

# 세계화시대의 종업원 의식



## 세계화시대의 종업원 의식

- 직장인으로서 프로적인 의식과 행동
- 변화를 두려워하지 않는 동태적사고와 행동의 소유자
- 계획과 목표의 생활화
- 자기실현에 중심된 직업관
- 교육, 연수, 독서에 앞장
- 남의 이야기를 경청하고 또 항상 메모(memo)하는 습관
- 인간관계를 창조하는 능력
- 참는 것도 살아가는 능력

1995년의 지금은 21세기를 불과 5년여 앞에 두고 있는 20세기의 마지막 시간입니다.

지금 우리사회, 우리기업, 우리는 엄청난 환경변화의 소용돌이 속에 있습니다. 세계화, 정보화, 다양화, 개성화로 표현되는 숨기쁜 변화의 물결을 슬기롭게 헤치고 인생의 주체인 자기로서, 직장인으로서 살아가기 위해서는 용기와 의지를 갖고 새로운 환경에 적응하며 스스로 자기를 질책하며 나아가야겠습니다.

새로운 시대에 성공하는 직장인은 용기와 결단이 필요합니다. 변화

를 두려워 하고 소극적으로 의식하고 행동하는 사람에게는 좌절이라는 결과만이 있습니다. 물결이 칠때 노를 힘껏 저어야 배도 앞으로 나아갑니다. 이런 위기의 시간을 극복하고 직장인으로서 또는 인생의 주체로서 보람있는 삶을 창조하기 위해서는 다음과 같은 의식, 사고, 지혜 및 행동이 요구됩니다.

첫째로, 직장인으로서 프로적인 의식과 행동을 가져야 합니다. 지금은 누구나 직장을 생계유지의 도구로써 생각하지 않고 자기 실현의

장소로 생각합니다.

운동장에서는 체육을 잘해야 모든 사람으로부터 받는 인정감으로 행복하고 또 만족하듯이, 교실에서는 공부를 잘해야 하고, 노래방에서는 노래를 잘해야 합니다. 마찬가지로 우리 직장에서는 일을 잘해야 많은 사람으로부터 인정을 받고 또 만족할 수 있습니다.

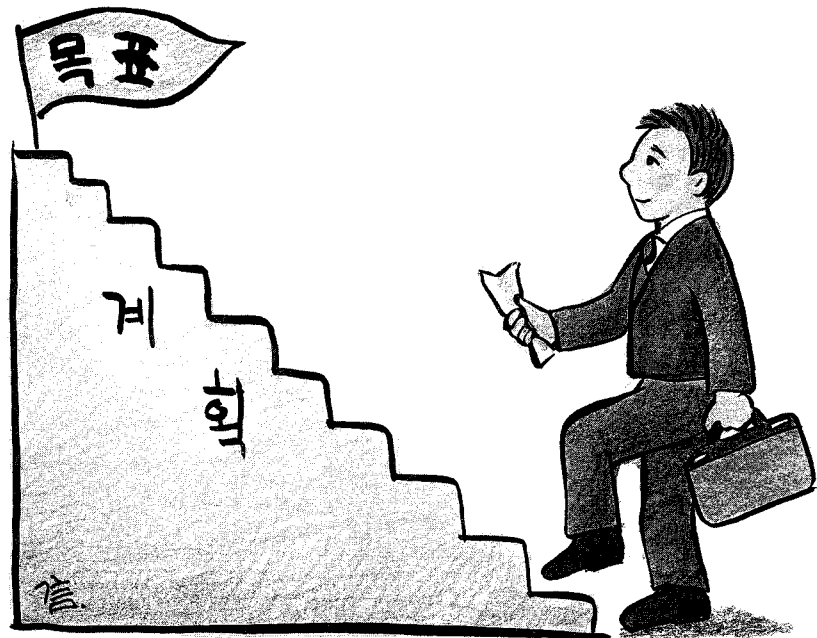
즉 직장에서는 남보다 뛰어난 전문성이 있어야겠습니다.

