

Better People Better World

좋은사람 좋은세상

2008 11·12

“요람에서 요람까지”

중소기업 위한 글로벌 종합금융그룹으로 성장 이끌 것

머릿글 조인스HR 대표 가재산

11·12월프로그램

Issue&Seminar 성균관대 교수 유필화

CoverStory 기업은행 행장 윤용로

리더십이야기

Fam Tour [회원친선] 증평군 팸투어

세상을 보는 눈 한국웃음경영연구소 소장 이요셉

지자체포커스 강원도 양양군 군수 이진호

회원광장 Big Dream & Success 원장 공한수

명사초청특강 동국대 석좌교수 조벽

발행인편지

윤병철칼럼

표지인물 윤용로 행장 | 사진 오경근 원장



인간개발연구원
KOREA HUMAN DEVELOPMENT INSTITUTE

통권 제90호 [비매물] 등록번호 : 서울 마 03200 발행일 : 2008년 11월 1일 발행인 : 장만기
편집: 정용달 T.070-7500-9500(대) F.2203-1974 디자인·페가수스(www.pegasus.or.kr)
주소 : 135-280 서울시 강남구 대치동 966-4 동성빌딩 202호 www.khdi.or.kr (주)동명인쇄



보이지 않는 곳에서부터
한국콜마의 아름다움은 시작되고 있습니다

삶을 아름답고 건강하게 가꿔주는 생활속에서
 당신은 이미 한국콜마를 만나고 있습니다.

가까이 있는 화장품의 뒷면을 살짝 살펴보세요.
 한국콜마의 R&D기술력이 당신 곁에 있습니다.

화장품 · 의약품 연구개발 전문기업 - 한국콜마



K · CGMP적합
 ISO9001인증

100년 기술의 R&D노하우 - 한국콜마

화장품 · 의약품 ODM, OEM 분야의 세계적인 전문기업
 100년 역사를 자랑하는 연구개발 중심의 테크놀로지 기업
 세계 9개국 콜마 글로벌 네트워크

미래(未來)는 현재(現在) 안에 있다

가재산 (주)조인스HR 대표

19

53년 하버드 대학원생으로부터 설문을 조사한 적이 있었다. 질문 내용은 “목표를 명확하게 써두고 있는가?”라는 것인데, 놀랍게

도 3%만이 그렇게 하고 있다고 대답하였다. 그로부터 20년이 지난 후 사회에 진출한 이들을 대상으로 다시 조사한 결과 목표를 정확히 쓰고 있다고 대답한 3%의 부가 나머지 97%의 부를 합한 것보다 많은 사실을 알 수 있었다고 한다. 이처럼 멋지고 성공적인 미래는 이를 위해 미리 준비하는 남다른 현재가 있기 때문에 가능하다.

미래라는 세계는 어느 순간에 툭 떨어지는 신세계는 아니다. 지금 거울에 투영되고 있는 현재의 모습이 바로 미래의 단초가 되며, 이렇게 하나하나 누적된 현재라는 합이 곧 미래의 모습이 된다. 대개 게으른 사람들은 심포나 마침표가 많다고 한다. 따라서 게으른 사람의 미래 모습은 일그러진 삶이 될 수밖에 없고, 지금 어두운 얼굴을 하고 있는 사람의 미래는 결코 밝을 수가 없다.

앨빈 토플러와 더불어 미래학의 양대 산맥으로 꼽히는 존 나이스비트 교수가 2006년 연말 방한, 삼성경제연구소 등에서 “한국의 미래”를 주제로 강연회를 가졌다. 대표적인 저서인 <메가트렌드>로 유명한 그는 “현재를 살피면 미래를 예측할 수 있다”면서 미래를 보는 현재의 마음가짐(Mind set)이 중요하다는 것을 역설하였다. 특히 그는 미래사회는 복잡성과 다양성, 그리고 고도의 창의성이 요구되는 시대이기 때문에 현재의 준비가 더욱 중요하다는 사실을 강조하였다.

요즘 세계 선진기업들은 인재전쟁이라 할만큼 우수인재 확보에 심혈을 기울이고 있는데, 이제 한사람이 수만 명, 수십 만 명을 먹여 살리는 시대다. 삼성의 이근희 회장 말대로 “10년 후 무엇을 먹



고 살 것인가?”라는 해답은 우수인재 확보와 양성에 있다. 우리나라에서도 기업은 물론 정부에서도 우수인재 확보와 양성은 물론, 개개인들의 인적자원개발에 부쩍 관심을 가지고 있는데, 이러한 움직임은 인적자원밖에 없는 우리나라가 강소국(強小國)이라는 미래를 준비하는 지름길이라고 생각된다.

미래를 준비하고 내다보는 에너지나 힘은 개인과 기업은 물론 국가 전체에 필요하다. 지금 우리나라의 정치나 사회적 분위기는 미래 지향적이기보다 과거의 역사나 현재에 지나치게 쏠림현상이 벌어지고 있다. 이러한 쏠림현상은 자칫하면 포퓰리즘에 빠지기 쉽고, 앞으로 전진하지 못한 채 제자리 뛰기에 불과한 경기를 열심히 하고 있는 선수들에게 관중들은 멋도 모르고 박수만 보내고 있는지도 모른다. 그렇다고 해서 앞을 내다보지 못하고 지나치게 현재라는 맨홀에 빠져버리면 오히려 먼 미래를 어렵게 만들거나 변화와 도전을 멈추게 만들 수 있다.

최근 미국발 금융위기와 경제불황은 자칫하면 현재라는 덧이나 굴레에서 벗어날 수 없는 치명적인 장애요소가 될 수도 있다. 지금 어렵다고 해서 미래를 두려워할 필요는 없다. 희망을 가지고 살아있는 한, 하늘은 우리에게 항상 ‘새로운 현재’를 제공해주고 있기 때문이다. 아인슈타인은 <탈무드>의 애독자였다고 한다. 그는 종종 <탈무드>를 베껴 쓰곤 했는데, 그가 남긴 노트에는 이런 말이 쓰여 있었다.

“현재는 항상 미래의 출발점이다.”



가재산 대표

1954년 생으로 서강대 경영학과를 졸업하고 동 대학 경영대학원 MBA, 고려대 최고금융자과정, KAIST CEO 과정을 수료했다. 삼성물산, 삼성회장 비서실, 삼성생명, 삼성자동차 등에서 인력개발 및 인사교육, 경영지원 등의 업무를 담당하면서 이사 및 상무로 일했다. A&D신용정보(주) 대표이사, 노동부 BEST HRD 평가위원, 행정자치부 지방혁신 전문위원, 숙명여대 평생교육원 교수 등을 역임했다. 현재 조인스HR 대표로 신인사제도, 경영혁신 및 변화관리, 조직혁신, 핵심인력 양성과 관련해 활발한 활동을 하고 있다.

인간개발경영자연구회 프로그램

매주 목요일 07:00~09:00



교육의 진화로 본 미래의 세계

제1571회 11월 6일 롯데호텔(소공동) 2층 크리스탈볼룸

2030년이 되면 평균수명이 100세에 이르러 노인들은 건강한 노년기를 맞게 된다. 또한 그들은 지적 호기심이나 사회공헌심리로 인해 재교육을 원하게 된다. 전 세계적으로 다가오는 고령화 사회와 평생교육 트렌드는 종래에 없던 것이며, 때문에 이에 대비한 효율적인 제도나 시스템이 마련되어야 한다.

지금까지의 교육은 소수의 전문가들이 만들어낸 지식으로 대량 훈련시키고, 창조된 지식을 패키지로 전수했다. 그래서 창의성이나 평생교육이 필요 없었다. 하지만 지식정보화사회에서는 남이 생산한 지식을 외우는 것이 아니라 창의성, 협동, 지식을 응용해서 새로운 지식과 가치를 생산해야 살아남을 수 있다. 이를 위한 미래사회의 학습커뮤니티는 학생, 교사, 정부, 부모 등 4그룹이 함께 정보를 나누고 협동하면서 지식을 공동생산하고 평생학습을 추구하게 된다.

사회과학시스템 통합서비스를 제공하는 미국 '디자인월드'사의 테드 칸 대표는 미래교육은 대부분 포털로 갈 것이며, 평생교육에는 포털 이외에 대안이 없다고 단언한다. '디자인월드'사는 인터넷의 마구잡이 정보 오용을 막기 위한 국가집단지성 포털로서 날마다 업데이트된 정보와 정제된 지식을 제공한다.

이번 연구회에서는 자연과학분야의 중고등학교 과정을 통합한 '사이버 중고등학교' 등 가상현실 교육커뮤니티를 운영하고 있는 디자인월드사의 테드 칸 대표를 초빙하여 진화하는 교육의 세계를 통해 미래사회를 전망해보는 시간을 갖는다.

회사의 미래, 영업에 달려있다

제1572회 11월 13일 롯데호텔(소공동) 3층 사파이어볼룸

프로 영업사원이 되는 과정은 운동선수들의 훈련과정과 너무나도 흡사하다. 프로 영업사원이 되려면 사회적 기본소양, 제품관련 지식, 목표를 달성하겠다는 의지 등의 기본기가 있어야 한다. 영업을 잘하면 더 나은 인간관계를 형성하고, 나아가 적극적으로 인생을 살아갈 수 있다. 우수한 영업조직을 이끄는 리더가 되려면 상황에 따라 자신을 능수능란하게 변화시킬 수 있는 '카멜레온 리더십'을 발휘해야 한다.

최근 제약업계에서 '영업의 달인'이라 불리는 고양명 한독약품 사장이 자신의 35년간 현장 영업 노하우를 담은 영업 실전 지침서를 출판해 화제가 되고 있다. 고 사장은 영업을 '종합예술'이라고 정의한다. 그는 영업을 잘할 수 있는 가장 기초가 되는 방법으로 '경청'을 꼽는다. 상대방의 말을 단순히 잘 듣는 것이 아니라 그 사람이 원하는 것을 정확하게 파악하기 위해 상대방의 말과 행동에 집중해야 한다는 것이다. 그는 "자신이 팔고 싶은 것이 아니라 고객이 원하는 것에 대해 전략적으로 접근하면 영업에 성공할 수 있다"고 말한다.

이번 연구회에서는 '영업왕' 타이틀을 수 차례 거머쥐는 등 영업 및 마케팅 분야에서 뛰어난 실력을 인정받아 2005년 한독약품의 4대 사장에 취임해 화제가 되고 있는 고양명 사장을 초빙하여 영업의 핵심과 노하우를 들여보고 이를 통한 회사의 비전에 대해 이야기하는 시간을 갖는다.



테드 칸(Ted M. Khan)
DesignWorlds사 공동설립자 및 대표

UC 버클리대 심리학 박사 | 스탠포드대 특별초빙교수 | 산타클라라대 과학기술사회센터(CSTS) 선임연구원 | 뉴미디어컨소시움(NMC) 선임연구원 | 포항공과대 클라우드 혁신센터 컴퓨터기술정보과학(CTIC) 연구위원 | 중고등학교 과학기술공학 포털 개발 | 쌍방향 교육 학습 툴, 가상현실 속의 교육 툴 개발

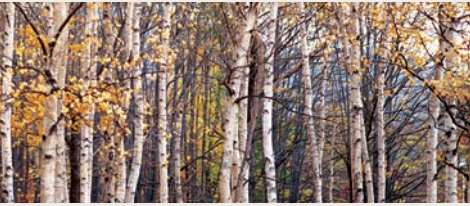


고양명 한독약품 사장

성공관대 약학과 졸업 | 고려대 마케팅 석사 | 경희대 법무대학원 국제법무지도자 과정 수료 | 1973년 한독약품 입사 | 롯데코리아 영업마케팅 이사 | 한독약품 영업담당 이사, 상무 | 아벤티스파마 부사장 | 사노피아벤티스 부사장 | 한국제약협회 이사

〈상훈〉 한국제약협회 회장상, 보건복지부 장관상

〈저서〉 Core of Business 영업의 핵심



인간개발경영자연구회는 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 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.



김인자 한국심리상담연구소 소장

美 성메리대 생화학과 졸업 | 美 로올라대 상담 및 생활지도 석사 | 美 성메리대 명예 인문학 박사 | 서강대 교양과정부 교수, 평생교육원장, 명예교수 | 한국가족치료학회 회장 | 한국현실요법연구회 회장 | 좋은인간 관계학회 회장

<저서> 현실요법과 선택이론, 사람의 마음을 여는 열쇠 8가지, 긍정적 중독(역서), 긍정심리학(역서) 외



김동수 듀폰 아시아태평양 사장

美 캘리포니아대 화학공학과 졸업 | 美 아이 다호대 화학공학 석사 | 다우 케미칼 생산, R&D, Project Management | 한화 경영관리실 관리담당 임원 | 듀폰 존스빌공장 부공장장 | 듀폰 울산공장 공장장 | 듀폰 아태지역 자동차사업 총책임자 | 듀폰 전세계 볼소 생산담당 총책임자 | 듀폰 전세계 부직포사업부 총책임자 | 듀폰 본사 부사장 겸 아시아태평양 사장 | 듀폰 코리아 회장

<저서> 너의 꿈을 대한민국에 가두지 마라

행복한 삶을 만드는 긍정심리의 힘

제1573회 11월 20일 롯데호텔(소공동) 2층 에메랄드룸

성공적인 직장생활을 위해서도 그렇지만 전반적인 삶의 태도에서 가장 중요한 것이 긍정적인 사고의 힘이다. 그러나 지금 우리시대는 개인의 좌절, 부부나 가족간의 갈등, 일터에서나 일반 사회살이 안에서 반목으로 많은 이들이 불안과 우울에 시달리고 있다.

불안과 우울로 인해 사람들은 흔히 짜증을 내기도 하고 원망하고 대항하고 공격하기도 한다. 이렇게 우울의 시대에서 사람들은 서로를 미워하고, 그래도 직성이 안 풀리면 법으로 또는 집단으로 때 지어 항거한다.

어떤 일이 떨어지면 '아, 그거 내가 한번 해볼까' 하는 사람이 있는 반면, 일이 떨어지기가 무섭게 안 되는 이유만 찾는 사람들이 있다. 외부적인 사실은 동일하게 존재하는데, 어떤 관점으로 일을 바라보느냐에 따라서 그 일이 잘 될 수도 있고, 안 될 수도 있다. 관점은 다르지만 결국 무조건 된다는 관점을 지닌 사람들이 일을 성공시키는 것이다. 개인도 그렇지만 조직의 리더가 진정으로 열정적, 긍정적, 적극적으로 행동하면 사회가 또 조직 전체가 긍정적, 적극적으로 바뀌게 되어 좋은 결과가 나타난다.

이번 연구회에서는 우리 사회에 심리학적 터닝포인트를 찾기 위해 올초 大仁공정심리교육재단을, 지난 6월에는 한국공정심리학회회를 발족해 '공정 정서 확산 운동'을 펴나가고 있는 한국심리상담연구소의 김인자 소장을 초빙하여 긍정마인드의 영향력과 사람의 마음을 여는 키포인트에 대해 알아보는 시간을 갖는다.

200년 기업영속의 비밀

제1574회 11월 27일 롯데호텔(소공동) 2층 크리스탈볼룸

NT, BT 등 혁신 기술의 발전, 에너지 및 환경문제의 심화, 글로벌화 진전 등 산업을 둘러싼 환경이 빠르게 변화하면서 기업들이 향후 전략 방향에 대해 고심하고 있다. 이런 가운데 1802년 화학기업으로 출발해 200년이 넘는 역사를 자랑하고 있는 듀폰은 한마디로 산전수전 다 거친 기업이라 할 수 있다.

듀폰의 특징은 변화를 추종하기보다는 주도하는 프론티어 정신에서 찾을 수 있다. 그것이 전통과 기업문화로 자리 잡으면서 혁신의 원동력으로 작용하였다. 듀폰의 프론티어 정신을 잘 나타내는 사례는 환경정책에서도 찾아 볼 수 있다. 예를 들어 2010년까지 전 세계 공장이나 연구소에서 사용하는 에너지의 10%를 재생가능 에너지로 조달한다거나, 2010년에는 매출액의 25%에 해당되는 제품 제조에 필요한 원료는 식물 등 비고갈성 자원으로 조달한다는 계획이다. 현재 이러한 계획은 순조롭게 진행 중이며, 이는 듀폰을 혁신기업으로 확실하게 각인시키는 효과를 발휘하고 있다.

듀폰의 홀리데이 회장은 "지난 200년간 우리는 스스로 과거와 결별하는 의사결정을 계속해왔다"고 말한 바 있다. 200년이 넘는 역사에 있어서 듀폰은 환경변화에 항상 능동적으로 대응해왔고, 그것이 경쟁에서 살아남은 원동력이 되었다는 것이다.

이번 연구회에서는 한국보다 해외에서 더 많이 알려진 비즈니스 리더 김동수 듀폰 코리아 회장을 초빙하여 급격한 환경변화와 혁신이 요구되는 시대에 듀폰의 사례를 통해 바람직한 혁신 방안이 무엇인지 생각해 보는 시간을 갖는다.

인간개발경영자연구회 프로그램

세계를 제패한 한국양궁의 비밀

제1575회 12월 4일 롯데호텔(소공동) 2층 에메랄드룸

활과 우리 민족의 인연은 고대국가 시절로 거슬러 올라간다. 고구려를 세운 동명왕이 활쏘기에 뛰어났던 사실이나 고구려 벽화에 기마 자세를 하면서도 뒤돌아 활을 쏘는 무사들의 모습에서 우리 민족의 뛰어난 활쏘기 솜씨는 쉽게 접할 수 있다. 고구려의 뛰어난 활쏘기 전통을 이어받은 대표적인 인물이 조선을 건국한 태조 이성계였다.

지난 베이징올림픽에서 한국선수단의 양궁 솜씨는 단연 돋보였다. 남녀 단체전에서 금메달을 따고, 남녀 개인전은 은메달에 머물렀지만 말 그대로 나가기만 하면 메달을 따는 신기의 궁술이다.

냉혹한 승부의 세계에서 25년간 한국 양궁의 세계 1등 신화를 만들어온 입지전적인 인물이 바로 한국양궁협회 서거원 전무다. 서 전무는 비인기, 약체로 꼽히던 대한민국 양궁 국가대표팀 코치를 맡아 1988년 서울올림픽에서 남녀 단체, 개인전 전 종목 금메달을 시작으로 신화를 써나가기 시작했다. 그는 내부 무한경쟁과 최악의 상황을 가정한 훈련과정, 권위가 아닌 믿음, 명령이 아닌 기다림, 강제가 아닌 대화의 리더십으로 선수들의 신뢰를 얻었다. 그가 한국 양궁만의 강점을 만들어간 과정은 오늘 날 우리 기업이 글로벌 경쟁에서 살아남고 지속 성장하는 과정과 일맥상통한다.

이번 연구회에서는 현장에서 한국 양궁의 금메달 신화를 진두지휘한 지도자 서거원 전무를 초빙하여 한국 양궁이 경쟁국들을 압도하며 세계 1위를 유지하는 전략이 무엇인지 알아보고, 그의 리더십, 그리고 목표 달성을 향한 뜨거운 열정에 대해 들어보는 시간을 갖는다.

지식의 대융합

제1576회 12월 11일 롯데호텔(소공동) 2층 에메랄드룸

학문 분야 전반에 걸쳐 융합의 바람이 거세다. 서로 다른 학문 사이의 경계를 넘나들며 새로운 연구 주제에 도전하는 학문 간 융합은 21세기 성장 동력이자 다종다양한 분야의 상상력, 창조성의 원동력으로서 새로운 미래지식의 패러다임을 구축하고 있다.

학문 간 융합은 대학사회뿐만 아니라 산업계 등 사회 전반의 관심사로 확산되는 추세다. 이런 분위기를 촉발시킨 것은 2001년 미국 과학재단과 상무부가 융합기술(convergent technology)에 관해 공동으로 작성한 정책문서이다. 이 문서는 나노기술, 생명공학기술, 정보기술, 인지과학 등 4대 분야가 상호의존적으로 결합되는 것을 융합 기술이라고 정의하고, 기술 융합으로 르네상스 정신에 다시 불을 붙일 때가 되었다고 천명하였다. 문서에 따르면 기술 융합이 완벽하게 구현되는 2020년을 전후로 인류가 새로운 르네상스를 맞게 되어 누구나 능력을 발휘하는 사회가 도래할 것으로 전망한다.

한국사회에서도 2006년부터 인문학의 위기가 쟁점이 되면서 인문학과 자연과학의 학제 간 연구가 인문학 타개책의 하나로 거론되기 시작했다. 이런 가운데 이인식 과학문화연구소장은 최근 과학기술과 인문학의 융합 과정과 그 역사, 신생 융합학문의 탄생에 관한 '지식 융합의 개론서' <지식의 대융합>을 출판해 지식의 대통합 과정에 대한 이해를 돕고 있다.

이번 연구회에서는 과학칼럼니스트로 왕성한 활동을 해온 이인식 소장을 초빙하여 학문 간 융합이 화두로 떠오르고 있는 가운데, 영역을 넘나드는 학문 간 융합에 대한 연구 성과와 신생 학문의 탄생에 관해 알아보는 시간을 갖는다.



서거원 한국양궁협회 전무

1988 서울올림픽 국가대표 양궁감독 | 2004 아테네올림픽 국가대표 양궁감독 | 2005 세계양궁연맹 발전위원회 위원 | 2007 독일 세계선수권대회 한국선수단 단장 | 한국 실업양궁연맹 부회장

<저서> 따뜻한 독증



이인식 과학문화연구소 소장

서울대 전자공학과 졸업 | 일진 이사 | 대성산업 상무이사 | 월간 정보기술 발행인 | 국가과학기술자문회의의 위원 | 대한민국 과학칼럼니스트 1호

<상훈> 제1회 한국공학한림원 해동상, 제47회 한국출판문화상

<상훈> 지식의 대융합, 미래교양사전, 짝짓기의 심리학 외



김종석 한국경제연구원 원장

서울대 경제학과 졸업 | 美 프린스턴대 경제학 석·박사 | 美 다트머스대 경제학과 교수 | 한국개발연구원 연구위원 | 바른사회 시민회의 공동대표 | 한국규제학회 회장 | 규제개혁위원회 위원 | UN 자문관, 케냐공화국 경제자문관 | 공정거래위원회 정책평가위원회 공동위원장 | 외교통상부 통상교섭자문위원 | 홍익대 경제학과 교수

〈저서〉 독립규제위원회의 발전방향, 규제영향평가제도의 도입 및 활용방안, 맨큐의 경제학(역)

기रो에 선 한국경제 - 한국경제 위기론의 허와 실

제1577회 12월 18일 롯데호텔(소공동) 2층 에메랄드룸

최근의 미국발 금융위기가 대형 글로벌투자은행의 몰락과 함께 전 세계 금융시장을 뒤흔들고 있다. 그 여파로 우리 경제여건도 하반기 들어 더욱 악화되고 있다. 다행히 국제사회의 강력한 공조로 금융위기가 최악의 국면은 벗어났으나, 지금의 금융위기가 실물경제의 위축으로 이어질 것이라는 전망이 확산되면서 우리 경제의 장기적인 침체가 우려되고 있다.

