중력을 준다고 한다. 그래서 모든 민토 매장에는 강아지가 있다. 꽃 또한 집중력을 준다. 이렇게 여러 가지 집중할 수 있

는 소재들을 고객들에게 서비스하고 있다. 고객이 대화를 잘 할 수 있도록 보이지 않는 배려를 하고 있는 것이다.

우리 직원들은 세미나중에도 신나게 논다. 많은 분들이 교육이라고 하면 상당히 불편해 한다. 오늘 이 모임은 자발적으로 오신 모임이기에도 모두 기쁜 마음으로 적극적으로 앉아 계시지만 아무리 공부를 잘한다 해도 교육을 받는다는 것은 달갑지 않다. 혹시 여러분 가운데 내 인생에서 가장 위대한 말씀은 교장선생님 훈시였다고 생각하는 분이 있는가? 아마 없을 것이다. 교장선생님 훈시가 잘못된 것은 아니다. 그런데 그것을 기억하지 못하는 것은 강제적인 교육이었기 때문이다. 이제는 이런 대뇌학습이 아니라 소뇌학습으로 가야 한다. 포장마차에서 친구와 나누는 이야기, 모닥불을 피워놓고 나누는 이야기처럼 말이다. 나는 내가 강연을 하는 것보다 직원들과 함께 우리 집에서 직접 라면을 끓여 나누어 먹을 때 직원들과의 관계가 돈독해 지고 부정적인 요소들이 제거되는 것들을 체험한다.

그래서 나는 교육이라는 단어가 들어갈 때 역세뇌학습을 한다. 교육할 때 봉투에 돈을 넣어 준다. 공부하는 것은 돈이 생긴다는 것을 간접적으로 보여준다. 음식도 많이 차려 놓는다. 그리고 신나게 논다. 교육은 축제라고 하는 개념을 심어주기 위해서이다. 그래서 우리는 직원들로 하여금 교육이라고 하면 대단히 좋은 이미지를 가지도록 한다. 그렇게 해야 교육효과가 좋아진다.

민트레영토의 규모는 작지만 나는 '화랑오계'와 같이 학교에서 배운 것만 가지고는 안 된다는 생각으로 '민토 3계'라는 것을 써서 매장밖에 붙여놨다.

그 첫째는, '나는 생산한다. 고로 존재한다'이다. 이것이 나의 자존감이다. "어떠한 상황에서도 절망하지 말자! 그리고 마침표를 찍지 말자!"라고 하는 것이 내 몸에 각인되어 있다. 어려운 가운데에서도 창업해서 성공했다면 카리스마가 있어야 되는데, 내 얼굴을 보면 머리 큰 것을 제외하고는 전혀 카리스마가 없다. 그러나 하나 있다. 내 가슴속에 있다. 나는 위기가 닥칠 때 위기는 '위대한 기회'일 뿐이라고 생각한다. 민토는 무허가로 영업을 시작했다. 무허가로 시작하니까 구청, 소방서, 파출소 등에서 찾아와 시정을 요구하며 다그쳤다. 이러면 대부분 기가 죽고 겁을 먹지만 난 겁먹지 않았다. 그리고 조금만 시간을 달라고 한다. 그러면 주어진 그 시간이 되기 전에 공무원들은 대부분 다른 부서로 자리를 옮긴다. 그래서 아무런 어려움 없이 지금까지 잘 버텼다.

또, 가게가 커지니까 이젠 어깨들이 온다. 젊은애들이 와서 나이 상관 없이 욕을 한다. 공포심이라는 인간의 마음을 읽는 것이다. 그러나 나는 그 심리를 역으로 이용한다. 나는 이런 친구들을 꺼안아 주면서 왜 이제 서야 왔냐고 한다. 그리고 음식을 차리고 식사를 하면서 내가 어떤 어려움 가운데에서 이 가게를 했고 또 왜 일어났는지를 이야기한다. 난 우리 어머니 때문이다. 어머니 이야기를 하면 대부분 마음이 아프다. 나도 모르게 울먹이면서 이야기를 하면 애들은 울면서 듣는다. 감성이 발달되어 있는 아이들이다. 그래서 내 이야기가 끝나면 이 아이들이 90도로 인사를 한다. 그래서 난 어깨동생들이 많다.

둘째로 지식은 자본주의의 대안이다. 내가 만약 성공했다면 여러 원인이 있겠지만 지금의 생활을 하기 바로 직전 3년 동안 집중적으로 독서를 한 것이 아닐까라는 생각을 하며, 개인적으로 이런 운동을 한다. 한국인은 1년에 책을 9권 읽는데 일본사람들은 80권을 읽는다. 우리가 농구도 잘하고 축구도 잘하는데 왜 미국에서 무비자가 되지 못할까? 이것은 아마도 우리의 지적 수준에 문제가 있는 것이 아닌가라는 생각을 하면서 지난 12년 동안 카페였지만 지식경영을 해왔다. 아르바이트생까지 포함하여 전부 세포(Cell)조직을 만든다. 그들이 일주일에 한번씩 모여서 자기업무에 대해 토론하고 이야기하며 그 내용을 인터넷에 올려 공유한다. 어떤 때는 우리 직원들에 의해 하루에 1000개가 넘는 글이 올라온다. 직원들은 아르바이트생까지 모두 나에게 이메일로 근무보고를 한다. 나는 일주일에 한번 정도 한 주에 있었던 여러 가지 일들을 친구에게 이야기하듯이 가감 없이 모두 공개한다. 그러면 2~3일 안에 모든 직원들이 내가 올린 글에 댓글을 단다. 이렇게 지속적으로 지식경영을 실천하고 있다.

셋째로 'I and Thou'이다. "휴대전화 사용자는 가난해 지는데, 휴대전화를 제조하는 회사는 부자가 되었다면 과연 성공했을까? 고객들은 줄어드는데 우리 가게는 커진다면 나는 성공한 것인가?"라는 문제를 생각했다. 고객의 눈높이, 고객 마음의 높이에서 가자는 결론을 얻었다. 요즘 경기가 어렵다. 외식업소들도 생각보다 상당히 어렵다. 우리도 그런 고전을 할 때가 많이 있다. 나는 그럴 때마다 고객의 아픔에 내가 동참하는 것이고, 그래서 어떻게 우리가 고객의 아픔에 다가갈 수 있겠는가를 생각한다. 그렇기 때문에 고객이 우리 공간에 대해 따뜻한 애정을 가져주는 것이 아닌가 생각한다. 나름대로 우리는 지금 고전하고 있을 것이라고 생각한다. 대단히 어려워 질 것이고 점점 어려워 질 것이라고 느끼는 것이다. 그러나 그것은 바로 저주받은 것이 아니라 고객의 아픔에 우리가 동참하기 위한 신의 축복이 아닐까 생각하면서 고객과 함께 무덤까지 같이 가겠다는 마음으로 서비스하고 있다.

나는 학교에서 배운 것을 사업에 적용했다. 고등학교 때 교실 뒷자리에서 내 가슴을 채워줄 수 있는 스승을 만나고 싶어했다. 그러던 중 다산 정약용 선생의 생각에 깊이 빠졌다. 다산은 나라가 어려워져서 아니라 그것을 극복하는 대안이 되지 못함을 스스로 깨닫고 안타까워했다. 그리고 강진에서 18년간 유배생활을 하는 동안 500가지의 차를 만들었다. 내가 12년 동안 개발한 차는 두 가지 밖에 없다. 그래서 그분의 호가 '차 다(茶) 자를 써서 다산(茶山) 정약용 선생이라고 하는데 나는 그분의 뜻을 따라 앞으로 계속해서 다산운동을 해나갈 생각이다.

**절망 가운데 일어설 수 있었던 것은 어머니 때문
그 감동을 '마더마케팅'으로 고객에게 전달**

'나는 생존한다. 고로 존재한다!' 나는 돈을 벌어야겠다는 생각으로 평소 아무리 먹어도 질리지 않던 가래떡을 만들어 팔기로 하고 강남의 한 아파트 입구에서 장사를 시작했다. 그런데 강남의 잘 사는 분들을 대상으로 해야 되기 때문에 가래떡을 바꿀 능력은 없고 해서 양복을 입고 장

사를 했다. 양복을 입은 노점상인이었다. 그렇게 6개월간 자판을 해서 2,000만원을 모아 아까 여러분이 보셨던 가게를 열게 된 것이다. 나는 지금도 그것이 정말 큰 자산이라고 생각하며 그러한 근성이 있기 때문에 가게가 흔들리는 것, 무슨 일을 하다 망하는 것에 대해 두려워하지 않는다.

우리집은 아버님의 사업실패로 가족들이 고생을 많이 했다. 그러나 아버님이 사업에 실패하셨을 때 어머니는 한번도 생활비를 달라고 하지 않으셨다. 어머니는 보험회사에 들어가셨는데 잘 될 리가 없었다. 그러나 열심히 사셨다. 한번은 시장에 배추가 트럭으로 왔다. 싸게 파니까 사람들이 모두 그리 뛰어 갔는데 어머니는 그냥 거기 서 계셨다. 뭐하시나 보니 그 배추끼리 부딪혀서 떨어지는 걸 포기를 주워 모으시는 것이었다. 그날 저녁 나를 위한 배추국을 끓여 주셨다. 난 너무나 감사드린다. 내가 절망 가운데에서 다시 일어날 수 있었던 것은 어머니 때문이었다. 내가 만약 여기서 주저앉으면 어머니의 그 손을 더럽히는 것이 아닌가라는 생각을 한다. 가장 어려울 때 나를 일으키고 내게 가장 감동을 준 것은 어머니였다. 그래서 '어머니'를 고객에게 전한다면 고객이 감동하지 않을까라는 생각에 지난 12년 동안 'Mother마케팅'을 해왔다.

마더마케팅은 첫째, 'M'을 'Million'으로 해석하는 것이다. 계속 주자는 것이다. 많은 분들은 남는 것이 없는데 어떻게 줄 수 있냐고 이야기한다. 그런데 내가 한국에서 성공한 음식들을 보니까 전부 가난할 때 귀한 손님에게 접대한 음식이 성공했다. 그 예로 옛날에 한양에서 열흘이 걸려 사위가 춘천 처갓집까지 갔다. 짚신은 떨어지고 옷은 남루하고 얼굴은 까맣게 탔지만 이 사위를 장인어른이 눈물로 맞이한다. 그러나 해는 떨어지고, 고기는 주고 싶는데 돈은 없고, 마지막 남은 닭 한 마리를 잡아서 고추장 넣고 끓이고 볶았더니 잊을 수 없는 맛이 탄생했다. 그것이 달갈비다. 한국에 모든 성공한 음식은 전부 가난한 가운데 탄생했다는 것을 생각하면서 지금의 가난은 우리가 성공하고 감동을 줄 수 있는 위대한 찬스라고 생각한다.

나는 개인적으로 천재가 아닐까 생각한다. 왜냐하면 남이 하지 못하는 것을 한다. 그 중에 하나가 차를 마시는 고객들에게 라면을 드리는 첫 번째 주인이었다. 이것은 쉬운 일이 아니었다. 우리 직원들이 반대했다. 인테리어 직원들도 반대했다. 예쁜 인테리어에 라면을 주면 수준이 떨어진다는 것이었다. 조리실에서도 극렬하게 반대했다. 식사가 안나가게 되면 식사연구가 안될 것이고 사기가 저하될 것이라는 이유에서였다. 경영진에서는 이것도 문제가 된다고 반대했다. 이렇게 극렬한 반대를 무릅쓰고 라면을 주는 가게주인은 이 땅에 없을 것이다. 그런데 나는 췌다. 라면은 내가 좋아하기 때문에 드리기 시작했다. 이것이 바로 마케팅이라고 생각한다.

두 번째는 'O(Old)'다. Old 서비스를 하자는 것이다. 시스템과 매뉴얼, 대단한 것이 아니다. 가게가 커지니까 시스템과 매뉴얼을 도입하라는 말에 도입해보았다. 그리고 경영학 박사과정에서 공부도 해봤지만 결론은 아무 것도 배울 것이 없었다. 전부 보험회사 약관 같았다. 그것

가지고는 고객에게 감동을 주지 못할 것 같았다. 그냥 주먹구구식으로 하자. 이것이 내가 얻은 결론이다. 나는 온몸을 던져야 한다고 생각한다. 요즘 현 정권을 많이 비판한다. 지식 없는 사람들이 주변에 많다고 한다. 그런데 아니다. 깊이 들어가면 전부 서울대 출신이고 유학파들이다. 지식이 없어서가 아니라 분석과 비판은 잘하는데 감동을 주고 온몸을 던져 헌신하는 사람들이 주변에 없어서 그렇다. 나는 온몸을 던진다.

세 번째, 'T(Tear)'다. 고객의 흐름을 생각하자. 수많은 가게들의 경쟁을 뚫고 우리 공간에 들어오는 고마운 고객들을 위해 우리는 어떻게 맞이해야 할 것인가? 버선발로 뛰어 나가야 한다. 그러면 우리는 어떤 버선을 신어야 할 것인가? 우리는 고객들이 들어올 때 양손을 들고 놀이시설에 갔을 때처럼 “안녕하세요! 반갑습니다!”라고 인사한다. 고객들에게 용기를 주고 싶어서다. 우리 공간에 오시는 고객들을 사랑하는 모습이다.

네번째는 'H(Heart)'다. 마음으로 다가가자. 우리 할머니가 97세 이시다. 나를 위해 새벽기도를 하시는 고마운 분이시다. 보름에 한 번 인사를 가는데 두 시간 정도 이야기하고 올 때마다 아쉬워서 눈물을 흘리신다. 한번은 차마 등을 돌리고 돌아올 수가 없어서 노래 한 곡을 불러드렸다. 그랬더니 박수를 치시면서 노래가 끝나자 “승룡이 최고!”라고 큰소리로 말씀하셨다. 깜짝 놀랐다. 97세 드신 할머니 가슴에 10대 소녀의 가슴이 있었다는 것을 몰랐던 것이다. 그래서 내가 노래연습을 많이 해서 할머니께 콘서트를 열어드리기로 마음먹었는데, 콘서트를 열기 하루 전날 돌아가셨다. 그래서 입관하던 날 할머니를 위한 콘서트를 열어드렸다. 눈물이 떨어지는데 삶과 죽음, 그리고 그것을 이어 가는 빛의 눈물이 내 안에 느껴지면서 마음 한 곳이 행복해짐을 느꼈다.

나는 고객에게 이렇게 다가가야 된다고 생각한다. 잘난 척 하지 말자, 있는 그대로 살자, 솔직하게 살자, 따뜻하게 살자, 용서하자, 감사하자. 이것이 어머니가 우리에게 해주신 가장 귀한 것이 아닐까 생각하고 서비스하고 있다. 이 서비스를 일컬어 우리는 ‘미친 서비스’라고 한다. 똑똑하지 말자, 똑똑해 봤자 이마에 미간만 더 찌그러진다. 미친 사람들 보자. 전부 웃고 다닌다. 미친 것이 똑똑한 것보다 낫다. 그래서 우리는 아름다울 미(美), 친할 친(親)을 써서 미친 서비스를 한다.

다섯 번째는 'E(Eye)'이다. 보는데 어떻게 보는가? ‘Aspect’ 하지 말고 ‘Respect’ 하지는 것이다. 존경은 ‘우러러보는 것’이 아니고 ‘다시 보는 것’이다. 존경이 ‘aspect’라고 되어 있지 않고 ‘respect’, 다시 보는 것이라는 말이 너무 좋은 것 같다. 그래서 나는 다시 본다. 테이블 앞에 음식이 놓여 있는 것이 진자리다. 다음 손님을 위해서 테이블을 깨끗이 비우는 것이 마른자리다. 내가 하는 일이 진자리와 마른자리를 갈아 놓는 일이다. 어디서 들던 노랫말이다. 그 다음 노랫말이 손발이 다 닳도록 고생했다는 말이다. 하루 종일 설거지하느라고 손에 습진이 떨어지지 않는다. 계속 서서 있느라고 다리가 통통 붓는다. 그런데 우리는 해낸다. 고객은 어머니이니깐.

그리고 ‘respect’는 끊임없이 연구하는 것이라고 생각한다. 내가 신촌에서 열심히 하니깐 사람들이 동네에 있던 독수리다방이 라이벌이냐고 물었다. 요즘은 뭔가 열심히 하니깐 스타벅스가 라이벌이냐고 묻는다. 내 라이벌은 카이스트다. 카이스트는 공부하는 친구들이 계속 공부하는 곳이다. Doctor라는 말이 ‘dark’, 어둠을 이긴 사람들이라는 뜻이지 않는가? 그래서 끊임없이 노력하자고 다짐한다. 나는 앞으로 10년이 지나면 전세계 음료매장은 스타벅스와 민들레영토로 양분되지 않을까 생각한다. 나는 이것을 매우 겸손하게 말씀드리는 것이라고 생각한다. 왜냐하면 끊임없이 노력하고 있기 때문에 그날이 꼭 올 것이라고 생각하기 때문이다. 지금 가래떡 62가지를 연구하고 있다. 62가지를 연구하는 이유는 어느 아이스크림 가게가 아이스크림을 가지고 31가지를 연구했기에 적어도 두 배는 되어야 하지 않겠냐는 생각 때문이다.

마지막으로 'R(Right)'이다. 어머니의 위대함은 옳다는 것이지 않는가? 그래서 고객이 옳다고 하는 것은 언제나 나의 명제이다. 우리가 고객에게 드리는 마지막 상품은 당신이 소중하다는 소위 ‘self esteem’, 자존감을 드리고 있다. 음료를 드리고 라면을 드리고 빵을 드리고 책을 드리고 공연을 하고 손을 흔드는 그 모든 핵심은 그가 소중하다는 것이다. 어떤 상황에서도 그가 소중하다고 하는 상품을 전달 때 사람은 일어난다고 생각한다. 내가 소중하다는 것을 아는 순간 사람은 어떠한 고난도 극복하고 이겨낼 수 있다. 그것을 고객에게 전달 때 고객은 자존감이 높아져서 긍정적이고 적극적으로 살아가게 된다고 생각한다.