여자가 예쁘게 보일때는 화장할때가 아닙니다. 열심히 일하는 여자는 아름답습니다. 무슨일이든 미친듯이 일할때 어떠한 결과를 만듭니다. 프로의식을 갖고 끈뭇이 밀고 나갈때 성공이라는 길이 보이기 마련입니다.

둘째로, 변화를 두려워하지 않는 동태적사고와 행동의 소유자여야겠습니다.

미국의 미래경영학자인 앨빈 토플러(Alvin Toffler)의 말을 빌리지 않더라도 지금은 정보의 시대요, 변화의 시대입니다. 전쟁에서 이기기 위해서는 무기가 필요하듯이 우리직장, 우리 스스로가 경쟁자를 물리치기 위해서는 상대가 갖고 있지 않은 차별화(differentiation)된 수단을 가져야 하는 것이 기본입니다.

바로 여기서 이야기하는 차별화된 무기는 변화입니다. 변화, 개선, 개혁은 위협스럽기도 하지만 결국은 기회입니다. 이윤이란 모험을 무릅쓴 댓가라는 말이 있듯이 위험한 곳에 이윤이 있습니다. 리 엔지



니어링의 리(Re)라는 접두어를 사전에서 찾아보면 다시, 새롭게 라는 뜻입니다. 백화점도 매장을 자주 바꾸고 우리 학생들 공부방도 가끔 바꿀때 새로운 분위기를 연출 행동을 만들지요. 직장인은 기존의 고정관념을 깨뜨리고 개선, 개혁, 변화에 앞장서야 하겠습니다.

세째로, 계획과 목표를 생활화해야 합니다.

개인생활이든 직장생활이든 어떤 일을 접근하고 추진하는 데는 사고의 순서가 있습니다. 즉, plan(계획), do(실시), see(평가)라는 간단한 사이클입니다.

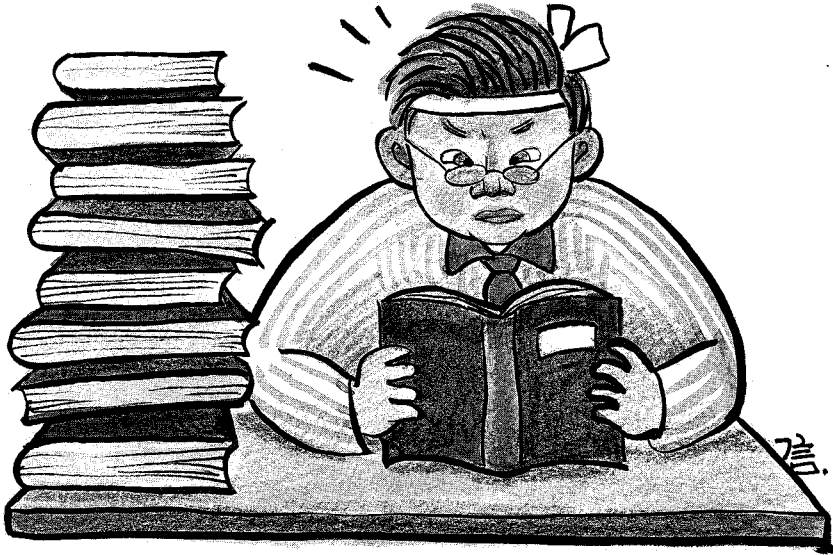
학창시절 기말시험을 보기위해 시험계획표를 세우듯이 직장에서도 일요일에 가는 등산에도 등산계획이 있듯이, 국가가 경제를 발전시키기 위해 경제개발계획을 세우듯이 모든 일의 시작은 계획이고 목표입

니다. 인간의 행동을 유인하는 결정적인 요인은 목표, 목적입니다. 목표를 잘 세우면 벌써 어떤 일의 절반은 성공입니다.

항상 목표를 세우고 이를 달성하려고 노력하며 나아갈때 만사를 이루게 되지요.

