

# 뿌리깊은 나무



마이크로소프트/대표이사 고현진

**자**고로 뿌리깊은 나무는 바람에 아니 흔들린다고 했는가? 최근 우리나라 경제 상황이나 세계 경쟁 상황을 보면 과연 어떤 나무가 뿌리가 깊고, 또 어떤 나무가 뿌리가 얇은 지 알기 힘들다. 나무는 나무인데 사랑을 못 받아 죽어가는 나무인지, 아니면 뿌리가 깊게 자리를 잡아가고 있는지 파악하기가 더욱 어려워지고 있다. 이는 그만큼 경쟁이 심화되고 있기 때문이며, 우리나라도 어떤 상황이 와도 흔들리지 않는 뿌리깊은 나무들을 키워 놓아야 할 것이다.

언제부턴가 세계 경제 성장의 중심에는 IT(Information Technology) 또는 하이테크(High Tech)라는 것이 위치하게 됐다. 1990년대 미국 경제 부흥의 일등 공신으로 IT 업계가 자리잡아 가는 모습을 보면서 사람들은 하나 둘씩 IT가 경제 변화를 리드하고 있다고 이야기하기 시작했다. 이는 우리나라에서도 그대로 적용되면서 찬바람이 불던 IT업계는 갑자기 뜨거운 햇살이 비추기 시작했다.

2000년 초기 우리나라를 비롯해 세계시장에 닷컴 열풍이 불어닥칠 때 사람들은 IT를 ‘과일 열매 주렁주렁 열린 나무로 가득 찬 숲’ 이라고 했다. 그 숲은 사실 당시에는 끝이 보이지 않게 울창한 나무들로 둘러싸인 ‘약속의 땅’ 과 같아 마치 20세기 초반의 골드러쉬(Gold Rush)를 연상케 했다. 당시 만났던 많은 사람들이 하던 이야기의 대부분은 닷컴에 대한 새로운 가능성, 질서, 새로운 미래에 대한 것들이었다.

미국, 일본 등 세계 경제를 앞서 달렸던 나라들이 성장 둔화, 수요침체 등을 경험하고 있는 요즘, 닷컴의 가능성은 점점 퇴색되고 있다. 숲이 아니었다는 이야기도 간혹 나오는 것은 그 당시 열풍에 비교해 보면 아이러니가 아닐 수 없다. 한 때 닷컴 열풍을 회상한다면 지금의 경제 상황이 마치 자연에서의 ‘썰물’ 처럼 보인다. 하지만 썰물이 또 지나가면 물이 차는 밀물이 이어질 것이다. 하지만 우리는 또 지금이 잠시 썰물인 줄을 잊고 있는 것 같다.

닷컴 인기가 하늘을 치솟을 때 치열한 경쟁에서 저마다 생존을 위해, 발전을 위해 생산성을 높이고 경비를 줄이기 위해, 그리고 새로운 시장을 선점하기 위해서는 IT에 대해서 투자를 과감히 단행해야 한다고 했다. 다들 정말로 바빠 보였다. 비즈니스가 결코 100미터 단거리 경주는 아니었음을 알면서도 대부분 거의 주변 경쟁을 보면서 전력을 기울이는 듯 보였다. 소위 나무 심기에 바쁜 모습들이 아니었던가 싶다. 하지만 과연 그 나무가 제대로 자라나고

주변의 다른 나무들보다 더 클수 있게 뿌리를 배양하는 일에 충분히 신경을 썼는지 궁금하다. 이를 위한 시도나 노력은 군중심리에 묻혀 잊혀져 버리기 일쑤였던게 아닌가.

이제는 다소 차분히 앉아 뒤를 돌이켜볼 수 있는 때가 아닌가 생각된다. 남보다 먼저 정보망을 갖추기 위해 하드웨어 시스템을 구비하고자 전력을 기울였던 ‘1980년대의 전산화’, 치열한 경쟁의 환경에서 또는 고객들과의 관계에서 하나의 데이터라도 소중히 여기며 주어진 정보를 해석하고 또 내 것으로 만들어가기 위해 설새 없이 리엔지니어링, 벤치마킹에 집중했던 ‘1990년대의 정보화’, 그리고 시간적 또는 지리적 제약을 무색케 하며 세계 시장을 둘러싼 변화의 속도가 생각의 속도 이상으로 사상 유례가 없을 정도로 빠르게 발전되어 나가는 ‘2000년대의 디지털화’. 과연 우리는 지금 어디만큼 왔고, 또 어디까지 가야 하는지 물어 본다. 정신 없이 달려와 오늘을 살고 있지만, 그때 그리고 지금 우리가 심었고 또 심고 있는 나무는 경쟁력이 있는 것인지 자문해본다.

국토의 70%가 산으로 둘러싸였다던 우리나라의 팔도강산도 한 때는 창피할 정도의 벌거숭이 민둥산이었다. 나한 사람이 한 그루의 나무를 심는다고 해서 바로 숲이 조성되기를 기대하는 것은 말도 안되지만, 시작은 결국 한 사람의 한 그루 나무심기에서 비롯되는 것이다. 여기에 정성을 기울여 물도 주고, 양분도 주고, 가지치기도 하고, 또 때로는 필요하면 잔가지를 베어주는 것도 필요한 것이다.

세계가 인정하는 우리나라 사람들의 신화가 있다. 한 번 한다면 하는 것이 대한민국이다. 하지만 상대가 세계 시장이고, 특히 비즈니스의 전쟁터라면 여기에 단지 하나 덧붙이고 싶은 것이 있다. 한 번 해보는 것도 좋지만 ‘길게도 해보자’는 것이다. 당장 숲을 바라는 것보다는 한 그루라도 나무를 심는 마음으로 열심히 노력하자는 것이며, 내가 심은 한 그루의 나무가 잘 자라고, 또 경쟁력 있게 크는지 지켜보자는 것이다.