내수부진으로 인한 경기하강과 5%를 상회하는 물가상승으로 인한 스태그플레이션 우려, 부동산시장 침체, 선진국 경기침체로 인한 수출불안 등 앞날을 예측하기 힘든 것이 오늘의 한국경제다. 특히 부진한 경제실적과 대외불안이 상승작용을 일으키며 추가, 환율, 금리 등 금융지표들이 급등락을 거듭하는 등 금융시장이 크게 동요하고 있다.

이에 따라 국내외의 주요기관에서는 우리나라의 2009년 경제성장률을 3%대 중후반에 그칠 것이라는 전망을 내놓고 있다. 이는 정부가 예상한 5% 안팎에 비해 훨씬 낮은 수치다. 세계경제 침체로 수출 증가세는 둔화되고, 내수 회복을 기대하기 어렵다는 것이 이유다. 이에 단기적으로는 금융불안을 해소하는 한편 스태그플레이션을 극복하고, 장기적으로는 성장잠재력을 회복하는 정책적 노력이 필요하다.

이번 연구회에서는 전 세계적으로 금융불안이 확산되고 있는 가운데, 김종석 한국경제연구원장을 초빙하여 한국경제의 2008년 현주소를 짚어보고 2009년도 우리경제를 전망해 보는 시간을 갖는다.

2008 인간개발연구원 송년의 밤

CEO파티에 초대합니다

대한민국 최고의 경영자로서 기업과 경제를 이끌어 가는 회원들과 소중한 가족들을 모시고, 한국을 대표하는 명사들과 한자리에 어울려 한 해의 노고와 열정에 서로 격려하고, 희망의 새해를 다짐하는 '송년의 밤, CEO파티'를 마련하고자 합니다.

부디 참석하셔서 힘들고 고단했던 2008년의 아쉬움을 행복한 웃음으로 털어 버리시기 바라며, 그간 소원했던 회원들과 따뜻한 마음과 정을 나눌 수 있도록 즐거운 파티를 마련하겠습니다. 회원님들의 적극적인 참여와 성원을 부탁드립니다.

일 시 : 2008년 12월 23일(화) 오후6시 30분

장 소 : 조선호텔 1층 그랜드볼룸

문 의 : 인간개발연구원 (070-7500-9500)

*상세 프로그램은 추후 안내 드리겠습니다.





제1564회 인간개발경영자연구회



히든 챔피언

세계시장을 제패한 숨은 1등 기업의 비밀

9월 18일(목) 서울프라자호텔 4층 메이플홀
유필화 성균관대 경영학부 교수

전 세계에서 수출을 가장 많이 하는 어느 나라는 어디일까? 미국, 일본, 중국, 독일 중 독일이라고 답하는 분은 거의 없을 것이다. 그러나 정답은 독일이다. 뿐만 아니라 다른 나라와의 격차도 크다. 경제규모에서 독보적 1위를 차지하고 있을 뿐 아니라 '세계의 경찰' 역할까지 하고 있는 최대 강국 미국도, 타국으로부터 '경제적 동물' 이라는 시기 섞인 조소를 당할 만큼 빠르게 성장해온 경제대국 일본도, '인해전술' 이라 할만큼 세계 최대의 인구를 가진 강성대국 중국도 수출이라는 분야에서는 독일에게 뒤쳐진다.

2007년 GDP 기준으로 미국은 13조8440억 달러, 일본은 4조3840억 달러, 독일은 3조3220억 달러, 중국은 3조2510억 달러를 기록하고 있다. 그런데 수출규모를 보면 독일이 1조3610억 달러로 1위이고, 중국 1조2210억 달러, 미국 1조1400억 달러, 일본 6660억 달러다. 참고로 한국은 3720억 달러로 10위다.

한국의 수출규모는 결코 과소평가할 수 없는 대단한 성과이다. 이것은 한국과 일본의 인구만 비교해 봐도 알 수 있다. 일본과 한국의 인구 차이는 2.4배지만 수출에 있어서는 차이가 1.7배밖에 되지 않는다. 마찬가지로 독일은 인구가 8200만 명인데, 2억 명의

미국에 비하면 30%도 되지 않는다. 여기에 중국 인구는 독일의 16배나 된다. 이런 상황에도 독일이 미국이나 중국을 수출 규모에서 앞지르고 있다는 것은 매우 놀라운 현상이다.

독일의 수출 이끌며 세계시장을 주름잡는 초일류 기업들

독일은 유명한 대기업들도 있지만 엄청난 수출의 대부분을 오를 말씀드릴 강소기업들, 세계시장을 주름잡고 있는 초일류 기업들이 담당하고 있다. 그들이 독일경제의 가장 큰 버팀목이다.

어떤 회사가 히든 챔피언일까? 세계시장점유율 1등 아니면 2등이고, 많은 회사들이 80% 이상의 시장점유율을 갖고 있다. 대다수가 B2B기업이기 때문에 상대적으로 대중들에게는 많이 알려져 있지 않다. 외형은 4조 이하로 되어 있는데, 그 이상이면 이미 중소기업이라고 하기는 어려울 것이다.

예컨대 테트라(Tetra)는 열대어 모이를 만드는 회사인데, 현재 전 세계 열대어 모이 시장의 80%를 점유하고 있다. 독일시장에서 열대어 모이 시장이라면 크지 않았지만 전 세계 모이시장이면 규모가 작은 것이 아니다.

델로(Delo)사는 휴대폰이나 PC에 들어가는 칩과 칩을 연결하는

특수 접착제를 만드는 회사다. 전 세계에 나와 있는 휴대폰 2개 중 하나는 이 회사의 접착제를 사용한다. 특수한 접착제라 다른 회사가 흉내 내기 힘들어 세계시장을 석권하고 있다.

브레인랩(Brainlab)사는 자동차의 내비게이션처럼 외과의사가 수술할 때 수술 기구가 현재 어디에 있는가를 정확히 알려주는 수술용 내비게이션을 만든다. 집도의가 정확히 위치를 아니까 수술의 오류를 대폭 줄일 수 있다. 수술의 성공확률을 높이는 역할을 하는 기구를 만드는 회사로 특수한 틈새시장에서 활동하고 있다.

그 중에서도 주목할만한 회사가 에너콘(Enercon)이다. 지금과 같은 고유가 시대에 우리가 깨닫는 것은 우리 경제가 고유가에 취약하다는 점이다. 한국은 석유의존도가 다른 나라보다 월등히 높다. 그래서 대체에너지의 중요성이 부각되는데, 에너콘은 바람을 이용해 전력을 일으키는 풍력 터빈을 만드는 회사로 전 세계 특허의 40%를 갖고 있다.

불황 모르는 히든 챔피언들의 숨은 비결

지금 우리가 큰 불황을 겪고 있지만 지난 10년 동안 유럽이나 미국도 여러차례 불황을 겪었다. 그러나 히든 챔피언들은 불황을 별로 타지 않는다. 이들은 지난 10년간도 년 10% 이상씩 성장하고 있다. 불황없이 세계시장을 제패하는 이유가 무엇일까? 그들에게 배울 것은 무엇인가?

첫 번째, 히든 챔피언들의 경영진은 비전이나 목표가 야심차다. 그들은 야심찬 시장선도 및 성장의 목표를 갖고 있다. 힘들지만 꼭 해볼만한, 해낼 수 있는 목표를 제시하고 그 목표를 위해 설새 없이 뛰는 분위기가 이들의 기업문화에 녹아 있다.

케메탈(Chemetal)사는 특수한 화공약품을 생산하는 회사이다. 이 회사는 “특수 화공약품이라는 틈새시장에서 마케팅과 기술면에서 리더십을 발휘하겠다”는 비전을 갖고 있다. 콤보트(Combots)사는 “전 세계에서 1등을 하겠다”라고 말한다. 목표가 야심차고 흔들리지 않는다. 이들 회사의 궁극적인 목표는 세계시장 제패이다. 그리고 이들은 그 목표를 달성해 가고 있다. 현재 1등일뿐만 아니라 갈수록 2위와의 격차를 벌여가고 있는 것이 이들의 현주소다.

마케팅에서는 제품수명주기를 이야기하면서 제품에는 도입기, 성장기, 성숙기, 쇠퇴기가 있다고 얘기한다. 그러나 이것은 단순한 개념일 뿐이다. 예컨대 아스피린은 출시된 지 130년은 될 것이다. 하지만 지금도 쇠퇴기는 아니다. 성장기는 아니라도 계속 성숙기를 유지하고 있다. 130년 동안 약 하나가 꾸준히 시장에서 높은 지위를 차지하고 있는 것이다.

시장은 정체일지 몰라도 정체된 시장에서 얼마든지 성장의 여지가 있다고 보는데, 이것이 내가 이야기하는 브랜드 라이프 사이클(BRC)이다. 회사의 브랜드는 제품수명주기와 같을 필요가 없다,



시장은 정체돼도 우리 회사는 얼마든지 클 수 있다는 것이 내 주장인데, 히든 챔피언들이 그걸 증명하고 있다. 남들이 다 정체됐다고 하는 시장에서도 이들 회사는 크고 있다.

두 번째, 대부분의 히든 챔피언들이 틈새시장에 집중하고 있다. 흔히 이들이 하는 얘기는 “우리는 전문가다, 우리는 우리

의 핵심역량에 집중한다, 우리는 작은 시장에서 거인이 되고 싶어 한다”이다. 틈새시장에서 거인이 되겠다는 마인드를 가지고 있다.

회사가 성장할 수 있는 여지는 폭을 넓히는 전략이 있고, 깊이를 깊이 하는 전략이 있다. 그런데 대부분의 히든 챔피언들은 깊이를 더 깊게 파는 전략을 추구한다. 옆으로 넓히지 않고 관련된 분야에 더욱 집중하는 틈새집중전략을 쓰는 것이다.

대부분의 회사들이 현재의 제품을 가지고 현재의 시장에 집중하는 집중전략을 쓴다. 그러다 보니까 아무리 깊이 파도 더 이상 팔 것이 없다고 느끼는 회사들이 생겨나기 시작했다. 그래서 한 두 회사들이 다각화 시도를 했는데, 지문 교수는 ‘부드러운 다각화’라는 말을 쓴다. 무슨 뜻일까?

우리가 전략경영에서 말하는 다각화는 새로운 제품을 가지고 새로운 시장에 들어가는 것이다. 그런데 히든 챔피언들이 추구하는 다각화는 현재의 제품을 가지고 새로운 시장에 들어간다면, 잘 알고 있는 시장에 새로운 제품을 갖고 들어가는 것이다. 순수한 의미의 다각화보다는 현재의 제품, 또는 현재 시장의 연장선에 진출하는 다각화를 추구한다는 의미에서 ‘부드러운 다각화’라는 말을 썼다.

그런데 문제는 다각화를 추구한 회사들이 성과가 좋은 경우도 있



지만 좋지 않은 경우가 꽤 많이 나오고 있다. 그래서 히든 챔피언 들로서는 부드러운 다각화 전략이 성공적이나 하는 것이 결론 내려지지 않은 상태이다.

세 번째가 글로벌리제이션이다. 우리가 세계화 세계화 하지만 사실 세계화로 인한 혜택은 이제 시작이다. 그만큼 세계화로 인한 혜택이 무궁무진하다는 것이다. 글로벌리제이션의 혜택을 구체적인 숫자로 짚어보면 1900년에 세계 1인당 수출액은 6달러였다. 그것이 4배가 되는데 50년이 걸렸다. 50년이 지나도 23달러였다. 그런데 30년이 지난 1980년에는 20배로 증가해서 437달러였다. 4배 증가하는데 50년 걸렸는데, 20배 증가하는데 30년이 걸렸다.

또 20년 후에는 1000달러가 되었다. 3년 전에는 1500달러가 됐다. 내 후년에는 2000달러가 될 것으로 예상된다. 이 숫자는 계속 올라갈 것이다. 우리가 세계화로 인한 혜택을 본 속도를 보면 앞으로 세계화를 통해서 얻을 수 있는 혜택은 이제부터 시작이라고 보는 것이 맞을 것이다.

히든 챔피언들은 중국을 전망이 밝은 시장으로 보고 있다. 중국시장의 빠른 성장세가 가장 큰 이유겠지만 중국이 세계의 공장이 되어 가고 있다는 말을 한다. 전 세계의 소비재를 중국에서 많이 생산한다는 얘기인데, 소비재를 생산하는 공장을 대부분 히든 챔피언들이 만들었다. 세계의 소비재는 중국이 만들지만 소비재를 만드는 공장은 우리가 만든다고 하는 것, '우리는 세계의 공장을 짓는다'는 게 히든 챔피언들의 입장이다. 최근에는 오일 달러로 부상하고 있는 러시아가 매력적인 시장으로 꼽히고 있고, 일본이나 우리나라는 상대적으로 매력도가 떨어지는 것으로 비춰지고 있다.

세계화야말로 이들의 성장의 원동력인데, 히든 챔피언들은 전 문화와 세계화를 결합시키고 있다. 이들은 100% 자회사를 통해서 세계시장에 진출하는데, 그 이유는 물론 노하우를 공유하고 싶지 않은 이유도 있지만 더 큰 이유는 정말로 필요한 고객 서비스 기능은 남에게 맡길 수 없다는 철학이 강하기 때문이다.

네 번째, 히든 챔피언들이 꼽는 가장 큰 강점은 고객과의 관계이다. 이들 회사에 MBA는 많지 않다. 그러나 마케팅 전문가가 아니

지만 고객 전문가라 할만큼 고객과 엄청난 시간을 보낸다.

렌즈라는 복사기에 들어가는 부품을 만드는 회사가 있다. 한번은 렌즈사가 싱가포르에서 상담할 일이 있었는데, 보니까 자기네가 파는 제품을 엔지니어가 고치지 못하고 있었다. 그러니까 이 사람이 얘기하다 말고 자기가 고치겠다고 그 자리에서 양복을 벗고 제품을 고쳐줬다고 한다. 고객의 문제를 풀어주는 것이 먼저라는 것이다. 이렇게 AS를 해주는 모습을 본 고객이 이 회사에 어떤 이미지를 가질 것인지는 분명하다. 이들은 고객과 가깝다는 것이 가장 큰 회사의 자산이라고 이야기한다.

그 회사만이 갖고 있는 경쟁우위를 경영학 용어로 '전략적 경쟁우위'라고 표현하는데, 전략적 경쟁우위의 요건 중 하나가 경쟁사가 모방할 수 없어야 한다는 것이다. 그런데 고객과의 관계는 모방할 수도 없고 돈으로 살수도 없는 것이다.

히든 챔피언들의 전략적 경쟁우위는 대체로 고객과 직접 관계된 것이다. 서비스라던가 품질, 고객과의 관계, 어드바이스 등 고객과의 관계가 직결되는 것이 이 회사들의 강점이다. 그런데 가격이 문제이다. 워낙 제품이 좋기 때문에 가격이 좀 비싸다. 하지만 반대로 제품이 좋기 때문에 비싸게 가격을 책정한다는 뜻이 되기도 한다.

끊임없는 개선과 혁신이 시장선도 가능케 만들어

히든 챔피언들은 정말 일류회사가 되겠다고 생각한다면 아주 까다로운 일류고객들과 상대를 하라고 한다. 일류고객들과 상대를 해봐야 할 수 있다는 얘기다. 그리고 또 하나, 히든 챔피언들은 가격경쟁을 하지 않는다. 가격경쟁은 웬만해서는 피해야 한다고 얘기한다. 설사 가격경쟁에서 이겼다 하더라도 이긴 경쟁은 말 그대로 '피투성이'인 상책이 된다고 생각한다. 그래서 가격경쟁이 아닌 제품, 품질, 서비스, 컨설팅 등 경쟁사가 흉내 내기 어려운 종합적인 패키지를 제공하려고 한다. 가격이 아닌 다른 부분으로 차별화 할 수 있는 여지가 충분하다고 보는 것이다. 이렇게 자기만의 독특한 솔루션으로 회사를 키워나가고 있다.

그 다음이 혁신이다. 이들의 혁신에 관한 철학은 한결같다. 한 마디로 말해서 '티끌모아 태산'이다. 제품의 구성구석 하나 하나를 계속 개선해 나간다. 혁신



이라는 말보다 개선이라는 말이 더 맞을 것이다. 워낙 틈새시장이기 때문에 계속 개선할 여지가 눈에 띄고, 그 개선된 내용을 모두 특허출원하고 있다.

이들의 특허출원을 보면 비교적 특허가 많다고 하는 지멘스의 경우에도 사원 100명당 10개인데, 히든 챔피언들은 사원 100명당



특허가 30~50개이다. 특허는 대단한 것이 아니라 작은 것들이다. 이들은 어느 한 분야에서 화려한 신제품을 출시해서 회사가 크다고 생각하지 않고, 모든 분야에서 조금씩 더 잘해서 그걸 합치면 훨씬 더 경쟁력이 있다고 믿는 사람들이다. 그래서 개선활동을 꾸준히 하고 있다. 휘셔웨르크(Fischerwerke)라는 회사는 종업원 100명당 특허가 234개나 된다.

특허를 많이 내는, 혁신을 잘 하는 원동력이 뭘까? 이유는 한 가지다. 시장과 기술을 똑같이 중시하는 균형감각에 있다. 결코 쉽지 않은 일이다. 그런데 대기업보다 비중이 높은 것이 이들의 특징이다. 모두에 말씀드린 에네르콘은 24년의 역사밖에 안 되지만 7천명의 직원들이 2조 정도의 매출을 올리고 있다. 놀라운 것은 전 세계의 특허를 40% 이상 갖고 있다. 제품이 좋기 때문에 가격을 20% 더 높게 책정한다. 그리고 경쟁사에서 따라올 수 없는 뛰어난 서비스가 경쟁우위 중 하나가 되고 있다.

히든 챔피언들의 혁신 내지 개선은 제품과 관련된 것이 아니다. 제품을 만드는 공정, 일반사무실에서 공정 하나 하나로 혁신을 어느 한 부분에 치우치지 않고 거의 모든 부분에서 개선하겠다는 안목을 갖고 있다. 그리고 끊임없이 작은 것부터 개선해 나가는 마인드가 있고, 그것을 계속해서 특허로 출원하고 있다.

권위와 융통성 조화된 CEO의 카리스마

히든 챔피언들은 전략적 제휴나 아웃소싱을 거의 하지 않는다. 꼭 그렇게 해야한다는 것은 아니지만 이들의 철학은 갖고 있는 노하우를 공유하고 싶지 않은 것이 가장 큰 이유일 것이다. 더욱 중요한 이유는 실제로 우리가 고객을 위해서 해야 하는 일을 우리가 아닌 남이 해줄 수 없다고 생각한다는 것이다. 그래서 100% 자회사 형식으로 간다.

이 모든 것은 사람이 하는 일인데, 도대체 어떤 사람들이 들어와서 일을 할까? 독일은 사람을 채용하면 해고하기 어려운 구조이다. 노동자권위를 보호하기 위해서 그렇다. 히든 챔피언들은 우선 사람 뽑을 때 인턴십을 많이 활용하면서 오랫동안 모니터를 하고

관찰한 다음에 뽑는다. 뽑기까지의 과정이 길고 까다로운데, 일단 뽑으면 잘 내보내지 않는 것이 이들의 인사관행이다. 직원들도 그것을 알고 있다.

이 사람들을 끌어가는 CEO들은 어떤 사람들인가? 결국 회사의 경쟁력이 CEO의 경쟁력이 된다. 이들은 호감형 얼굴에 뛰어난 지

식을 가지고 있기 때문에 한마디로 카리스마가 느껴진다. 한 업종에 매진한 분들이니까 카리스마가 나오는 것이다.

이들은 일과 자기 자신의 구분이 없다. 내가 곧 회사고 회사가 곧 내가 된다. 삼매(三昧)라는 말은 주관과 객관이 하나가 된다는 것이다. 자기가 주가 아니고 회사가 객이 아닌 하나가 되어 있는 것이다. 주관과 객관의 구분이 없이 몰입할 때 창의성이 나온다. 가장 창의적이 되기 위해서는 삼매에 빠지는 것이다. 이런 업무 스타일이 대부분이다. 그래서 이들은 언론에 노출되는 것을 좋아하지 않고 본인이 알려지는 것을 좋아하지 않는다.

이들의 리더십스타일은 이렇다. 회사의 근본적인 근간, 품질이나 고객만족, 경영철학에는 추호의 양보가 없다. 근간에 대해서는 아주 권위적이다. 하지만 그러한 철학, 방침, 전략을 구체적으로 실행하는 단계에서는 아랫사람들에게 상당히 많은 융통성을 허용한다. 근간은 권위적이며 실제 실행은 상당한 융통성과 의사결정을 허용하는 경영 스타일을 보이고 있다.

우리만의 모델을 만드는 것이 성공으로 가는 길

지몬 교수가 내린 결론이 이것이다. “경영과 예술과 학문은 공통점이 있다. 남의 것만 모방해서는 절대 일류가 될 수 없다는 것이다.” 초일류 회사가 되기 위한 길이 꼭 하나만 있는 것은 아니다. 히든 챔피언들도 자기 스스로의 길을 밝혀 나가고 그 길을 꾸준히 힘차게 걸고 있다. 미국계 경영 대가들이 말하는 것과는 다른 방법으로 경영을 하지만 그 방법이 세계를 향해 달려가고 있다.