꽃보다 아름다워야 하는 것은 바로 '나'

마지막으로 명상 하나 하고 마치고. 내가 연꽃을 좋아하는데 넓은 연꽃이 마음을 편안하게 하는 것 같다. 연꽃은 냄새나고 더러운 연못에서 피어나는 것이니까 이 연꽃의 메시지는 가벼운 것이 아니라 삶의 뿌리를 두고 있는 이야기이다. 냄새나는 것을 끌어안고 더러운 것과 버려진 것과 타다 남은 재를 빨아올려서 자기 몸과 꽃을 피어내는 이 멋진 꽃은 진실을 우리에게 말하고 있다. 자기 위치를 생각하지 않고 장애가 올 때마다 계속 전진해서 당당하게 자기 모습을 이룩한다. “내가 지금 누구인가?”가 아니라 “내가 지금 어떻게 살아가고 있는가?”가 더 중요한 것이라고 하는 것을 꽃은 이야기하고 있다. 우리가 이 새벽에 이렇게 나와서 공부를 하고 연구를 해야 하는 이유는 바로 세상이 더 험난해서 그런 것이 아닌 가라는 생각한다.

모두가 아름답지만 꽃보다 더 아름다워야 하는 것은 사람이다. 나에게 오늘 예쁜 꽃을 채워줘서 정말 감사하다. 그러나 이 꽃보다 더 아름다워야 하는 것은 ‘나’라고 생각한다. 오늘날 많은 사람들이 가난한데, 그것보다 더 심각한 것은 절망하고 있다는 것이다. 희망이 보이지 않는다는 것이며 대안이 없다는 것이다. 모든 것들이 죽어가고 있는 이날 위대한 경영을 꿈꾸는 우리 귀한 여러분 한 분 한 분이 진정 ‘Man(사람)’이 ‘Age(시간을 이기는)’하는, 그래서 ‘management’하는 마음의 리더십을 가지고 많은 사람들을 사랑하며 죽어 가는 것들을 회복하는, 그러한 새로운 새벽을 여는 시간이 되었으면 좋겠다. (人間)

합리경영 정도경영으로 항공 글로벌리더 꿈꾸는 아시아나

박찬법 금호아시아나그룹 항공부문 부회장



사진 오경근 원장

박찬법 부회장은 금호아시아나그룹 내 최장수 CEO다. 2001년 1월 아시아나항공 사장에 취임했으니 올해로 만 6년째다. 69년 금호에 입사한 박 부회장은 금호 홍콩지점장, 금호 영업담당 이사 등 20년간 해외 영업업무만 맡았던 '종합상사맨' 출신이다. 그러다 88년 창립된 아시아나항공이 90년 국제선의 본격적인 영업을 앞두고 국제 감각을 갖춘 영업통을 필요로 하면서 영업담당 상무로 항공업계에 뛰어들었다.

그런 그가 11년만에 사장에 취임하면서 항공후발주자인 아시아나항공을 항공서비스의 리더 반열에 올려놓았다. 특히 세계 최고의 항공동맹체인 스타얼라이언스 가입을 주도해 아시아나항공의 국제 항공시장 개척을 10년 앞당겼다는 평가를 받고 있다. 이런 성과에 대해 박 부회장은 서비스와 안전을 바탕으로 한 템포 빠른 서비스 아이템을 선보였기 때문이라고 설명한다.

그러나 무엇보다 박 부회장이 전문경영인으로 정수할 수 있었던 것은 그의 성격 때문이다. 평소 원칙을 강조하며 모든 일을 합리적이고 순리적으로 풀어 가는 그는 지금의 자리까지 꾸준함을 유지할 수 있었던 비결을 금호그룹의 기업문화에서 찾는다. 박인천 창업회장부터 지금의 박삼구 회장에 이르기까지 인재경영, 기술경영, 합리경영, 전략경영, 윤리경영이라는 그룹 5대 핵심 경영방침과 평소 자신이 추구하는 가치가 일맥상통했기 때문에 즐겁게 일했고, 그러다 보니 지금의 자리에 서게 됐다는 것이다. 기업이 추구하는 가치와 개인의 가치 사이에 괴리가 컸다면 불가능했을 일이다.

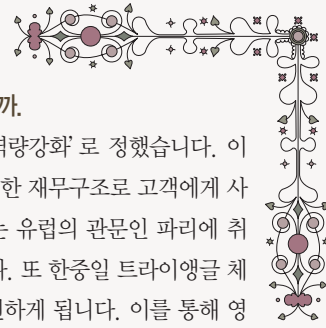
박 부회장은 부지런한 아시아나인, 연구하고 공부하는 아시아나인, 적극적인 아시아나인, 서비스정신이 투철한 아시아나인 등 4가지 아시아나인 상을 중요시한다. 그래서 임직원들이 이 4가지 상을 함양할 수 있도록 열린경영, 투명경영과 함께 합리적인 의사소통을 장려하려고 노력한다.

국민에게 사랑 받고 전세계 항공업계에 주목받는 항공사로 성장하기 위해 2007년 재도약을 준비하고 있는 아시아나항공의 박찬법 부회장을 만나 아시아나의 성장사를 되짚어 보고 40여 년 외길 인생에 대한 진솔한 이야기를 나누어 본다.

〈대담 : 장만기 인간개발연구원 회장〉

박찬법 부회장

1945년 생으로 경희대 정외과를 졸업했다. 1969년 (주)금호에 입사하면서 금호아시아나그룹과 인연을 맺었다. 이후 금호 홍콩지점 지점장, 금호 영업담당 이사 등 종합상사맨으로 20년간 수출전선을 누볐다. 90년 아시아나항공 영업상무로 자리를 옮기면서 사장과 부회장을 역임하고 지난해 말 그룹 항공부문 부회장을 맡았다.



❖ **아시아나항공은 후발주자로 출발해 항공서비스의 리더역할을 할만큼 성장했습니다. 타항공사와 차별화되는 아시아나항공만의 특징은 무엇입니까.**

◆ 서비스와 안전 그리고 아시아나만의 기업문화라고 할 수 있습니다. 아시아나항공은 출범 당시부터 4가지 서비스 모토를 실천해왔는데, 정성스런 서비스, 고급스런 서비스, 참신한 서비스, 상냥한 서비스가 바로 그것이지요. 이처럼 마음에서 우러나오는 서비스를 구현하기 위해 회사는 그간 부단히 노력해 왔고, 경쟁사에 비해 늘 한 템포 빨리 새로운 서비스 아이템을 선보여 왔습니다. 이런 노력들이 고객과 언론으로부터 호감을 샀다고 생각해요. 여기에 타협하지 않는 안전정신을 바탕으로 사고 없는 항공사로 자리 잡은 것이 항공서비스의 리더역할을 할 수 있게 된 이유라고 생각합니다.

❖ **아시아나항공 수장에 오르신지도 6년이 지났습니다. 부회장님의 노력으로 그 동안 많은 성과가 있었던 것으로 아는데요. 소개 좀 해주시죠.**

◆ 아시아나항공이 자랑하는 세계 최고 수준의 서비스는 해외에서도 높이 평가되고 있습니다. 세계적인 항공잡지인 ATW(Air Transport World)지로부터는 2001년에 고객서비스 우수항공사에게 수여하는 'Passenger Service Award'를 수상했습니다. 글로벌트레블러지로부터는 2004년과 2005년 2년 연속 Best Onboard SVC 및 Flight Attendant(1위)를 수상하였으며, 영국의 리서치기관인 스카이트렉스社로부터는 'Airline Excellence Awards, 2004'와 'World Best Cabin Staff Award, 2005'를 수상한 바 있습니다. 지난해에는 미국의 비즈니스 트레블러지가 선정한 세계최고승무원상, 최고기내서비스상을 수상하는 등 국내외 유수의 기관과 언론으로부터 높은 평가를 받고 있어요. 이제 아시아나항공은 세계 항공시장에서 아시아나만의 차별화된 경쟁력을 바탕으로 나날이 그 위상을 높여가고 있습니다.

❖ **세계 항공산업계에서 아시아나항공이 차지하는 위치나 경쟁력은 어느 정도인가요.**

◆ 얼마 전 아시아나항공이 100호기 도입행사를 가졌습니다. 지난 1988년 출범 당시 항공기 1대로 시작한 작은 항공사가 18년의 시간동안 숱한 역경과 난관을 극복하고 현재 전세계 17개국 62개 도시를 운항하는 중견항공사로 성장한 거죠.

아시아나항공은 지난 2003년 3월에 세계 최대 항공동맹체인 'Star Alliance'에 공식 가입함으로써 아시아나의 서비스품질과 안전성이 세계 최고 수준임을 다시 한번 공인 받게 되었고, 동시에 거미줄 같은 항공 네트워크를 확보해 강력한 시장지배력을 갖추었습니다. 스타얼라이언스 가입을 통해 글로벌 네트워크를 구축하였고 노선운용의 효율성을 증대시켰으며, 무엇보다 고객서비스 확대 등의 무형적 효과를 얻을 수 있었죠. 국가적으로도 인천공항과 더불어 항공강국으로서 한국의 국제적 위상을 제고하는데 기여했다고 할 수 있습니다.

❖ **2007년도 경영목표는 어떻게 잡으셨습니까.**

◆ 2007년 경영목표는 '재도약을 위한 핵심역량강화'로 정했습니다. 이를 통해 최고수준의 안전과 서비스 그리고 건실한 재무구조로 고객에게 사랑 받는 항공사로 거듭나야겠죠. 그리고 올해는 유럽의 관문인 파리에 취항함으로써 고객의 여행편의를 증대시킬 겁니다. 또 한중일 트라이앵글 체제를 구축하기 위해 홍차우 구간 셔틀화도 추진하게 됩니다. 이를 통해 영업경쟁력을 강화하고 아시아나항공을 이용하는 고객에게 더 많은 편의를 제공해 드릴 수 있도록 할 계획입니다.

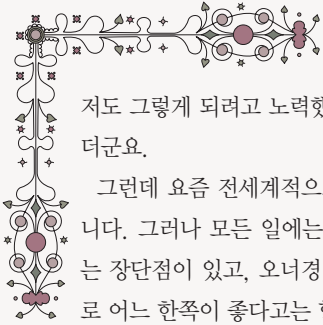
❖ **부회장님은 40년 가까운 세월 동안 금호그룹에만 몸담고 계시는데요. 다른 기업들의 경우로는 쉽지 않은 일로 여겨집니다. 69년 입사 후 금호그룹의 경영철학이나 변화상에 대한 부회장님의 소회를 밝히신다면 어떻게 됩니까.**

◆ 올해로 39년째가 되네요. 처음 금호그룹에 입사했을 때 인간미가 넘치는 직장이라는 느낌을 받았어요. 창업회장인 박인천 회장은 인간애를 바탕으로 정도경영을 실천하신 분이셨습니다. 금호그룹은 빠르게 성장하진 않지만 정도경영을 통해 차근차근 성장하는 기업이었죠. 이후 박성용 회장은 창업회장의 기업철학에 더해 국제화에 불을 당기셨습니다. 해외시장에 눈을 돌리고 종합상사를 설립해 세계경영을 시작했죠. 박정구 회장은 IMF 이후 기업의 구조적 패러다임 변화를 주도하셨습니다. 특히 금호인재개발원을 설립해 당신이 직접 원장을 맡을 만큼 사람경영에 애착이 크셨습니다.

그런데 중요한 것은 지금의 박삼구 회장까지 4대 오너들과 함께 일하면서 느끼는 것이 창업회장님부터의 기업정신이 하나도 변하지 않았다는 겁니다. 금호그룹에는 5대 중점 경영방침이 있어요. 인재경영, 기술경영, 합리경영, 전략경영, 윤리경영이 바로 그것입니다. 제가 이렇게 일할 수 있었던 것도 오너들의 철학이 평소 제가 추구하는 가치와 100% 맞아떨어졌고 공감했기 때문입니다. 자기가 추구하는 가치와 자기가 받아들여야 할 가치 사이에 괴리가 있으면 갈등이 생기게 마련이지요. 그러나 금호그룹의 기업정신이나 오너들의 기업철학이 평소 제가 생각하던 철학과 일치했기 때문에 일하는 것이 오히려 즐거웠습니다. 그러다 보니 40년 가까운 세월도 자연스럽게 흐른 것 같습니다.

❖ **더욱이 그룹 내 최장수 CEO로 활동하시면서 동시에 우리나라 대표적인 전문경영인으로 자리하고 계십니다. 지금의 자리까지 오르게 된 비결이 무엇이라고 생각하십니까.**

◆ 그 동안 직장생활을 하면서 제가 만났거나 직접 모신 뛰어난 최고경영자들로부터 저는 몇 가지 공통점을 발견할 수 있었습니다. 성공한 사람들의 첫 번째 특징은 부지런하다는 겁니다. 저도 천성은 게으른 편이지만 성공한 사람들을 보고 후천적으로 부지런해지려고 노력했죠. 두 번째 특징은 순진할 만큼 진지하다는 겁니다. 교활한 사람은 일정기간 성공할 수 있을지는 몰라도 반드시 추락하는 날이 와요. 성공은 장기적으로 이루어지는 것이니까요. 그 밖의 공통점으로는 외국인과의 의사소통에 문제가 없고, 주위환경의 변화에 예민하게 반응한다는 겁니다. 선배 CEO들을 보면서



저도 그렇게 되려고 노력했었고, 그러다 보니 남들이 저를 CEO라고 부르더군요.

그런데 요즘 전세계적으로 전문경영인시대가 도래한다는 말을 많이 합니다. 그러나 모든 일에는 조화와 균형이 있어야 하죠. 전문경영인이 갖는 장단점이 있고, 오너경영체제가 갖는 장단점도 존재합니다. 극단적으로 어느 한쪽이 좋다고는 할 수 없어요. 다만 기업 환경에 따라 장점을 살리는 방향으로 가야 하고, 양쪽이 조화를 이루도록 하는 것이 가장 중요합니다. 우리나라 기업 환경에서는 양쪽의 경계를 허무는 것이 가장 바람직하다고 봅니다.

저는 최장수 CEO라는 타이틀에 부끄럽지 않도록 앞으로도 온 국민의 여망속에 탄생한 아시아나항공이 국민 모두에게 사랑 받고 전세계 항공업계에 주목받는 항공사로 커나갈 수 있도록 노력할 것입니다. 또한 제 후배들도 세계 최고의 항공사를 만들어 나갈 수 있도록 좋은 기반을 만들어 놓기 위해 최선을 다할 것입니다.

◆ 부회장은 종합상사 출신으로 오랜 기간 수출전선에서 활약하셨습니다. 잊지 못할 에피소드가 많았을 것 같은데요. 또 가장 보람있었던 때는 언제였습니까.

◆ 1975년 이란에서 국제박람회가 열려 행사에 참가하고 있을 때였습니다. 본사에서 사우디아라비아 제다에 있는 바이어가 철근 1만t 구매 의향을 밝혀왔으니 곧바로 그를 만나 수주해 오라는 전문을 보내왔어요. 희소식이었죠. 그러나 당시 저는 사우디아라비아 비자도 없었고, 설상가상으로 그때는 무슬림 라마단 기간이어서 정식으로 비자발급 절차를 밟으면 몇 달이 걸릴 상황이었습니다. 이란과 쿠웨이트에 있는 사우디아라비아 대사관을 찾아가 사정을 설명했으나 반응이 신통치 않았죠. 낙담해서 호텔에서 돌

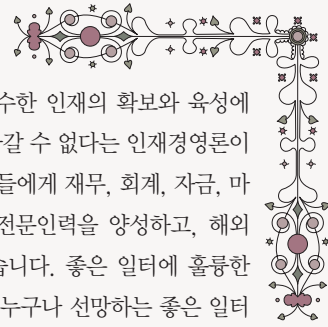
아와 프런트 직원에게 푸념을 늘어놓았더니 뜻밖에도 해당 항공편의 기장과 줄이 닿게 해 주었습니다. 그래서 무비자 상태로 일단 제다행 비행기에 올랐어요. 그러나 중간 기착지인 리야드에서 불법입국혐의로 체포됐고, 우여곡절 끝에 기장에게 여권을 맡기는 조건으로 무사히 바이어를 만나 무려 2,500만 달러짜리 계약을 성사시켰습니다. 돌이켜보면 그 시절의 저는 불가능을 몰랐거나 겁이 없었거나, 아니면 제가 아니었던 것 같습니다.

저는 1990년 아시아나항공 영업상무로 자리를 옮겼습니다. 88년 창립된 아시아나항공이 90년 국제선의 본격적인 영업을 앞두고 국제감각을 갖춘 영업통을 필요로 했고, 제가 임명된 거죠. 그러나 후발 항공사의 영업은 쉽지가 않았습니다. 브랜드는 취약했고 사람들의 의심은 많았죠. 경쟁사들은 걸로는 선의의 경쟁을 다짐했지만 돌아서면 등뒤에 비수를 겨눴습니다. 92년 뉴욕취항을 앞두고는 대리점 망을 구축하기 위해 미국으로 건너가 뉴욕 교민시장의 과반을 점유하고 있는 5개 메이저 여행사와 접촉해 계약을 체결하는데 성공했습니다. 그러나 취항이 임박한 어느 날 여행사들이 갑자기 계약취소를 통보해왔어요. 어쩔 수 없이 저는 5개 메이저들을 포기하고 중소여행사들을 아시아나의 단독 여행사로 키워 나가기로 결심했습니다. 신생 항공사와 중소여행사의 결합은 처음에는 처량하고 초라했지만 아시아나를 선호하는 교민이 늘어나면서 오늘날의 경쟁력과 면역체계를 갖출 수 있게 됐다고 생각합니다. 아마도 그 때의 일들이 가장 큰 보람이라고 생각합니다.

◆ 그런 만큼 부회장의 일에 대한 지론은 남다를 것 같습니다. 평소 직원들에게 강조하는 경영철학은 무엇인지요.

◆ 저는 회사경영에 있어 두 가지 철학을 제시합니다. 첫째는 고용증대를 통한 사회기여이고, 둘째는 합리성에 기초한 경영입니다. 기업의 사회적





책임은 고용증대요. 우수한 인력과 자원들이 자신의 역량을 충분히 발휘할 수 있는 기회를 제공함으로써 그만큼 사회의 안정적 성장을 기대할 수 있습니다. 아시아나항공은 그러한 역할을 충실히 수행하는 국민기업으로 성장할 겁니다.

