

HRI 체어퍼슨노트

CHAIRPERSON NOTE

2011.03.14 (통권339호)



경제이슈

美 도매 판매 및 재고 동반 증가
기준금리 3.0%로 상향 조정

경영노트

커뮤니케이션의 진정성이 중요하다

사회 트렌드

일본의 시민의식은 인류 정신의 진화

저널 브리프

꼭 고쳐야 할 리더의 습관

洗心錄

인생의 길을 찾는 방법

□ 美 도매 판매 및 재고 동반 증가

- 미국 상무부가 9일(현지시간) 발표한 자료에 따르면 지난 1월 미국 도매 판매는 전월대비 3.4% 상승하였으며 도매 재고는 1.1% 증가
 - 도매 판매 : 지난 1월 미국 도매 판매 총액은 3,870억 달러로 전월대비 3.4% 증가하여 2008년 7월 이래 가장 높은 수준을 기록. 전년동월비 대비로는 15.4% 증가.
 - 도매 재고 : 1월 미국 도매 재고 총액은 4,369억 달러로 전월대비 1.1% 증가하였으며 전년동월비 대비 11.9% 증가한 것으로 나타남.
 - 재고/판매 비율 : 1월 재고/판매 비율은 1.13으로 2010년 1월 재고/판매 비율 1.16에 비해 0.03p 하락

- 최근 미국 소비시장 회복세에 따라 미국 도매 판매와 도매 재고가 지속적으로 증가. 재고/판매 비율의 하락은 미국의 빨라진 도매 판매 속도를 나타내며 따라서 향후 미국 제조업 경기는 지속적으로 개선될 전망

□ 기준금리 3.0%로 상향 조정

- 금융통화위원회는 공급과 수요 측면의 전방위적 물가 불안 요인으로 인해 기준금리 상향 조정
 - 공급 측면 : 농산물 가격 급등, 유가를 비롯한 국제원자재가격 상승으로 인한 공급 충격이 물가 상승 압력으로 작용
 - 수요 측면 : 1월 수출이 높은 신장세를 기록하였으며 내수가 꾸준히 증가하는 등 경제가 상승 기조를 유지하며 수요 측 물가 압력 증대
 - 기준금리 추이 : 2008년 12월 3.0%에서 2009년 2월 2.0%까지 내린 후 네 차례에 걸친 기준금리 인상으로 27개월만에 3.0%로 상승

- 정부가 경제 운용 기조를 성장에서 물가 안정으로 수정함에 따라 향후 기준금리는 두세 차례 추가적으로 인상될 전망

□ 커뮤니케이션의 진정성이 필요하다¹⁾

- 소셜 미디어의 증가 등으로 리더들에게 보다 많은 사람들과의 의사소통 기회가 생기면서 커뮤니케이션의 진정성은 필수 능력이 되고 있음
 - 커뮤니케이션의 진정성에 대하여 이해하지 못하는 리더는 무엇을 전달할 것인가에만 집중하고 어떻게 전달할 것인가에는 소홀하게 됨
 - 훌륭한 리더는 커뮤니케이션의 진정성을 이해하고 이를 위해 끊임없는 연습을 통해 커뮤니케이션 능력을 완성시킴

- 리더의 입장에서 커뮤니케이션의 진정성은 자기 자신만의 리더십 스토리를 효과적으로 전달하는 능력이라 할 수 있음
 - 커뮤니케이션의 진정성이란 자신만의 리더십 스토리에 대한 일관된 실천을 구성원들과의 연결을 통해 긍정적인 결과를 도출하는 것임
 - 스티브 잡스는 불우한 유년기와 대학 중퇴, 해고, 성공 경험 등 자신만의 스토리를 통해 리더십을 보여주고, 청자의 공감을 이끌어냄