결론은 이런 분들의 노하우도 열심히 배우고 소화해서 우리 회사에 맞는 우리의 모델을 우리가 발견해야 한다는 것이다. 주변의 의견을 많이 듣고 우리 회사의 것을 생각하면 더 좋은 아이디어가 나올 것이다. 우리의 모델을 발견해서 가는 것, 그 길을 가는 것이 성공하는 길이다.

〈히든 챔피언〉은 그런 사례 1천개를 모아놓은 책이다. 그 중에서 우리의 경영모델을 발견하는 계기로 삼자는 것이 오늘 강연의 요지가 될 것이다. **김재민**

“요람에서 요람까지”

중소기업 위한 글로벌 종합금융그룹으로 성장 이끌 것

윤용로 기업은행 회장

미국발 금융위기가 전 세계 금융시장을 얼어붙게 만드는 가운데, 국내 은행권에서는 지금의 위기를 기회로 삼아 재도약을 위한 발판 마련에 분주하다. 금융지주회사 설립이 대표적인 예다. 중소기업금융을 전문으로 하는 기업은행도 최근 증권사 신설에 이어 보험사 설립을 계획하는 등 글로벌 종합금융그룹으로의 성장을 위한 발걸음을 떼고 있다.

그러나 윤용로 기업은행장은 은행들이 생존을 위한 무한경쟁에서 무조건적인 몸집 불리기는 경계해야한다고 말한다. “미국 NBA를 보면 키 크고 덩치 큰 선수들이 많습니다. 하지만 우리나라에서 키 큰 선수를 뽑아서 NBA 보낸다고 모두 성공하는 건 아니죠. NBA 선수들은 키만 큰 게 아니라 실력도 뛰어나기 때문에 NBA 무대에서 성공하는 겁니다. 우리나라 은행이 규모가 작아서 안 된다, 몸집을 키워야 한다고 하는데, 경쟁력 없는 기관과 합병해서 몸집만 키운다고 글로벌 경쟁력을 갖추는 게 아닙니다. 그 전에 경쟁력을 가진 인재가 내부에 있는지 살펴봐야 합니다.”

그래서 윤 행장이 강조하는 것이 우수한 인재 확보와 양성을 위한 ‘교육’에 대한 투자다. 이를 통해 기업은행은 2011년 민영화 이후에도 중소기업금융 전문은행으로서 특화된 서비스를 제공하겠다는 계획이다.

‘요람에서 요람까지’ 중소기업을 지원하는 맞춤형은행의 역할을 다하고 있는 기업은행의 윤용로 행장을 만나 전 세계적인 금융위기 속에서 글로벌 경쟁력을 갖추고 종합금융그룹으로의 성장 비전에 대한 이야기를 들어봤다.

〈 대담 : 장만기 인간개발연구원 회장 〉

사진 오경근 원장

취임 1년여만에 관료에서 CEO로의 변신에 성공했다는 평가를 받고 계십니다. 성공비결이 무엇이라고 보시는지요.

솔직히 성공했다는 평가를 받는 건 아직 이른 것 같고요. 다만 공무원 생활을 통해 얻은 금융에 대한 거시적 관점과 경험이 CEO로서 은행을 경영하는데 큰 자산이 된 것은 분명합니다. 취임 이후 지속적으로 시장을 분석하고 고객을 찾아가 생생한 현장의 목소리를 들으면서 끊임없는 변화와 혁신의 노력을 기울여왔습니다.

또 행내외에 조언을 구할 수 있는 좋은 스승들의 도움이 많았어요. 고객 중에는 수십년 기업을 이끌어 오신 중소기업의 선배 CEO들이 많이 계시거든요. '중소기업인 명예의 전당'에 선정되는 18명의 CEO, 각 산업별 업계 사정에 정통한 거래 중소기업 CEO 7명으로 구성된 '기업고객 자문위원' 등으로부터 도움을 받고 있고, 전임 선배 은행장들과의 만남을 통해서도 많은 조언을 받고 있습니다.

그러나 무엇보다 중요한 것은 고객이 계신 현장에 답이 있다는 겁니다. 평소 모든 것은 고객으로부터 시작된다는 생각에 직원들에게 '오직 고객(Only Customer)'의 정신으로 무장하고 '고객이라는 별'을 보면서 미래를 향해 나아가자는 말을 자주 하고 있습니다.

기업은행과 일반 시중은행의 차별성, 강점에 대해 말씀해 주시죠.

기업은행은 1961년 8월 1일 중소기업 지원을 목적으로 총 자산 40억 원, 점포 31개, 임직원 904명으로 출범했습니다. 그 후 산업 자금이 부족했던 70년대에는 'IBRD 차관자금' 도입을 통해 중소기업 구조고도화를 지원하며 경제성장의 발판을 마련했죠.

또 우리경제의 고비마다 중소기업 지원 역할을 확대하며 경제의 버팀목 역할을 해왔습니다. 1차, 2차 오일파동 때는 중소기업 자금지원종합대책을 마련해 중소기업 경영위기 해소를 지원했고, 98년 외환위기 당시에는 '중소기업 특별지원 프로그램'을 운영하면서 중소기업의 자금난을 완화시키기도 했죠.

2003년 12월 증권거래소 이전 상장 후에는 시중은행과 본격적으로 경쟁하며 중기금융시장에서의 역할이 더욱 부각되고 있는데요. 경기가 어려웠던 04~05년에는 시중은행과는 달리 오히려 적극적으로 중기대출을 확대했습니다. 04년 4.4조원의 중소기업대출을 순증해 은행권 전체 순증액(5.9조원)의 74%를, 05년에는 6.6조원을 순증해 은행전체 순증액(11.9조원)의 55%를, 06년에도 10.1조원을 순증해 은행 전체의 22.8%를 차지했습니다.

기업은행은 금융권 최초로 일반 연대보증인 제도를 폐지해 건전

여신문화 정착에도 기여하고 있습니다. 그리고 생산자금을 미리 지원하는 '네트워크론'을 개발해 어음 연쇄도산의 폐해를 감소시키고 있어요. 생산자금 및 결제자금을 동시에 지원하는 'Cycle-Loan'은 중소기업 자금난 해소 및 전자상거래 활성화에 도움이 되고 있습니다.

한편 중소기업금융문화를 선도하고 있는 가운데, 중소기업인 명예의 전당, 중소기업 名匠, 중소기업지원설명회 등 '중소기업 氣 살리기 프로그램'도 고객들의 좋은 반응을 얻고 있습니다.

국내외 경제환경의 급변으로 중소기업의 체감경기가 더 나빠졌다고 합니다. 중소기업 현장을 방문하시면서 느끼신 점이 많으실 것 같은데요.



경기도 양주타운미팅에서 기업인들을 만나고 있는 윤행장

지난 3월부터 현장의 목소리를 듣기 위해 경기도 광주를 시작으로 전주, 구미 등에서 12차례 타운미팅을 진행하면서 총 700여명의 중소기업 CEO들을 만났습니다. 월 1~2회 타운미팅을 통해 중소기업의 어려움을 듣고 해결책을 위해 노력하고 있는데요. 타운미팅이 거듭될수록 중소기업인들이 느끼는 경영환경과 체감경기가 더욱 악화되고 있다는 것을 실감하게 됩니다.



윤행장이 경기도 광주타운미팅에서 중소기업을 방문해 설명을 듣고 있다

현재 시중은행들의 대출 증가세가 축소되고 있어 8월 중기대출 증가액이 1조8천억 원으로 7월의 5조5천억 원에 비해 68%나 감소했어요. 이에 기업은행은 경기침체로 우량기업까지 도태되는 일이 없도록 자금지원을 적절히 조정해 중소기업의 경영안정화와 중소기업 대출시장의 정착육을 유도하고 있습니다.

지난 9월에는 기업은행과 산업은행, 신보, 기보, 중소기업진흥공단 등 5개 국책 금융기관이 모여서 중소기업에 대한 총 4천억 원 유동성 지원을 위한 협약을 체결하기도 했습니다. 또한 올해 중소기업대출 공급목표인 24조원 달성은 물론 필요하다면 추가로 공급하는 것 또한 검토할 계획입니다.

중소기업을 위한 구체적인 지원책이 공급합니다.

최근 현장에서 중소기업인들을 만나보면 경기가 어렵다고 중기대출을 급격히 회수하려는 은행권의 움직임에 깊이 우려하고 있어요. 기업은행은 이를 반영, 국책은행으로서 '경기조절적 기능' 수행에 최선을 다할 겁니다.

우선 낮은 이자율의 '중소기업 희망대출'을 출시했는데요. 시중 평균 대출금리보다 약 2.7% 낮은 7%대의 금리를 책정했으며, 이에 따른 부담은 기업은행이 자체적인 경비절감을 통해 충당할 생각입니다. 특히 중소기업 희망대출의 재원은 '중소기업희망통장'으로 조성하고 있는데요. 이명박 대통령이 1호 고객으로 가입해서 화제가 되기도 했죠. 이후 대기업, 중소기업, 공공기관, 개인 등이 대거 몰리면서 석 달여 만에 2조원을 넘어서는 놀라운 실적을 올렸습니다. 9월 말 현재 2조6천6백억 원의 수신고를 기록하고 있습니다.

이 외에도 영세소상공인을 대상으로 한 '소상공인네트워크론'에 3천억 원을 혁신형 중소기업에 '미래성장기업대출'로 7천억 원을 저리에 공급하고 있습니다.

중소기업의 경영지원을 위해서는 컨설턴트, 세무사, 변호사 등 전문가 10명이 상주하면서 서비스를 제공하고 있고, 비용의 70~80를 기업은행에서 지원하고 있습니다.

중소기업금융지원 전문은행의 역할과 기능강화를 위해서 산업별 업계사정에 정통한 거래기업 CEO를 '기업고객 자문위원'으로 위촉하기도 했는데요. 자문위원들은 동업계 현황과 시장변동에 따른 향후 전망뿐만 아니라 중소기업체 경영분석 및 신용도 조사 시 의견을 개진하고 '여신지원 적정기업'을 추천하는 역할까지 맡게 됩니다. 특히 중소기업의 경영 애로사항을 해결하고 자문내용을 대출심사에 반영할 계획입니다.

한국 중소기업의 주요 과제 중 하나가 기업승계인데요. 이에 대한 중소기업의 지원책은 어떤 것이 있습니까.

중소기업 창업세대의 고령화가 빠르게 진행되면서 경영승계 문제가 중소기업의 현안 문제로 부상하고 있습니다. 기은경제연구소의 조사에 따르면 중소기업 최고경영자의 85.9%가 기업을 승계할 의향이 있다고 합니다. 하지만 승계비용 부담 가중으로 기업 영속성 유지 및 경쟁력 강화에 어려움이 많은 게 사실이죠.

이에 기업은행에서는 그동안 중소기업 상속 및 증여 과세제도 개선, 경영승계 성과에 따른 감면제 도입의 필요성을 주장해 왔습니다. 이로 인해 2008년 정부 세제개편안에 공제율을 20%에서 40%로 상향하고, 공제한도를 30억 원에서 최대 100억 원까지 확대하고, 최소 사업영위기간 3년 단축하는 등의 내용이 반영되기도 했습니다.

한편 기업은행은 중소기업중앙회와 함께 중소기업 기업승계지원 업무협약을 체결하고 공동으로 기업승계를 지원하고 있습니다. 기업은행의 설립 목적인 중소기업 육성이라는 기본원칙을 지키기 위해 중소기업 창업에서부터 기업승계까지 '요람에서 무덤



10월 8일~9일 열린 대한민국 일자리 박람회장에서 은행장이 중소기업관을 방문하고 있다.



대한민국 일자리 박람회에서 기업대표와 대화를 나누는 은행장

까지'가 아닌 '요람에서 요람까지' 지원하는 중소기업 맞춤형 행이 되기 위한 노력의 일환이라고 할 수 있습니다.

최근 '키코(KIKO)'로 손해를 본 기업들의 은행권에 대한 원성이 높습니다. 반면에 기업은행은 키코 계약 비율도 낮고 손실 기업에 대한 지원에도 적극적이네요.

키코상품이 환리스크 관리능력이 부족한 중소기업에게 환변동에 따라 큰 피해가 발생할 수 있다고 판단해 모든 키코 거래를 본점에서 통제했습니다. 최근 원달러 환율이 1200원을 넘어서면서 키코 가입 중소기업들의 손실액이 기하급수적으로 증가하고 있는데, 당연히 부도 위기에 몰리는 중소기업도 늘고 있죠.

이에 기업은행은 가능성 있는 중소기업을 선별해 구제금융을 지원하는 제도인 '체인지업 프로그램'을 적극 활용해 실력있는 중소기업을 살리는데 노력하고 있습니다. 다른 은행과의 키코 계약을 통해 피해를 입은 거래기업에도 채권 재조정을 해주는 체인지업 프로그램을 적용할 겁니다.

체인지업 프로그램은 경제적 회생가능성은 있으나 재무적 어려움을 겪고 있는 여신거래 기업에 대하여 해당 기업의 실행 가능한 자구노력을 전제로 채권재조정을 실시함으로써 기업의 경쟁력을 제고하고 차입금 상환능력을 증가시켜 채권회수의 극대화를 기하기 위해 마련한 겁니다. 이처럼 기업은행은 중소기업에 수익창출의 대상이 아닌 우리나라 경제발전을 위한 파트너라는 인식 하에 어려움에 처한 중소기업에 적극 지원하고 있습니다.

증권사 신설에 이어 보험사 설립 계획도 있는 것으로 압니다. 종합금융그룹으로의 성장을 염두에 두신 계획으로 보이는데요.

IBK투자증권의 설립은 종합금융그룹화를 위한 첫발걸음을 내딛은 겁니다. 중소기업금융 전문은행인 만큼 중소기업을 대상으로 특화된 투자은행업무를 할 생각입니다. 중소기업 업종전환, 인수합병(M&A), 기업공개(IPO), 회사채 발행, 가업승계 등 중소기업에 필요한 금융서비스를 제공하겠다는 거죠.

보험사 또한 주요고객인 중소기업과의 시너지 효과를 높일 수 있는 퇴직연금 중심의 보험사 설립을 구상하고 있어요. 이를 통해 중소기업 최고경영자 및 중역원의 재산증식, 주택마련을 위한 자산관리, 중소기업 특화보험상품 및 중역원의 노후보장을 위한 퇴직연금, 중소기업 종사자 대상 소액신용대출 등을 제공할 수 있는 종합금융서비스 체제를 구축할 예정입니다.

기업은행이 이와 같은 목표를 효과적으로 구현하려면 금융지주회

사 설립이 필요해요. 금융지주회사는 자회사간 고객정보 공유 등을 허용하고 있어 효과적인 Money Move 대응체계 구축 및 종합금융서비스 역량 강화에 유리하죠. 미국의 100대 상업은행은 100%, 자산 3억달러 이상 은행의 95%는 모두 지주회사 체제입니다.

국내에서도 국민은행에 이어 SC제일은행과 씨티은행도 금융지주회사로 전환할 계획을 갖고 있어요. 또한 최근 발표된 산은 민영화 방안에서도 산은을 금융지주회사로 전환하고 단계적인 지분매각을 통해 민영화를 완성할 계획을 세우기도 했습니다.

기업은행의 민영화 시기가 한국개발펀드(KDF)의 중기지원 업무 정착 이후인 2011년 이후로 미뤄졌는데요. 그동안 준비해야 할 일도 많을 것 같습니다.

기업은행이 민영화 이후에도 중소기업금융 전문은행으로 발전하기 위해서는 개인고객부문을 강화를 통한 조달역량 강화가 필수 과제죠. 이를 위해 개인고객의 니즈를 반영한 서민심검통장 같은 경쟁력 있는 수신상품과 금융권 최고의 부가서비스를 갖춘 카드 등을 출시했습니다. 또 타행에 비해 상대적으로 열세에 있는 점포망을 보완하기 위해 개인고객 중심의 'IBK월드' 점포, 타업종과의 제휴 등 타행과 차별화된 대고객 체력을 선보일 계획입니다.

한편으로는 기업만 거래하는 은행이라는 일부의 오해가 있는 게 사실이라 개인고객에게 다가가기 위한 친근한 이미지 만들기에도 많은 노력을 하고 있습니다. 이를 위해 파격적인 애니메이션 광고로 이미지 변신에 상당한 성과를 거두었고, 국내 최초로 사라 장을 모델로 한 광고는 기업은행의 글로벌뱅크 도약 의지와 자신감을 대상으로 한 프라이빗뱅킹(PB) 이미지를 고객들에게 각인시키고 있습니다.

이와 함께 2011년 이후로 연기된 민영화 이전까지 기업은행은 축적된 중소기업 성장단계별 금융지원의 전문성과 국가경제 발전 단계별 정책금융 지원의 노하우를 바탕으로 기업금융 부문을 강화할 계획입니다. 이를 통해 한국, 중국, 베트남 등 아시아지역의 중소기업금융선도은행(Asian Super Regional Bank)으로 자리매김할 것입니다.

미국 내 금융 불안이 글로벌 금융·경제 위기로 확산되고 있습니다. 미국발 위기의 진정 시기 등 향후 전망을 어떻게 보시는지요.

2000년대 초 닷컴 버블 이후 지속되어 온 과잉유동성에 의한 거품이 해소되는 과정에서 미국 서브프라임 위기가 전 세계적인 파장을 몰고 오고 있습니다. 2007년 초부터 나타난 서브프라임 문

중소기업이 살아야 나라가 삽니다
 증기대출 국내 1위, 건정성 확보에 주력하는
 글로벌 IBK
 관료에서 CEO로 변신에 성공하며
 글로벌 IBK 성장 견인하는 윤용로 행장



윤용로 행장과 장만기 회장이 대화를 나누고 있다.

제와 세계적 원자재가격 상승 등은 금융과 실물부문에 교차적으로 영향을 미치면서 하방리스크를 강화하고 있죠. 여기에 Lehman Brothers와 Bear Sterns 등 세계적인 투자은행들의 연이은 파산과 합병으로 투자은행 모델에 대한 회의론도 대두되고 있습니다.

하지만 대통령선거를 앞두고 있는 미국정부가 문제를 바르게 인식하고 과감하게 개입하고 있기 때문에 세계경제의 붕괴로까지 이어지지는 않을 겁니다. 다만 금융부문의 부실과 회생가능성이 실물경제 움직임과 곧바로 연결되어 있기 때문에 회복에는 시간이 걸릴 거예요.

한편 지금의 세계적인 금융불안은 금융자본주의(Financial Capitalism)가 쇠퇴하고 예금수취 금융기관이 부활하는 등 세계 금융의 큰 틀을 바꾸는 계기가 될 것입니다.

국내 은행의 현주소와 함께 미래 은행권의 패러다임 변화를 어떻게 전망하십니까.

외환위기 이후 은행을 비롯한 금융기관의 건전성과 수익성이 크게 개선됐어요. 은행은 2006년 13조 원대, 2007년에는 15조 원대의 당기순이익 등 흑자기조를 지속하고 있죠. 증권, 자산운용, 보험, 신용카드사 등 제2금융권도 경영지표가 호전되고 있어요. 하지만 여신심사능력, 선진금융기법 도입 측면에서 진정한 선진화가 이루어졌는지는 모두가 고민해야 할 과제입니다.

IMF위기 극복 과정에서 정부 주도의 구조조정 결과로 대형화가 추진되었고 일부 자율적 합병도 진행되어서 은행산업은 4대 시중은행과 IBK 중심으로 재편되고 있는 상황입니다. 하지만 은행의 대형화에도 불구하고 글로벌 경쟁력은 크게 미흡한 게 사실입니다. The Banker誌에 따르면 총 자산 기준으로 100위권 내에 4개 은행이 진입했지만 50위권은 단 하나도 없는 게 현실이거든요.

금융지주회사 방식을 통해 은행, 증권, 보험업 영위가 가능해졌

고, 수익증권 보험상품의 판매 등 겸업화가 진전된 면이 있긴 하지만 아직까지는 초보적인 수준입니다. 은행, 증권, 보험사 모두 유사한 시장에서 유사한 형태로 영업하는 행태를 벗어나지 못하고 있어요.

은행은 이제 생존경쟁(Survival game)에 놓여 있습니다. 향후 3~4년은 살아남느냐 사라지느냐의 무한경쟁이 벌어지는 시기가 될 겁니다. 규모가 크다고 살아남는다는 것을 확신할 수는 없죠. 합병은 실력있는 기관들 사이의 효율성 제고 수단이지 효율성이 열위인 기관들이 단지 덩치를 키우기 위해서 하는 게 아닙니다.

현 시점에서 메가뱅크의 등장보다 더욱 절실한 것은 대형은행, 전문화된 중형은행, 소형 지방은행 등이 골고루 먹거리를 찾아 생존할 수 있는 환경을 조성하는 겁니다. 중소기업 전문은행, 서민금융 전문은행, 자영업 전문은행, 신기술 금융 전문은행 등 특화된 영역의 전문은행이 성장 발전하는 것이 필요하겠죠.

또한 지금은 외형경쟁이 아니라 새로운 수익원 발굴을 통한 내실 경영이 중요합니다. 은행의 새로운 수익원으로서의 IB(투자은행)의 위상은 여전히 유효해요. 최근의 금융위기는 IB사업의 실패가 아니라 내부통제와 위험관리에 실패한 헤지펀드형 IB사업의 실패일 뿐이죠.

내년에 자본시장통합법과 함께 은행에 새롭게 허용되는 투자자문업과 투자일임업은 은행간 실력 격차를 확실히 보여주는 계기가 될 전망입니다. 한편으로는 실력있는 은행에게 확실한 수익원천이 되겠죠.

우수한 인재확보가 조직의 지속적인 성장을 이끌 수 있다는 측면에서 인재 등용은 CEO의 중요한 역할 중 하나입니다. 행장님께서 생각하시는 인재상이 궁금합니다.

금년 신년사에서 은행경영의 기본원칙에 대해 언급한 적이 있는데요. 그 중 하나가 '경쟁력 있는 인재 확보와 육성'입니다. 은행

경쟁력의 원천인 인재육성을 위해서 평생학습 프로그램을 도입하고, 전직원이 대한민국 최고의 금융전문가가 될 수 있도록 지원하고 있습니다.