네번째로, 자기실현의 직업관을 공고히 합니다.우리나라의 올해말 국민소득은 국민인당 \$10,000입니다. 인구가 4000만명이 넘는 민족으로는 세계 9번째의 진입입니다. 이런 경제성장의 속도와 지속적 『원』화(貨) 절상이라면 서기 2000년에 \$20,000, 서기2005년에 \$30,000이 될 것이 확실합니다.

지금은 학력보다는 자격이나 능력이 중요시 되는 시대입니다. 어느때보다 정보와 지식이 즉 전문성이 요구되는 회사생활입니다. 산업사회의 다기화, 소비자욕구의 다양



성, 문화(사회, 직장, 개인)의 빠른 변환은 폭보다 깊이를 요구합니다. 일본인의 대대로 가업(家業)을 잇는 전통은 일본인의 회사제일주의(companism)와 일의 전문성에 대한 긍지를 엿보게 합니다.

개성발휘의 장소, 사회적 욕구 실현의 장소로 직장을 승화해야 합니다.

다섯번째로, 교육, 연수, 독서에 앞장서야 합니다.

옛날에는 기업을 운영하는 요소로 ①자본 ②사람 ③기술, 기계, 설비, 원재료를 들었습니다.

그러나 지금은 위의 세가지 요소만 강조하면 만점을 받지 못합니다. ④정보와 지식의 중요성을 강조해야 만점을 받습니다.

우리가 갖고 있는 정보와 지식은 매년 3분의 1씩 없어집니다. 기억에서 사라지거나 또 진부화되기 때문

입니다. 따라서 줄어드는 지식보다 더많은 지식을 투입(input)해야 합니다. 모든 아이디어나 생각의 근원은 정보와 지식에서 나옵니다. 인풋(in-put)이 없는데 아웃풋(out-put)이 있을리가 있습니까?

일전에 학습조직(learning organization)이란 미국 경영학자가 쓴 책을 읽었습니다.

이 책에서 강조하고 있듯이 비즈니스의 세계는 지금 지식의 시대로 진입하였습니다. 지식이란 곧 힘이며 직장일이나 개인일의 탁월한 전략이 되었습니다. 경제적, 기술적, 사회적, 문화적 환경조류의 시너지(synergy)충격은 계속해서 변화하는 비즈니스환경을 만들어내고 있으며 이러한 환경에서의 최적의 생존전략이란 학습과 지식입니다.

여섯번째로, 남의 이야기를 경청하고 또 항상 메모(memo)하는

습관을 갖는 것입니다.

“카네기”의 짧은 시절 이야기가 있습니다.

어느날 젊은사업가인 ‘카네기’가 파티에 초대되어 갈 기회가 있었습니다. 파티장소에 가니 어떤 중년의 신사가 혼자 홀의 구석에서 초라하게 서 있길래 그리고 다가가서 인사를 한 후 이야기를 나누게 되었습니다.

중년의 신사는 그 소도시의 어떤 대학의 식물학교수였습니다. 그 식물학교수는 자기에게 다가온 젊은 ‘카네기’를 상대로 식물에 얽힌 재미나는 이야기를 신이나서 정신없이 이야기하기 시작했습니다.

2시간 정도나 청년 ‘카네기’는 시종 일관 진지한 태도로 이야기를 경청했습니다. 그 일이 있었던 며칠후 그 식물학교수가 소도시에 소문을 퍼뜨렸습니다.

다름이 아니라 “젊은 카네기는 내가 만난 청년중 가장 설득력이 있는 청년”이라는 소문이었습니다. 남을 설득하는 것은 쉽지 않고 또 시간이 걸립니다. 타협은 서로 조금씩 손해를 보아야 합니다.

그러나 경청은 가장 뛰어난 설득이며 둘 다 이기는(win-win)길입니다.