아시아나항공은 다단계의 복잡한 의사전달 체계를 단순화하여 임직원들의 창의적인 의견이 바로 전달되고 정책에 반영될 수 있도록 하고 있습니다. 그래서 우리회사에는 4가지의 기본적이고 공통적인 아름다운 아시아나인상이 있어요. '부지런한 아시아나인, 연구하고 공부하는 아시아나인, 적극적인 아시아나인, 서비스정신이 투철한 아시아나인'이 그것입니다. 저는 우리 임직원들이 이 4가지 아시아나인 상을 함양할 수 있도록 열린경영, 투명경영, 눈맞춤경영을 실천하고 있으며, 권위주의적 요소를 걷어내고 합리적인 의사소통을 장려하고 있습니다.

※ **항공사 성격상 여성인력활용이 중요할 것 같습니다. 그런 점에서 아시아나항공은 육아휴직 등 여성무원들의 근무여건 개선에 많은 노력을 기울인다고 들었는데요.**

◆ 최근 기혼 승무원 수가 늘어나고 있어요. 이러한 현상은 여성들의 사회참여율이 높아지고 승무원이라는 직종이 전문직으로 인정받는 사회적 분위기의 변화가 많은 영향을 미쳤죠. 그러나 무엇보다 여성인력을 육성하기 위한 회사차원의 양적, 질적 측면의 제도적 보장이 가장 큰 요인이라고 할 수 있습니다.

캐빈승무원의 경우 임신 후 비행이 모체 및 태아에 손상을 줄 수 있으므로 임신을 인지한 그 시점부터 휴직신청이 가능합니다. 그 후 임신 6개월 이상이 되면 급여를 보장한 출산휴가를 신청하도록 제도운영을 하고 있죠. 이러한 제도적 뒷받침을 통한 모성보호는 여성인력을 기업활동의 주체로 인식하고 육성하고자 하는 지속적인 노력의 결과이며, 기업과 여성의 동등한 발전을 이루고자 하는 경영철학의 결과입니다.

또한 아시아나는 모성보호의 노력과 더불어 직장생활과 가정생활의 양립을 보장함으로써 여성의 장기적인 근무여건을 조성하고 있습니다. 생후 1년 미만의 영아가 있는 직원에 대한 육아휴직의 활성화는 모성보호에 대한 아시아나항공의 기업문화의 반영이며, 최근 1년간 출산 후 1년 이내 근로자 중 약 60%가 육아휴직을 시행한 것은 이러한 결과를 잘 보여주고 있습니다.

기혼스튜어디스들은 장기근속으로 다져진 능숙한 서비스 스킬을 바탕으로 승객들에게 보다 안정되고 여유로운 서비스를 제공한다. 특히 육아경험을 통해 아이를 동반한 가족이나 노약자에게 더욱 세심한 서비스를 제공할 수 있다는 강점을 가지고 있죠. 또한 구성원이 주로 여성인 집단에서 여성관리자로서의 리더십을 충분히 발휘해 나가고 있습니다.

※ **이와 함께 직원들의 교육문제 즉, '인재개발·육성'의 문제는 시대적 과제가 되었습니다. 저희 연구원의 모토이기도 한 '인간개발'에 대한 부회장님의 고견을 듣고 싶습니다.**

◆ 금호아시아나그룹의 박삼구 회장은 '상족인(商賈人)'이라는 말을 평소 애용하고 있습니다. '기업은 곧 사람'이라는 것은 경영에 있어 인적

자원의 중요성을 강조하는 의미죠. 여기에 우수한 인재의 확보와 육성에 대한 투자 없이는 기업을 발전적으로 이끌어 나갈 수 없다는 인재경영론이 함축되어 있습니다. 그래서 아시아나는 임직원들에게 재무, 회계, 자금, 마케팅 등 각 부문별 전문가 교육을 강화하여 전문인력을 양성하고, 해외 MBA출신 등의 우수인재를 스카우트하고 있습니다. 좋은 일터에 훌륭한 인재가 모인다는 말이 있듯이 아시아나항공이 누구나 선망하는 좋은 일터가 될 수 있도록 합리적인 평가와 업계 최고의 보상체계를 마련하기 위한 개선 노력도 병행해나가고 있습니다.

※ **기업이윤의 사회환원은 현대 기업경영의 중요한 덕목이 되었습니다. 아시아나항공 또한 다양한 사회공헌활동을 실천하고 있는데요. 소개 좀 해주시죠.**

◆ 금호아시아나그룹은 지난해 2월 새로운 CI와 함께 아름다운 기업이 되고자하는 결의와 약속을 대내외에 선포한 바 있습니다. 아름다운 기업이란 '지탄받지 않고 약속한 바를 꼭 지키며 건설하고 신뢰받는 기업, 사회적 책임과 기업으로서의 역할을 다하고 사회에 공헌하는 기업'을 말합니다.

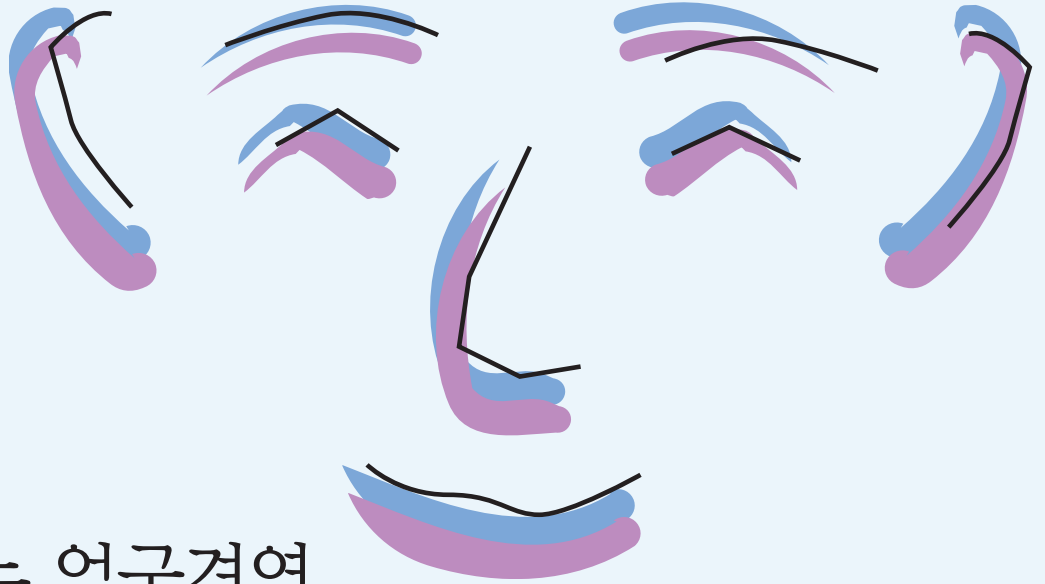
아시아나항공도 그룹의 정신을 받들어 아름다운 기업이 되기 위해 다양한 사회공헌활동을 펼치고 있어요. 우선 '아름다운 세상만들기'라는 임직원 자원봉사활동을 통해 매월 보육원을 방문해 청소, 학습지도 등의 봉사활동을 하고 있습니다. 또한 유니세프 한국위원회와 공동주관하고 있는 '사랑의 기내 동전모으기' 운동은 94년 시작한 이래 만 12년만에 모금액이 30억원을 돌파했죠. 이 외에도 '1사 1산 1하천 가꾸기운동', '1촌 1사운동' 등을 통해 지역사회와의 상생관계를 위해 노력하고 있으며, 순수문화예술 지원사업으로 매년 국제단편영화제를 개최하고 있습니다.

※ **인간개발연구원이 이제 창립 32주년을 맞습니다. 부회장님께서도 연구원 발전에 관심과 협조를 보내주고 계신데요. 새로운 도약을 준비하는 인간개발연구원에 대한 평가와 제안을 부탁드립니다.**

◆ 우리나라 경제가 이만큼 발전하고 기업이 성장할 수 있었던 것은 교육의 힘이 아니었나 생각합니다. 그러나 지금 우리의 교육여건이나 상황은 우려하지 않을 수 없는 상태입니다. 오죽하면 "유일하게 남은 교육기관은 군대밖에 없다"는 말이 회자되고 있겠습니까. 이런 가운데 인간개발연구원이 32주년을 맞는 동안 우리나라 인재교육의 산실로써 그 기능을 다해 오심에 존경과 경의를 표합니다.

우리사회의 교육제도가 이처럼 무너진 것은 실용적 실천적 교육이 이루어지지 않았기 때문입니다. 이제부터라도 확실한 가치관을 정립할 수 있는 실천적 교육을 학교뿐만 아니라 우리사회가 관심을 가지고 해나가야 해요. 그 대상은 학생에서부터 군 장병들, 그리고 기업경영자들까지 모두를 포함합니다. 그런 점에서 연구원이 향후 추구해야 할 가치와 책임은 우리사회를 지탱하고 발전시키는 중요한 밑거름이 되리라 생각합니다. 앞으로도 다양한 분야에서 다양한 패러다임으로 인재교육의 장을 펼쳐주시길 당부드립니다.

바쁘신 중에 장시간 동안 좋은 말씀 해주신 데 대하여 감사드리며 부회장님께서 항상 건강하시고 앞으로 더욱 큰 발전이 있으시길 기원합니다. (人問)



성공을 부르는 얼굴경영 - 인상이 변하면 운명도 달라진다

주선희 원광디지털대 교수

국가경영, 기업경영이란 말은 들었어도 얼굴경영이란 말은 아직 생소할는지 모른다. 그러나 얼굴은 사람의 '얼'이 머물고 지나다니는 '굴'이기 때문에 마음을 통한 얼굴경영이 반드시 필요하다. 우리는 태어날 때부터 사람의 모습을 통해 유전자를 읽는 방법을 알고 있다. 한 예로 애기가 낫을 가려 웃기도 울기도 하는 것은 좋은 인상 나쁜 인상을 구별하는 까닭이다. 대인관계의 경험이 많아진 어른이 되면 상대의 얼굴을 통해 더 많은 정보를 읽게 된다. 갓난애기들처럼 싫고 좋음을 곧바로 표현하지는 않지만 내공이 깊을수록 상대를 평가하는 척도도 다양하고 거의 정확하다.

첫인상을 결정짓는 시간에 대한 어느 논문을 보자면 미국인은 평균 15초, 일본인은 6초, 한국인은 3초가 걸린다고 한다. 역시 한국인은 눈 코 입을 조합해서 보는 시간이 짧다. 이견 눈치 빠름도 되고 머리 좋음도 된다. 그 짧은 3초 동안 상대방의 건강은 어떠한지, 마음자리는 어떠한지를

알려면 얼굴색을 보면 된다. 현재 하고 있는 일이 신바람 나는지의 여부는 얼굴탄력을 보면 쉽게 알 수 있다. 마음이 불편하면 얼굴에 검은 그림자가 드리운다. 오장육부의 상태가 혈액이 가장 많이 분포된 얼굴에 나타나기 때문이다.

가령 노란 피부를 부모에게 부여받아 세상에 태어

났다 치자. 윤이 자르르 흐르는 찰밥 위에 노란 조가 뿌려진 듯 피부가 황 윤택해야 몸과 마음이 건강한 상태이다. 그렇지 않고 누리끼리 혹은 노랑 탕 탕한 색이 비취진다면 마음관리 즉, 몸관리를 잘못하고 있다는 증거다. 검은 피부일 때는 구릿빛으로 빛나야 좋다. 흙먼지가 끼인 듯한 느낌은 건강한 인상이 아니다. 붉은 피부라면 술 한잔 마신 듯 핑크 빛이어야 좋고, 흰 피부라면 창백하기보다는 우유빛이어야 좋다.

또 평소 싱글벙글 일을 즐기면서 매사를 긍정적으로 생각하고 생활했다면 근육을 위로 당겨주는 연습이 절로 되었기 때문에 얼굴에 탄력이 붙는다. 뇌는 평소에 많이 썼던 근육을 기억하므로 무표정할 때도 개개인 특유의 표정이 나온다. 이것을 3초만에 읽으며 '아하, 인상이 좋구나, 틀렸구나' 판단하게 되는 것이다.

살다 보면 늘 좋은 일만 있는 것은 아니다. 어금니를 깨무는 생활을 한동안 했다면 입은 아래로 처지게 된다. 우는 인상이 되는 것이다. 그렇다고 거울을 보며 실망할 할 것은 아니다. 눈 코 입 등 얼굴의 근육이 변화하듯 인상은 변하므로, 인상학 측면으로 보면 데 절대적인 운명은 없다. 긍정적으로 밝게 살면 근육 운동으로 얼굴형태가 변하면서 인상도 변하고, 따라서 운기도 변한다. 마음으로 생각을 바꾸고, 생각을 행동으로 옮기고 습관화시키면 결국 성공한다. 행동이 습관으로 바뀌어야 인격이 바뀐다. 그래야



주선희 교수

1959년 생으로 경희대에서 인상사회학으로 우리나라 인상학 1호 박사학위를 받았다. 89년부터 인상연구가로 강의활동을 시작해 기업, 대학, 지자체 등에서 활발한 강연을 하고 있다. 97년에는 KBS 여성저널 선정 '가장 활발한 활동을 이룬 주부 강사'로 선정되기도 했다. 현재 국가경영전략연구원 운영위원으로 활동 중이며, 원광디지털대학교 얼굴경영학과 학과장으로 학생들을 가르치고 있다.

운명이 달라진다.

<좋은 인상 만들기>

싫은 사람도 예의를 갖추면 마음이 달라진다

밝은 표정은 하루아침에 만들어질 수도 있지만 날마다 자기관리가 필요하다. 하루의 얼굴은 전날 밤부터 만들어진다. 혹시 미워하는 사람, 마음에 꺼림칙한 일이 있다면 잠들기 전에 마음을 정리해야 한다. 우선 미운 사람을 떠올리고 이유를 생각한다. 입장을 바꾸어 생각하거나 이해하려는 노력으로 미움을 가능한 지운다. 마음에 걸리는 일이 있다면 긍정적으로 생각하도록 하자. 손해를 봤더라도 '더 나쁜 일이 생길 걸 이걸로 때웠다'고 생각하자. 이렇게 하루하루 마음을 정리하고, 하루를 반성하고, 하루에 감사하고 잠자리에 든다면 다음날 얼굴은 빛이 날 것이다.

다음으로 아침에 일어나면 우선 얼굴의 색과 윤기를 체크한다. 어두운 기운이 혈색으로 나타나면 그 부위에 해당하는 장기기관은 약해져 있거나 나빠져 있다. 그 날 일은 그 날 가슴에서 응어리를 풀고 잠자리에 들어야 좋은 찰색(얼굴색)을 유지한다. 이 찰색은 건강뿐 아니라 윤기와도 연결된다. 얼굴색이 좋지 않은 사람은 일도 안 풀린다. 매년 초 자신의 사진을 한 장씩 찍어두고 얼굴의 변화를 관찰해보는 것도 좋다. 자신의 인생이 어느 방향으로 가고 있는지 사진이 보여줄 수 있다.

인상은 변하는가?

인상은 정말로 변한다. 위의 눈 코 입에서 보았듯이 긍정적으로 밝게 살면 근육의 운동으로 얼굴의 형태가 변하면서 인상이 변하고, 윤기도 변하게 된다. 10년이면 강산이 변한다고 하듯이 사람의 얼굴도 10년이면 자연스럽게 변하게 된다. 요즘은 초스피드시대라 10년 운운은 옛말이고 10개월 만에도 강산이 변할 수 있다. 터널을 뚫고 다리를 놓고 인공폭포에 인공연못도 만드는 세상이지 않은가.

인상도 마찬가지다. 얼마 전 벤처사업으로 6개월만에 큰돈을 번 사람을 만났더니, 6개월 전과 인상이 판이하게 달라져 있었다. 성형으로도 몇 시간만에 코를 높이는 세상이니, 인상이 세월에 따라 서서히 변한다고만 할 수 없다. 결혼해서 남편에게 사랑을 받는 여자는 얼굴이 활짝 퍼지게 되고, 시집살이를 고되게 하는 여자는 얼굴에 살이 빠지고 어두워 보인다. 결혼한 지 불과 몇 개월 만에도 얼굴을 보면 현재 결혼생활의 행복도를 예측할 수 있다.

어느 회사 임원교육 때의 일화다. 임원들 중에 사장보다 더 찰색이 좋아 보이는 사람이 있었다. 알고 보니 사장이 가장 인정하는 임원으로 특별포상까지 받은 상태에 있었다. 사장이 바뀌고 나서 우연한 자리에서 다시 그 사람을 보게 되었는데, 그때의 좋은 찰색은 사라지고 없었다. 현재의 사장으로부터는 예전만큼의 인정을 받지 못하고 있다는 걸 알 수 있었다. 대기업의 사장단 교육 때의 일화도 있다. 30명이 넘는 사장과 임원들 중 누가 가장 실세로 보이는지 질문이 들어왔다. 필자는 얼굴에 에너지가 왕성하고 찰색이 좋은 사람을 찾아내 지목했다. 알고 보니 그 사람이 바로 구조조정

을 총지휘하는 핵심인물이었다. 그래서 모두들 크게 웃었던 적이 있다.

노무현대통령의 얼굴도 89년에는 뼈가 툭툭 불거졌었다. 살이 적어 보기에 지금보다는 강성이었다. 대통령 당선 때는 얼굴색이 어찌나 흰하고 탄력이 좋은지 당선을 예감했었다. 1년 후 탄핵 당시는 웃을 일이 별로 없어서인지 얼굴탄력은 아래로 처져 10년은 더 늘어버린 모습이 되었다가 다시 대통령직으로 돌아가면서 쌍꺼풀과 함께 탄력 있는 모습이 되었다.