IBK의 인재상은 'GREAT People'로 집약되는데요. GREAT의 G는 Global Perspective(세계인)으로 글로벌 수준의 안목과 비즈니스 감각을 갖고 업무에 임하는 인재입니다. R은 Responsible Attitude(책임인)으로 도덕적 품성을 갖추고 직분에 맞는 역할과 책임을 다하는 인재요. E는 Expert&Edge(전문인)으로 최고의 전문지식과 스킬로 시장에서 경쟁력을 보유한 인재를 말합니다. A는 Achieving Challenge(도전인)으로 현실에 안주하지 않는 열정과 도전정신으로 변화와 혁신을 주도하는 인재입니다. 마지막 T는 Top performance(창조인)으로 업무수행에 있어 높은 성과를 실현하고 고객의 가치를 창조하는 인재입니다.

기업은행 임원들이 연구원의 목요 조찬세미나(인간개발경영 자연구회)에 꾸준히 참석하는 등 학습에 대한 열기가 매우 높습니다. 내부 교육시스템은 어떻게 운영하고 계신지요.

기업의 경쟁력은 좋은 시스템과 더불어 얼마나 우수한 인재를 많이 확보하고 있는가에 따라 달라집니다. 이를 위해 인재 확보 채널 다양화, 교육 투자의 지속적 확대, 평생교육 프로그램 등 체계적인 교육시스템을 구축해 운영하고 있습니다. 현재 교육인프라 확충을 위해 수용인원 400명 규모의 '충주종합연수원'을 건립 중에 있으며, 2010년 11월이면 문을 열 수 있을 겁니다.

입행에서부터 퇴직까지 모든 직원에게 공평한 연수기회를 부여하고, 각 직급에서 요구되는 필요역량을 배양하는 현장 및 성과 중심의 신인력육성 프로그램을 운영하고 있는데요. 최소 3~4년마다 각 직급에서 요구되는 리더십 등 역할역량과 직무역량을 배양할 수 있도록 하고, 승진자 연수는 해당 직급에서 요구되는 리더십 등 역할역량 중심으로, 승진 전 연수는 선교육 후보임 개념으로 차상위 직급의 직무역량 배양을 위한 직무교육 위주로 과정을 운영하고 있습니다.

외부 전문기관의 맞춤형 특화교육도 실시하고 있는데요. Pre-CEO과정은 지행장 사관학교입니다. 지행장 보임 전에 경영자로 지니어 할 경영안목과 폭넓은 금융지식, 전략적 사고력 등을 배양

시키는 과정이죠.

이 외에도 IB, 금융공학, 파생상품, 자산관리 등에서 과정을 마련하고 있고, 카이스트 금융전문대학원 등 국내외 전문교육기관에 매년 약 400명을 파견해 교육하고 있습니다.

핵심사업 분야에 대한 리더급 인재육성을 위해서 매년 약 20명을 국내외 주요대학에 파견하고 있는데, 최근 3년간 파견인원이 66명에 이릅니다. 한편 해외진출 전략과 연계해 중국, 인도 등 아시아권으로 학술연수 파견지역을 다양화하고 있습니다.

글로벌리더를 양성하기 위해서 해외진출 및 해외 IB 등 해외사업을 효과적으로 추진할 수 있는 인력기반을 확충하고 있는데요. 인도네시아, 필리핀, 캄보디아, 인도 등으로 매년 인력을 파견하고 있습니다.

기은 MBA과정은 2005년부터 핀란드 헬싱키경제대학교와 글로벌 산학연계를 통해 매년 25명 내외의 관리자급 인재를 양성하고 있습니다.

기업은행은 연구원의 법인회원으로 연구원 발전에 많은 도움을 주고 계십니다. '인간개발'을 모토로 하고 있는 연구원에 대한 평가와 제언을 부탁드립니다.

고객의 자산을 맡아 안정적으로 관리하고 보다 많은 수익을 창출해야 하는 은행산업에서 사람의 역할은 절대적이죠. 고객이 믿고 거래할 수 있는 은행이 되기 위해서는 그 구성원이 고도의 업무지식과 함께 인간적인 면모와 도덕성을 갖춰야 합니다.

기업은행은 아시아지역의 중소기업금융 선도은행으로 도약하기 위해 글로벌 리더 양성에 적극적인 지원을 하고 있어요. 인간개발 연구원에서도 그간 경영 및 리더십 개발과 인재양성을 위해 많은 노력을 기울여 온 것으로 압니다. 앞으로도 글로벌시대에 세계적인 인재양성과 네트워크 구축에 힘써 주실 것을 부탁드립니다.

바쁘신 중에 장시간 동안 좋은 말씀 해주신 데 대하여 감사드리며 항상 건강하시고 앞으로 더욱 큰 발전이 있으시길 기원합니다. ☺☺☺

정리 : 정용달 홍보팀장 dal2020@khdi.or.kr

윤용로 회장

1955년 생으로 한국외대를 졸업하고 미국 미네소타대에서 행정학 석사 학위를 받았다. 제21회 행정고시에 합격한 후 재무부 사무관, 관세협력과장, 소비세제과장 등으로 일했고, 재정경제부 장관실비서관, 외화자금과장, 은행제도과장 등을 역임했다. 금융감독위원회 공보관, 감독정책2국장, 부위원장 겸 증권선물위원회 위원장을 거쳐 2007년 12월 제22대 기업은행장에 취임해 IBK의 성장을 이끌고 있다.

논어에서 본 섬김리더십

“근자열(近者說) 원자래(遠者來)”

가까이 있는 사람을 기쁘게 하면 멀리 있는 사람이 찾아온다.

양병무 인간개발연구원 원장

최근 섬김리더십이 새로운 리더십으로 등장하여 관심을 끌고 있다. 아직 섬김의 개념이 일반화되어 있지 않지만 창조경영과 관련하여 주목을 받게 된 것이다. 세계를 무대로 싸우는 기업은 경쟁력 확보가 최우선 과제이다. 경쟁력의 관건은 바로 창의력 경쟁이다. 기업마다 역발상, 창조경영, 거꾸로 경영을 강조하는 이유이다.

타인을 위해 헌신하는 섬김리더십

인간은 언제 창의력이 극대화될 수 있을까. 자존감이 생길 때이다. 자존감은 상대방으로부터 인정을 받을 때 꽃 피우게 된다. 상대방에 대한 신뢰는 섬김을 받는다고 느낄 때 절정에 달한다. 그래서 섬김리더십을 “타인을 위한 봉사에 초점을 두고 종업원, 고객, 조직을 우선으로 여기며 그들의 욕구를 만족시키기 위해 헌신하는 리더십이다”고 정의하는 것이다. 섬김은 칭찬, 격려, 배려, 관심, 헌신 속에서 구체화된다.

미국의 그린리프 센터(Greenleaf Center)의 조사에 따르면, 포춘지가 매년 정하는 ‘일하기 좋은 100대 기업’의 1/3 이상이 섬김리더십의 개념을 도입하여 관리자 교육을 하고 있으며, 그 수는 갈수록 증가하는 추세이다. 실제로 미국의 경우 구글, 사우스웨스트항공, 휴렛패커드, 3M, 인텔, 월마트 등을 비롯한 초일류기업들이 교육훈련 프로그램에 섬김리더십을 포함하고 있다. 앞으로 우리 기업에서도 섬김리더십에 대한



관심은 점점 높아질 것으로 보인다.

성공 정치의 기준 近者說 遠者來

필자는 논어에서 섬김리더십에 대한 내용들을 확인하면서 새로운 기쁨을 맛보고 있다. 논어는 형식주의와 권위주의의 상징으로 오해하는 사람들이 많기에 그렇다. ‘공자와 섬김리더십’ 하면 왠지 어색해 보인다는 반응을 받기도 한다.

섬김리더십의 대표적인 논어 한 구절을 소개한다. 정치는 논어에서 자주 등장하는 인기 있는 주제이다. 백성을 상대로 하는 게 정치이기에 더욱 중요한 주제로 다루어지고 있다. 공자 역시 정치에 깊은 관심을 가지고 있었기 때문에 정치문제는 공자의 생각을 직접 들을 수 있는 소중한 기회였다.

그래서 당시의 지도자인 제후나 정권의 실세들은 공자를 찾아오거나 초청하여 정치가 무엇인지를 물었다. 초(楚)나라의 대부인 섬공(葉公)이 정치에 대해 질문하자 공자가 이렇게 대답한다.

“근자열(近者說), 원자래(遠者來) : 정치는 가까이 있는 사람을 기쁘게 하면 멀리 있는 사람이 찾아온다.”

정치는 가까이 있는 사람들을 기쁘게 하는 것이다. 기쁨은 마음을 움직일 때 가능하다. 정치는 사람과 사람 사이에서 일어난다. 한 사람, 두 사람이 모이면 관계가 형성되고 이 모든 관계를 가장 좋은 방향으로 이끄는 것이 바로 정치다. 그러므로 정치인의 목표는 분명하다. 가까이 있는 사람들에게 기쁨과 희망을 주는 것이다. 국민의 눈물을 닦아주는 것이 정치라고 했다. 눈물을 흘릴 수밖에 없는 상황에서 그 눈물을 닦아주며, 힘들고 고단한 삶을 뛰어넘을 수 있도록 소망을 심어주어야 한다.

공자 당시는 춘추전국시대였다. 백성들이 평판이 좋은 지도자를 찾아서 이합집산이 가능했다. 그 시절의 국경 개념은 오늘날과 달라서 백성들은 정치를 잘하고 살기 좋은 곳으로 개인적으로 또는 집단적으로 이주할 수 있었다. 정치의 평가 기준이 바로 近者說 遠者來였던 것이다. 군주가 가까운 사람들을 기쁘하게 만들면 그 소문을 듣고 멀리서 사람들이 찾아온다. 그러면 성공한 정치인이라는 평가를 받았다.

近者說 遠者來 실천하는 지방자치단체

오늘날 近者說 遠者來라는 말을 가장 실감하는 사람들이 지방자치단체장들이다. 1995년도에 풀뿌리 민주주의인 지방자치제가 출범하면서 단체장들은 선의의 경쟁체제로 들어갔다. 지방에 있는 단체장의 고민은 인구가 줄어든다는 사실이다. 농업이 축소되고 자녀들의 교육 문제로 인해 농촌과 지방을 떠나는 사람들이 늘어나기 때문이다. 인구가 감소하면 당장 세금이 줄고 교육을 비롯한 각종 문제가 발생한다. 대부분의 단체장들이 인구감소를 막기 위해 온갖 묘안을 짜내고 있다.

주민 감소를 방지하는 가장 좋은 방법이 기업을 유치하는 일이다. 기업이 들어오면 사람과 돈이 함께 들어온다. 주민이 늘어날 뿐만 아니라 경제도 잘 돌아가게 되니 일거양득이 아닐 수 없다. 지자체마다 기업하기 좋은 지역을 만들기 위해 눈물겨운 노력을 하고 있다.

충청북도 정우택 지사는 近者說 遠者來 정책을 실천하고 있는 대표적인 지자체 단체장 중 한 사람이다. 정 지사는 지난해 초 충북을 ‘경제특별도’로 명명하고 투자유치에 올인했다.

그는 서울에 투자유치센터를 두고 투자유치에 모든 것을 걸었다. 그 결과 2년도 안 돼 투자유치기업이 총 93개 업체에 달했고, 투자금액은 15조원을 넘어섰다. 이로 인한 고용유발이 15만 명이나 되고, 인구 유입도 10만 4천 명에 이르는 효과를 기대하고 있다. 공무원들이 지사의 뜻에 공감하고 투자유치에 발 벗고 나선 헌신과 열정이 이룬 쾌거다.

한 공무원은 공장을 유치하기 위해 무려 100번을 방문하기도 했다. 삼고초려(三顧草廬)가 아니라 100고초려(百顧草廬)를 한 셈이다. 지성이면 감천이라고 공장은 결국 충북의 품에 안겼다.

정 지사는 “공무원들에게 비전을 제시하고 함께 뛰자고 했더니 정말 불가능한 일이 가능한 일로 바뀌었다”며 “기업이 몰려오는 소리가 참으로 아름답고 보람을 느낀다”고 고백한다. 그는 공무원들의 투자유치 노력이 눈물겹도록 고맙고 기특해서 자신들이 했던 경험을 담은 <생초짜들 일냈네>라는 책을 펴내도록 했다.

정치와 인간관계의 바로미터

近者說 遠者來가 어찌 지자체 단체장뿐이겠는가. 가까운 사람이 누구인지를 생각해 보자. 자신이 영향을 주는 사람들은 모두가 가까운 사람이다. 대통령은 국민 모두에게 영향을 주기 때문에 가까운 사람들은 다름 아닌 국민들이다. 도지사는 도민들에게 영향을 주므로 도민들이 가까운 사람이다. 시장군수나 지방의회 의원들도 자신의 지자체 주민들이 가까운 사람들인 셈이다.

직장에서는 어떤가. 회장이나 사장에게 가까운 사람들은 모든 직원이다. 부장에게 가까운 사람들은 부원이다. 과장에게 가까운 사람들은 과 직원들이다. 가정도 연장선상에서 논의할 수 있다. 가장에게 가까운 사람들은 가족이다. 현재 자신의 영향력 아래 있으면 모두가 가까운 사람들이라고 정의할 수 있다.

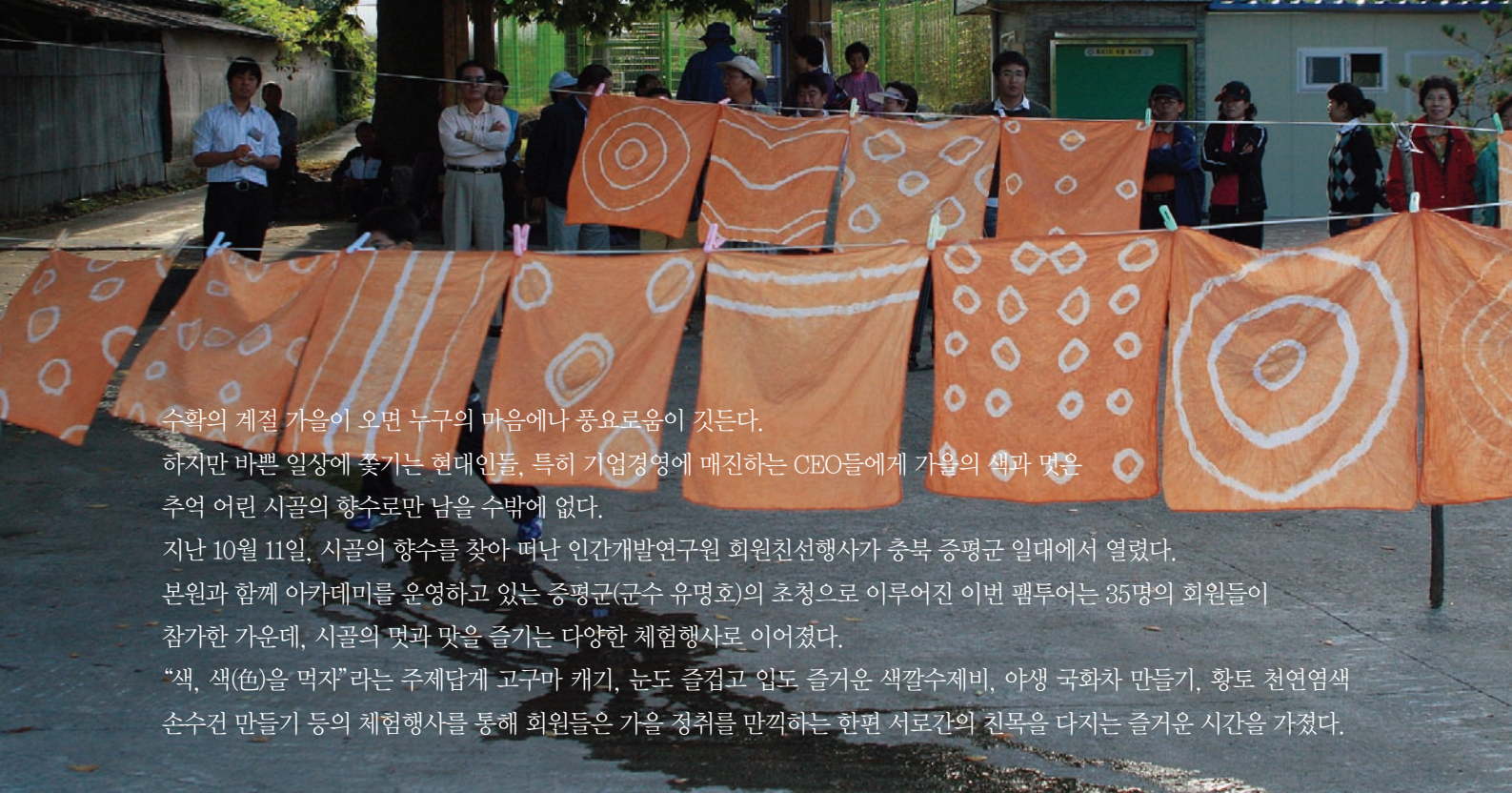
자신으로 인해 近者說 遠者來가 생기면 정치를 잘 하는 것이다. 여기서 한자 열(說) 자는 기쁨 열 자이다. 그런데 이 열 자가 ‘기쁨 열’ 자가 아니라 ‘열 받을 열’ 자로 바뀌면 어떻게 될까. 가까운 사람들이 기쁨 대신에 열을 받아서 떠나간다면 정치를 잘 못하는 것이 되고 만다. 近者說 遠者來야말로 정치와 인간관계의 소중한 바로미터가 아닐 수 없다.

미국발 금융위기가 전세계를 불황의 늪으로 밀어 넣고 있다. 이런 때일수록 가까운 사람들에게 近者說 遠者來의 철학을 실천하여 사랑과 희망을 전할 수 있기를 기원해 본다. ❀❀❀



가을맞이 회원친선행사

충북 증평군 초청 팸투어 “색, 색(色)을 먹자”



수확의 계절 가을이 오면 누구의 마음이나 풍요로움이 깃든다.

하지만 바쁜 일상에 쫓기는 현대인들, 특히 기업경영에 매진하는 CEO들에게 가을의 색과 맛은 추억 어린 시골의 향수roman 남을 수밖에 없다.

지난 10월 11일, 시골의 향수를 찾아 떠난 인간개발연구원 회원친선행사가 충북 증평군 일대에서 열렸다.

본원과 함께 아카데미를 운영하고 있는 증평군(군수 유명호)의 초청으로 이루어진 이번 팸투어는 35명의 회원들이 참가한 가운데, 시골의 멋과 맛을 즐기는 다양한 체험행사로 이어졌다.

“색, 색(色)을 먹자”라는 주제답게 고구마 캐기, 눈도 즐겁고 입도 즐거운 색깔수제비, 야생 국화차 만들기, 황토 천연염색 손수건 만들기 등의 체험행사를 통해 회원들은 가을 정취를 만끽하는 한편 서로간의 친목을 다지는 즐거운 시간을 가졌다.

#1. 증안골 정보화마을에서 색깔 고구마 캐기



고구마캐기 체험에 앞서 정영길이장으로부터 마을 소개를 듣고 있는 회원들

서울에서 1시간 30분, 국토 중심부의 고장 증평 증안골의 더없이 맑은 하늘과 길마다 피어있는 코스모스는 누렇게 익어 가는 황금 들판과 함께 가을이 여물고 있음을 느끼기에 부족함이 없었다.

정영길 이장은 “행정자치부가 지정한 증안골 정보화마을은 증평의 관문으로서 자연경관이 아름다운 전형적인 농촌마을”이라며, “주말농장, 색깔 고구마 캐기, 대장간 체험, 딸기 따기 체험, 옥수수 따기 체험 등 계절별 체험행사로 고향의 향수를 느낄 수 있는 마을”이라고 소개했다.

고구마 밭으로 이동한 회원들은 호미 끝에 고구마가 다치지 않도록 조심조심 수확을 서둘렀다. 평소 경영의 일선에서 바쁜 하루하루를 보내는 회원들이었지만 고구마를 뽑아드는 그 순간만큼은 모두가 어린 시절 동심으로 돌아가 있었다.



국화차를 만들기에 앞서 조성원대표가 국화설명을 하고 있다

#2. 원평리에서 야생 국화차 만들기

눈도 입도 즐거운 색깔수제비로 점심 식사를 마친 회원들은 원평리로 이동해 야생 국화꽃을 따서 찌고 말리기까지 손수 국화차를 만드는 시간을 가졌다. 조



회원들은 고구마를 캐면서 오랫동안 고향냄새를 만끽할 수 있었다



가족이 함께 고구마 수확에 열심이다



수확한 고구마를 들여보이는 이상명 회원 부부

성완 죽리토종식품 대표는 “많은 종류의 국화가 있지만 차로 이용할 수 있는 것은 제한적이며, 종류에 따라 그 맛과 향이 다르다”며 “특히 국화꽃이 찻잔에서 만개할 때 국화차의 진한 멋과 향을 느낄 수 있다”고 설명했다.

야생 국화밭에서 꽃잎을 딴 회원들은 직접 꽃봉오리를 손질하고 찌는 작업까지 체험하면서 다도를 배우고 시식하는 시간을 보냈다. 한편 새참시간에 내온 찐 계란, 호두, 땅콩 등은 연세 지긋한 회원들의 향수를 불러일으키기에 충분한 먹거리였다.



마음까지 풍성하게 수확을 마친 회원들

#3. 황토 염료로 손수건에 자연 빛깔 담기

마지막 체험행사는 황토 염료로 천연염색 손수건 만들기 체험이다. 문명의 발달에 따른 급속한 환경변화로 인해 우리 몸은 아토피와 같은 부작용이 심각해지고 있다. 천연염색은 합성섬유와 화학염료가 아닌 자연원단과 자연염료만을 사용한다는 점에서 우리 몸을 자연의 법칙에 맡기겠다는 의지로 임해진다.