왜냐하면 경청은 상대를 편안하고 즐겁게 해서 이기고, 또 상대로 하여금 열심히 들어주는 것이 고마워 내 이야기를 듣고 싶어하기 때문에 둘 다 이기는 길을 창조합니다. 아울러 메모하는 일이 중요합니다. 기억은 한계가 있습니다.

메모는 새로운시대에서 일의 추

진에 결정적 요소인 정보나 지식을 유지, 보관하며 또 이야기하는 상대가 있을때는 상대로 하여금 좋은 인상을 굳게 하는 일석이조의 역할도 합니다.

일곱번째로, 인간관계의 중요성을 인식해야 합니다.

인간은 사회적동물입니다. 태어나면서부터 벌써 남(他人)과의 관계를 유지하면서 사는 것이 숙명입니다.

세상은 많은일을 많은 인간이 맡아서 수행하는 복합적 네트워크(Network)체제입니다. 따라서 사회속에서 남보다 더 성과높게 일을 수행한다는 것은 자기의 노력을 남의 도움에 연결하는 기술이 높다는 것 입니다.

회사일도 혼자하는 일은 없습니다. 일의 대부분은 타부서 또는 동료와의 팀웍(Team-work)으로 합니다. 끊임없이 상사와 부하와 협의하고 합의하면서 진행합니다. 즉 앞서 언급한 관리의 순서

(management cycle)인 계획(plan), 실시(do), 평가(see)의 매 단계마다 조정(coordination)이라는 윤활유가 있어야 매끄럽게 진행됩니다. 이 조정이라는 단계는 사람과의 능숙하고 효율높은 관계를 유지할 때 원활히 수행되고 있으며 그 근본은 좋은 인간관계(Human relations)입니다.

우리사회는 유교사회이며 유교는 사람사이의 정(情)이나 안면을 중요시 합니다. 전화로는 잘 안되는 일도 막상 얼굴을 마주치면 쉽게 풀리는 것을 우리는 종종 목격합니다. 일의 수행의 주체는 경영제 자원중 인간들입니다. 상대를 동료이기 전에 인간으로 이해해야 합니다.

상대를 동료이기전에 개인으로 이해해야 합니다. 누구나 자라온 환경, 성격, 욕구, 태도, 지각, 학습이 다릅니다. 복잡다단하고 이해하기 힘든 인간을 이해해야 합니다. 또 인간은 항상 감정을 갖고 다닙니다.

은행에 예금으로 갖고 있는 돈은 쓰면 없어지나 우리가 살면서 주위

의 사람들에게 얻는 선호적 관계 즉 감정은 행계좌(Emotional bank account)는 쓰면 쓸수록 불어나며그 수명도 영원합니다. 은행에 돈 있는것을 자랑하지 말고 살면서 얼마나 많은 보이지 않은 인간관계 자산을 갖고 있는가를 생각해야 합니다.

끝으로 참는 것을 배워야 합니다. 세상일은 자기 뜻대로 되지 않습니다. 또 자기의 생각이 항상 옳지도 않습니다. 인간만큼 고정관념이나 편견의 동물은 없습니다.

자기의 생각이나 의견이 받아들여지지 않는다고 공격적 행동을 한다면 욕구불만의 상태에 빠지기 쉬운데 이는 자기 스스로를 갈등하게 하고 사기를 낮추고 상대와의 인간관계도 소원하게 해서 결국은 모든 나쁜점이 자기에게 오게 만듭니다. 참는힘(耐性)도 결국은 살아 가는 능력입니다.

세상이나 직장을 슬기롭게 헤치는 것도 능력이며 지혜입니다. '영리하고, 힘차고, 인성이 뛰어난 사람은 자기에게 닥친 난관이나 고뇌를 슬기롭게 극복하고 오히려 이것을 기회로 승화시켜 미래를 창조합니다.

새로운 변화의 시대에는 이에 맞는 진취적이고도 창의적인 새로운 패러다임(paradigm)의 정립이 요구됩니다. 지혜를 모읍시다. 행동을 주도적으로 합시다.

●글 / 전 정 남 소장  
비 전 컨 설 링