이렇듯 얼굴은 달라진다. 현재의 생활과 여건에 따라 얼굴이 달라지기 때문에 "마흔이 넘어 만들어진 얼굴은 자신이 책임져야 한다"는 말이 생겨난 것이다. 유아나 청소년 때는 부모님의 관리하에 있지만, 결혼 후부터는 온전히 자기가 살아가는 삶이기 때문에 마흔이 넘어 자기 삶의 모습이 얼굴에 나타나게 되는 것이다. 그러나 요즘엔 시대가 바뀌어서 아이들이 일찍 부모로부터 독립하기 때문에 서른만 되어도 자기 얼굴에 책임을 져야 한다.

좋은 인상을 만들기 위한 이미지트레이닝 다섯 단계

좋은 인상을 만들기 위해서는 다음과 같은 다섯 단계의 이미지트레이닝이 필요하다.

- ① 이미지트레이닝을 실행에 옮길 때는 거울을 준비하여 앞에 놓고 시작한다.
- ② 심호흡을 하고 마음을 가다듬는다. 이 때 호흡은 흉식호흡보다는 복식호흡이 마음을 안정시키는데 좋다. 복식호흡법을 모른다면 그냥 심호흡을 세 번 정도 한다.
- ③ 눈을 감고, 원하는 것을 실현시킨 상황을 머리 속에 그려본다. 자신이 즐거워하면 그 상황을 향유하는 상태를 시간에 구애 없이 맘껏 누린다. 가능하다면 아주 상세하게 그려본다. 어렵게 생각하지 말고 뭐든지 자유롭게 마음껏 그려본다.
- ④ 이렇게 해서 기분이 아주 좋아져 가슴이 두근두근할 정도가 되었다면 눈을 뜬다. 그리곤 거울을 가져와 들여다본다.
- ⑤ 바로 지금의 표정이다. 자신이 지금 가질 수 있는 최고의 표정인 것이다. 이 때의 표정을 잘 기억해두기 바란다. 이것이 일상적으로 가능해진다면 이 꿈의 실현을 위한 행운이 찾아오는 얼굴이 만들어진다.

이 때 얼굴이 웃는 얼굴이 되어 있지 않았다면, 입이 웃음으로 벌어지지 않고 다물어져 있거나 무표정한 상태라면 충분한 이미지화가 되지 않았다는 뜻이다. 이는 1억원짜리 복권에 당첨된 상황을 이미지화했다고 하는 사람의 표정이 2천만원짜리 복권에 당첨된 표정 정도만 된 것이라 할 수 있다.

명상을 배워보는 것도 좋은 일이다. 라즈니쉬는 '명상은 삶과 동떨어진 것이 아니라 무엇에 있어 완전해지고 전체성을 이루게 되는 경지에 지나지 않는다'고 했다. 명상을 무슨 도의 경지라 생각하고 어렵게 생각하거나 꼭 마음을 비워야 한다며 집착하지 말고 자연스럽게 잡념도 받아들였다 내보냈다 하면서 하다 보면 한결 쉬워진다. 하루 15분 정도 매일 명상을 하면서 마음을 정화시키는 노력을 하면 눈빛도 맑아지고 마음도 평온해지면서 인상과 운명에도 평화가 깃들게 된다. 평화로운 삶은 하루하루가 잔치가 된다. **人間**

제28회 육군본부 'KB 육군 혁신아카데미' 12월 6일(수)

군이 '짱' 이 되는 날

이장규 중앙일보 시사미디어 대표



본원은 창의적 인적자원개발의 필요성과 군 복무자의 능력향상을 통한 국가경쟁력 제고 등 정보화를 통해 학습하는 병영문화를 조성하고자 2006년부터 국민은행(행장 강정원)의 후원 하에 문화지식병영사업을 전개하고 있습니다.

2006년 4월 5일 육군본부에 개설된 'KB 육군 혁신아카데미'는 "변화와 혁신"을 모토로 육군 참모총장 주관 하에 영관급 장교 250여명이 매주 수요일 정기교육을 진행하고 있습니다. 육군본부는 이번 교육을 통해 매주 수요일을 '혁신 학습의 날'로 정하고 육군이 당면한 제반 문제점, 특히 군 내부의 불합리한 관행과 악습을 없애고 육군의 제도과 정책을 개선하기 위한 해결방안을 모색하고 있습니다.

한편 참모총장 등 주요 지휘관들이 직접 교육에 참여한 LMI의 '효과적인 퍼스널리더십(EPL)' 과정은 지휘관들의 리더십 교육에 획기적인 전환점이 될 것으로 평가됩니다. 이에 본원에서는 앞으로도 사회 각계 각층의 전문가들을 초빙, 군과의 대화채널을 마련함으로써 선진 병영문화 및 군 조직문화 혁신에 기여할 계획입니다.

이번 지자체특강에서는 지난 12월 6일 육본에서 "군이 '짱' 이 되는 날"을 주제로 제28회 강연을 해주신 이장규 대표의 강연을 소개하는 지면을 마련하였습니다.

- 편집자 주

오늘 강의 요청을 받고 어떤 이야기로 감동적인 강의를 할까 고민하다가 3년 전에 썼던 칼럼제목 그대로 들고 나왔습니다. 한때 '군이 짱이 되는 날'이라는 칼럼을 썼었는데 의외로 큰 반응을 얻었습니다. 제가 칼럼니스트로서 쓴 것 중에 가장 큰 반응을 일으켰죠. '짱'이라는 말이 예전에는 없었지만 근래는 널리 쓰이는 말이고, 애들뿐 아니라 정치인들도 쓰는 어휘가 되었습니다. 한마디로 말하자면 '짱'이 된다는 것은 군이 최고가 되는 날, 군이 사회로부터 '존경'이라는 표현을 얻고 대단한 인기를 끈다는 뜻입니다. 조금 더 현실적으로 이야기하면 너도나도 군에 지원하려 하고, 군을 애인으로 삼고 싶어하고 결혼하고 싶어하는 그런 이야기가 될 것입니다.

군 복무기간은 인생에 있어 소중한 시간

사실 저나 아들에게 군은 정말 소중한 존재이고 군 복무기간은 매우 유익한 시간이었습니다. 제가 30년 넘게 기자생활을 하고 있는데 모든 것이 군생활의 연장이 아닌가 하는 생각도 들어요. 저는

이장규 대표

1950년 생으로 서강대 경제학과를 졸업하고 미 미주리대 대학원에서 신문학을 수료했다. 1976년 중앙일보 사회부, 경제부 기자를 시작으로 뉴욕특파원, 경제부장, 경제담당 부국장, 일본총국 총국장, 전략기획실장 겸 회장 비서실장, 편집국장, 경제전문 대기자, 상무 등을 역임하며 언론 외길을 걸어왔다. 지난 2005년부터 중앙일보시사미디어 대표이사로 재직중이다.

1972년 입대해서 논산훈련소 교육대에서 3년간 있었습니다. 그곳에서 계간지를 만들고 장교들을 대상으로 가르치는 보안교재를 만들면서 직접 인재개발을 담당했죠. 3년간 글을 쓰고 책을 만들고 장군들이 쓴 글을 고치기도 하면서 지냈습니다. 솔직히 글쓰는 훈련은 군생활 동안 한 겁니다. 그렇게 전역하고 기자가 될 생각을 하진 않았는데 군경험이 토대가 돼서 지금에 이르지 않았나 생각해요.

아들은 평소 '저거 사람될까' 하는 생각을 했습니다. 게다가 막내였으니 오죽했겠어요. 그런데 군대를 다녀오시는 사람이 됐습니다. 아들이 처음 사이툰부대에 지원한다고 했을 때 반대도 했어요. 그런데 아들이 "아버지는 한국의 지식인을 자청하며 이중 잣대를 가지고 있느냐, 이라크 파병은 지지하고 남의 지식은 이라크 가라고 하면서 당신 지식은 왜 못 가게 하느냐" 하는 겁니다. 결국 특전사 가서 5주간 훈련받고 사이툰으로 가서 6개월 근무하고 돌아와 전역하고 학교 졸업하고 취업했습니다. 전역 후 정말 달라지더군요.

제가 일본에 있을 때 일본사람들이 한국은 군대가 있어서 좋겠다는 말을 하는 걸 들은 적이 있습니다. 군대 가서 기합도 받고 제대로 훈련을 받을 수 있으니 좋겠다는 거죠. 일본은 애들한테 철저하게 교육시키고 예의범절을 강조합니다. 한국에 비해서 훨씬 절도있게 교육시키죠. 그런데 일본사람들이 우려하는 것과 같이 군대가 있어 좋겠다는 얘기가 나올 정도로 일본은 예전과 달라졌어요. 한국아이들보다 버릇없고, 정신적으로 황폐하고, 부모 모르고, 선생도 모르고, 살인을 하기도 합니다. 감수성 예민하고, 마음의 변화가 빠르고, 주위반응에 민감하게 반응하는 때에 곱게 자라고 오나오나하며 키운 결과입니다. 우리나라처럼 일정한 나이가 되면 군대를 보내서 훈련시키고 절도도 가르치고, 생활을 통해서 그런 것이 몸에 베이게 하면 일본사회가 지금보다 더 긍정적이 될 수 있다고 생각합니다.

잃어버린 10년을 극복할 대안으로써의 군

군은 생산성을 극대화할 수 있는 구성원이 모인 집단

그럼에도 불구하고 저는 군에 대한 아쉬움이 있습니다. 제가 경제인이다 보니 그쪽의 잣대로 보게 되는데, 저는 그전까지 한국경제에 대해 낙관론을 폈던 사람입니다. 그러나 현재 점점 비관적이 되어갑니다.

우리가 외국에 나가서 경쟁하는 나라들을 보면 더 심각합니다. '잃어버린 10년' 이 과거 구정권의 잃어버린 10년이 아니고, 또 한 차례 잃어버린 10년이 올지도 모른다는 걱정을 하고 있습니다. 물론 과거에 비하면 잘 살게 됐지만 앞으로 더 잘 살기 위한 여건과 능력을 가지고 있는지를 생각하면 더욱 비관적입니다. 우리의 사고방식이나 가치관 등이 얼마나 부합하고 있는지도 생각해 봅니다. 이런 의미에서 저는 이 난관을 극복하기 위한 대안으로써 군을 생각합니다.

지금 현재 군에 대한 외부의 평가가 어떻게 앞으로 군이 어떻게 해주느냐에 따라서 한국경제가 더욱 성장하느냐 정체하느냐 하는 데에 큰 영향을 줄 겁니다. 사실 군 보다 큰 기업이나 집단은 없어요. 그리고 군보다 더 활기차게 구성된 조직도 없습니다. 가장 활기차고 가장 생산성을 높일 수 있는 구성원으로 모인 집단이 바로 군입니다. 경제문제가 아닌 국방에 있어서, 군이 장악하고 있는 잠재적 능력으로 볼 때 생산성을 매년 10%만 올릴 수 있다면 대한민국 전체 생산성의 10%를 올릴 수 있을 겁니다. 이런 군의 노력이 국민적 합의를 이루고 납득이 된다면 군에 보내

지 않으려는 부모의 숫자도 크게 줄 겁니다. 마찬가지로 군에 가지 않으려는 나약한 젊은이들도 줄어들겠죠.

지금 실업률과 관계없이 젊은이들 전체 3분의 1정도가 원하는 직장을 잡고, 3분의 1이 원하는 직장은 아니지만 할 수 없이 취직을 합니다. 나머지 3분의 1의 절반은 원하지 않는데 취직을 합니다. 그리고 그 나머지는 취직을 못하죠. 이런 상황이 개선되기보다는 오히려 악화될 조짐만 보이고 있어요.

실제로 대학을 졸업한 뒤 취업을 못하고 잠재적인 사회불안요인으로 남아있는, 실업률로 고통받는 사람이 20%가 넘습니다. 그 20%에는 군대를 다녀온 이들까지 포함됩니다. 군대라는 큰술이 있는데, 취직을 못해서 군대를 갔다 하더라도 그 술 안에 들어갔다 나오면 단련이 돼서 능력도 키우고 해서 취업전선에 유리한 입장이 되면 얼마나 좋겠습니까. 군에 다녀오니 취업이 잘되더라 하면 부모들이나 본인들이 얼마나 좋아하겠습니까. 사실 사회시스템이 그렇게만 고쳐진다면 군이 '짱' 이 되는 날이 곧 올 것입니다.

고용의 일환으로 군을 활용한다면

대한민국 생산성은 저절로 올라갈 것

제 칼럼을 잠깐 읽어 드리면 '고용자체의 일환으로 군을 적극적으로 활용하자는 것이다. 20대 초반의 한국 젊은이들이 학업과 취업 사이에서 2년간 군에 가는 것은 한국 특유의 시스템이긴 하나 군을 마쳐야 취직도 제대로 되는 것이 사실이다. 시간적으로나 연령적으로나 군과 취업은 뗄 수 없는 관계이다. 또한 군대는 취업의 부담을 일정기간 빼앗아 주는 완충제 역할을 하고 산업인구의 배출 또는 대리소 역할도 해준다. 이것의 효율을 더 높여가자는 것이다. 이를테면 군에서 제2외국어 강제로 배우게 하는 것이다. 복무기간 중에 중급 중국어 자격증을 따고 전역한다면 10년 후에 한국 남자 중 중국말 못한다는 사람은 없을 것이다.' 주로 이런 내용의 칼럼입니다.

한국경제는 앞으로 50년은 중국을 뜯어먹고 살 수밖에 없습니다. 그런데 현재 중국에 진출하는 한국기업의 15%만 성공합니다. 15%의 생존을 보고 중국시장에 계속 나가야 하는 것이 실상이죠. 그렇다면 그런 시장에 대해서 우리 국민이 갖춘 장비가 무엇인지 알아야 합니다. 동북아시아가 되고자 하는데 무엇으로 허브가 될 것인가. 두바이 사람들은 '우리는 이 지역의 허브다' 라고 하지 않습니다. 외부인 스스로가 '여기가 허브네' 라고 하는 거죠. 두바이 사람들이 허브임을 주장하지 않아도 세계 모든 사람들이 두바이를 허브로 인정하는 겁니다. 그러나 우리는 지금 우리만 동북아의 허브를 주장할 뿐이지 주변의 누가 그렇게 인정하겠느냐 하는 문제가 있습니다. 우리의 국제적인 경제현실이 그렇다는 겁니다.

이렇게 사회에 나와서 취업할 수 있고, 생계를 꾸려갈 수 있고, 생산성 전체를 국가적으로 높일 수 있는 톨을 국가가 제공해주어야 하는데, 그 시간과 여건을 어떻게 마련할 것인지가 중요합니다. 저는 군이라는 조직이 일정기간 장악하는 복무기간을 교육의 장으로, 생산성을 높일 수 있는 훈련의 장으로 개발할 수 있다면 대한민국에 대한 비관적인 입장을 접을 수 있을 거라고 생각합니다.

군에서의 10% 향상은 대한민국 정부의 10%라고 생각합니다. 어쨌든 저는 군 자체가 국가경영에 있어서 국방이라는 본연의 임무는 당연한 것이고, 인력의 풀로서 교육의 장 역할을 할 수 있다면 대한민국을 살릴 수

있는 결정적인 해결책이 될 수 있다고 생각합니다.

군이나 사회도 디지털화는 거스를 수 없는 시대흐름 아날로그와 디지털의 융합이 변화의 관건

군에 대한 좀 더 현실적인 걱정을 말씀드리겠습니다. 군이 그렇게 우수하고 역동적이고 잠재력이 큰 풀을 가졌음에도 사회가 요구하는, 경제가 요구하는 변화나 생산성 증대역할을 못해주는 것은 영향력 입장에서 부정적인 입장으로 가는 것이 아닌지 걱정하게 됩니다. 잘하면 긍정적이고 안 하면 가만있는 것이 아니라 부정적으로 간다는 겁니다.

예를 들어, 제가 아들과 몇 살 때부터 의사소통이 단절됐는지를 생각해 봤습니다. 내가 내 자녀와 대화가 단절되고 있는데 독자들들과 무슨 의사소통을 하고 있겠는가 하는 거죠. 제가 아들이 고3때 때린 적이 있습니다. 그런데 애들은 폭력을 야만적으로 생각합니다. 우리세대와는 다르죠. 오죽하면 제가 때렸겠습니까만 결국 두 달만에 화해했습니다. 이게 저만의 문제는 아닐 겁니다. 그래서 저는 지금도 애들하고 스킨십을 합니다. 왜 그러겠어요. 나는 아날로그, 아들은 디지털이라 서로 융합할 방법이 없기 때문입니다.

신문사 편집국장을 2년간 하면서 여러 번 잘못된 결정을 내린 적이 있습니다. 신문사는 기자들과 매일 신문 만들고 뉴스 평가하는 등 긴장의 연속이죠. 그런 가운데서도 자유로운 토론을 허용합니다. 그러나 결정은 마감시간에 쫓기다 보면 편집국장이 내리게 되죠. 그런 위치에서 제가 틀린 결정을 하곤 했는데, 주로 제가 아날로그였기 때문에 틀리는 경우입니다. 한번은 4컷 만화가 너무 재미없어서 빼라고 했습니다. 젊은 기자들은 반발했고, 부장들은 국장 말을 지지했죠. 그런데 알고 보니 그 만화가 독자 입김 '넘버3'였습니다. 그 후 기자들끼리 결정하라고 하고 저는 확인만 했어요. 독자들의 니즈를 정확히 판단하기 위해서입니다. 니즈를 파악하는 능력은 독자들의 마음을 알아야 하지 않겠습니까. 나와 의사소통이 안 되는 세대가 많아져 가는데 어떻게 나만의 결정으로 가겠습니까.

각 조직의 문화에는 다른 점이 있습니다. 하지만 사회는 그런 문화를 무시한 상태로 인터넷세상, 디지털세상이 되어가고 있습니다. 이런 디지털화에 대해 군은 어떻게 정의하고 있는지, 어떻게 해답을 찾으려고 노력하는지 묻고 싶습니다. 그런 노력을 하는 집단만이 앞서갈 수 있고 생존할 수 있기에 돌파구를 찾지 못하면 퇴보할 수밖에 없습니다.