소박한 디자인과 실용성으로 자연에 좀 더 가깝게 다가가고자 하는 천연염색 체험을 통해 회원들은 농촌체험에 더해 색다른 자연을 만나는 기회를 가졌다. 흰색 손수건에 고무줄을 이용해 모양을 잡으면 그 부분만 염색되지 않은 문양으로 나타나는 신기한 작업. 어떤 모양으로 염색될 지 궁금한 마음에 회원들의 손길이 그 어느 때보다 바빠졌다. 염색을 마친 손수건을 바람에 말리며 회원들은 서로의 작품(?)을 감상하고 1등을 뽑는 즐거운 시간도 가졌다. **클레미**

글 · 사진 정용달 홍보팀장 dal2020@khdi.or.kr

농촌은 우리 모두의 마음의 고향이다. 그런 농촌이 시간이 갈수록 살아가기가 어려워지고 있다. 하지만 증평군의 증안골 정보화마을처럼 또 원평리처럼 도시민과 농촌을 이어주는 새로운 노력들이 자리잡아 간다면 분명 우리 농촌에도 희망은 찾아올 것이다.



황토염료로 손수건에 자연의 빛깔을 담고 있는 참가자들



천연염색 체험에 앞서 한국의 오방색에 대한 설명을 듣고 있다



모든 체험을 마치고 한자리에 모인 참가자들



거부가 되는 비결, {웃음}

이요 셉 한국웃음경영연구소 소장

얼마 전에 커피를 마시려고 자판기 앞에 섰다. 동전을 넣으려고 하는데 그 자판기에는 이런 말이 적혀 있었다.

“열심히 일한 자판기 오늘하루 쉽니다.”

한 번은 식당화장실에 들렀는데, 거기에는 변기 앞에 이런 말이 적혀 있었다.

“저를 깨끗하게 사용해 주신다면 제가 본 것을 아무에게도 말하지 않겠습니다.”

나도 모르게 기분이 불쾌하기보다는 피식 웃음이 나왔다.

좋은 운을 불러주는 웃음

모든 기업이 관심있는 최고의 화두는 어떻게 하면 고객을 기쁘게 하고 즐겁게 할 것인가에 있다. 하지만 고객을 기쁘게 하기 위해서는 먼저 내부고객인 직원과 바로 나 자신의 즐거움과 행복이 선행되는 것이 무엇보다 중요하다.

일본 최고의 부자인 사이토 히토리는 10년 연속 일본 최고 고객 납세자에 오른 인물이다. 그는 중학교를 졸업한 것이 최종학력이고 학교성적도 우수한 편이 아니었다. 그런 그에게 큰 부자가 되는 비결이 무엇이었냐고 물었더니 대답은 이랬다.

“운이 좋아야 합니다. 운 좋은 사람들에게는 운의 파동이 발산되어 운 좋은 일만 생깁니다.”

“그렇다면 어떻게 운을 좋게 합니까?”

“운을 좋게 하는 방법은 간단합니다. 행복하고 즐거운 마음을 가지면 긍정적인 에너지가 나오고 좋은 기운을 발산할 수 있지요. 행복하고 즐거운 마음을 갖는 좋은 방법은 바로 웃음이지요. 그래서 저는 항상 싱글벙글합니다. 웃은 얼굴을 유지하면 모든 것을 좋은 방향으로 이끌어 줍니다.”

참으로 공감이 가는 부자의 말이다.

잘 알고 지내는 CEO로부터 전화가 왔다. 직원이 말을 안 들어서 너무 스트레스를 받았다고며 전화를 한 것이다.

“지금 최고의 VIP고객을 만나기 전입니다. 이 기분으로 만나면 도저히 안 될 것 같아요. 기분 좋은 마음으로 만나기 위해서 함께 웃고 싶어서 전화를 했습니다.”

그래서 우리는 전화기를 붙잡고 그냥 웃기 시작했다. 한참을 웃고 난 후 그 CEO가 말한다.

“웃고 났더니 이제야 기분이 풀리고 드디어 최고의 고객을 만날 수 있을 것 같습니다. 고맙네요. 소장님.”

도대체 어떤 VIP고객일까? 나는 궁금했다.

“그 VIP가 누구세요?”

조심스럽게 물었더니 그 고객은 바로 가족이란다. 한마디로 충격이었고 감동이었다. 나는 웃음을 연구하는 연구가로서 지금까지 많은 사람을 만났지만 이렇게 가정을 최우선으로 하는 사장님을 뵈니 가장 밝은 얼굴로 대해야 할 곳이 가정임을 나 또한 인식하는 하루였다.

성공한 CEO들의 공통점인 것 같다. 성공한 사장님들을 많이 만나면서 놀라웠던 사실은 성공한 사람들의 얼굴은 밝다는 공통점이 있었다. 다르게 말하면 그들에게는 웃음이 있었다.

불가능을 가능으로 바꿔주는 구불약(九不藥), 웃음

중국 당나라의 전설적 거부인 송청이 있었다. 송청은 지금으로

말하면 의사였는데, 못 고치는 병이 없는 것으로 너무나 유명했다. 한 의원이 어떻게 하면 당신처럼 사람들을 치료할 수 있고 부자가 될 수 있는지 그 비결을 물었다. 이에 송청은 다음과 같이 답했다.

“나는 다른 사람이 쓰지 않는 구불약(九不藥)을 씁니다. 신묘한 이 약은 아홉 가지 불(不)의 증상을 말끔하게 닦게 해주는 명약이지요. 첫 번째는 불신(不信)으로 상대방이 나에게 갖는 불신을 없애주고, 둘째는 불안(不安)으로 나와 타인의 불안을 잠재우고, 셋째는 불양(不悅)으로 원망을 없애주며, 넷째는 불의(不倚)로 상대와 나의 거리를 없애주고... 이렇게 불(不)을 없애기만 하면 부(富)는 자연스럽게 따라오게 되지요.”

이 말을 들은 의원은 송청에게 구불약을 만드는 법을 가르쳐달라고 부탁했다. 이에 송청은 이렇게 말했다.

“그 구불약은 누구나 조제할 수 있고, 내 안에 있는 바로 웃음입니다.”

매달 70명 정도의 낯선 사람과 ‘이요셉과 함께하는 행복여행’을 진행하면서 웃음이 아홉 가지의 아니 되는 것을 없애주는 위력을 항상 실감하고 있다. 웃음을 통해 이 위력을 느끼는 것도 벌써 5년이란 시간이 흘렀다. 여기서는 매달 기적과 같은 구불약의 위력을 온몸으로 체험하는 시간을 갖는데, ‘놀랍다’라고 밖에는 설명할 길이 없는 것 같다.

얼마 전에는 유방암이 몸 세 곳으로 전이가 되어서 온 여자 분이 계셨는데, 행복여행 안에서 웃고 웃고 또 웃다가 보니까 정말이지 가슴이 후련하고 그렇게 속이 시원할 수가 없었다고 한다. 원 없이 웃고 울고 즐기는 과정에서 갑자기 이런 생각이 들더라. “어, 다 낳았네.” 과정을 마친 후 서울대학교 병원에서 진찰을 받는데, 의사가 계속 고개를 갸우뚱하면서 하는 말이, “암의 흔적은 있는데, 암세포가 보이지 않습니다. 기적입니다.” 우리 안의 구불약인 웃음이 불치를 치유한 결과일 게다.

또 한 번은 여수에서 보험세일즈를 하는 분이 행복여행에 들어왔다. 그 역시 웃다가 보니까 갑자기 이런 생각이 들었다고 한다. “바로 이거다. 웃음은 어떤 고객의 마음과 지갑도 열 수 있다.” 그 후 평상시처럼 고객을 만나지만 달라진 것이 있다면 반드시 웃고 만난다는 것이다. 한바탕 즐겁고 신명나게 웃고 고객을 만나자 분위기가 한결 좋아질 뿐 아니라 이상하게 계약이 술술 되기 시작했다.

그 지역 3000명 중에서 1등을 한 후 꿈이 커지기 시작했다. “웃음으로 전국 1등을 해보자.” 그렇게 결심하고 고객을 만나기 전에 고객이 사인하는 것을 구체적으로 떠올리며 그 행복한 기분으로 웃기 시작했다. 그랬더니 어디선가 모르게 불타오르는 태양처럼 자신감이 강렬하게 솟아올랐다. 하루는 10명의 고객을 만났는데, 100% 모두 계약을 하더라. 몇 달 전에 전화가 왔다. “이번에 시

상식이 있어 서울에 올라왔는데, 28,000명 중에 전국 1등을 했습니다. 하하하.”

서울시 영등포구청 교육팀은 조직원 전체가 웃음을 배우고 난 후 매일 아침 30초간 한바탕 웃고 업무를 시작하고 있다. 직원 한 명 한 명이 즐겁고 행복하니 공공기관 서비스 1등은 어찌 보면 당연할 것일 게다.

삼성전자서비스는 서비스에 웃음을 도입한 후 스트레스지수가 떨어질 뿐 아니라 고객만족도 점수가 크게 향상되었다고 싱글벙글한다. 이 모습을 볼 때마다 나는 ‘살맛 나는 것이 이것이구나’를 느낀다.

한국전력에서는 2년째 편과 즐거운 문화를 만들기 위해서 행복여행에 매회 15명씩 보내고 있는데, 그 분들이 변화되는 모습을 볼 때마다 구불약의 위력인 웃음의 놀라운 힘과 내가 왜 존재해야 하는지 존재이유를 발견하곤 한다.

대한민국 전체가 웃음으로 가득 찰 때까지

나에겐 꿈이 있다. 도산 안창호 선생이 힘들고 어려웠던 시절 마을 어귀마다 방그레 빙그레 빙그레를 써 붙이고, 우리의 온기와 신명을 되찾아고 외쳤던 것처럼 스마일캠페인을 벌리려고 한다.

한 개인에게 웃음은 긍정과 자신감을 되찾게 하고, 가정에서는 화목과 사랑을, 기업에서는 신명과 열정을, 나라에서는 밝은 문화를 만들어 준다. 바로 그것이 내가 해야 할 사명이라고 나는 믿는다.

우리 모두 행복부자, 웃음부자가 되어보면 어떨까? 세계 최고의 부자인 워렌 버핏에게 한 대학생이 질문을 했다. “성공이 무엇이 라고 생각합니까?” 주저 없이 워렌 버핏은 말한다. “성공은 내가 사랑하는 사람에게서 사랑받는 것입니다.” 위대한 사상가이자 철학자인 애머슨은 성공에 대해서 이렇게 정의를 내린다. “성공이란 자주 그리고 많이 웃는 것, 내가 태어나기 전보다 세상을 조금이라고 살기 좋은 곳으로 만들어 놓고 떠나는 것. 이것이 진정한 성공이다.”

진정한 부와 성공은 마음에서 시작하는 것 같다.

〈인생수업〉의 저자이며 호스피스를 만들었던 엘리자베스 퀴블로 로스는 인생을 마감하려고 하는 105인을 대상으로 인터뷰를 했더니 가장 아쉬워하는 부분이 바로 이것이었다.

“내가 왜 좀 더 사랑하지 못했을까? 내가 왜 좀 더 웃지 못했을까?”

나의 꿈이 또 한가지 있다. 모든 사람을 한 번은 이 지구별을 떠난다. 이 아름다운 별을 떠날 때 웃으면서 미소지으면서 떠나는 것이다. 정말이지 원 없이 웃었노라고, 그리고 사랑했노라고 말하며 미소짓고 떠나고 싶다. **이요셉**



이요셉 소장

1969년 생으로 경기대 경영학과를 졸업하고 미국 콜롬버스 커뮤니티칼리지 웃음스쿨을 수료했다. Fun&웃음경영 컨설턴트 1호이자 대한민국 최고의 웃음치료 전문가로 암환자 1만여명의 웃음치료를 진행했다. 명지대 사회교육대학원 겸임교수와 행복코리아 웃음운동본부장 등으로도 활동 중이다. 〈개인도 기업도 이젠 웃어야 성공한다〉 〈웃음으로 기적을 만든 사람들〉 〈인생을 바꾸는 웃음전략〉 등의 책을 집필한 바 있다.

관광산업의 새로운 패러다임으로 해오름의 고장 양양의 무한 발전 이끌어 가는

이진호 강원도 양양군 군수

이명박 대통령은 지난봄 강원도를 방문한 자리에서 “강원도를 관광 휴양 레저 특구 개념으로 발전시키겠다”고 밝힌 바 있다. 이후 설악권 관광활성화를 위한 사업을 추진하던 각 시·군의 움직임도 분주해졌다. 그 중에서도 양양군은 각종 관광 관련시설 유치에 적극 나서는 등 변화하는 관광패턴에 맞춘 새로운 패러다임 제시로 주목받고 있다. 여기에 곧 개통될 것으로 보이는 동해고속도로 및 동서고속도로 등 교통인프라 확충은 양양이 신동해안시대의 교통·관광·문화의 중심도시로 기틀을 다지는데 큰 힘이 되고 있다.

2002년 민선3기부터 양양군정을 이끌고 있는 이진호 군수는 ‘선택과 집중’을 통해 지역 경제 활성화를 꾀하는 행정력으로 군민들의 무한한 신뢰를 얻고 있다. 특히 취임 후 최근 5년간 산불과 수해 등 매년 닥친 대형 악재로 공약사항 실천에 어려움을 겪기도 했지만 군민과 함께하는 열린행정을 실천하면서 8개 분야 30대 공약사업을 원활하게 추진하고 있다는 평가를 받는다.

이와 함께 이 군수는 위기의 농어촌도 새로운 시도를 통해 경쟁력을 가질 수 있다는 신념으로 차별화된 지역적 브랜드 창출과 고품질 농수산물 육성에도 힘쓰고 있다.

농어업을 기반으로 한 경제형태에서 관광산업과 연계한 관광도시로 발전시키기 위한 정책수립 및 시행에 박차를 가하고 있는 이진호 양양군수를 만나 관광산업의 새로운 패러다임과 함께 21세기 신동해안시대 양양의 비전에 대해 이야기 나눴다.



사진 오경근 원장

대담 : 양병무 인간개발연구원 원장 / 정리 : 정용달 팀장 dal2020@khdi.or.kr

이진호 군수	1946년 생으로 동국대 농업경제학과를 졸업했다. 지난 95년까지 20년간 양양군 농촌지도소에서 근무했다. 양양청년회의소 회장, 양양군 제2건국추진위원회 위원장을 역임했으며, 95년부터 98년까지 제4대 강원도의회 의원으로 활동했다. 2002년 민선3기 양양군수에 당선돼 현 4기까지 양양 발전을 이끌고 있다. 그간의 공로를 인정받아 장관표창 10회, 석탑산업훈장, 국무총리표창 등을 수상하기도 했다.
--------	--



이군수는 한정행정을 중시하고 있다. 재래시장을 둘러보는 이 군수

민선4기 2년을 보내신 소감 한 말씀 해주시죠.

벌써 민선4기 2년이 지났네요. 민선4기 출범과 함께 군민에게 약속했던 사업을 하나하나 실천에 옮기고 있습니다.

다. 무엇보다도 참된 자치역량을 더욱 강화하고 군민이 감동하는 '열린 행정 서비스행정'의 질을 높여 군민들의 삶의 질 향상과 복지행정 실현을 위해 노력하고 있습니다.

또한 지방화시대 경쟁력 강화를 위해 '선택과 집중'으로 지역경제 활성화에 매진하고 있는데요. 신동해안시대의 교통·관광·문화의 중심도시의 기틀을 다지고 살맛나는 양양, 희망이 넘치는 양양으로 승화시켜 우리군이 지향하는 '변화의 새시대, 희망찬 양양'의 꿈을 이루기 위해 모든 군정 역량을 다하고 있습니다.

"맑고 깨끗한 물공급"이 군수님의 최대 공약사업으로 알고 있습니다. 그간의 공약사업 성과에 대해 소개해주십시오.



양양군 환경지원센터가 지난 9월 본격적인 운영에 들어갔다

민선4기 역점사업으로 8개 분야 30대 사업을 중점 추진하고 있는데요. 먼저 맑고 깨끗한 안정적 물 공급입니다. 생활수준의 향상과 관광객 증가

에 따라 깨끗하고 안전한 물 공급은 매우 중요한 일이 되었습니다. 이에 상수도 확장사업을 가장 역점사업으로 추진하고 있죠.

이미 2007년도에 1일 28,000m³의 정수시설을 갖춘 양양상수도시설을 완공해 물 공급 체계를 완벽히 구축했습니다. 현남면과 서면 일부지역을 제외한 전 지역에 관로공사를 완료하고 급수를 시작했으며, 2011년까지 현남면 관로 연결공사가 마무리되면 전 군민이 남대천의 맑고 깨끗한 물을 공급받을 수 있게 됩니다.

두 번째는 열린 행정, 감동을 주는 서비스 행정의 실현입니다. 군민들이 군정에 참여할 수 있는 기회를 확대하고, 군민위주의 정책결정으로 행정의 신뢰성과 효율성을 높이기 위해 군정 토론회, 주요시책 공청회 및 주민심사평가제, 주민참여 예산제도를 운영해 주민 만족을 극대화하면서 군민이 원하는 군정을 펼치려고 노력하고 있습니다.

세 번째는 환경지원센터 건립과 비위생 매립장 정비사업입니다.

우리군의 최대 현안사업 중 하나였던 종합환경지원센터가 지난 9월에 준공식을 갖고 본격적인 운영에 들어갔어요. 이로 인해 위생적이고 체계적인 매립 및 소각과 재활용분리가 가능해졌습니다.

사실 취임 전부터 부지선정 및 보상협의로 난항을 거듭하던 사업인데요. 현재 14만6,736m²의 규모에 지붕형 무침출수 방식으로 1일 소각량 30톤, 재활용분리 16톤의 처리용량을 갖추고 향후 40년 동안 운영할 계획에 있습니다.

이와 관련해 그 동안 읍면별로 분산되어 있던 비위생적인 매립장을 정비해 환경오염을 방지하고 주변 여건에 맞게 공원, 체육시설 등의 여가공간으로 기능을 전환하는 등 효율적인 토지이용과 생활환경을 개선하는데 주력할 생각입니다.

네 번째는 사이클경기장 등 종합스포츠타운 조성사업입니다. 50년 전통의 사이클 고장 양양의 오랜 숙원사업 중 하나이기도 하죠. 이에 지난 2005년도부터 건립을 추진해왔지만 그동안 수해와 산불 등 연이은 재난과 열악한 지방재정으로 이렇다할 성과가 없었어요. 그러던 중 금년에 국·도비를 확보하게 되어 2010년까지 연차적으로 250억원을 투자해 1,500석 규모의 벨로드롬 경기장과 축구장, 공원 등을 건립할 계획입니다. 스포츠타운 조성이 완료되면 스포츠 마케팅으로 지역경제 활성화는 물론 주역주민들의 휴식공간으로 활용도 가능해집니다.

다섯 번째는 체류형 사계절 관광지 개발사업입니다. 동서고속도로, 동해고속도로 개통을 대비해 민자유치로 체류형 관광단지 개발에 박차를 가하고 있습니다. 이미 유립형 고급숙박시설인 대명솔비치, 골든비치 골프장이 문을 열었고, 인근에 오산선사유적박물관의 개관과 함께 오산지구 관광벨트화가 구축되고 있죠.

현재 추진 중인 요트마리나 시설, 해양위터파크, 하조대집단지설지구 개발사업 등이 완공되면 낙산에서 하조대에 이르는 낙산도립공원지역이 사계절 체류형 관광단지로 재탄생하게 됩니다.

한편 농어촌의 특성을 살린 명품마을 만들기, 농어촌체험관광프로그램 개발, 전통고기잡이 관광상품 개발 등을 통해 달라지는 관광패턴에 걸맞은 관광객유치 활동에도 힘을 쏟고 있습니다.

양양은 농어촌이 공존하는 지역인데도, 지방이라는 한계와 농어촌의 위기의식을 극복할만한 지원책으로 어떤 것이 있을까요?

최근 자유무역협상, 유가상승, 중국 등 외국농수산물 수입 증대로 어려움을 겪고 있는 가운데, 우리 농어촌의 진실한 발전을 위해서는 특성화되고 차별화된 지역적 브랜드 창출과 고품질의 농수산물 육성이 무엇보다 중요합니다.

양양군도 농업인구가 전체인구의 29%에 이르는 등 전형적인 농업 위주의 자치단체죠. 때문에 농업기반정비 및 기계화 영농으로 농업의 생산성을 향상시키는데 주력하고 있습니다. 또 농촌관광대학 운영을 통한 농촌인재 발굴 육성과 농기계 임대사업 등을 통해서도 경쟁력을 확보해 가고 있죠.

경쟁력 저하가 우려되는 품목은 규모축소와 대체작목 개발, 작목전환 등을 유도하고 경쟁력이 가능한 품목은 규모화, 전업화, 시설현대화, 고품질화 등으로 집중과 선택을 통해 승부할 생각입니다.

특히, 신활력사업인 송이클러스터 사업 추진으로 '양양송이'를 지리적표시제 산림청 제1호로 인증 받고 이를 명품화하여 그 가치를 높이고 있죠. 이와 함께 2010년까지 송이밸리 휴양림 조성 사업을 완공해 학습, 관찰, 체험이 어우러진 지역특화 테마파크로 활용할 계획입니다.

또 농특산물 판로개척 및 농산물 제값받기를 위해 농협, 영농단체 등과 함께 유통사업단 설립을 지원하는 등 경쟁력을 강화해 나갈 계획입니다.

관광자원이 풍부한 양양이지만 앞으로 새로운 관광개발 패러다임이 필요할 것 같은데요. 특히 설악권을 중심으로 한 개발 전략이 주요할 것 같습니다.

현재 침체를 겪고 있는 설악권관광산업의 회생을 위해서는 우리 군에서 추진하고 있는 오색로프웨이 설치사업이 유일한 대안입니다. 남설악의 관광자원화를 위해 시도되는 오색로프웨이 설치사업은 산악관광 활성화의 신호탄이며 설악권 경기부양의 첩경이죠.

우리군은 이를 바탕으로 설악권의 시티투어버스 관광을 포함한 산과 육상, 바다를 아우르는 3박자 관광패턴을 전략으로 설악산 살리기는 물론 설악권의 경제활성화를 주도해 나갈 방침입니다.

또 여기에도 대규모 오산지구 워터파크, 동산향 해양워터파크 조성, 수산항 요트마리나가 완료되면 긴 해안선을 자원으로 한 신해양관광시대가 활짝 열리게 됩니다.