- 리더로서 커뮤니케이션의 진정성을 갖기 위해서는 자신만의 스토리를 만들고 사과와 기술과 좋은 질문을 던지는 능력을 갖추고 있어야 함

< 커뮤니케이션의 진정성을 갖기 위한 방법 >

	내 용
자신만의 스토리	<ul style="list-style-type: none"> • 자신만의 스토리가 진정성으로 연결되려면 특별하면서 청자가 쉽게 공감하고, 이를 또 다른 사람과도 공유할 수 있는 내용을 포함하고 있어야 함 • 자신의 삶을 되돌아보며 의미가 있었던 이벤트들을 키워드 중심으로 정리하는 것(라이프 맵핑)은 자신만의 스토리를 찾는 방법이 될 수 있음
사과의 기술	<ul style="list-style-type: none"> • 많은 리더들은 강한 모습을 보여야한다는 생각에 사과에 인색한 경우가 많지만 사과를 통해 약한 모습을 보이고 인간적인 신뢰를 얻을 수도 있음 • 사과의 기술이란 사과를 하는 부분은 투명한 공개, 진심어린 사과, 개선책의 제시 등을 하면서 선택적으로 약점을 노출하는 것을 의미함
좋은 질문을 던지는 능력	<ul style="list-style-type: none"> • 커뮤니케이션의 진정성 측면에서 듣는 것은 가장 중요한 수단이지만 많은 리더들은 좋은 질문을 던지고 대답을 듣는 방법은 잘 모르고 있음 • 좋은 질문이란 상대방에게 관심을 보이면서 꼬리를 무는 질문이며, 좋은 대답을 듣는 질문은 상대방을 조언자로 느끼도록 하는 질문임

1) 본 자료는 ‘나만의 스토리, 진심어린 사과, 좋은 질문... 진정성 리더십은 커뮤니케이션부터 다르다(동아 비즈니스 리뷰, 2011. 3)’를 요약 정리함

□ 일본의 시민의식은 인류 정신의 진화²⁾

- 대지진 상황에서 보여준 일본의 철저한 대응과 일본 국민의 침착성에 대해 세계 언론이 경의를 표하고 있음
 - 14일 영국 일간 파이낸셜타임스(FT)가 칼럼을 통해 “인류가 더 강해지고 있다는 것을 일본이 보여줬다. 일본이 시민의식은 인류의 정신이 진화한다는 사실을 보여줬다”고 언급
 - 뉴욕타임스(NYT)는 일본 현지 르포 기사 등을 통해 “내가 볼 수 있었던 것은 극단적일 정도로 침착했던 일본인들”이라고 일본 국민의 침착성에 대해 전함

- 전 세계 역사상 4번째, 일본 역사상 최악으로 기록된 이번 ‘동(東)일본 대지진’이 아이러니하게도 일본이란 나라를 새롭게 보는 기회를 만들
 - 죽음에 몰릴 정도로 극단적인 상황 속에서도 질서를 지키고 다른 사람을 배려하는 모습에 전 세계는 “감동했다”고 평가
 - “일본이란 나라를 좋아하지 않는다. 하지만 이번 지진을 통해 일본인은 믿을 수 있다고 느꼈다... 도둑질하는 모습은 상상할 수조차 없다. 세계 종말이 온다면 이런 모습으로 다가왔으면 한다.”(일본에 유학하는 한 중국학생이 FT에 남긴 기고문)
 - “이번 지진에서 우리는 지구의 매우 큰 균열을 목도했다. 하지만 이런 사태를 극복해 낼 수 있는 나라는 일본이 유일할 것이다”(美 지질조사국 데이빗 애플게이트)

- 두 차례 풀리처상을 받았던 뉴욕타임스 칼럼리스트 니콜라스 크리스토프(Nicholas D. Kristof)는 “일본에 대한 마음아픔, 그리고 감탄(Sympathy for Japan, and Admiration)이란 글에서 자신이 뉴욕타임스 일본지국장으로 거주했을 때의 일을 소개함
 - 그는 “한신 대지진 당시에도 일본 사람들의 참을성과 질서의식은 정말로 고귀했다... 이런 일본인들의 질서의식이 이번에도 보인다... 일본에 대한 깊은 동정뿐 아니라 깊은 경탄을 함께 보낸다”고 씀

2) “일 극찬.. 인류 정신의 진화, 동정과 경탄을 함께 보내”(조선일보 2011.3.14) 참조

□ 꼭 고쳐야 할 리더의 습관³⁾

■ 리더십과 인사 분야의 세계적인 석학으로 꼽히는 마셜 골드스미스는 꼭 고쳐야 할 리더의 나쁜 습관을 소개하였음

① 과도한 승부욕

- 승리에 대한 집착은 성취욕이 강하고 일을 잘하는 사람들의 공통적인 특성인 동시에 주위 사람들의 비난을 받는 가장 큰 이유임
- 지나치게 논쟁적인 태도나 남을 비난하는 태도, 정보를 독점하려는 태도 등의 승부욕을 자제하는 것이 바람직