제가 경제기자를 시작하던 30년 전에 우리나라의 전체 상장기업의 이익이 500억원을 돌파해서 크게 뉴스가 된 적이 있습니다. 당시 우리나라 최대의 자본을 가진 기업의 자본이 1,000억원이었죠. 그런데 금년 국민은행의 이익만 2조 8천억원입니다. 1조원 이상의 이익을 내는 기업들이 부지기수예요. 덩치로 보자면 과거에 비해 상당히 성장한 거죠. 그런데 문제는 우리의 상황이 앞으로 더욱 발전 가능성이 있는지 아닌지가 문제입니다. 그래서 군 조직도 디지털화 되지 않으면 어떤 사태가 일어날지 모른다는 겁니다.

사회도 마찬가지입니다. 지난 대선 때 개표하면서부터 이회창 후보가 앞서기 시작했습니다. 이회창 후보가 당선될 것 같은 분위기였죠. 그런데 정치부 기자 하나가 부장과 저한테 와서 하는 말이 노무현 후보가 이길 것 같다고 하는 겁니다. 정치부장은 저한테 그 기자 말은 신경 쓸 필요없다고 했는데, 그 기자는 자기가 자신의 소프트웨어를 통해 노무현 후보가 이길 것이라고 예측했다는 겁니다. 그 때 사회부 기자가 조금 전 논란을 들었다며 자기 컴퓨터도 노무현 후보가 이긴다는 결과가 나온다

는 겁니다. 결국은 그 기자들이 예측한 수치가 결과와 다르지 않았어요. 순간 이제 우리 같은 사람은 뭘 먹고사나 하는 생각도 들더군요.

군이 제 기능 다해야 사회적·경제적으로 경쟁력 높아져 군의 리더가 군을 교육기간의 연장으로 이끌어 가야

이곳에 오기 전 군에 '혁신아카데미'라는 프로그램이 있다는 말을 듣고 의아해했어요. 군 내부의 사람들 스스로 혁신하고 업그레이드하려고 생각한다는 것을 몰랐습니다. 하지만 '그분들이 얼마나 힘들 것인가'라는 생각이 듭니다. 기업의 CEO가 자기 마음대로 할 수 있는 상황에서도 뭔가 하나를 바꾼다는 것이 힘든 일인데, 심지어 군대에서 과연 시대의 흐름인 디지털화, 모바일화에 대한 변화를 문화적으로 흡수?소화하겠다는 가 하는 걱정 때문이죠. 언론이나 정부도 극복하지 않으면 안 되는 것이 변화와 혁신인데, 사실 이게 정말 힘든 일입니다. 하지만 안 한다면 더 큰 시련을 감수해야 하고 결국은 망하게 되겠죠.

그래서 저는 여러 가지 드릴 말씀이 많지만 우리가 사회적 불안을 감소시키고 안정시키는 측면에서도 그렇고 경제적으로 고용을 창출하고 경쟁력을 높이고 문화적으로 제대로 된 가정을 보호하고 사회를 보호하는 평화로운 변화가 이루어지려면 가장 왕성한 에너지와 잠재력을 지닌 군이 제 기능을 다해줘야 합니다. 군의 역할이 부족하다면 사회 전반적으로도 힘들어질 겁니다.

얼마 전 제가 운영하는 잡지사에서 6명의 기사를 뽑았는데, 도저히 어쩔 수 없어서 남자를 한 명밖에 못 뽑았습니다. 기를 쓰고 절반은 남자로 하려고 했는데 방법이 없더군요. 지금 신문사에는 40% 정도가 여기자입니다. 시험만 쳐서 들어가는 법원도 여자가 많아지고 있어요. 이런 변화에 대한 적절한 준비를 하지 않으면 안 되는 시대입니다. 어느 날 여기도 3분의 1은 여자가 될 것입니다.

이런 변화를 이끌어 가기 위해서는 돈도 필요합니다. 제가 교육부 장관을 만나서 이야기를 했어요. 군 내부에서 여러 어려운 환경에서도 군을 교육의 장으로 만들려는 움직임이 있는데 정부차원에서 지원을 해주면 힘이 되겠다고 했죠. 그러자 장관이 관심을 보이시고 대학과 군을 연결시키는 제도를 만들어 보겠다고 했습니다. 군도 국방부 장관님부터 스스로가 내가 국방부 장관이지만 '제2의 교육부 장관'이라는 생각을 가졌으면 합니다. 그러면 여기 혁신아카데미를 비롯해 혁신을 이끄시는 분들이 매우 수월해 질 것입니다.

군이 디지털시대를 살아가기 위해, 우리 경제의 큰 조수로서의 역할을 하기 위해서는 평생교육이란 말이 있듯이 교육부뿐만 아니라 군 자체를 교육의 장으로 만들어서 감수성이 예민하고 에너지가 왕성할 때인 군 복무기간을 교육기간의 연장으로 설정하고 이끌어야 합니다. 그렇게만 된다면 세계 초유의 생산적인 군대가 될 수 있습니다. 군 내부의 교육열을 올리고 위에서는 결단을 내리면 됩니다. 국방부 장관님, 참모총장님이 대학 총장의 역할을 겸하는 자리라고 생각한다면 당연히 기획, 예산, 운영 등 모든 시스템이 달라집니다. 그렇게 되면 군이 진짜 '짱'이 될 수 있겠죠.

저의 경우 군에서 먹고 살 기술을 배웠고, 아들도 사람이 되었지만 이것이 일반적인 경우는 아닙니다. 운이 좋은 케이스죠. 그 행운을 저와 우리 애들만 누리서는 안 될 것입니다. 마지막으로 한국군이 세계 최강의 군이 되고 한국사회에 진취적인 '짱'이라는 말로 불릴 날이 하루빨리 오기를 기대합니다. **人間**

좋은국민이 좋은나라를 세운다

장만기 인간개발연구원 회장

어떤 나라가 좋은 나라일까. 많은 답이 있을 것이다. 필자가 생각하는 좋은 나라는 그 속에 살고있는 사람들이 옳은 사람으로 더욱 더 성장하고 발전하며 모든 사람이 바라는 행복을 누릴 수 있는 사회를 만들어 가는 나라라고 생각한다.

금년으로 창립 32주년을 맞는 인간개발연구원은 평화로운 나라, 넉넉한 나라, 행복한 나라를 세우기 위하여 'Better People Better World(좋은 사람이 좋은세상을 만든다)'는 인간개발운동을 전개해왔다. 금년부터는 보다 구체적으로 좋은사람 좋은나라 인간개발운동을 인간개발가족들과 함께 펼쳐 나가고자 한다.

2007년 새해를 앞두고 크리스마스 캐롤이 어두운 밤을 환하게 밝히는 것과는 너무나 어울리지 않게 정치의 참을 수 없는 낡은 낡은 함이 평화와 번영과 행복을 갈구하는 우리 국민들을 슬프게 했다. 그러나 밤이 깊어져 어두워질수록 미래의 새벽이, 여명이 가까워진다는 자연의 진실함을 믿고 정치적 사회적 암흑을 이겨낸 우리 국민에게 어김없이 새해는 밝아왔다.

지난 2006년은 부의 양극화현상, 빈곤의 악순환, 일자리부족 등으로 소비시장은 거의 마비되다시피 했고, 나라를 새롭게 세우보겠다는 혁신정부의 온갖 경제정책에도 불구하고 국민의 불만은 극에 달하여 여당과 대통령의 지지도를 10% 이하로까지 추락시켰다. “광에서 인심 난다”는 속담이 있듯이 다소 정치적 후진성이 있더라도 경제만 잘돼 가면 국민들의 마음도 여유로워지고 이해의 폭이 커지겠지만 국민의 대다수를 차지하는 서민경제 즉, 소비경제가 엉망이니 정치적 불안이 증폭한 것이다. 여기에 금년 12월에 맞게 되는 대선을 앞두고 야당의 대선주자들이 뽑어내는 원칙이 결여된 현정부에 대한 공격성 정책대안들이 불만을 부추기는 매스컴들의 비판에 더해 정치적 혼란을 가중시키고 있는 것이 새해를 맞는 한국의 정치풍경이다. 야당과 매스컴들의 비난과 공격에다 여당과 정부 자체에서 일어난 불평과 불만, 전가성의 말들은 집권당과 정부의 내일을 더욱 어렵게 할 뿐 아니라 국가지도자의 리더십의 질문제를 고민하지 않을 수 없게 하고 있다.

정치적 리더십의 문제로 혼란이 심화되고 있는 것과는 달리 새해에 세계적 증권회사를 비롯한 금융기관들이 점점 커져 가는 아시아국가들의 투자시장으로 중국과 인도를 제치고 한국을 유망한 투자국가로 주목하고 있다는 것은 희소식이다. 1997년 외환위기 이후 한국경제가 저성장의 늪에 빠져있었지만 구조조정을 거쳐 살아남은 대기업들과 금융기관들은 경제역사상 유례를 찾을 수 없는 성장력과 수익능력을 발휘해왔다. 이것이 한국경제의 수출산업과 내수산업간 양극화현상을 만들어냈고, 마침내는 한국경제를 극복하기 어려운 상황으로 몰고 왔다. 또한 이것이 대기업에 대한 규제의 빌미를 제공해 세계화시대를 맞아 초경쟁시대에 대처해나가야 할

대기업들에 정부가 지나칠 정도의 간섭을 하게 만들어 한때 '세계에서 가장 기업하기 어려운 나라'라는 평가를 받기까지 했다. 그럼에도 불구하고 크게 성장세를 누리고 있는 대기업들과 금융기관들은 사회공동모금기구를 통해서 온갖 어려움을 겪고 있는 저소득층과 실업자들을 위해 나눔의 문화를 실천하면서 한국의 투자시장을 노리고 있는 외국기업들에게 청신호를 보내고 있는 것이 새해를 맞는 한국경제의 밝은 풍경이다.

한국경제 통계에 관한 많은 자료를 통해서 보면 한국경제를 주도하고 있는 대기업들이 엄청난 내부 유보자금을 두고도 투자처와 기회를 찾지 못해 망설이고 있다는 것은 참으로 안타까운 일이다. 이런 대기업들이 과거의 초특급성장 과정에서 저질러진 과오들을 속죄하고 내외의 경제환경이 요구하는 투자를 할 수 있도록 적극적인 지원을 정부는 아끼지 말아야 할 것이다. 이것이 정치를 어렵게 만들고 사회를 병들게 하는 실업문제, 소비시장의 무력화 등을 막는 길이다. 제 아무리 복지정책을 펴서 사회적 일자리를 창출한다 해도 고용창출의 본산인 기업들의 투자마인드가 없다면 성장은 없다. 새롭게 열리고 있는 아시아시장 즉, 중국, 인도, 베트남 그리고 석유경제로 성장하고 있는 러시아와 그 독립국가 등 얼마나 큰 시장이 한국기업의 성장을 손짓하고 있는가. 여기에 한류가 강타하고 있는 일본시장이 한국상품의 시장으로 급변하고 있으며, 한때 찬밥신세를 면치 못했던 문화산업이 '한류'를 타고 전세계화하고 있지 않은가. 문화산업, 서비스산업, 첨단기술산업 등은 인간자본이 원동력인 창조산업들이다. 창조산업의 새 물결이 불우오션전략으로 전세계를 향해 나아갈 때 한국경제는 다시 한번 21세기의 경제성장 르네상스를 누리게 될 것이다.

한 나라의 경제는 사람에 달려있다는 사실은 이미 공인돼 있다. 우리 모두가 마음속에 평화와 번영과 행복의 꿈 즉, 뉴 비전을 가지고 한국이 경제 선진국으로 성장해 세계에 선진한국사회를 세워나가는 것이 북핵문제로 골치를 앓고 있는 세계정치문제를 해결하는 길이요 우리 국민이 누리고 싶어하는 평화와 번영과 행복의 필요하고도 충분한 조건이다.

인간개발연구원은 창립 32주년을 맞이해 평화와 번영과 행복의 비전을 실현해나가기 위하여 좋은사람 좋은나라 인간개발운동을 기업과 정부와 군대를 통해서 보다 구체적으로 실현해 나가고자 한다. 32년간 축적된 노하우를 적극적으로 활용 70만 군을 대상으로 한 리더십개발과 함께 새로운 인적자원개발 등 군 혁신과제를 국가적 차원에서 전개해 나갈 것이다. 이에 뜻있는 개인과 기업들의 깊은 이해와 협력을 기대하며 새해를 출발한다. 새로운 경제성장환경을 창조하고 경쟁이 아닌 가치창조를 통하여 불우오션전략을 펴나가는 것이 한국경제와 기업이 나아갈 길이다. **人間**



저출산 · 장수 고령화시대 할머니의 힘, 할머니의 사랑

신용자 (사)한국씨니어연합 회장

세계 제1의 저출산국

늘어가는 여성 노령인구 위한 정책 펼쳐야 할 때

2005년 현재 우리나라의 총인구는 4,860만 명, 그중 9.5%인 460만 명은 65세 이상의 고령인구이다. 평균수명은 78.2세로 여자가 남자보다 6~7년 더 길다. 합계평균출산율은 1.08로 세계 제1의 저출산국이다. 2000년에 고령화를 7.1%, 평균수명 75.9세, 평균출산율 1.47로 고령화사회가 개막된 지 6년만에 세계가 깜짝 놀라서 우리나라가 이런 현상을 어떻게 대처해 나갈 것인가에 대한 깊은 관심으로 지켜보고 있다. 고령화속도가 세계에서 가장 빠르다는 일본을 따돌리고 우리가 세계 제일의 랭킹을 따낸 셈이다.

이제 우리들에게 환갑잔치는 말할 필요도 없고, 옛날 중국의 시인 두보(杜甫)가 읊었다는 '인생70고래희(人生七十古來稀)' 라는 구절에서 인용했다는 70살의 잔치 고희연(古稀宴)도 우스꽝스런 얘기로 전설같이 사라져 가는 것이 현실이다. 65세 이상의 인구 460만 중 63.5%인 292만 여명이 70세 이상이며, 85세 이상이 24만1,700여명, 90세 이상이 6만7,900여명, 95세 이상도 1만 3천명 정도이며 100세 이상도 1천명 가까이 된다고 하니 70이 무슨 고희인가.



총인구 중에는 남자가 50.1%, 여자가 49.9%로 남자가 약간 많으나 55세부터는 여자가 더 많아지기 시작한다. 이런 현상은 85세 이상에서 여자가 남자의 3배, 90세 이상은 4배, 95세 이상은 4.8배로 고령일수록 여성의 수가 월등하게 많다.

고령인구의 이런 구성을 보면서 노인복지정책을 생각한다면 먼저 가난하고 외로운 노인으로 불쌍하게 살아가는 할머니들이 조금이라도 편하게 살다가 세상을 떠날 수 있게 하는 정책에 비중을 좀 더 크게 두어야 할 것 같다는 생각이 든다.

통계숫자를 통해 본 우리의 저출산 · 고령화 현상

① 평균수명

1960년대 초에 52.3세였던 평균수명이 71년 62.3세(남 59.0 여 66.1), 81년 66.2세 (남 62.3, 여 70.5), 91년 71.7세(남 67.7, 여 75.9), 2000년 75.9세(남 72.1, 여 79.5), 05년 78.2세(남 74.8, 여 81.5)로 평균수명은 계속 늘어나고 있다.

② 합계평균출산율

2005년 현재 우리나라의 가입여성 1명이 한평생 출산하는 아이의 수는 평균 1.08로 세계 최하위이다. 1995년 1.65, 96년 1.58, 97년 1.54, 2000년 1.47이었던 것이 01년 1.30, 02년 1.17, 03년 1.16, 05년 1.08로 점점 줄어들고 있다.

③ 노인인구

2005년 현재 총인구의 9.5%인 460만 명이 65세 이상의 노인인구로 분류되는데, 그 중 87.9%인 404만 명은 건강하게 활동하고 있으나 나머지 56만 명은 당장 요양보호가 필요한 노인들이다. 또한 이 중에서 3만 명

신용자 회장

1936년 생으로 고려대 법학과를 졸업하고 숙명여대에서 경영학 석사학위를 받았다. 국회도서관 행정서기관, 부이사관, 여성특별위원회 입법심의관 등을 지내고, 한국여성개발원 자원개발실장, 수석연구원으로 활동한 바 있다. 한국여성단체협의회 소비자보호위원장, 민주평화통일자문회의 상임위원, 고령화 및 미래사회위원회 자문위원 등 다양한 사회활동도 함께 해왔다.

(5.3%)만이 시설에 입소 요양중이며 4만 명(7.1%)은 정부지원의 재가 서비스를 받고 있다. 나머지 49만 명은 나 몰라라 하는 상태이다.

460만 노인인구 중 8.3%(2001년)인 38만 명 정도는 치매로 고통받고 있으며, 18.0%인 83만 명은 돌보는 이 없는 독거노인들이다. 이 중 30만 명(36.1%) 가량은 기능제한 노인으로 부분적인 수발 보호와 일상적인 관심과 보호의 배려를 받아야 할 분들이다.

④ 여성노인

우리나라 60세 이상의 고령여성은 전통적인 남녀차별의 가치관과 제도적 차별 환경에서 출생했다. 그리고 성장하면서 노년이 되는 동안 줄곧 남성보다 불리한 조건의 성차별로 취약한 환경에서 살면서 오늘에 이르렀다. 따라서 이들 여성노인들에게는 남성노인과 차별화 되는 여러 가지 양상이 나타난다.

첫째, 교육수준이 남성보다 훨씬 낮다. 60대 이상의 여성은 문맹률이 남성의 7배이고 초급대학 이상의 고학력자는 남성의 8분의 1이다.

둘째, 여성노인은 남성노인보다 훨씬 가난하다. 학력 수준이 낮기 때문에 전문직에 취업할 수 없고, 취업 경력이 없으니까 자신의 이름으로 소유할 수 있는 재산형성이 어렵다. 취업한다 해도 저임금의 단순노동이나 무급의 가족적 사업에 종사하게 된다. 그래서 무급의 가족적 사업 종사자가 남성보다 9배나 많다. 이런 현상은 여성노인 빈곤화의 직접적인 원인이라 할 수 있다.

셋째, 여성노인은 남성노인보다 독거노인이 많다. 65세 이상의 남성 중 86.3%는 배우자가 있는데, 여성은 34.5%만이 유배우자이다. 평균수명이 남성보다 6~7년 더 긴 여성이 3~4년 연상의 남자와 혼인하는 것이 보통이기 때문에 노년기 10년 이상은 남편 없이 혼자 살게 되는 경우가 많을 수밖에 없다.