동서·동해고속도로의 중심지로 도약하고 있는 양양은 주어진 천혜의 자연경관을 친환경적으로 이용하면서 세계적 추세에 발맞춘 소도시 발전전략을 역동적으로 추진해 나갈 계획입니다. 이는 곧 녹색성장에 맞는 패러다임을 추구하는 정부의 방침을 지자체 스스로 구체적 현안사업으로 실현가능성을 높여나가는 것이라 생각됩니다.

이와 관련해 관광산업 관련기업의 유치가 주요 변수가 될 수 있겠는데요.

동서고속도로는 수도권에서 동해안으로 연결되는 가장 빠른 길입니다. 이는 우리군 발전의 획기적 기폭제로서 농수산업, 관광, 물류유통의 중심도시로 양양이 급부상한다는 것을 뜻하기도 하죠.

교통망 확충으로 접근성이 획기적으로 개선되면서 국내외적으로 어려운 경제 여건 하에서도 최근 우리군의 투자유치는 꾸준히 지속되고 있습니다. 동해안 최대의 숙박시설인 쏘비치와 골든비치 골프장이 이미 완공되어 문을 열었고, 오산지구 해양워터파크, 산불피해지역 골프장 3개소 72홀 조성사업이 인·허가나 착공단계에 있어요. 앞으로도 연어파크(연어과학관), 하조대 집단시설지구의 관광위락시설 등 대규모 민자사업이 본격 추진될 것으로 전망됩니다.

현재 양양국제공항이 제 역할을 하지 못하고 있습니다. 신동해안시대 관광도시로의 발전을 위해서는 공항활성화가 중요할 것 같은데요.

신동해안시대 교통망의 중심역할을 할 것으로 기대됐던 양양국제공항 운영이 부진해 저 역시 안타까운 심정입니다. 이는 공항을

건설하려면 항공노선 개설, 개항지 지정, 면세점 등 부수적인 항공정책이 뒤따라 줘야 하는데, 그런 공항정책이 마련되지 못해서 나온 결과가 아닌가 생각해요.

그 동안 강원도와 협력해서 서울-양양간, 양양-제주간 중저가 항공기의 정기운항 및 상하이, 오사카 등에 전세기 운항을 시도했지만 적자운항으로 현재 중단된 상태입니다.

공항활성화는 장기적으로 백두산, 오사카 등 국제노선의 개항지를 지정하는 정부의 획기적인 항공정책이 모색되는 한편 오색 로프웨이, 골프장, 호텔 등 체류형 관광지 조성이 하루빨리 진행돼야 할 것입니다.

양양 하면 송이와 연어가 먼저 떠오를 만큼 관련 축제가 성공적으로 자리를 잡았습니다. 얼마 전 '송이축제'가 열렸다고 들었는데요.



가족이 함께 송이축제에 참가해 송이를 채취하고 있다

1997년에 처음 개최해서 올해로 12주년을 맞은 양양송이축제는 2007, 2008 2년 연속 문화관광체육부 전국 최우수축제로 선정되기도 했어요. 올해 축제도 지난 9월 26일 시작해 5일간의 일정을

마치고 대단원의 막을 내렸습니다

올해는 사실 이상고온과 건조한 기후 때문에 생산량이 크게 줄어서 걱정을 많이 했어요. 그러나 국내의 관광객과 주민들이 변함없이 축제장을 방문해주셔서 성황리에 마칠 수 있었습니다. 이번 축제를 찾은 관광객만 내국인 48만명, 외국인 9천5백명 등 총 연인원 49만여명에 이를 정도로 성공적이었죠. 특히 외국인 관광객이 2006년도까지는 일본인이 주를 이루었으나 작년부터 홍콩, 중국, 호주 등에서도 관광객 참여도가 높아지고 있어 국제적인 축제로 도약하고 있습니다.

이번 양양송이축제는 남대천 둔치 메인 행사장에서뿐만 아니라 송이채취현장, 농산어촌체험현장, 송이학술연구 발표 현장 등 양양군 전체에서 양양송이에 대한 다각적인 홍보와 교류가 이루어졌어요. 이를 통해 문화예술, 관광, 체육의 어울림 한마당이 된 것은 물론 지역경제 활성화에도 한몫을 했다는 평가를 받고 있습니다

송이축제와 함께 양대 축제인 '연어축제'는 설악의 단풍이 절정을 이루는 시점과 맞물려 인기가 많다고 하는데요. 자랑 좀 해주시죠.

송이축제와 함께 양양의 대표축제인 연어축제가 지난 10월 18일부터 이틀간 "자연과 인간 그리고 생명의 물"이라는 주제로 남대천 둔치에서 열렸습니다.

우리나라 하천에 회귀하는 연어의 70% 이상이 양양 남대천으로 회귀하는 것을 보면 남대천이 1급수 하천이자 생명의 하천이라는 것을 쉽게 알 수 있죠. 이를 모티브로 우리군에서는 환경과 생명의 남대천을 가진 청정양양의 이미지를 부각시키고 연어를 관광



연어축제에 참가한 외국인들이 연어를 집어 들여보이고 있다.

자원화 하고자 1996년부터 연어축제를 시작해 올해로 12회를 맞고 있습니다. 축제 기간에는 가장 인기가 많았던 연어맨손잡기체험을 비

롯해 연어홍보관, 연어 탁본 뜨기, 각종 문화행사 등 다양한 프로그램들이 열렸는데요. 특히 연어축제가 오색단풍이 절정을 이루는 10월 중순에 함께 열려 이 시기에 맞춰서 등산도 하고 축제에도 참가하는 관광객들에게 큰 호응을 얻었습니다.

군수님께서서는 공직자 및 군민들의 의식함양을 위한 교육에 남다른 열정을 보이고 계신데요. '평생교육'에 대한 군수님의 지론이 궁금합니다.

지나간 역사를 돌이켜 보면 그 역사의 중심에는 반드시 사람이 있었습니다. 사람이 가장 중요하다는 말이죠. 우리 양양군은 경쟁력 있는 많은 재원을 가지고 있기도 하지만, 그 무엇보다 인재육성을 최고의 가치로 꼽고 있습니다. "구슬이 서말이라도 꿰어야 보배"라는 속담이 말해주듯이 오늘날 우리에게 있어 시대를 앞서 지역을 이끌어갈 지역인재의 발굴 및 활용은 매우 중요한 현안입니다.

따라서 우리군에서는 정부가 지향하는 주민 평생교육에 부응하는 물론, 지역 주민의 정서와 특성을 고려한 특색 있는 평생교육 기본계획을 수립해 분야별로 다양한 교육을 진행하고 있습니다.

앞으로 평생교육 기반을 더욱 확충해 나가는 것은 물론, 미래

가지향적 교육을 발굴해 명실공히 평생교육 도시로 거듭나 양양의 경쟁력, 더 나아가 대한민국의 경쟁력을 강화하는데 최선을 다하겠습니다.

저희 연구원과 함께하고 있는 "밀레니엄 양양아카데미"가 4년째 진행되고 있습니다. 그동안의 교육 성과를 평가해주시죠.

4년 전부터 '밀레니엄 양양아카데미'를 진행하고 있는데요. 지난달에는 기상캐스터 이익선씨를 모시고 47회째 강연을 마쳤습니다. 이번 강연 역시 430석 규모의 강의실이 가득 차 그 인

기를 실감할 수 있었죠.

지역이 발전하고 미래를 보장받기 위해서는 무엇보다도 지역주민들의 성숙된 시민의식과 자발적인 참여가 필요합니다. 아카데미가 첫 걸음마를 시작 할 때만 해도 주민들의 참여가 저조해 힘들었던 시기도 있었죠. 하지만 지역을 주도적으로 이끌어 가야 할 우리 500여 공직자들의 자발적 참여와 애정이 결국 오늘의 밀레니엄 양양 아카데미를 만들어냈습니다.

결과적으로 밀레니엄 양양아카데미가 가져다준 교육성과는 이루 말할 수 없을 정도로 큼니다. 시민의식의 성숙과 지역에 대한 이해의 폭 확대, 정체성 확립, 공감 등 많은 성과를 거뒀죠. 이에 앞으로는 아카데미가 단순한 교육의 장을 넘어 복합문화프로그램으로 거듭 날 수 있도록 개선해 나갈 계획입니다.

2009년도 교육계획은 어떻게 세우셨는지요.

우리군에서는 "사람이 미래다"라는 슬로건 아래 직무분야별 최고의 전문가 양성을 위해 금년부터 '상시학습체계' 기본틀을 마련해 시행하고 있습니다. 이에 간부공무원을 포함한 전 직원의 의무교육 이수제 시행으로 1회 이상 정규 교육훈련기관에 입교하여 직무분야별 교육을 받도록 하고 있어요. 공무원 교육훈련 전반에 걸쳐 '최고의 전문성 함양, 글로벌 마인드, 고객지향 마인드' 강화를 위한 교육들이죠.

아울러 년도별 교육훈련경비 확보 기준안을 마련하고 2012년까지 장기적으로 인건비의 3.0%인 7억8천9백만 원까지 교육훈련 경비를 확보해 나갈 계획입니다. 이에 우선 내년도에는 인건비 대비 1.5%인 3억9천4백만 원까지 직원교육훈련 경비를 확보하고 직원 사이버교육훈련강화, 계층별 변화관리 교육, 맞춤형 변화관리 교육 등을 실시해 공무원 역량강화와 함께 수요자 중심의 생산성 향상을 위한 교육을 실시해 나갈 계획입니다.

아카데미는 앞서도 말씀드렸지만, 단순한 교육의 장을 넘어 복합 문화프로그램으로 거듭날 수 있도록 교육, 공연, 전시회, 주민의견수렴, 정책제안, 군정홍보 등의 기회를 함께 부여할 생각입니다. 또한 강의 내용 강화를 위한 질 높은 강사진 확보에도 노력을 기울일 계획입니다.

마지막으로 10년 후 양양의 미래모습을 상상한다면 어떤 모습일까요.

우리군은 양양국제공항에 이어 수도권과 연결되는 동서고속도로, 동해고속도로가 완공되면 동해안 교통·물류의 중심도시로 급부상할 겁니다. 이를 바탕으로 우리군이 역동적으로 추진하고 있는 오색로프웨이, 해양위터파크, 남대천 생태 연어파크, 골프장 등 대규모 관광시설이 유치되고, 천혜의 자연경관을 친환경적으로 이용한 산과 바다의 관광자원화 실현으로 가장 살기 좋은 '미래도시 희망의 도시'로 발전해 나갈 것으로 기대합니다. 이에 군민 여러분과 관계기관들의 변함없는 관심과 지원을 부탁드립니다. **KHDI**



이진호 군수는 평생교육을 강조한다. 지난 4월 전직원워크샵에서의 이군수



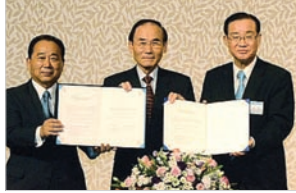
전직원워크샵에서 직원들과 어울리고 있는 이군수



회원 & 연구원 소식

회원 소식

• **공생복지재단(윤기 회장)**이 1928년 윤치호 전도사와 7명의 고아들로 시작한지 80주년을 맞았다. 재단은 80년 동안 각계에서 보내온 후원과 격려에 보답하는 감격의 자리로 지난 10월 7일 서울프라자 호텔에서 기념식을 가졌다. 아울러 재단은 이날 새로운 80년을 열어가기 위하여 국내 최초로 111년의 역사와 전통을 지닌 숭실대학교와 연계하는 조인식을 함께 가졌다.



• **(주)코리아나 화장품(유상욱 회장)**은 모링가 씨앗 추출물과 블루 로터스 추출물의 뛰어난 향산화 작용으로 클렌징부터 스킨케어 기능을 해주는 '코리아나 클래리파이 소프트 클렌징크림'과 '코리아나 클래리파이 폼 워시' 2종을 출시하였다. 한편 코리아나화장품은 강변 테크노마트 지하에 브랜드숍 '이브로쉐숍'을 개장하였다. '이브로쉐숍'은 프랑스 내 600여개 매장이 운영중인 1위 화장품 브랜드로서 식물추출 성분으로 만들어진 자연주의 컨셉트의 화장품만을 판매한다. 이브로쉐숍은 향후 GS백화점 부천점과 송파점에도 입점하는 등 유통망을 넓혀나갈 계획이다. 이와 함께 코리아나화장품은 창립20주년, 코리아나 미술관 5주년을 기념하여 기업이념인 자연을 통한 아름다움의 예술창조 'Art Through Nature'정신을 예술작품으로 재창조하기 위해 아래와 같이 기획전을 준비하였다.



- 행사명 : 코리아나미술관 기획전 Art Through Nature
- 기 간 : 2008년 10월 16일(목) ~ 12월 6일(토)
- 문의처 : 코리아나미술관(Tel. 02-547-9177)

• **한국야쿠르트(양기락 대표이사)**의 윌(Will)이 헬리콥터 파일로리군 억제에 효과가 있다는 내용의 논문이 국제학술지에 게재되었다. 한국야쿠르트 윌(will)은 지난해 2400억 매출을 달성한 제품으로 올 초에는 석류와 복분자를 함유한 색다른 맛의 '윌 석류·복분자'를 출시한 바 있다.

• **한일시멘트(허기호 사장)**는 지난 9월 25일 서울 소공동 웨스틴 조선 호텔에서 열린 '제7회 대한민국 최고기업 대상' 시상식에서 4년 연속으로 건축자재부문 '업종별 최고 기업대상'을 수상하였다.

• **(주)성도GL/(주)솔루원(김상래 사장)**은 지난 9월 18일, 인쇄문화협회

에서 주관하는 인쇄문화대상 시상식에서 그간의 성과와 공헌을 인정받아 세 부문에서 수상하는 쾌거를 이루었다. 인쇄문화대상 진흥부에서 김상래 사장이 수상했으며, 정희호 전무가 문화체육관광부 장관



표창, 이성균 차장이 협회장표창을 수상하였다. 아울러 김상래 대표는 예술과 자연이 살아 숨쉬는 창의적 문화공간인 예술마을 헤이리에 '공간퍼플'을 개관하였다. 이를 기념하기 위해 지난 10월 11일 『한국 근대 조각사의 제3세대인 최만린 선생의 개관 기념 초대전과 제4회 헤이리 심포니오케스트라』등 다양한 행사를 준비하여 성황리에 개최하였다.

• **예성화랑(한영희 관장)**은 08년 KIAF (Korea International Art Fair / 한국국제아트페어)에 9월 19일~23일까지 삼성동 코엑스 태평양홀과 인도양홀에서 도미니크 물렘, 앤디워홀, 프랭크 스텔라 등의 작품을 전시하였다.

• **우리금융그룹(이팔성 회장)**은 사회복지법인 어린이재단과 협약을 맺고 어려운 환경 속에서도 학업에 매진해 꿈을 키워 가는 저소득가정 아동들에게 1년간 4,560만원을 후원해 꿈나무로 육성해 나가기로 했다. 후원금은 우리금융지주회사 임직원이 자발적으로 매월 급여에서 일정액을 기부하고 여기에 회사의 매칭그랜트로 조성한 희망드림기금을 통해 임직원이 개인별 또는 부서별로 결연을 맺은 아동에게 매월 지원하게 된다.

• 한국품질경영학회와 중앙일보 자매지 포브스코리아가 공동 제정한 제6회 포브스 경영품질대상 시상식에서 고객감동부문 대상에 **홍준기 웅진코웨이 사장**, 지식경영 대상에 **신재철 LG CNS 사장**, 노사화합 대상에 **이상호 한국전기안전공사 부사장**이 수상하였다.

• **LG CNS(신재철 사장)**는 인텔과 공동으로 '신개념 홈헬스케어 솔루션 발표회'를 개최하고 '터치닥터'를 처음 선보였다. '터치닥터'는 인텔의 'Intel® Health PHS5000'장비를 기반으로 LG CNS가 연세의료원과 함께 지난 3년 여간 솔루션 및 서비스를 개발한 국내 첫 홈헬스케어 솔루션이다. 이달부터 홈케어 솔루션'터치닥터(www.touchdr.com)'에

대한 시범 서비스 단계를 거쳐 12월에는 상용서비스에 들어갈 예정이다.

- 인천공항공사 사장에 이채욱 前 GE헬스케어 아시아성장시장 총괄사장이 취임하였다. 이채욱 사장은 1972년 삼성물산에 입사한 후 GE메디컬시스템스 아시아지역 총괄사장, GE코리아 회장 등을 지냈다.



- 곽창선 (주)대양파이프 회장은 지난 8월 15일 광복절을 맞아 일제강점기 친일파의 호화 결혼식 기사를 실어 발행인이 옥고를 치르기도 했던 잡지 '신세기' 결혼호 2권을 공개했다. 신세기의 발행인은 곽행서 (1995년 별세)씨로 곽 회장의 선친이다. 곽 회장은 "광복절을 맞아 일제강점기 상황을 이해하는데 조금이나마 도움이 되길 바라는 마음에서 선친이 보관해 온 잡지를 기증하고 싶다"며 잡지 공개의 뜻을 밝혔다.



- 박청수 청수나눔실천회 이사장은 지난 9월 18일 캄보디아 바탐방에서 개최된 오인환 교육센터 개관식에 참석하였다. 이 교육관에서는 캄보디아의 청소년들에게 한글을 비롯하여 많은 배움의 기회를 제공함과 더불어 캄보디아에 원불교 교화 교육 자선의 일을 하게 된다.



◆ **자녀분의 결혼을 축하드립니다.**

- 장찬기 (북)해동재단 회장의 장남 원찬군의 결혼식이 지난 10월 4일 삼성동 공항터미널에서 있었습니다. 축하드립니다.

회원님의 경조사나 활동사항 또는 귀사의 주요행사, 신제품 출시, 기타 변경사항 등을 알려주시면 회원소식지 또는 단체팩스 및 "좋은사람좋은세상" 등에 게재하여 널리 알려드리도록 하겠습니다.

- 회원소식 : 정성숙 과장 ssj@khdi.or.kr
- 월보원고 : 정용달 팀장 dal2020@khdi.or.kr
- 홈페이지 : www.khdi.or.kr
- 전 화 : 070-7500-9500 · 팩 스 : 2203-1974

신규회원 (●법인회원 ■개인회원)



- **손재선** (주)프로메치코리아 이사
- 주 소 : 서울 강남구 삼성동 157-13 다형빌딩 9층
- 전 화 : 02-564-1912 · 팩 스 : 02-567-7860
- 홈페이지 : www.promatch.co.kr



- **이인복** 정산생명공학(주) 대표이사
- 주소 : 서울 중구 장충동가 117 제일상호저축은행 6층
- 전화 : 02-2285-0341 · 팩스 : 02-2285-0348
- 홈페이지 : www.vagosang.co.kr



- **한홍섭** (주)에프앤에프 대표이사
- 주 소 : 경기 김포시 대곶면 송마리 145-1
- 전 화 : 031-989-2772 · 팩 스 : 031-989-2770
- 홈페이지 : www.pfcamp.com



- **김순만** (주)엠케이이건 대표이사
- 주 소 : 서울 동대문구 장안동 377-3
- 전 화 : 1588-2515 · 팩 스 : 02-2249-2577
- 홈페이지 : www.mkgigun.co.kr



- **권성욱** (주)하이네트웍 대표이사
- 주 소 : 서울 종로구 서린동 서린빌딩 2층
- 전 화 : 02-730-3751 · 팩 스 : 02-730-3760
- 업 종 : 금융 및 보험 마케팅 및 광고



- **임대명** (주)셀라 대표이사
- 주 소 : 경기도 부천시 오정구 삼정동 86-1 부천테크노파크 쌍용3차 103-1101호
- 전 화 : 02-3443-1747 · 팩 스 : 031-947-5810
- 홈페이지 : www.sellakorea.com

연구원 소식

• **에세이클럽 회원을 모집합니다**

본원은 회원 여러분이 책을 쓰고 글을 쓰는 일에 용기를 드리고 작은 도움이 되고자 에세이클럽(가칭) 발족을 위한 기초모임을 지난 10월 16일 가졌다. 책쓰기와 글쓰기에 관심있는 회원 15명이 참석한 가운데 열린

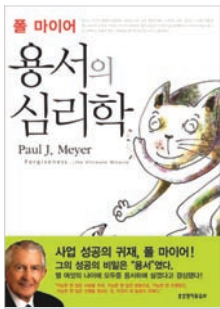


이번 모임에서 여러 수필집을 출간하신 김창송 성원교역 회장을 회장으로 유상옥 코리아나화장품 회장과 양병무 본원 원장을 고문으로 임명하고 회원들의 집필활동에 도움을 주기로 했다. 향후 에세이클럽은 월1회 둘째 월요일에 정기모임을 가질 예정이며, 11월 모임은 10일(월) 오후 7시에 가질 예정이다.

▶ 문의 : 인간개발연구원 회원부 정성숙 과장 (070-7500-9508)

• 폴 마이어의 '용서의 심리학' 출판

자기계발 사업의 설립자로 자기계발 및 리더십 계발을 위한 각종 훈련 과정과 프로그램을 만들어낸 SMI의 폴 마이어(Paul J. Meyer) 회장이 최근 <용서의 심리학>(웁킨이 조계광, 생명의 말씀사)을 출간했다. 폴 마이어는 "용서는 지극히 열악한 상황에서 지극히 선한 것을 이끌어내는 기적과도 같다"며 "다른 사람들과 우리 자신을 용서하는 법을 배우지 못하면 참된 삶의 평화를 누릴 수 없다"고 말한다. 장만기 회장은 추천의 글을 통해 "70에 이른 나를 성숙하게 하는 힘이 용서의 리더십에 있음을 절감하게 되었다"고 했다. 캔 블랜차드는 "책을 읽을 때는 책의 내용을 정확히 이해할 때까지 몇 번이고 반복해서 읽으라는 초등학교 교사의 지침을 상기했으면 좋겠다"고 했다.



• 2008 KOREA CEO DAY

춤추는 고구려 소풍가는 CEO DAY 성황리 개최



만들레영토(대표 지승용)와 본원이 공동주관으로 준비한 2008 KOREA CEO DAY가 지난 10월 25일 하얏트 호텔에서 1000여명의 CEO들을 모신 가운데 화려하고 웅장한 규모의 프로그램과 전시회 등으로 성황리에 개최되었다.