② 부정적인 단어로 말문을 여는 습관

- 업무상 비판적인 사고에 익숙해져 있는 많은 리더들이 ‘아니요’ 또는 ‘그렇지만’ 같은 부정적인 단어로 말문을 여는 경향이 있음
- 부정적인 단어로 이야기를 시작하게 되면 상대방도 반박적인 태도로 대화에 임하면서 비생산적인 감정싸움이 발생할 수 있음

③ 무의식적인 잘난 척

- 많은 사람들이 남들의 인정을 받고, 최소한 남들과 비슷한 수준이라는 것을 알리기 위해 무의식적으로 잘난 척을 함
- 리더는 굳이 잘난 척을 하지 않아도 주변인들에게 똑똑하다는 것을 인정받고 있으며 리더가 겸손할 때 더욱 존경을 받을 수 있음

④ 잦은 분노

- 어떤 리더들은 자연스러운 분노를 통해 사람들을 조종하고 동기를 부여할 수 있다고 생각함
- 리더가 자주 분노한다면 주위 사람들에게 ‘저 사람 원래 저래’라고 낙인찍히고, 무시당할 수 있으므로 분노를 삼가는 것이 바람직

⑤ 쑥스러움 때문에 칭찬이나 감사 표현에 인색

- 상당수 리더들이 쑥스럽거나 기타 이유로 다른 이에게 ‘감사합니다’, ‘죄송합니다’ 또는 ‘제 잘못입니다’라고 솔직히 표현하지 못함
- 남을 칭찬하고 인정해 주지 못하는 것 또한 똑똑한 사람들을 실패로 몰고 가는 고질적인 문제라는 점을 명심

3) ‘똑똑한 리더들이 가장 많이 저지르는 ‘나쁜 버릇’(조선Biz, 2011.2.12) 참조

□ 인생의 길을 찾는 방법

의식주라고 하는 것은 우리가 살아가는 데 있어서 기본이다. “왜 입고, 왜 먹고, 왜 자는가”에 대한 원초적인 문제가 해결되면 인생은 행복하다고 볼 수 있다. 그러나 어떤 수준에서 만족하는냐는 사람마다 다르다. 따라서 각자가 찾고자 하는 길은 다를 수밖에 없다. 그러면 어떻게 하는 것이 나만의 길을 찾는 가장 좋은 방법인가 고민하지 않을 수 없다. 목표를 정하고 아무리 철저하게 준비한다고 해도 성공 가능성이 그다지 높지 않은 것이 현실이다. 게다가 한두 개의 목표가 성공했다고 해서 우리의 인생길이 드러나는 것도 아니다. 흔한 말로 한번 사는 인생인데 이왕이면 자기에게 가장 어울리는 길을 찾기 위해서는 많은 실수 그리고 수많은 좌절이라는 과정을 거쳐야 할 것 같다. 파울로 코엘료의 <브리다>에는 다음과 같은 말이 있다.

『“최초의 가르침을 시작하기 전에 한 가지 당부하고 싶은 게 있네.”

마법사가 말했다.

“일단 길을 발견하게 되면 두려워해선 안 되네.

실수를 감당할 용기도 필요해.

실망과 패배감, 좌절은 신께서 길은 드러내 보이는 데

사용하는 도구일세.”』

우리 모두가 순탄한 삶을 기대한다. 실수를 적게 하고 좌절이라는 단어는 멀리하고 싶어한다. 하지만 실수를 하기 때문에 인간이고 인간이기 때문에 실수를 하는 것이다. 우리의 인생길을 찾는 과정에서 생기는 실수와 좌절은 각각이 의미를 가지고 있다. 이러한 이면의 의미를 바탕으로 진정한 길이 보이게 되고 유지되는 것이다. 어떤 것이든 제대로 깊이 들어가면 쉬운 것은 없는 것 같다. 나에게 가장 맞는 길을 찾기 위해 실수를 감당할 수 있는 용기를 기르고 좌절에도 굴하지 않는 배짱을 길러야 할 것 같다.

산 정상에 오르기 전에 결코 산의 높이를 재지 마라.
정상에 오르면 그 산이 얼마나 낮은지 알게 될 것이다.

- 다그 함마르셀드(1905~1961) : 스웨덴 출신 UN 사무총장, 1961년 노벨평화상 수상