넷째, 여성노인은 남성보다 건강상태가 더 안 좋다. 노인성 만성질환인 관절염, 신경통, 골다공증, 중풍 등으로 시달리는 여성노인이 남성보다 15%이상 더 많으며, 치매유병률이 남성보다 훨씬 높다. 2001년 현재 65세 이상의 노인 중 남성은 치매유병률이 3.7%인데 여성은 10.9%나 된다. 80%가 여성인 독거노인 중 30만 명은 부분적 기능제한의 노인들이다. 이들 중 여성노인의 비율이 높을 것은 뻔한 일이다.

남성보다 훨씬 오래 살지만 가난하고 외롭고 병든 노인으로 불쌍하게 살다가 세상을 떠나는 할머니. 우리들의 어머니이며 우리 아이들의 할머니의 수가 너무 많다는 현실에 고개가 숙여진다.

할머니들은 무엇으로 사는가

위에서 열거한 상념이 뿌리가 되어 2001년 3월에 스스로 창립한 단체가 오늘의 사단법인 한국씨니어연합이다. 이 단체의 설립취지는 '나이 들어 노인이 되어도 누군가에게 짐덩어리처럼 살지 말고 건강할 때 미리미리 노인이 될 준비를 하자'는 것이다. 이런 준비를 '신노인문화운동'이라는 근사한 이름을 붙여 신나게 뛰면서 하자고 깃발을 드는 역할을 맡아 70이 다된 나이에 용감하게 시작해 이제 만 6년이란 세월이 지났다. 요즘 세상

에 '노인' 자가 붙으면 대접받을 수 없다는 회원들의 간곡한 청을 받아들여 '노인' 대신 '씨니어' 라는 말을 쓰고 씨니어의 말뜻부터 가르쳤다.

여성회원이 95% 이상인 우리 회원은 50세 이상의 중·고령여성들로 이 할머니들에게 있어 "그냥 놓고먹는다"는 것은 상상할 수도 없는 일이다. 무엇인가 움직이면서 돈을 벌든가 봉사를 하든가 바쁘게 살아가는 것이 이들이 살아가는 힘이고 보람이고 습관인 것 같다.

이 힘차고 의욕적이며 부지런한 '젊은 할머니'들에게 무슨 일을 하게 할까? 이들은 그 동안 아내로 엄마로 그리고 지금은 할머니로 살면서 우리나라의 전통적인 여성상을 잃지 않고 살아가는 사람들이다. 다소곳이 아이 낳아 키우고 교육시켜 시집장가 보내고 노부모 잘 섬겨 저 세상 보내 드리면서 경험을 통하여 익혀진 육아의 지혜와 기능, 그리고 어르신 모시는 정성과 인내력이 몸에 배인 '돌봄이 봉사'의 달인(達人)들이라 할 수 있다.

이들의 지혜와 자질을 되살려 우리가 지금 힘겹게 이겨나가야 할 저출산 문제와 고령화 문제를 하나로 접목시켜 해법을 찾아 나가는데 활용하자는 의견에 절대 다수가 동의하였다. 이런 기반을 바탕으로 이 프로그램은 지난 5년 동안 여성가족부와 서울시로부터 프로그램지원비를 받아가면서 운영되고 있다.

이 할머니들은 일정기간의 교육과정을 거친 후 유치원과 어린이집에서 '할머니선생님'이 되어 옛날이야기 할머니, 한자와 예절가르치는 할머니, 책 읽어주고 같이 놀아주는 할머니, 유치원이나 어린이집 차 태워주고 내려주는 할머니, 어린이집에서 화장실 같이 가주는 할머니, 반찬 먹여주는 할머니, 배 아플 때 배 쓸어주고 낮잠 재워주는 할머니선생님으로 하루하루 삶의 보람을 느끼며 시간 가는 줄 모르고 힘차게 뛰고 있다.

2007년부터는 이런 할머니 회원 수를 크게 늘려 경로당 할머니 할아버지들께 재미있는 책 읽어주기, 속상한 얘기 들어주기, 독거노인의 안부 보살피기, 치매환자 가족의 일손 덜어주기, 편부모 가정의 어린이 공부 가르치기, 산모와 신생아 돌보기 등등 할머니들이 학문적인 공부 없이도 전문가가 되어 일할 수 있는 영역을 넓혀줄 계획이다.

이 할머니들은 일하는 보람과 용돈 버는 재미, 그리고 교육동기생과 형제 같은 친구 되기 등의 삶의 기쁨과 힘을 받게 되는 기회가 늘어난다고 자랑한다. 이들이 살아가는 재미와 보람과 힘을 얻는 일에 정부는 정책적 지원을, 기업과 개인 독지가는 재정적 지원과 협찬, 그리고 공동협력사업을 수행할 수 있는 기회 마련에 동참해 준다면 우리의 저출산·고령화사회는 좀 더 편안하고 안정된 사회의 길로 갈 수 있지 않을까.

아침마다 "할머니 사랑해요", "할머니 안녕히 다녀오세요!" 하는 손자손녀의 재롱 퍼는 인사와 "어서 나가서 일보고 와!" 하며 나의 일을 거들여주는 남편에 대한 고마움이 오늘 내가 이 일을 해 낼 수 있는 보람과 힘이 되고 있다. 이미 오래 전에 떠나신 내 아버지가 심어준 꿈과 사회의식 그리고 책임감에 대한 교육의 힘, 그리고 나의 아들딸이 내게 보내주는 편안한 후원에 힘입어 나는 아직 일에 대한 열정에 타오르고 있다. 아무리 세상이 황금만능주의로 탈바꿈하여도 인간은 결코 경제적 동물에 그칠 수 없다. 영원히 사회적 동물로 살아가는 길이 여기저기 열려 있으니까. (人間)

용기있는 칠복이가 되어볼까?

서필환 서필환성공사관학교 교장



성공으로 가는 지름길, 용기

기회란 준비된 자만이 잡을 수 있는 것이며, 준비는 행동에 의해서 이루어지는 것이다. 지금의 선택이 성공으로 가는 기회
의 장이 되려면 더 중요한 것은 용기이다. 즉, 지혜는 들어서 만들고, 기회는 표현해야 생기는 것이다.

우리는 지금 혁신과 변화가 없이는 생존하기 힘든 세상의 중심을 살아가고 있다. 그래서 행동하며 숭선수범하는 현장 속의
리더가 필요할 때이다. 특히 미래를 내다보는 혜안과 선견지명을 가진 리더! '나' 보다는 '우리' 라는 단어를 행동으로 보여주
는 리더! 틀에 박힌 사고를 벗어나 창의적인 아이디어를 찾아내어 강한 추진력으로 말보다는 실행하는 리더! 이런 분들이 대
한민국의 2007년을 창조하는데 동참하는 용기가 필요하다.

나를 변화시키려면 용기가 필요하다

성공은 항상 좋은 판단의 결과이고, 좋은 판단은 경험의 결과이며, 경험이란 가끔은 잘못된 판단의 결과라고 한다. 탈무드
에 보면 세상에서 가장 현명한 사람은 만나는 모든 이에게서 무엇인가를 배울 수 있는 사람이라고 한다. 일류 낚시꾼에게는
물고기를 잘 잡는 비결이 있다.

첫째, 물고기의 눈으로 미끼를 바라본다는 것이다.(고객 지향적)

둘째, 물고기의 습성을 잘 안다는 것이다.(DB 마케팅)

셋째, 유형별로 낚시하는 방법이 다르다는 것이다.(시장 세분화)

넷째, 낚시하는 자리를 잘 잡는다는 것이다.(목표시장)

다섯째, 낚시하는 순간에는 모든 노력을 집중한다는 것이다.(마케팅 믹스)

여섯째, 결정적인 순간에 강하다는 것이다.(MOT 고객접점)

주변에서 성공한 사람들을 보면 한계보다는 가능성에, 과거보다는 미래에 초점을 맞추고 그들 앞에 놓인 수많은 걸림돌을
도약의 디딤돌로 바꿔놓은 사람들이었다. 지금까지와 다른 삶을 살고 싶다면 그 한계를 뛰어 넘는 법과 그것을 실천하는 용
기가 필요하다는 것이다.

용기 있는 작은 행동이 큰 변화를 가져온다

결혼은 인생의 동반자를 맞이하는 일인만큼 배우자를 결정하는 일은 신중히 생각해야 한다. 때로는 본인의 의사결정이 매우 필요하기도 하다. 바로 청혼을 하기 위해서는 상당한 용기가 필요하다는 말이다. 옛말에 ‘용기 있는 자가 미인을 얻는다’는 말이 있다.

‘최진사댁 셋째 딸’이란 노래를 보면, 칠복이가 건너 마을에 사는 최진사댁 셋째 딸이 예쁘다는 소문을 듣고 찾아가 사위가 된다는 이야기다. 노랫말을 보면, 건너 마을이라는 새로운 지역을 대상으로 최진사댁 예쁜 셋째 딸을 공략하기 위해 용기를 갖고 도전하여 목표를 달성한 칠복이의 전략을 알 수 있다. 칠복이는 ‘우리 동네’라는 제한된 공간에 한정하여 배우자를 찾지 않고 건너 마을의 소문난 집 규수를 얻기 위해서 높은 목표를 두고 도전한다.

최진사 정도면 고래등처럼 큰 기와집에 살면서 과거시험을 통과하여 명에도 피나 가진 가문이었을 것이다. 게다가 그 집 딸이 예쁘기까지 하다는데 당연 경쟁자도 많았을 것이다. 그러나 칠복이는 이미 배우자감이 없는 우리 동네는 레드오션이고, 최진사댁 셋째 딸이 있는 건너 마을은 블루오션이라고 생각했다. 그런데 그 딸을 노리는 사람은 칠복이 외에도 먹쇠나 밤쇠라는 놈도 있었다. 그들 또한 최진사댁 셋째 딸을 배우자로 맞으려 안간힘을 냈던 것이다. 먹쇠는 아침 일찍 최진사댁 문을 두드려 얘기를 하려 했는데, 말을 꺼내기도 전에 불기만 맞고 쫓겨 나오는 장면이 있다. 아직 잠도 깨지 않은 새벽에 최진사댁의 문을 두드려 잠자는 사람들을 짜증나게 했기 때문이다.

그런데 칠복이는 이미 먹쇠가 최진사댁 사람들을 깨운 뒤에 대문을 활짝 열고 들어갔기 때문에 불기 신세는 면할 수 있었다. 그만큼 최진사댁을 방문한 시간 선택이 탁월했던 것이다. 그렇게 최진사댁 대문을 활짝 열고 뛰어 들어간 칠복이는 요즘 보기 드문 사윗감이 왔으며 큰 소리 치고는 육간 대청에 무릎을 꿇고서 머리를 조아리며 도전하는 모습을 보여준다.

부자인 최진사댁에 가서 욕심나는 예쁜 셋째 딸을 얻기 위해 호랑이처럼 무서운 최진사를 만나 납죽 절하는 칠복이의 용기가 대단하다. 칠복이의 그런 용기 덕분에 최진사는 호탕하게 깔깔 웃으며 좋아했던 것이다. 그리고 결국 그 유명한 셋째 딸이 사뿐사뿐 칠복이에게로 걸어나 절을 했다고 표현되어 있다. 칠복이의 철저한 준비와 용기, 그리고 도전정신은 최진사를 만족시켰고 그 결과 셋째 딸을 얻을 수 있었던 것이다.

무슨 일이든 마찬가지로 생각한다. 상대방을 만족시키기 위해서는 철저한 준비가 필요하고 그것을 행동으로 옮기는데는 용기가 필요하다. 용기를 갖고 하나하나 실천하는 자세야말로 목표에 도달할 수 있는 최고의 방법 중 하나가 아닐까.

삶의 후회를 뒤바꿀 용기를 발휘해보자

세상을 살아가면서 하는 세 가지 후회가 있다고 한다. 남에게 베풀지 못한 후회, 참지 못한 것에 대한 후회, 좀 더 행복하게 살지 못한 것에 대한 후회라고 한다. 그렇다면 이제부터라도 후회하는 세 가지를 알았으니 바로 뒤집으면 기쁨이 되지 않을까. 남에게 보다 많이 베풀고, 좀 더 참으며, 좀 더 행복을 위해 마음속에서 웃음을 꺼내고 ‘미·인·대·칭’을 실천해 보자. 내가 먼저 미소짓고, 눈 마주치면 내가 먼저 인사하고, 내가 먼저 대화하고, 내가 먼저 상대방의 장점을 바라보는 칭찬을 실천하다 보면 인생에 있어 후회는 사라지게 될 것이다. 이는 무엇보다 내 삶을 기분 좋게 하기 위한 방법이다.

또한 실패자는 머리만 생각하고 접는 반면, 성공자는 머리로 생각하고, 가슴으로 감동하고, 손발로 실천하는 사람이다. 바로 이런 것들을 실천하는데 꼭 필요한 것이 작은 용기다. 용기를 갖고 변화를 추구한다면 분명 좋은 결과가 뒤따를 것이다.

조동화 시인의 ‘나 하나 꽃 피어’가 잔잔한 여운으로 가슴에 남는다.

나하나 꽃 피어 풀밭이 달라지겠냐고 말하지 말아라 네가 꽃피고 나도 꽃피면 결국 풀밭이 온통 꽃밭이 되는 것 아니겠느냐 나 하나 물들어 산이 달라지겠냐고 말하지 말아라 내가 물들고 너도 물들면 결국 온 산이 활활 타오르는 것 아니겠느냐

살아가면서 좋아하는 사람, 좋아지는 사람을 발견하고, 만나고 함께 사귀는 기쁨도 칠복이와 같이 먼저 도전하는 용기가 가장 중요하다는 것을 명심하자. **人間**



서필환 교장

1956년 생으로 한국타이어에서 23년간 근무했다. 현재 관공서, 기업, 대학 등에서 혁신리더십, 자기계발 전문 강사로 활발한 강연을 하고 있다. 한국평생교육강사연합회 부회장, (사)한국강사협회 상임이사, 매일경제 참부자클럽 회장으로도 활동 중이다. 이런 활동을 인정받아 ‘대한민국 명강사 제21호’에 위촉되었으며 2030년까지 명품강의 5000회를 목표로 하고 있다.

회원&연구원소식

■ 회원소식

• **이심(노년시대 발행인, 주택문화사 사장) 회원**은 (사)대한노인회와 (주)노년시대신문이 공동으로 발행하는 주간 노년시대신문 창간 1주년을 맞이하여 아래와 같이 창간1주년 기념식을 갖는다. 노년시대는 2006년 1월 6일, 노년세대를 대변하는 정론지로 첫선을 보인 뒤 노인복지정책과 사회적 관심사항 등을 쟁점화하며 창간 첫해부터 노년세대가 가장 즐겨 읽는 신문으로 자리매김하고 있다. 이에 그 동안의 성원에 보답하고 앞으로의 정진을 다짐하는 뜻으로 사회 각계각층의 인사를 초청하여 창간 1주년 기념 리셉션 및 <장수하는 한국의 대통령들> 출판을 기념하는 자리를 마련하였다.

- 행사명 : '노년시대신문창간1주년 기념 리셉션 및 '장수하는 한국의 대통령들' 출판기념회
- 일시 : 1월 5일(금) 오후3시
- 장소 : 프레스센터 20층 국제회의실
- 참석문의 : 02-2664-3811(내선 202, 313)

• **(주)이투엑스포(고문 이재원)**는 'EQ&EQ 2006 영어감성체험전' 행사를 주관하여 개최한다. 이 행사는 기존과 차별화된 콘텐츠를 바탕으로 시도되는 국내 최초의 기획전으로 "문화, 과학, 예체능, IT 분야의 영재 발굴"이라는 행사 취지 아래 기존의 형식적이고 경직된 영어체험 마을에서 탈피, 새로운 종합전시회를 통해 어린이들의 상상력과 창의력을 키운다는 장기적인 목적을 가지고 준비되었다. 한편 회사측은 세계적인 기관으로부터 검증 받은 프로그램을 바탕으로 실력이 인정된 Native Speaker의 수준 높은 행사진행을 통해 본 행사에 참가하는 고객의 Needs에 부응하는 최고의 전시회가 될 것이라고 밝혔다.

- 행사명 : EQ&EQ 2006 영어감성체험전
- 일시 : 2006년 12월 19일(화) ~ 2007년 2월 23일(금)까지
- 장소 : 코엑스 컨벤션홀
- 주최 : 중앙일보, COEX
- 주관 : (주)이투엑스포, 아이아트센터

• **농협중앙회(회장 정대근)**는 지난 12월 27일 서대문 본관에서 한명숙 국무총리와 박홍수 농림부장관, 권오을 농림해양수산위원회 위원장 등 정·관계 인사와 강신호 전경련 회장을 비롯한 경제5단체장 등 재계 및 전국 우수 자매결연 마을 대표자 등 1천 1백 여명을 초청해 '제1회 전국농촌사랑지도자대회'를 개최하였다. 이날 주요 행사로

는 농촌사랑운동 추진성과 보고, 마을지도자 및 기업체 표창(대통령 및 국무총리, 농림부 장관), 우수마을 및 기업체 사례발표, 자매결연 마을 명품전시회, 마을대표자들 사회복지시설에 각지역 농특산물 전달 등이 있었다. 농협중앙회는 "처음 개최되는 이번 농촌사랑지도자 대회는 세계적 농촌운동의 모델이 되어 일본과 중국 등에 벤치마킹 대상이 되고 있는 농촌사랑운동의 성과를 범국민적으로 홍보하고 국민들의 관심을 이끌어 도농교류를 더욱 활성화시키는 한편 농업인의 소득증진과 삶의 질 향상을 도모하기 위해 마련했다"고 밝혔다.

• 우먼타임스(사장 신숙희)

는 지난 12월 16일 '2006 불우이웃돕기 산타마라톤대회'를 개최하였다. 서울 올림픽공원과 성내천 일대에서 열린 이 대회에는 정·재계 유명인



사와 일반시민 등 3천 여명이 참가하여 성황을 이루었다. 대회 참가자들은 모두 산타클로스 복장을 하고 캐롤송에 맞춰 정해진 코스를 완주했으며, 참가자들이 낸 5천 원씩의 참가비 1천5백 여만 원은 전액 소년소녀가장과 결식아동 돕기에 쓰이게 된다.