2008 CEO DAY는 강인한 도전정신을 가진 고구려인들의 기상을 되새기고 경기불황과 소비침체로 어려움을 겪고 있는 기업인들에게 용기와 희망을 심어드린다는 의미를 담아 '씨오(10월25일)의 날'을 마련했다.

이번 행사는 한국 파티문화에 새로운 모델을 제시한 것으로 평가되고 있다. 경영자들에게 단순히 여유를 누리는 시간만이 아닌 같은 길을 걷는 동지로서 뜻을 나누어 어려운 시대를 돌파하고자 하는 애국자의 다짐과 결의로 모인 뜻깊은 날이었다. 자리를 빛내주신 회원님 및 CEO분들과, 이번 행사를 위해 물심양면 많은 도움을 주신 모든 분들에게 다시 한번 감사드립니다.

이번 행사는 한국 파티문화에 새로운 모델을 제시한 것으로 평가되고 있다. 경영자들에게 단순히 여유를 누리는 시간만이 아닌 같은 길을 걷는 동지로서 뜻을 나누어 어려운 시대를 돌파하고자 하는 애국자의 다짐과 결의로 모인 뜻깊은 날이었다. 자리를 빛내주신 회원님 및 CEO분들과, 이번 행사를 위해 물심양면 많은 도움을 주신 모든 분들에게 다시 한번 감사드립니다.

◆ 창립기념일을 축하드립니다

(주)신성월드	권오범 사장	11월 1일
(주)그린라이퍼	김광탁 대표이사/회장	11월 1일
(주)엔조이더쇼	백승경 대표이사	11월 1일
(주)세원	김병춘 회장	11월 2일
(주)비츠로테크	장순상 회장	11월 8일
(주)덕성	이해성 사장	11월 10일
(주)코리아나화장품	유상옥 회장	11월 15일
(주)주택문화사	이심 회장	11월 18일
에스엔케이폴리텍(주)	송재문 회장	11월 19일
로터스힐	최만식 회장	11월 26일
서울도시가스(주)	배경운 회장	11월 28일
(주)세스코	전순표 회장	12월 1일
원근건설	한의섭 회장	12월 7일
중원콘텍(주)	김만용 사장	12월 10일
천일식품(주)	천성규 대표이사	12월 14일
신명인터내쇼날(주)	최해규 회장	12월 15일
(주)성도GL	김상래 사장	12월 17일
예성화랑	한영희 대표	12월 17일
원풍물산(주)	이원기 회장	12월 20일
교보문고	김성룡 대표이사	12월 24일
한일시멘트(주)	허정섭 회장	12월 28일
선진개발(주)	안민호 대표이사	12월 29일

회원가입안내

• 회원 자격은

본 연구원의 이념과 정신에 동의하는 기업체 및 단체의 임원 또는 전문직업인

• 회원이 되시려면

회원가입신청서 제출 (신청서는 별도첨부)
회비 납입 (연회비로 가입일로부터 1년간)

• 국내회원

개인회원 : 年1,000,000원 (1인)
법인회원 : 年3,000,000원 (3인~5인)
특별회원 : 年5,000,000원 (6인이상)

• 연회비 납입방법

하나은행 : 102-910003-99904
예금주 : (사)한국인간개발연구원



▶ 뽀띠프랑스 입구

• 하반기 전직원 워크샵 개최

9월 26일~27일 가평 뽀띠프랑스에서 열려

인간개발연구원의 상반기 업무를 정리하고, 하반기 및 2009년도 사업 계획에 대해 토론하고 비전을 수립하는 전직원 워크샵이 가평에 소재한 프랑스 문화마을 '쁘띠프랑스'에서 열렸다. 지난 9월 26일~27일 1박2일 일정으로 진행된 이번 워크샵은 각 부서별 개인별로 상반기 업무상황을 보고하고, 향후 사업계획 및 개선방향에 대해 논의하는 시간으로 이어졌다. 오후 4시부터 시작된 전체토론 시간은 저녁시간을 넘겨 밤 10시가 넘어서야 끝이 났다. 격의없는 토론에서 보여준 직원들의 열정에 2009년 연구원의 활발한 활동을 예견할 수 있었다. 한편 이번 워크샵은 연구원 회원이자 뽀띠프랑스 대표인 한홍섭 회장의 초청으로 이루어졌으며, 이국적인 분위기 속에서 자연과 함께하는 시간을 보냈다.



· 뽀띠프랑스(Petite France)는...

쁘띠프랑스는 지난 7월 소설 '어린왕자'를 주제로 경기도 가평군에 오픈한 프랑스 테마공원이다. '작은 프랑스'란 뜻처럼 프랑스 문화를 한국에서 경험할 수 있도록 한 테마마을로 생택쥐페리 기념관, 갤러리, 프랑스 주택전시관, 각종 상점 등으로 구성되어 있다. 최근 드라마 '베토벤 바이러스의 촬영무대 중 하나로 관심이 높다. (문의 : 031-584-8200 www.pfcamp.com)

①②③ 뽀띠프랑스 전경

④ 전직원 워크샵이 가평 뽀띠프랑스에서 1박2일 일정으로 열렸다.

⑤ 뽀띠프랑스에서 연구원 식구들과 함께

⑥ 뽀띠프랑스 한홍섭 회장과 연구원 식구들

역경을 극복하는 방법

“행운이란 준비와 기회가 만나는 것”

임동범 (주)혜원까지종합건축사사무소 부사장

출 구가 보이지 않는 터널 속에 들어와 있는 느낌입니다. 미국에서 시작된 금융위기 대지진이 전 세계를 뒤흔들면서 많은 사람들에게 고통과 시련을 안겨주고 있습니다. 누구도 그 끝이 어디인지 모르고, 실물경제에 미칠 여진의 크기나 방향조차 예측할 수 없는 초유의 사태이기 때문에 불안감과 두려움의 크기가 더욱 커지고 있습니다.

벤자민 프랭클린은 “고통을 겪어야 강하게 된다는 것이 얼마나 소중한 것인지 알라. 인내할 수 있는 사람은 그가 바라는 것이 무엇이든지 손에 넣을 수 있다”고 말했습니다. 인류의 역사는 불굴의 도전정신과 강인한 인내력을 가진 리더들이 고난과 역경을 극복하면서 이끌어 왔습니다.

저는 “No pain, No gain”이라는 서양속담을 좋아합니다. 인류는 고난과 역경을 극복하면서 강해지고 발전해왔습니다. 지금 우리에게 닥친 시련이 엄청난 대가를 요구하더라도 이를 슬기롭게 극복하는 지혜와 인내가 필요한 때입니다.

성공하는 사람이 되기 위해서 갖추어야 할 3가지 지수가 있습니다. 첫째는 지적 능력인 지성지수(IQ)이며, 둘째는 성품 능력인 감성지수(EQ)이며, 셋째는 고난과 절망, 실패를 딛고 일어서는 역경지수(Adversity Quotient, AQ)입니다. 저는 이 3가지 성공지수 중에서 역경지수(AQ)야말로 우리를 성공에 이르게 하는 가장 강력한 무기라고 생각합니다.

미국의 리더십 연구가인 폴 스토츠는 “리더가 되려면 역경을 이겨내는 자질이 가장 중요하다”고 했습니다. 사람들은 살아가면서 역경에 부딪힐 때 3가지 반응을 합니다. 첫째 쿼터(Quitter)인 포기자입니다. 힘든 문제를 만나면 포기하고 도망가 버리는 유형입니다. 둘째는 캠퍼(Camper)인 안주자입니다. 적극적으로 문제를 해결하지 못하고 그냥 자리에 주저앉는 유형입니다. 셋째는 클라이머(Climber)인 정복자입니다. 모든 힘을 다하여 온갖 어려움을 이겨내고 정상을 정복하는 유형입니다.

현재의 고난이 영원하지는 않을 것이며, 언젠가는 반드시 기회가 올 것입니다. “행운이란 준비와 기회가 만나는 것”이라고 합니다. 편안하고 쉽게 오를 수 있는 최고봉은 없습니다. 악조건을 극복하고 정상을 정복하는 클라이머가 되는 행운을 붙잡기 위해서는 철저한 준비를 해야 합니다. 장비도 챙기고, 체력도 단련하며, 산에 대한 정보도 수집하고, 기상상태 등도 살펴야 합니다. 특히 아무리 험하고 힘든 산이라 할지라도 반드시 정상에 서겠다는 도전정신과 정복할 수 있다는 자신감으로 가득 찬 역경지수를 갖추는 것이 가장 중요합니다.

“고난과 역경이 찾아오면 이제 나에게도 행운이 주어졌다는 생각을 가장 먼저 할 수 있는 사람이 진정으로 위대한 승자가 될 수 있다”는 말을 가슴에 새기면서 역경을 이겨내야 하겠습니다.

切唯心造, 세상의 모든 것은 오로지 마음이 지어내는 것이다.

임동범은 서울대학교 건축학과를 졸업하고 철도청, LG건설을 거쳐 현재 (주)혜원까지종합건축사사무소 부사장을 맡고 있다. 임 부사장은 지난 4월, LMI KOREA의 ‘퍼스널 리더십 코칭과정’에서 자신이 목표로 설정한 것은 모두 실현해 내는 철저한 실천의 모범을 보였다. 마라톤 하프코스 완주, 체중 7kg 감량(불과 4개월만에), 효과적인 시간관리 습관 등, “성취는 철저한 실천을 통해 얻어진다” “진정으로 바라는 것은 그것이 무엇이든지 손에 넣을 수 있다”는 단순한 진리를 실증해 보임으로써 주변의 동료와 부하들에게 도전의지를 불러일으키는 강력한 영향력을 발휘했다. 임동범이 하는데 나도 할 수 있다. 내년 마라톤 대회에는 더 많은 사람이 도전하게 될 것이다.

Effective Personal Leadership Coaching Program

EPL 리더십 코칭 프로그램은 리더십의 핵심역량 개발과 실천프로세스를 통합하여, 태도변화를 통한 성과향상을 목표로 하는 강력한 프로세스이며 틀이다.

인간 개발

아름다운 향기
그윽한 아침
생동하는 눈동자
섬광처럼 빛나고

강의는 시작되네
우리 뇌에 영양분을 담아주는
그 곳 그 자리에
인간개발연구원이 우뚝 서있네

인간 개발은
개발 중 가장 난 개발
잘 개발되면
신도 놀라고 세상도 바뀐다

다양한 지식과 지혜로
우리 영혼을 살찌우고
삶에 활력을 불어넣어
문명을 꽃피워내네

품격 높은 포럼
거친 인생 결 다듬어
명품인생 가꾸어 내는 곳

전 세계로 퍼져나가 영원히 빛나라
우리의 꿈을 실현시켜 주고
즐거움과 행복을 주니
고마워라 고마워라
인간개발연구원이여



겸재 공한수
Big Dream & Success 원장



글로벌시대가 요구하는 인재

제38회 창원시 '창원아카데미-석학과의 만남' 9월 27일(토)

2006년 3월 개강해 정기적인 교육을 실시하고 있는 '창원아카데미'는 본원과 창원시(시장 박완수)가 '환경수도 창원'의 21세기 비전달성을 위해 시작한 정기 프로그램입니다. 정보화·세계화·지방화시대를 맞아 창원아카데미는 새로운 지식과 정보, 폭넓은 교양을 쌓을 수 있는 프로그램으로 발전하도록 노력해 나갈 것입니다. 이번 명사초청특강에서는 지난 9월 27일 '석학과의 만남'이라는 주제 아래 제38회 강연을 해주신 조벽 교수님의 강연을 소개하는 지면을 마련하였습니다.

조 벽
동국대 석좌교수

정리 : 정용달 홍보팀장 dal2020@khdi.or.kr

'글로벌', '세상이 변화한다'는 말을 많이 들어보셨을 것이다. 바로 이런 시대에 어떤 인재가 필요할까? 또 필요한 인재를 배출하기 위해서 우리는 무엇을 어떻게 해야 할까? 67년도에 유학을 떠났는데, 당시 우리 한국의 생존전략 내지 성공전략은 산업화였다. 대학원 공부를 끝내고 들어오니 그때는 구호가 국제화였다. 94년 잠시 서울대에서 학생들을 가르칠 때는 세계화가 구호였다. 이러한 구호들은 정권이 바뀔 때마다 정보화, 지식기반화, 글로벌 등의 새로운 개념으로 생산된다.

글로벌시대의 도래와 변화하는 인재상

분명한 것은 우리가 학생이었을 때의 성공전략과 지금 우리 자녀들이 10년 20년 후 사회에 나갔을 때의 성공전략은 다르다는 것이다. 60~70년대 우리 부모님들의 성공전략은 아주 간단했다. 당시는 여러 명의 자녀를 낳았기 때문에 큰딸은 공장에 보내고 아들 하나만이라도 소 팔아 대학에 보내려고 했다. 그리고 그 아들이 성공해 혼자만 잘 되는 것이 아니라 가족 전체가 우뚝 서는 성공전략을 썼다.

80~90년대 들어와서는 자녀를 한 두 명밖에 낳지 않으니 우리 아이가 공부를 못해도 어떻게 해서든 대학에 보내는 것이 성공전략이었다. 2000년대 들어와서는 기러기 아빠가 되더라도 조기유학을 보내는 것이 성공전략이 되었다. 그렇다면 앞으로 이런 성공전략이 맞아떨어질까? 이 전략이 정말 자녀들의 성공을 보장할 수 있을까? 아니라고 생각한다.

대기업 등 앞서가는 기업들은 우리가 여태까지 인재라고 했던 사람들과는 다른 인재를 원하고 있다. 그들이 원하는 인재, 글로벌

시대에 살아남기 위한 인재는 먼저 세 가지 실력을 갖추어야 한다. 물론 이 조건을 갖추기 위해 지금부터 무엇을 어떻게 해야 하는지를 아는 것이 더 중요한 일이다.

평생학습을 통해 전문적 기반을 갖춰라

첫 번째는 전문성이다. 흔히 전문성이라고 하면 우리는 전문지식을 생각한다. 구시대의 전문성은 전문지식과 정보를 아는 것이었다. 하지만 지금의 전문성은 그게 아니다. 새로운 시대는 평생교육이라는 특징이 있다. 이전 시대는 고3때까지만 죽어라 공부하면 평생을 먹고 살 수 있는 시대였다. 하지만 평생교육시대에는 죽을 때까지 공부를 해야 한다. 이미 세계는 평생교육시대에 진입한 상황이다.

평생교육시대에 진입했다는 단적인 예를 보자. 아인슈타인은 40대 초반에 노벨 물리학상을 받았다. 퀴리 부인은 30대 중반에 받았다. 20대에 물리학상을 받은 사람도 있다. 그런데 작년 노벨 물리학상은 두 명의 수상자는 모두 70세를 넘겼다. 노벨상이 1901년에 시작됐는데, 통계를 보면 2차 세계대전까지만 하더라도 수상자들의 평균 나이가 45세였다. 하지만 이후로 계속 증가해서 지금은 평균 나이가 75세다. 물리학상뿐 아니라 작년 노벨 경제학상 수상자는 90세였다.

세계 최고의 천재급 인재들도 한평생 공부하고 죽기 전에야 인정받는 세상이 온 것이다. 그렇다면 일반인들 역시 전문가로서 활동하기 위해서는 평생 공부하지 않을 수가 없게 되었다. 자고 일어나면 새로운 정보와 지식이 넘쳐흐르는 정보 홍수시대에 전문성을 지녔다는 뜻은 첨단지식을 알고 모르므로 정해지는 것이 아니라 과연

내가 평생학습을 추구할 수 있냐 없냐 하는 것으로 판가름 난다.

하기 싫은 공부를 억지로 한 사람은 아무리 공부를 잘 했어도 전문성을 기대할 수 없다고 한다. 평생학습은 학습에 대한 맛을 본 사람들이 추구하는 것이다. 우리가 전문성을 지닌 인재를 키우고 싶다면 자녀들에게 하기 싫은 공부를 억지로 시키는 것이 아니라 공부가 재미있어서 몰입하는 경험을 갖게 해줘야 한다. 일주일에 한번만이라도 스스로 '공부가 너무 재미있어요' 라는 말이 나올만한 경험을 만들어 주라는 것이다.

초중고 12년 동안 고작 30cm 앞에 있는 책만 보고 살아왔고, 일주일 후의 시험만 고민하다가 산 사람들이 갑자기 사회에 나가서 거시적인 안목과 비전을 가지고 일하는 글로벌시대의 인재로 발전할 수는 없다는 것이다.

가능성을 염두에 둔 열린 사고력을 길러라

두 번째는 창의성이다. 창의성이라고 하면 우선 무에서 유를 창출해 내는 것을 생각할 것이다. 그러나 사람들이 일할 때 발휘해야 하는 창의성은 그런 창의성이 아니다. 누가 시킨 일을 하더라도 일을 하면서 이렇게 하면 어떨까 저렇게 하면 어떨까를 생각하는 사람들이 결국 그 일을 주도해 나간다. 요즘 세상에 필요한 창의성은 일을 주도할 수 있는 실력이다. 창의성은 다섯 가지 요소가 필요하다.

첫째, 튼튼한 기초지식이 필요하다. 많이 알 필요는 없어도 기초만큼은 튼튼하게 다져야 한다. 기본이 있고, 그 기본에서 틀을 벗어날 수 있는 능력이 창의력이기 기본도 없이 멋대로 하는 것은 창의력이 아니다. 자기 멋대로 하는 것은 파괴적 창의력이다. 이걸 아무에게도 도움이 되지 않는다. 우리는 건설적인 창의력을 길러야 한다.

둘째, 퍼지 사고력이다. 알쏭달쏭하고 모호한 상황에서도 소화해낼 수 있는 능력이 필요하다. 그리고 호기심, 긍정적 마음가짐, 도전성과 모험심 등 다섯 가지가 필요하다. 한편으로는 빼줘야 할 두 가지가 있다. 하나는 실수와 실패에 대한 두려움과 공포다. 실수하지 않으려고 시작조차 하지 않으면 실패는 없어도 일을 주도해나갈 수는 없다. 또 하나는 정답에 대한 신봉이다. 세상을 살다 보면 정답이 있는 문제는 별로 없다. 이미 존재하는 정답을 찾아낼 때는 창의력이 필요 없다. 창의력은 정답이 없을 때 발휘되는 능력이다.

미시간 공과대학에서 20년 교수생활을 하면서 혁신센터 소장을 지냈다. 그 센터의 임무는 학교에 창의성을 활성화시키는 것이었다. 소장이 됐을 때 미국에서 특허를 가장 많이 등록한 회사에 일주일 동안 파견을 간 적이 있다. 그 회사는 한마디로 창의력이 넘



쳐흐르는 곳으로 사장부터 말단 직원까지 회사에서 보내는 시간의 총 15%는 각자 하고 싶은 것을 맘대로 하게 했다. 낮잠을 자도 되고, 밖에 나가서 사우나를 하고 와도 되고, 골프를 쳐도 된다.

지금 생각하면 정말 맞는 생각이다. 우리가 일을 할 때 가끔은 이렇게 하면 더 좋지 않을까, 좀 더 효과적이지 않을까 생각한다. 그런데 해야 할 일이 많아지면 '나중에 해야지' 하고는 뒤로 미루게 된다. 그러나 한번 미룬 일은 영원히 못하게 된다.

그런데 그 회사는 직원들 머릿속의 생각이 스치고 지나갈 때 미뤄 놓는 것이 아니라 새로운 생각을 시도해 볼 기회와 찬스를 주는 것이었다. 바로 여기에서 엄청난 창의력이 쏟아져 나온 것이다.

실패할 각오로 하고 싶은 일을 즐겨라

세계적인 글로벌 기업들의 총수들이 현장에서 인재들을 채용해서 써 본 결과 우수한 인재를 키우려면 놀려야 한다고 했다. 한마디로 여유를 많이 줘야 한다는 말이다. 그리고 최고의 인재로 키우려면 즐거움을 맛보게 하라고 말한다. 그런데 우리 한국은 아직까지 이 사실을 간과하고 있다.

우리나라 학생들이 대학에 들어가기 위해서 초중고 다니는 동안 평균 1백만개의 문제를 푼다고 한다. 그런데 문제는 그 문제들이 다 정답이 있는 문제라는 것이다. 우리 학생들은 정답이 있는 문제를 푸는 데는 도사들인데, 정답이 없는 문제는 어떻게 할 줄 몰라 한다. 그러나 세상에는 답이 있는 문제가 많지 않다. 역설적으로 생각하면 우리 학생들은 세상에 존재하지 않는 문제를 푸는 데 있어서 도사급이란 말이다.

그런데 창의적인 인재로 키우기 위해서는 전제조건이 하나 있다. 학생들이 지닌 창의력이 발휘될 수 있도록 허락해주고 격려해주고, 창의력 자체를 존중해주는 어른들이 옆에 있어야 한다. 바로 여러분들이 창의적이어야만 우리 자녀들, 학생들이 창의적일 수 있다.

창의성은 곧 모험심이다. 아이디어 100가지를 내서 한 개만 맞으

조벽 교수

1956년 생으로 미국 위스콘신대 기계공학과를 졸업하고, 노스웨스턴대에서 기계공학 석·박사 학위를 받았다. 미시간공대 기계공학과 교수로 재직하면서 이 대학 혁신센터, 학습센터 소장을 역임했다. 서울대 조벽교수, 한양대 수석지문교수, 한국공학한림원 홍보출판위원, 한국공학교육학회 부회장으로도 활동했다. 현재 동국대 석좌교수 및 서울대 공대 발전지문위원, 미시간공대 겸임교수로 활동 중이다.



▲ 조벽 교수가 강연후 사인회를 하고 있다

면 대박을 터뜨리는 것이 창의성이다. 그렇다면 99번 실패할 각오를 해야 한다. 이것이 모험심이고, 긍정적인 마음가짐이다.

한국에서는 우수한 학생일수록 공무원 아니면 의사가 되고 싶어 한다고 한다. 다른 나라 청소년들도 공무원이나 의사만을 꿈꿀까? 절대 그렇지 않다. 우리는 주입식 교육이 문제라고 하는데, 한국 교육의 가장 큰 문제는 청소년들의 꿈마저도 주입시키고 있다는 것이다.