• 김종창(전 기업은행장) 회원은 최근 <Great Bank, 전 기업은행



장 김종창의 기분좋은 변화 경영 이야기'라는 제목의 책을 출간하여 '돈 버는 국책은행'의 중요성을 다시 한번 강조하고 있다. 이 책은 기업은행에 커머셜마인드를 불어넣고 최고의 은행이 되기 위해 조직 구성원들을 어떻게 이끌었으며, 시스템을 어떻게 바꾸어 나갔는지에 대한 성공 이야기를 담고 있다.

• 웅진코웨이(회장 윤석금)는 지난달 협력사 상생경영의 일환으로

'2006 코웨이 파트너스 데이'를 개최하였다. 이 행사에서 웅진코웨이는 대우일렉트론닉스, 새한 등 140여 개 협력사와 상생협력 방안을 모색하였다. 웅진코웨이는 내년에는 더욱 적극적인 협력사 지원을 통해 협력사와 함께 발전할 수 있는 문화를 조성해 나가기 위한 계획으로 협력사 15개를 선정해 경영, 생산혁신, 품질관리 등 분야에 대한 컨설팅 비용을 전액 지원할 예정이다. 또한 중소기업의 설비지원을 위해 설비자금 30억 원을 마련해 무이자로 대출해 줄 계획이다.

• **김상래(성도GL(주) 사장) 회원**은 인간개발연구원 소그룹인 YCF의 회장으로서 YCF가 재미와 학습이 함께 하는 젊은경영자와 차세대경영자들의 네트워크가 되기 위해 이벤트와 프로그램을 다양하게 마련하여 활동하고 있는 가운데, 지난달에는 <빵굽는 CEO>의 저자 김영모 과자점 대표와 직접 쿠키와 케익을 굽고 친목을 다지는 행사를 가졌다. 현재 YCF는 남기열 동부증권 본부장, 신수희 우먼타임스 사장, 최우영 성원개발 사장, 황진수 에어랩 사장 외 원로회원의 자녀 등이 회원으로 활동하고 있다. YCF는 앞으로도 다양한 프로그램을 통해 인적 네트워크를 쌓고 경영정보를 습득해 상호 발전을 도모하고 향후 인간개발연구원을 이끌어 가는 차세대 회원을 양성하는 모임으로 발전해나갈 것이다.



연구원 송년의 밤으로 함께 진행하였으며, 후원금을 기부하였습니다. 아울러 신년하례회 및 정기총회를 아래와 같이 진행하오니 많은 참석 바랍니다.

- 일 시 : 1월 16일(화)
- 장 소 : 명동 로얄호텔 스타(21층)

• **YCF(회장 김상래 / 총무 전병문)**의 12월 정기모임은 인간개발연구원 송년의 밤으로 함께 진행하였으며, 리셉션 시간의 와인을 협찬하였습니다. 1월 정기모임은 신년하례회 겸 임원 이·취임식을 가질 예정이니 회원들의 많은 참석 바랍니다.

- 일 시 : 1월 29일(월) 오후 7시
- 장 소 : 미정 (추후 상세안내)

• **차이니클럽(회장 홍순영 / 사무총장 이두호)**은 신년하례회를 1월 30일 명동 전국은행연합회관 18층 뱅커스클럽에서 가질 예정입니다. 상세 내용은 추후 안내 드리겠습니다.

자녀분의 결혼을 축하드립니다

• **방기봉(E&C정보기술 회장) 회원**의 장녀 지연양의 결혼식이 아래와 같이 있습니다. 축하드립니다.

- 아 래 -

- 일 시 : 1월 20일(토) 오전 11시 30분
- 장 소 : 한양대동문회관예식부 6층 대강당

■ 소모임 소식

• **이종기업동우회1그룹(회장 유상욱 / 총무 고지석)**은 2007년 신년하례회 겸 1월 정기모임을 아래와 같이 갖습니다. 회원들의 많은 참석 바랍니다.

- 일 시 : 1월 29일(월) 오후 7시
- 장 소 : 연식당(02-593-1010)

• **다락회(회장 박세직 / 총무 우창욱)**의 12월 정기모임은 인간개발연구원 송년의 밤으로 함께 진행하였으며, 후원금을 기부하였습니다. 아울러 신년하례회를 아래와 같이 준비하였으니 다락회 회원들은 부동반으로 참석하셔서 즐거운 자리가 되시기 바랍니다.

- 일 시 : 1월 9일(화) 오후 6시 30분
- 장 소 : 서울클럽(02-2238-6493)
- 연 사 : 조동춘 박사(밝은가정협의회 회장)
- 주 제 : 아름다운 인생관리

• **화목회(회장 황석희 / 총무 김창호)**의 12월 정기모임은 인간개발

창립기념일을 축하드립니다

비틀맵	김은영 대표이사	1월 1일
주식회사 유섬	김영덕 회장	1월 1일
정보실업	오성호 대표	1월 3일
신일금속센터(주)	김종엽 사장	1월 8일
(주)E&C정보기술	방기봉 회장	1월 8일
코리아홈쇼핑	박인규 대표이사	1월 19일
(주)실버텍스	정만우 대표	1월 21일
나경상사(주)	이승우 회장	1월 23일
청미원(주)	윤동노 대표이사	1월 25일
신구종합건설(주)	김성귀 회장	1월 29일
(주)광인기업	김용희 회장	1월 30일

회원님의 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 **홍보**하실 수 있습니다.

- 회원소식 : 정성숙 ssj@khdi.or.kr
- 월보원고 : 정용달 dal2020@khdi.or.kr
- 홈페이지 : www.khdi.or.kr
- 전 화 : 02-2203-3500 · 팩 스 : 2203-1974

■ 연구원소식

• 경영자연구회 만족도 설문조사 실시



12월 21일 1483회 연구회를 끝으로 2006년 인간개발경영자연구회가 막을 내렸다. 매주 회원들의 성원 속에 한 주도 빠짐없이 열렸던 연구회는 경영자들의 배움의 장으로 자리를 잡으며 2007년 새로운 학습의

장을 준비하고 있다.

이에 본원에서는 지난 한 해 연구회를 정리하고 회원들의 만족도를 알아보는 한편 올 한해 연구회에 대한 회원서비스를 점검 확대하기 위한 설문조사를 실시하였다. 이 설문조사는 연구회 현장답변과 추후 답변서를 보내오신 분들의 내용을 정리하였으며, 복수응답 형식으로 진행되었다.

먼저 2006년 경영자연구회에 대한 만족여부를 묻는 질문에 응답자의 대다수는 만족한다고 답변했으며, 그 이유로 다양한 강사진을 통한 내용에 만족감을 표시했다. 또한 당시 사회적 이슈와 결부되는 강사섭외가 시기적절했다는 평가가 주를 이루었다. 이에 반해 만족스럽지 못하다는 의견을 주신 회원들은 그 이유로 강사의 강연준비 부족, 질문자 제한, 질문자의 예의·질문요지 전달부족 등을 꼽았다. 이는 연구회의 사전준비가 더욱 철저해야 함을 시사하는 부분이다.

다음 질문은 2006년 가장 기억나는 연구회를 묻는 질문이었다. 이 질문에는 여러 강사들이 거론되었는데, 1월 5일 신년하례회에서 강연하신 윤석철 교수의 강연을 가장 많은 회원들이 기억하고 있었다. 그리고 반기문 유엔 사무총장의 강연이 시기적절했다는 평가를 받았고, 후원표 KT 전무, 김호준 BMW코리아 사장 등 기업인의 강연을 기억하는 회원들이 많았다. 이 외에도 회원들은 이여령 전 문화부 장관, 박세일 서울대 교수, 김홍식 전 장성군수, 정구현 삼성경제연구소 소장 등의 강연을 명강연으로 선정했다.

지난 한 해 인간개발연구원이 개최한 행사 중 가장 기억에 남는 행사를 묻는 질문에서는 많은 회원들이 지난 8월의 국정원 방문과 9월의 길림성 동북아투자유치박람회 참관을 꼽았다.

선호하는 강사를 묻는 질문에서는 기업인을 강사로 초청했으면 좋겠다는 답변이 가장 많아 경영자들이 주축이 되는 모임의 성격상 기업인 선호 경향이 높음을 알 수 있었다. 그러나 뒤를 이은 답변에 언론인, 문화예술인을 강사로 초청했으면 하는 바람이 상대적으로 높아 회원들의 다양한 지식 충족 욕구를 느끼게 했다.

주제물 다루었으면 하는 분야에 대한 질문에서도 기업인을 선호하는 경향과 마찬가지로 경영에 관련된 연구회 개최를 가장 선호했으며, 문화 분야에 대한 주제가 그 뒤를 이었다. 여기에 건강 분야에 대한 요구도 높은 편으로 나타나 회원들의 건강에 대한 관심을 엿볼 수 있었다.

다음으로 연구원의 각종 모임을 다양한 장소에서 개최해보고자 질문한 선호하는 모임장소를 묻는 질문에서는 20년 넘게 한곳에서 진행하던 전통성 때문인지 대다수의 회원들이 현재의 장소에 만족하다고 답변했다. 그러나 강남 지역의 호텔 등 장소를 옮겨가며 진행했으면 하는 바람도 커

향후 장소 선택 시 고려해야 할 사항으로 여겨진다.

마지막으로 인간개발연구원에 바라는 의견을 묻는 질문에 많은 회원들이 회원간 친목행사, 교류기회 증진 등 회원간의 유대관계 강화를 위한 프로그램을 요구했다. 특히 젊은층 회원들의 욕구가 강해 연구원의 역사성에 대해 신규회원들의 활동이 연구원의 새로운 비전달성에 중추적 역할을 한다는 것을 감안하면 적극적인 프로그램 개발이 필요할 것으로 보인다.

이에 본원에서는 설문조사 결과를 토대로 올 한해 보다 다양한 주제의 명강사들을 초청해 회원들의 요구에 응할 것이며, 회원서비스 또한 다양하게 확대해 회원들과 함께 성장하는 기관으로 거듭나고자 노력할 것이다.

■ 지자체소식

• 재경부 지역특화발전특구지역 - 원주시, 여주군 선정

재정경제부는 '제10회 지역특화발전특구위원회'를 개최하고 기초 지방자치단체의 지역특화발전사업을 지원하기 위해 7개 지역특구를 신규로 지정했다고 밝혔다. 이에 본원과 지방자치아카데미를 운영하고 있는 원주시(시장 김기영)가 옷·한지 산업특구로 지정되었고, 여주군(군수 이기수)이 전국 최초로 쌀 산업특구로 지정돼 전락산업으로 집중 육성된다. 지역특화발전특구제도는 기초자치단체의 지역특화발전사업을 지원하기 위해 일정 지역을 특구로 지정, 선택적으로 규제특례를 적용토록 하는 제도이다.

• 행자부 신활력사업 선정 발표

행정자치부의 신활력사업은 참여정부의 낙후지역 개발정책으로 매년 20~30억씩 최대 9년간 지원하는 사업으로써 2006년도 추진실적 종합평가가 실시되었다. 이번 평가에서 신활력사업에 선정된 지역은 지역혁신역량 강화, 사업성과 등이 높은 군으로서 본원과 아카데미를 운영하고 있는 무안군, 장수군, 청양군, 평창군, 하동군 등 26개 시·군이 선정·발표되었다.

• 무안군 : 무안 백련 클러스터 구축사업

- 연(백련) 재배 및 가공상품과 체험형 관광상품의 체계적 연계로 지역경제 활성화에 기여

• 장수군 : 장수한우 Brand Power 클러스터 구축사업

- 지역순환농업시스템을 구축, 장수한우의 브랜드 가치를 높여 농가 소득 증대에 기여

• 청양군 : 파워 7갑 특화사업

- 신활력사업의 추진전략을 확립하여 체계적·단계적으로 접근, 성과를 고양

• 평창군 : Happy700 브랜드 강화사업

- 지역브랜드 개념을 도입하여 시장교섭력 강화, 생산자 조직 강화 등으로 소득증대에 기여

• 하동군 : 세계적 명차 육성사업

- 주민, 대학·연구소 등이 체계적으로 연계, 녹차 품질개선 및 전국적 브랜드화 추진

문화지식병영 후원을 위한 인간개발연구원 송년의 밤

Happy & Music Story

인간개발연구원과 한국엘엠아이는 한해를 되돌아보고 새해의 희망을 나누며 문화지식병영을 후원하는 자리로 지난 12월 26일 프라자호텔 그랜드볼룸에서 기업대표, 전현직 고위 공직자와 지방자치단체장, 군 고위인사, 리더십과정 수료자들을 모시고 송년의 밤 행사를 가졌다. 이런 참여는 육군본부, 공군본부, 5군단에서 시행된 병영혁신아카데미와 리더십교육의 장을 넓혀 2007년에는 더 많은 군대와 장병들에게 혜택을 줄 수 있는 사회적 분위기를 만드는데 힘이 될 것이다.

이번 행사는 김장수 국방부 장관의 축하메시지를 비롯해 이성규 3군사령부 부사령관, 임충빈 육군사관학교 교장, 한성주 공군본부 정책홍보실장 등 이 사업의 주축이 될 군부대 인사들이 대거 참석했다. 그리고 연구원이 지식공동체로 성장하는데 기여해주시는 강사, 정·관계 인사, 교육을 진행중인 자치단체장 중 정성진 국가청렴위원회 위원장, 김수근 최저임금위원회 위원장, 송위섭 사람입국일자리위원회 위원장, 박호군 인천대 총장, 김진현 전 과거부 장관, 이태복 전 보건복지부 장관, 김인호 중소기업연구원 원장, 김충배 한국국방연구원 원장, 조유행 경남 하동군수, 김흥식 전 장성군수 등이 참석했다. 특히 언제나 묵묵히 모든 행사에 기여해주시는 유상옥 코리아나화장품 회장, 이심 주택문화사 사장, 박세직 재향군인회 회장, 김정배 수성 사장, 김상래 성도GL 사장 등 경영자연구회를 통해 매주 함께 정을 나누던 회원들의 참여와 환호가 가장 빛났다.

부드러운 재즈의 향연과 러시아 볼쇼이오페라의 프리마돈나 이종미 소프라노의 장르를 넘나드는 음악, 그리고 행복디자이너 최윤희 작가의 감칠맛 나는 행복학은 가족과 함께한 분들이 많았던 모임에서 웃음과 감동을 주는 에너지가 되었다. 한국MC협회 방우정 회장은 유머가 넘치는 사회로 기부를 했고, 많은 분들이 경품을 협찬해주셔서 동남아왕복항공권을 받은 '손자병법'의 박재희 한국예술종합학교 교수와, 조순 회장의 휘호를 받은 '따뜻한 카리스마' 이종선 이미지컨설팅 대표 등 활짝 핀 웃음이 만발하는 풍성한 자리가 되었다. 또한 이날 '좋은세상을 만들어가는 사람들' 사진전을 통해 월보 표지사진을 촬영하고 계신 오경근 원장의 인물사진을 감상하는 것도 행사의 모미였다.

인간개발연구원은 군 장병들이 제2의 인생에서 더욱 큰 비전을 가지고 제대할 수 있는 문화지식병영 만들기 캠페인을 지속적으로 전개해나갈 것이며, 이러한 취지에 뜻을 함께 해주신 많은 분들께 진심으로 감사드립니다.



01 인간개발연구원 송년의 밤 02축배제를 하고 있는 유상옥 회장 03장만기 회장은 이날 문화지식병영 비전을 함께 나누었다 04축배제를 하고 있는 임충빈 육사 교장 05성기문 재즈밴드의 오프닝 공연 06이종미 소프라노의 열정적인 공연이 이어졌다 07최윤희 작가의 구수한 행복이야기 08사회자 방우정과 함께 하는 나눔의 시간 09많은 분들이 무제한 경품에 당첨되는 행운을 누렸다 10이번 송년모임은 오경근 원장의 인물사진전이 함께 열렸다



송년의 밤 협찬과 후원을 진심으로 감사드립니다

공한수 Big Dream&Success 사장 <우리2세 걸작품 만드는 길>도서 120권	이심 (주)주택문화사 사장 <참살이한옥> 도서 200권/노년시대신문, 한국주택신문 200부	김창송	성원교역주) 회장
권경현 (주)교보문고 사장 CEO권경도서 30권	이원기 원풍물산(주) 회장	김창철	(주)정림건축 명예회장
김명신 라코리닉드파리 원장 가업트레이닝 진료권 10만원권 5매	이재용 세람상호저축은행 회장	박성래	동익건설주) 회장
김연호 (주)한길사 사장 로마인이야기 전집 2세트	이태복 (사)인간과 대지 이사장	박성훈	(주)모간 사장
김영곤 21세기북스 사장 <탁월함의 함정> 도서 250권	인간개발연구원 회장 김상래 / 총무 전병문	심대섭	명동의류 회장
김영대 대성그룹 회장 백화점상품권 10만원권 3매	YCF	오성호	점보실업 사장
김익영 도예작가 도예작품 1점	장경작 호텔롯데 사장	유우중	다이아몬드치(재)주) 회장
문국현 문국현 유행캠퍼리 사장 고급치킨타올 240개	조순 조순 전 경제부총리	윤백중	심화비날주) 회장
박인규 코리아홈쇼핑 사장 디빅스플레이어 5대	조유행 경남 하동군수	이용국	신원철공업(주) 회장
박찬범 (주)아시아항공 부회장 동남아왕복항공권 2매	조철훈 캔들랜차드컨설팅그룹 대표	인간개발연구원 이종1그룹	회장 유상옥 / 총무 고지석
성명진 제이스텍(주) 회장 레인더 파동유각수 9박스	최수부 광동제약(주) 회장	인간개발연구원 다락회	회장 박세직 / 총무 우창욱
손경식 흥익삼경개명원 원장 서예 1점	한중덕 전 통인안전보관주) 부사장	인간개발연구원 화목회	회장 황석희 / 총무 김창호
신숙희 우먼타임스(주) 사장 공기청정기	홍성원 (주)현대홈쇼핑 사장	인간개발연구원 인목회	회장 김경배 / 총무 한중덕
윤건우 삼보주단 사장 고급와인 2병	홍승국 에버그린MST(주) 사장	인간개발연구원 인경회	회장 이심 / 총무 윤건우
윤석공 웅진그룹 회장 쿼첸알력발수 2대	홍해근 (주)리빙클럽 대표	장찬기	(북)해동재단 회장
윤영삼 (주)다산 회장 액서사리 10점	<< 후원금 >>	정진호	경쟁력평가원 원장
윤용자 바이오큐틴 대표 두피관리권 2매 / 피부관리권 3매	김인호 셀리코리아 사장	정성현	(주)제이에스엔지니어링 사장
윤지현 성덕대학 학장 부부커피잔 10세트 / 인주함 20개		허신행	전 농림수산부 장관

LMI & YOU

긍정적인 기대를 가지고 한 해의 계획을 세우십시오 금년이야말로 대 도약의 해가 될 것입니다

새해가 되면 우리는 누구나 설레는 마음으로 새로운 꿈을 꾸고 목표를 세웁니다. 칼라일은 진정으로 원하는 일을 찾은 사람은 또 다른 행복을 찾지 말라고 했습니다. 그러나 진정으로 열정을 쏟을 수 있는 일을 찾아내는 작업이 쉬운 일은 아닙니다. 자신의 내면 깊숙이 자리한 자신의 감정과 욕구를 마주해본 경험이 없기 때문에 그 일이 익숙하지 않습니다.

대부분의 사람들이 자신이 인생에서 갖고 싶고, 하고 싶고, 되고 싶은 것이 무엇인지를 잘 알지 못하는 것 같습니다. 자기가 인생에서 진정으로 원하는 것이 무엇인지를 아는 것은 성공하고 행복하기 위한 중요한 자질입니다. 자신의 의식적, 무의식적, 심리적, 생리적인 이 모든 욕구를 발견하기 위해 얼마만큼 시간과 노력을 투자하고 있습니까?

현실과 외부상황을 이성적으로 바라보면 꿈을 꾸고, 긍정적인 기대를 할 수가 없습니다. 성공적인 사람에게 있어서, 강렬하게 타오르는 열망은 습관이고, 삶의 방식이요, 신중한 행동의 과정입니다. 성공한 사람들은 긍정적인 기대를 갖고 상상하고 그것을 이루어냅니다. 꿈은 마음의 눈으로 미래를 보는 능력입니다. 상상은 삶에서 무기력과 두려움을 극복할 강력한 원동력이 됩니다. 그것이 단순한 희망이 아닌 진정으로 원하는 욕망일 때, 그 욕망이 실현되리라는 믿음과 기대가 뒷받침 될 때, 시간과 관심과 돈을 한 곳에 집중하게 됩니다.

LMI의 설립자 폴 J. 마이어는 자신이 건강에 신경을 쓰는 것도, 열심히 책을 읽는 것도, 우정을 평생 유지하는 것도, 평생 베풀을 실천하는 것도 모두 30세 때 자신의 장기계획을 세운 결과 변화된 생활양식 때문이라고 말합니다.

두 눈을 부릅뜨고 자신의 마음을 들여다보기 위해 조용한 시간을 내십시오. 평범한 일상에서 삶의 목표에 이르기까지, 새해에 이루기를 바라는 목록을 적고 스스로 질문을 던져보십시오. 그것만으로도 많은 발견이 이루어지며 놀라운 일이 일어날 것입니다.

- 새해에 진정으로 이루기를 바라는 일이 무엇인가?
- 왜 그 일이 나에게 그렇게 중요한가?
- 그 일이 이루어지면 어떤 혜택이 있는가?
- 그 일을 이루는데 걸림돌이 되는 사고나 습관은 어떤 것이 있는가?
- 걸림돌이 되는 외부요인은 무엇인가?
- 이 일을 누구와 함께 할 것인가?
- 이 일에 이만한 시간과 노력을 들일 가치가 있는가?

치열한 노력에도 불구하고 궁극적인 승리는 진정한 꿈을 꾸는 사람의 것입니다. 위대한 업적을 기대하고 훌륭한 계획을 세워 매일 매일 그것을 추구하는 사람은 성공할 수밖에 없습니다. 금년이야말로 "당신의 생생한 꿈을 실현하는 해"가 되시기를 기원합니다.

"당신이 생생하게 상상하고, 간절히 바라고, 진지하게 믿고, 열정적으로 행동하면 그 일이 무슨 일이든 반드시 이루어집니다" - 폴 J. 마이어

* 한국엘엠아이는 지난해 군의 지휘관, 대학의 교수, 기업의 임원 및 핵심인재들과 개인의 변화, 조직의 혁신과 성과향상을 이루도록 기여했습니다. 새해에도 많은 성원 부탁드립니다.

■ 한국엘엠아이(주) 소식



• 12월 12일(화) 육군본부에서 김동기 인참부 준장 외 11명이 '성공하는 리더의 퍼스널 리더십(EPL)' 수료식을 마쳤다.

• (주)하도에서는 12월 27일(수) 인천 로얄호텔에서 '효과적인 성과향상(EPP)' 수료식을 마쳤다.

• 숙명여대에서는 매주(목) 오후 3시~5시에 '성공하는 리더의 퍼스널 리더십(EPL) 8기'가 진행 중이다.

• 본사에서는 매주 '성공하는 리더의 퍼스널 리더십(EPL)' 프로그램의 75기, 76기 교육이 진행 중이다.

■ 참가 및 사내교육 문의

한국엘엠아이(주) www.lmikorea.com
Tel. 02-2202-8700 / Fax. 02-445-2086

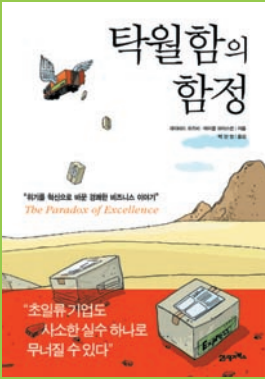
■ 한국엘엠아이 라이선스 Big Dream&Success 모임안내

• 제 39차 LMI 수료자모임이 1월 15일(월) 오후 6시 30분부터 안국교육장에서 한국이 낳은 최고의 명소리꾼 장사익씨를 모시고 "음악과 나의 인생"이라는 주제로 열린다.

• LMI Kick-off meeting이 1월 11일(목), 19일(금), 26일(금) 오후 3시부터 안국교육장에서 열린다.

■ 참가 및 사내교육 문의

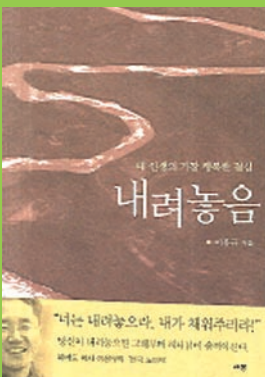
Tel. 02-774-3230 / www.whynotyou.co.kr



데이비드 모즈비, 마이클 와이즈먼 지음 / 21세기북스 / 184쪽



토드 흠킨스, 레이 힐버트 지음 / 위즈덤하우스 / 220쪽



이용규 지음 / 규장 / 247쪽

●◎ 탁월함의 함정

위기를 혁신으로 바꾼 경쾌한 비즈니스 이야기!

대부분의 기업들은 목표로 정했던 성공을 이루고 최고의 실적을 유지하게 되면, 기존의 성공방식을 고수하게 되어 환경 변화에 더욱 둔감해져 버린다. 즉 '성공'이 오히려 실패 요인이 되어 버리는 상황이 된다. 이 책에서는 이렇게 경쟁우위의 성과가 기업을 위기에 빠뜨리는 함정이 될 수 있다는 신선한 경고로 출발한다.

그리고 최고의 기업에 몸담고 있는 책 속 임원진들의 모습을 통해 항상 어렵고 큰일에만 신경을 쓸 뿐 작은 실수 하나에 둔감해지고, 새로운 고객의 목소리에만 귀 기울일 뿐 기존 고객들의 목소리에는 신속하게 응답하지 않는다는 점을 꼬집는다. 그리고 익숙해진 업무상의 실수가 자신의 업무능력을 떨어뜨리고, 나아가 몸담고 있는 기업의 위기까지 불러일으킬 수 있다는 메시지가 경쾌하고 재치 넘치는 소설형식으로 전개된다. '탁월함의 함정'이란 일을 더 잘할수록 성과가 겉으로 드러나지 않게 된다는 점과 성과가 향상되었다고 반드시 그 가치 또한 높게 인정받는 것이 아님을 의미한다.

저자는 완벽함의 그늘에 빠져 위기 시점을 잘 파악하지 못하는 비즈니스맨들을 위해 위기관리를 위한 탁월한 메시지를 전달하며, 사소한 실수 하나가 기업을 무너뜨릴 수 있다는 것을 강조한다. 특히 소설 뒷부분에는 위기극복을 위한 자기평가 방법과 단계별 성과목표 및 내용을 보여준다.

●◎ 청소부 밥

나이 든 청소부가 젊은 CEO에게 들려주는 인생의 진정한 행복과 지혜!

젊은 나이에 CEO가 된 로저. 겉으로 보기엔 행복할 것 같지만 회사는 경영위기에 처해있고, 아내와 아이들과 함께 할 시간조차 없어 불행하다. 이런 그의 앞에 청소부 밥이 나타난다. 밥은 로저와 친구가 되고, 직장생활과 가정생활 모두를 조화롭게 이끄는 삶으로 로저를 안내한다.

이 책은 오로지 성공을 위해 앞만 보고 달리다 지쳐버린 현대인들에게 진정한 삶의 행복, 또 인생에서 정말 소중한 것이 무엇인지를 생각할 기회를 선사한다. 많은 자기계발서들이 '지금 당장 바뀌지 않으면 미래는 없다'고 강요하는 것과 달리 '성공은 삶의 본질이 아니다'라는 기본 바탕 아래 일상의 작은 일, 흥미로운 경험담을 부담 없이 보여준다.

그래서 지금 자신이 행복한가를 되돌아볼 기회를 제공하며, 서두를 필요가 없다는 진리를 알려준다. 우리 주위에는 청소부 밥처럼 따로 시간을 내서 행복에 대해 들려줄 만큼 한가한 이도, 그럴 만큼 경험이 많은 이도, 지혜가 많은 이도 많지 않다. 이런 현실에서 재미있는 소설로 구성된 이 책은 읽는 시간이 짧은 것에 비해 큰 깨달음을 안겨준다.

●◎ 내려놓음

“당신이 내려놓으면 하나님이 움직이신다!”

무엇으로 나의 삶을 풍성하고 행복하게 할 수 있을까. 이 책에서는 움켜잡으면 소멸되나 내맡기면 풍성해지는 영적 비밀을 체험함과 동시에 저자가 하나님의 말씀을 듣고 순종했던 삶의 현장들을 만날 수 있다.

삶은 하나님께서 주신 선물이고 은혜이건만 우리는 끊임없이 내 것을 주장한다. 내 생각, 내 욕심, 내 소유... 그렇게 내 것 챙기기에만 골몰할 때 하나님은 우리에게 모든 것을 “내려놓으라”고 말씀하신다. 이때 영적으로 어린아이인 우리는 내려놓으면 빼앗긴다고 생각하여 선뜻 순종하지 못한다.

그렇다면 진정 내려놓음은 무엇이고, 하나님은 왜 우리에게 내려놓으라고 하십니까? 이 책은 '내려놓음'이란 나를 비우고 하나님으로 채우는 삶의 결단이라고 말한다. 또한 하나님에 내려놓으라고 하는 이유는 우리가 내려놓을 때 비로소 그것이 진짜 우리 것이 되기 때문이며, 하나님이 우리에게 더 좋은 것을 주시려고 하기 때문이라는 메시지를 전한다.

21세기 중국의 비전

조 순 인간개발연구원 명예회장 / 前 경제부총리



오랜만에 중국 북경을 방문했다. 좋은 건물이 많이 들어서고 사람들의 옷차림이 화려해지고, 교통 혼잡이 가중된 것을 제외하고는 전과 별 차이가 없었다. 그런 외모보다는 오히려 경제, 외교, 문화면에서 이 나라가 보이고 있는 활기있는 모습을 찾고자 했으나, 이것도 겉으로 나타날 리가 없었다.

이 나라 경제발전의 폭과 속도는 세계역사상 전례가 없다. 금년의 GDP 성장률은 10%이상이며, 외화 보유고는 1조 달러를 상회한다. 앞으로 11차 계획대로 8% 수준의 감속은 있겠지만, 여전히 고도성장은 계속될 것이다. 올림픽 후에는 경기 후퇴가 있을 것으로 보는 견해도 있으나 나는 그렇지 않을 것으로 본다. 이 나라는 긴 숨고르기를 하지 않고 달릴 것이다.

경제보다도 더욱 돋보이는 것은 이 나라 외교이다. 우르무치시에서 열린 중앙아시아와 러시아를 포함하는 상해그룹의 회의, 광둥성에서 열린 동남

아 나라들의 고위층 회의 등은 모두 중요한 회의였다. 아프리카 48개국 중 대부분의 국가원수 급 수뇌부가 참석한 중국-아프리카 정상회담은 역사적인 일이었다. 교착상태에 있던 6자회담의 속개, 미국의 폴슨 재무장관을 포함하는 미국 장관 7명과의 전략경제협의 등도 전례 없는 획기적인 일이었다. 북경은 완전히 세계 외교무대의 가장 화려한 센터 중의 하나가 되었다.

중국의 CCTV는 지금 15세기 이후 세계에 나타난 9개 대국(포르투갈, 스페인, 네덜란드, 영국, 프랑스, 독일, 러시아, 일본, 미국)의 부침(浮沈)의 역사를 내용으로 하는 시리즈를 방영하고 있다. CCTV가 이 프로그램을 만드는데 약 3년이 걸렸는데, 그것을 구상한 것은 거의 후진타오 주석이 등장한 직후가 아닌가 생각된다. 이 프로그램의 목적은 중국이 앞으로 경제·문화 대국이 됐을 때, 국민이 마음의 준비를 하도록 유도함에 있다고 보인다. 여기에 중국정부의 원시적인 비전이 엿보인다.

중국은 또, 금년 초부터 전국 주요도시에서 ‘문화창의산업박람회’를 개최해오다가 12월 10일~14일에는 마지막으로 북경시에서 그것을 개최한바 있다. 이 박람회의 일환으로 ‘문화창의산업발전 국제포럼’이 열렸는데, 나는 주제강연을 위촉받았다. 나는 이 요청에 따라, “중국경제발전의 문화적 기조”라는 제목으로 강연을 행한바 있다. 이 박람회와 포럼의 목적은 중국이 원하는 발전은 단순한 GDP 성장이 아니라, 가급적이면 문화적인 콘텐츠가 많아야 한다는 취지인 것 같았다. 중국이 역사상 개발해 온, 해외에는 거의 알려지지 않은, 문화적인 요소를 산업에 활용하자는 것이다. 또 중국인이 가지는 문화 창의성을 개발함으로써 문화대국으로 만들자는 의미를 담고 있다.

우리는 경제학에서 이노베이션이라 하면 항상 IT나 BT 등 과학기술의 발전을 연상하는데, 중국은 거기에다가 문화적인, 이를테면 미술, 음악, 연극, 문학 등의 콘텐츠를 담아서 중국산업의 내용을 풍부히 하자는 것이 아닌가 생각된다. 여기에도 중국의 원시적인 비전이 엿보인다. 21세기는 과학기술의 세기인 동시에 문화의 세기가 될 것을 예기하고 있는 것이다.

중국경제에는 어두운 점도 많다. 어두운 점은 주로 자연환경에 관한 것, 이를테면 나라의 지형에 균형이 없는 점, 수자원이나 에너지자원이 부족하다는 점, 그리고 지정학적으로 사주에 강력한 이웃나라들이 이 나라를 둘러싸고 있어서, 안보를 확보하기가 쉽지 않다는 점 등을 들 수 있다. 아무튼 중국은 지금까지 원시적인 비전을 가진 정부를 만나서, 밝은 미래를 향해 질주하고 있다. 좋은 비전을 가지고 그것을 실현시키는 정부, 언제 어디에서나 이것이 나라의 가장 큰 보배이다. (人間)





저렴하게 드리는 것만이 최선이 아님을 잘 알고 있습니다!

롯데마트는 서로 돕고 더불어 커가는 기업문화를 만들어 갑니다.

롯데마트는 마일리지 고객의 구매금액을 지역단체에 적립하여
운영재원을 지원하는 “지역사랑 마일리지 제도”를 운영하고 있으며,
연중 캠페인 “더불어 잘살기” 행사를 통해 어려운 이웃과 함께 하고 있습니다.



롯데마트 지역사랑 마일리지는?

- 구매하신 영수증으로 점별 등록된 지역단체에 구매금액을 적립하여 총금액의 0.5%에 해당하는 금액을 지원하는 지역 환원제도입니다.
- 점별 고객만족 센터에서 지원대상 단체 등록을 하셔야 합니다.
(제출서류: 단체 증빙 서류 사본, 단체 대표자 주민등록 등본 또는 주민등록증 사본, 단체 명의의 통장사본, 마일리지 카드)
- 제출하신 서류를 검토한 후 시스템에 단체 등록 하며, 등록후 연락드립니다.
- 단체 후원은 매장내 무인적립기에서 영수증 바코드를 스캐닝하시면 자동으로 적립됩니다.
- 기타 자세한 사항은 점별 고객만족센터로 문의 하시면 친절히 상담해 드립니다.

세상에 위험이 있다면 저희에겐 안심이 있습니다

1949년 창립 이후 지금까지
보험을 통한 안심생활서비스로
세상의 위험으로 부터
고객의 행복을 지켜 온 사람들.
앞으로도 탁월한 상품개발과 서비스로
일년 365일 변함없는 감동 서비스를
펼쳐가겠습니다.

고객의 행복에서 보람을 찾는 사람들

저희는 제일화재입니다

Think tomorrow



당신이 제일 행복하기를...

1 제일화재
www.firstfire.co.kr