왜 우리 어른들은 자녀들에게 일방적인 꿈을 주입시킬까? 구시대에는 물질적 빈곤시대였다. 그래서 하고 싶은 것 하다가는 자칫 굶어 죽을 수 있는 시대였다. 그러나 우리 자녀들, 학생들이 살아갈 시대는 물질적 빈곤이 아니라 정신적 빈곤의 시대이다. 정신적 빈곤의 시대는 하고 싶은 것을 못할 때 죽을 수 있는 시대이다.

한국의 대학생들을 만나 보면 자기가 정말 하고 싶은 공부를 하는 학생들이 거의 없다. 마음에 들지도 않는 대학, 자기 적성과 전혀 관계없는 학과에 들어가서 4년을 보내고 나니까 졸업할 때도 실력이 늘지 않고 취업도 힘들어지는 것이다. 혹 취업이 돼도 시키는 대로만 하니 죽을 맛이다. 한국의 20대 자살율이 세계 최고 수준이다.

한국에서 자기가 하고 싶은 것을 하는 사람이 과연 몇 명이나 될까? 정신적 빈곤이 심각한 지경이다. 꿈이 없다. 꿈이 없는 청소년들은 이미 정신적으로 영양실조에 걸려 있는 상태다. 하루빨리 그들을 정신적 빈곤에서 구해내야 한다.

글로벌시대가 요구하는 인제는 꿈이 있다. 그 꿈은 머리로 따지고 이해타산으로 가지는 것이 아니라 가슴으로 지니는 것이다. 정말 자기가 하고 싶은 것은 지옥문 앞까지도 가겠다는 각오를 하는 것이 바로 꿈을 지닌다는 것이다. 이런 자세가 필요하다.

예측불허하고 변화무쌍한 시대에는 사람들이 실수를 많이 할 수밖에 없다. 그런데 실수하고 실패했다고 주저앉고 포기하고 좌절하고 절망하면 그것으로 끝이다. 정신적 빈곤의 마지막은 죽음이다. 우리에게 필요한 인제는 실수하더라도 툭툭 털어 버리고 다시 도전하고, 또 도전해서 끝내 성공하는 사람들이다. 이것이 바로 모험심과 긍정적 자세로 창의성의 핵심요소이다.

남과 더불어 사는 능력을 길러라

마지막 세 번째는 인성이다. 인성이라고 하면 단순히 마음가짐, 자세, 습관이지 무슨 실력일까 하겠지만 인성도 실력이다. 약 7년 전에 우리 학과에서 새로운 교수를 뽑는데, 선발위원으로 참여한

적이 있었다. 수 백 명의 지원자 중 딱 3명을 선발해 면접을 보게 됐는데, 선발위원 한 명이 한 후보자를 지적하면서 “이 사람은 안 됩니다” 하는 것이었다. 우연히 복도에서 그 후보가 정수기 앞에서 물을 마시다가 정수기에 가래를 뱉는 것을 봤다는 것이다. 그러나 그런 사람과는 절대 같이 일할 수 없다고 했다.

그 후보는 전문성과 창의성은 세계 최고 수준이었다. 하지만 인성 때문에 세계 최고의 전문성과 창의성을 발휘할 기회를 상실한 것이다. 인성은 일을 할 수 있게끔 해주는 실력이다. 인성은 머리로 알고 있다고 되는 것이 아니라 오랜 학습으로 얻어지는 학습의 결과다.

우리는 일반적으로 오랜 학습의 결과로 얻어지는 것에 실력이라는 단어를 붙인다. 그렇다면 인성도 실력인 것이다. 실력은 가르치고 배울 수 있는 것이다. 인성도 반드시 배워야만 하는 것이고, 저절로 갖춰지는 것이 아니다.

인성은 남의 입장에서 생각해 볼 수 있는 능력이다. 이 능력은 서비스산업시대에 필수적인 능력이다. 서비스산업은 남의 입장에서 생각하고 볼 수 있는 시각을 지닌 사람들이 주도해 나가는 산업이다. 인성은 그저 남의 말 잘 듣고 얄짤하게 앉아 있는 것이 아니다. 남의 입장에서 생각해 볼 수 있는 눈을 가진 능력이 바로 인성이다.

또한 인성은 리더십이기도 하다. 최근 부각되고 있는 리더십이 서번트리더십 즉, 섬김의 리더십이다. 산업화시대에는 사회가 수직적 조직이었다. 그래서 장군 같은 사람들이 리더였다. 하지만 지금은 수평적시대, 네트워크시대이다. 이제는 독불장군이 아니라 진정으로 베푸는 사람들이 리더가 될 수 있다. 물질적 빈곤시대의 베품은 내가 가진 것을 남에게 주는 것이었다. 그래서 희생이 요구됐다. 그러나 정신적 빈곤시대의 베품은 빈곳을 채워주는 것, 남의 입장을 생각해 주는 것이다. 이런 것은 주고 또 줘도 없어지지 않는다. 희생도 없다. 그래서 정신적 빈곤시대의 베품은 리더십이다.

한국의 시대 대비한 ‘천지인’ 양성하는데 주력해야

지금까지 세 가지로 요약했다. 전문성은 일에 대한 실력이다. 창의성은 일을 주도해 나가는 실력이다. 인성은 일을 할 수 있게 해주는 실력이다. 이 세 가지를 합해 글로벌시대가 요구하는 인재를 표현하면 ‘천지인’으로 풀이할 수 있다. 전문성이란 땅(地) 같이 단단한 전문적 기반을 뜻하고, 창의성이란 하늘(天) 같이 활짝 열린 사고력을 뜻하며, 인성이란 남과 함께 더불어 사는 능력으로 보는 것이다. 우리는 이제 ‘천지인’을 배출해야 한다.

세상은 급변하고 있다. 산업화시대에는 서양의 철학과 개념이 가장 우수하고 적합한 것이었지만 글로벌시대에는 서양의 생각만으로는 한계가 있다. 오히려 우리 한국의 사상이 적합할 수 있다. 지금은 어렵지만 우리가 우리 자녀들을 ‘천지인’으로 키워낸다면 한국의 시대가 올 수도 있을 것이다. 바로 여기에 투자를 해볼만한 가치가 있지 않을까 생각한다. **KH**

2008년을 어떻게 보내야 할까?

장만기 인간개발연구원 회장

2000년 인류가 뉴밀레니엄시대를 맞이한 이래 예상하지 못했던 가장 큰 위기를 맞게 된 것이 2008년인 것 같다. 태국발 금융위기가 전 아시아경제를 위기로 몰아넣었던 것이 IMF였다면 9.11테러, 아프가니스탄전쟁, 이라크전쟁에 이어 고유가의 에너지위기, 중국의 스텔성대지진, 서브프라임 모기지 등 미국발 금융위기는 세계경제공황 이래 최대의 세계경제위기로 확산되고 있다.

20세기 물량 중심의 산업경제시대가 21세기 지식·정보·과학기술·인간혁명의 창조경제시대로 대전환하는 가운데 우리 인류는 대변혁을 겪으면서 뉴밀레니엄시대를 한 걸음 한 걸음 나아가고 있다. 2000년을 맞으면서 세계는 눈부신 과학기술의 발달로 촉발된 지식정보화 혁명이 제2의 르네상스시대 등 밝은 미래를 가져다주리라 기대하는 가운데, 선진국들은 뉴밀레니엄의 대축제에 들떠 있었다. 그 때 우리 한국에서는 밀레니엄 축하행사들이 있었다.

IMF체제가 시작되던 1997년 우리 인간개발연구원은 주간 인간개발경영자연구회 1000회를 맞아 이어령 박사를 초청 “20세기와 21세기의 한국, 그리고 인간개발의 과제”라는 주제로 뉴밀레니엄(새천년)시대를 예견하는 세미나를 개최했다. 이후 ‘새천년 새인간 새세계’를 21세기를 선도해갈 모토로 정하고 세계의 평화(Peace), 인류의 번영(Prosperity), 인간의 행복(Happiness)이라는 연구원의 창립 비전을 상기하고 그 기반 구축을 위한 연구회를 계속 해왔다. 특히 새천년에 전개될 새세계를 내다보면서 ‘새사람’을 핵심으로 한 PT(People Technology) 연구와 개발에 깊은 관심을 기울이며 이론과 실천이 조화를 이룬 연구회를 위해 노력했다.

근대 심리학의 비조 윌리엄 제임스는 ‘생각이 행동을 바꾸고 행동이 습관을 바꾸고 습관이 성격을 바꾸고 성격이 운명을 바꾼다’고 했다. 이러한 심리학 지식을 근거로 ‘Better People Better World 캠페인’을 암묵적으로 추진해 온 것이 연구원이 21세기와 새천년을 맞아 걸은 행보였다. ‘Better People Better World 캠페인’은 세계의 평화, 인류의 번영, 인간의 행복이라는 가치실현을 위한 인간개발운동의 실천적 과제였다.

2008년 11월 배럭 오바마와 존 매케인의 대결로 결정될 미국의 대선은 세계사에 일어날 큰 변화의 조짐이다. ‘변화’를 선거 모토로 한 오바마가 매케인에 승리할 것이 확실시되고 있어 앞으로 일어날 미국의 변화, 세계의 변화는 생각만 해도 스티븐 넘친다. 미국이 전 세계적인 금융위기를 어떻게 극복하고 새로운 세계정치경제질서를 만들어 갈 것인지, 미국 중심의 서구세계시대에서 중국 중심의 아시아세계시대가 오면 세계는 어떻게 변하게 될 것인지 참으로 큰 변화가 예견된다.


우리는 이러한 대전환기를 어떻게 살아가야 할 것인가. 악의 국가 축에서 벗어난 북한은 우리 한반도와 한국정치의 앞날을 어떻게 만들 것인가. 오로지 미국의 군사력과 힘에 국가안보를 의존하며 경제적 성장에 근거해 대북 우위를 점해온 한국의 국방안보 장래는 어떻게 될 것인가. 미국 중심의 외교력과 대 중국, 대 러시아, 대 일본 외교에 있어 핵무기와 미사일을 바탕으로 남한에 군사적 우위를 확실시 보여준 북한의 위협에 어떻게 대처해 나갈 것인가. 그리고 외국 금융자본에 위험수준 이상으로 자본시장을 잠식당하고 있는 가운데, 한국경제는 미국발 금융위기를 어떻게 극복해 나갈 것인가. 우리 정부와 국민은 참으로 위험스러운 국가적 도전에 직면한 채 2008년의 끝자락에 와 있다.

지난 2월 출범한 이명박 정부는 부라부라 미국, 유럽연합, 일본, 중국 등 경제대국들의 위기극복 방향에 따라 과감한 위기극복책을 펴나가고 있다. 과거 기업과 국민을 핏방 묶던 규제들을 과감하게 풀고 위기를 기회로 맞기 위한 국가적인 노력을 보이는 것은 다행스런 일이다. 그러나 정부의 노력에도 불구하고 위기적 국면을 벗어날 조짐은 쉽사리 보이지 않는다.

정부는 지금의 경제위기를 극복하기 위해 어떻게 해야 할까. 노벨경제학 수상자인 시카고대학의 석좌교수 게리 베커(Gary Becker)는 “금융위기는 항상 있어 왔다는 인식을 갖는 게 중요하다. 이번 위기를 너무 새롭게 보는 안 된다. 그렇게 보면 정부는 경제에 불필요한 게임이나 시도를 하려는 유혹에 빠질 수 있다. 정부는 그런 유혹을 이겨내야 한다”고 했다. 문제는 정부의 개입이 불가피한데 어떠한 자세로 하느냐는 정부가 선택해야 할 사항이다.

게리 베커 교수는 한국경제의 장점에 대해 “한국의 최대 장점은 인적자원이 발전했다는 것이다. 한국은 세계에서 대학교육을 받은 인구 비율이 가장 높은 나라 중 하나다. 미국, 일본, 한국 등 모든 사례에서 확인되는 바는 국민의 자질이 장기적인 경제적 성공을 결정한다는 점이다”라고 했다.

그는 한국경제가 당면한 큰 도전적 과제는 개방과 세계화로 인해 세계경기 부침의 영향을 받게 되는데, 개방과 세계화체제는 좋은 일이며 불가피한 것으로 이를 창조적으로 해결하고 위기를 기회로 맞이하는 역발상이 필요함을 강조하고 있다.

그렇다. 인간은 위기를 맞게 되면 그 내면에 간직하고 있는 무한한 잠재력이 불꽃처럼 솟아나서 놀라운 힘을 발휘하게 된다. 지금 겪고 있는 세계적인 위기를 기회로 삼아 정부와 국민이 일체가 되어 다시 한번 한국의 위력을 보여줘야 할 때다. 이것이 과거 역사를 통해 위기를 극복하고 짧은 기간에 세계적인 경제대국으로 성장해온 한국의 모습이었다. 도전정신을 가지고 위기에 응전하는 자에게 하늘은 새로운 성장의 기회를 제공해 준다. 창조적인 위기 극복의 자세로 2008년을 뜻있게 보내고, 역발상으로 2009년 새해를 맞을 준비를 하자. 하늘은 스스로 돕는 자를 돕는다는 교훈을 잊지 말자. 

소통이 안 되는 사회

윤병철 한국FPSB, 한국FP협회 회장



윤병철 회장

오늘 해는 우리 사회의 대립과 갈등이 어느 때보다 격렬하게 분출된 한 해로 기억될 것 같다. 이명박 정부의 첫 조각을 놓고 '강부자, 고소영 내각'이란 비판이 들끓어 오르더니, 급기야 광우병 소동으로 밤이 되면 서울 도심이 석 달 동안이나 촛불 시위대에 잠겨되는 사태가 빚어졌다. 한때 한류(韓流) 바람을 즐겼던 중국인들은 베이징올림픽 때 한국팀에 노골적인 야유를 보내는 등 극도의 혐한(嫌韓) 감정을 드러냈다. 이런 일들이 벌어지는 동안 인터넷 공간에선 자신과 의견이 다른 상대방에게 온갖 욕설과 비난을 퍼붓는 '저주의 굿판'이 펼쳐졌다.

다양한 사람들이 모여 사는 사회에서 특정 사안에 대해 자신과 의견이 다른 사람이 있다는 것은 지극히 자연스런 현상이다. 사회 구성원 사이에 존재하는 어느 정도의 의견 차이와 갈등은 서로의 분발과 경쟁을 부추기는 활력소가 되기도 한다.

그러나 자신과 생각이 다르다는 이유로 상대방을 일방적으로 매도하고 증오하며, 급기야 공동체를 이끌어 가는 기본 질서인 실정법마저도 무시해버리는 태도는 심각한 문제가 아닐 수 없다. 그것은 곧 한 사회 집단이 이성적인 의사결정을 할 수 없는 정글 상태를 의미하며, 이후에 기다리고 있는 것은 끊임없는 분열과 소모전이기 때문이다. 내 생각만 옳다는 고집과 편향, 상대방에 대한 이해와 배려가 부족한 오만한 태도는 오늘날과 같은 세계화 시대에 국제사회의 미아로 전락하기에 딱 알맞은 조건이다.

경제력 규모가 세계 10위권을 바라보는 나라에서 민주 시민사회의 기본 요건이 되는 갈등 처리 문제가 이처럼 원시적으로 이뤄지고 있다는 것은 부끄러운 일이 아닐 수 없다. 극단적인 대립과 갈등은 의견이 다른 집단간에 전혀 의사 소통이 안 되는 데서 비롯된다. 그 속에는 나만이 옳다는 독선, 상대방을 배려하지 않는 폐쇄성, 공동체가 어찌되건 내 이익부터 챙기자는 불건전한 이기심이 도사리고 있다.

우리 사회에 만연한 이런 독선과 폐쇄성, 공동체의 발전보다 특정 집단의 이익을 우선하는 이기심을 버리지 않는 한 2008년에 벌어진 '저주의 굿판'은 언제든 되살아날 수밖에 없을 것이다.

덴마크의 초등학교에선 "민주주의란 남의 말을 잘 듣고 이해하며 나의 생각을 올바르게 설명하는 것"이라고 가르치고 있다고 한다. 생각이 다른 사람들이 한데 어울려 서로를 존중하고 돕는 민주 시민사회의 덕목에 관해 그 정곡을 찌른 것이다. 상대방의 말을 경청한다는 것은 상대방을 인정할 때 가능하며, 자신의 생각을 정확하게 전달하는 일은 오해나 곡해의 소지를 없애기 위해서도 스스로 노력하지 않으면 안 되는 것이다.

우리의 선조들도 공동체 생활을 할 때 늘 역지사지(易地思之)할 것을 강조했다. 또한 "가는 말이 고와야 오는 말이 곱다"며 말을 담은 그릇에서부터 예의를 갖추라고 가르쳤다. 가정에서 학교에서 사회에서 하나의 구성원으로 살아가는 의사 소통의 기본 덕목을 이제부터라도 익히고 실천해 나가지 않는 한 우리가 꿈꾸는 선진 사회는 요원할 것이다.

최근에는 종합부동산세 개편 문제를 놓고 여야간의 대치는 물론이고 인터넷 공간에서도 찬반논쟁이 뜨겁다. 논쟁의 핵심은 세금 체계가 옳으나 그르냐로 모아져야 하지만 정치권에선 표의 유흔리, 인터넷에선 부자와 빈자의 분배 문제에 관해서만 입씨름을 벌이고 있다. 본질을 벗어나 단추가 잘못 꿰어진 것이다. 그래선 소통이 될 리 없고, 공동체의 올바른 진로가 모색될 수 없다.

무엇이 옳다는 것은 특정 집단에게만 옳은 것이 아니라 모두에게 옳을 때 확고부동한 정당성을 갖는다. 특정 집단에게만 옳은 것이 이(利)이고, 인류 사회의 모두에게 옳은 것이 의(義)이다. 의(義)가 이(利)를 넘어서는 사회라야만 미래가 있다. 우리의 현실은 어떤가. 의(義)가 이(利)에 짓눌려있는 이 갑갑한 현실을 활발한 소통을 통해 풀어나가지 않으면 안 된다. ■■■



BETTER PEOPLE BETTER WORLD

좋은 사람이 좋은 세상을 만듭니다



제1500회 인간개발경영자연구회에서 한덕수 국무총리가 강연을 하고있다.



인간개발연구원은...

1975년에 설립된 순수민간 비영리공익법인으로 모든 사람들이 자기 내면의 무한한 잠재능력을 개발하여 개인과 가정, 기업과 지역사회의 성공을 도와주고 인간중심의 사회를 구현하는 것을 목적으로 하고 있습니다.

또한 "좋은 사람이 좋은 세상을 만든다"는 인간개발연구원의 신념을 구체화하고, 자기변화의 비전을 개발하고, 조직변혁의 전략을 실현하기 위한 다양한 교육사업을 전개하고 있습니다.

<BUSINESS GUIDANCE>

- 인간개발경영자연구회
- 지방자치아카데미
- 밀레니엄경영자포럼
- 리더십개발프로그램
- GLOBAL KOREANS NETWORK
- 회원커뮤니티
- 소포럼

인간개발연구원 회원가입안내

회원자격

본 연구원의 이념과 정선에 동의하는 기업체 및 단체의 임원, 전문직업인 또는 회원 1인 이상의 추천을 받은 자

회원구분

- 개인회원 : 회비 年 1,000,000원(1인) - 가입 시 개인명의로 가입이 되며 모든 혜택이 가입한 1인에게 제공
- 법인회원 : 회비 年 3,000,000원(3인~5인) - 법인자격을 가입, 대표자를 포함 임원 5인까지 회원활동 가능
- 연회비납부 : 하나은행 102-910003-99904 예금주 : (사)인간개발연구원

회원특전

- ▶ 온라인 회원 가입자격 부여(각종 세미나 녹취자료 및 교재 다운로드 및 동영상 청취)
- ▶ 각종 세미나 및 프로그램 참가비 할인 및 세미나 무료 참석
 - 인간개발경영자연구회 참가 할인 (회원 3만 5천원 / 비회원 5만 5천원)
 - 법인회원 - 대표자 1인 또는 지정 1인 1년간 조찬 무료 참석
 - 각종 국내외 시찰프로그램 및 제주하계경영자 포럼 참가비 할인
 - 독서경영오픈세미나, 회원사 직원대상 세미나 등 무료참가(年 4회 예정)
 - 다양한 회원친선행사 무료 및 유료행사 참석
- ▶ 경영자료 외 각종 자료제공 (개인회원 1구좌, 법인회원 3구좌)
 - 인간개발경영자연구회 강연TAPE 및 CD중 택 발송
 - 경영도서 외 기타도서 제공(각종 세미나 참가 시)
 - 세미나 후기자료 제공 (메일 및 팩스발송)
 - 월간지 「Better People Better World」제공
- ▶ 회원동정 및 회사홍보소식 이메일 및 팩스안내 서비스
- ▶ 교육자문, 사원연수교육, 해외기술교류 등 다양한 업무협조 (사내교육 프로그램 기획 및 강사섭외 협조, 회사홍보협조 외)
- ▶ 인간개발연구원 내 다양한 커뮤니티 가입자격 (이중기업협력동우회1그룹, 화목회, 다락회, 인경회, 차이나클럽, 지중해클럽, YCF 등)



사단법인 **인간개발연구원**

135-280 서울시 강남구 대치동 966-4 동성빌딩 202호
Tel. 070-7500-9500 Fax. 2203-1974 www.khdi.or.kr

선택만 하세요! 쇼킹한 6가지 무료 제휴혜택

SHOW 쇼킹제휴팩



'쇼킹제휴팩' 이란?

- ▶ SHOW와 KTF의 기존/신규 가입자에게 가입 신청만으로 매월 파격적인 혜택이 무료로 제공되는 SHOW&Partners만의 새로운 서비스입니다.
- ▶ 쇼 아시아나에어텔, 쇼 애니카, 쇼 미래에셋펀드, 쇼 옥션머니, 쇼 넷마블게임, 쇼 티머니 등 총 6개의 상품 중 고객님의 라이프스타일에 맞는 상품 하나를 택해 별도의 가입비나 월정액 없이 무료로 혜택을 받을 수 있습니다.

쇼킹제휴팩 무료신청방법 : **01+  