

HRI 체어퍼슨노트

CHAIRPERSON NOTE

2012.07.23 (통권409호)



경제이슈

미국 경제 완만한 경기회복세
 청년층, 첫 직장 16개월 만에 퇴직

경영노트

고전을 통해 배우는 경영 전략

사회 트렌드

원데이 이코노미

저널 브리프

다운사이징의 한계

洗心錄

빅데이터 시대의 의사소통

□ 미국 경제 완만한 경기회복세

- 미국 연방준비제도이사회(FRB)가 18일 발표한 베이지북 보고서에 따르면 미국 경제는 완만한 경기 회복세를 보임
 - 소비지출 : 가구·가전 등 내구재는 매출 신장세가 둔화되었으나, 자동차 판매는 호조세를 지속
 - 생산 : 제조업 활동은 대부분 지역에서 완만한 증가세를 지속하였으나 증가속도는 다소 둔화, 서비스업은 안정적인 회복세를 보임
 - 부동산 및 건설업 : 주택부문은 대부분 지역에서 건설 및 판매가 증가하고 주택재고가 감소한 가운데 일부 지역에서는 주택가격이 상승한 것으로 조사됨

- 미국 경제가 완만한 확장세가 이어지고 있는 것으로 평가되어 향후 공개시장위원회 회의에서 양적완화가 실행될 가능성은 다소 낮아짐

□ 청년층, 첫 직장 16개월 만에 퇴직

- 통계청이 19일 발표한 청년층 부가조사 결과에 따르면 청년층은 최근 극심한 취업난에도 불구하고, 근로여건 불만족 등으로 쉽게 직장을 그만두는 것으로 나타남
 - 경제활동상태 : 2012년 5월 청년층 취업자수는 391.1만 명으로 전년동월대비 -1.9만 명 감소, 실업률은 8.0%로 전년동월대비 0.7%p 상승
 - 취업분포 : 청년층의 취업 분포를 산업별로 살펴보면 사업·개인·공공서비스업(42.2%), 도소매·음식숙박업(22.3%), 제조업(18.1%) 등의 비중이 높았음
 - 평균근속 기간 : 청년층이 첫 일자리를 그만둔 경우 평균근속 기간은 16개월에 불과하였으며, 직장을 떠난 이유로는 보수, 근로시간 등 근로여건 불만족(44.0%)이 가장 높았음

- 청년층의 고용문제를 해결하기 위해 일자리의 양적 확대뿐만 아니라 고용의 질적 개선을 위한 대책들이 요구됨

□ 고전을 통해 배우는 경영 전략¹⁾

- 급변하는 시대에 전통적인 경영학적 사고가 한계에 직면함에 따라 이에 대한 대안으로 고전을 바탕으로 한 인문학적 소양을 강조하는 시대가 도래
 - 대량생산과 원가절감의 시대는 저물고 사람과 사회에 대한 깊은 이해 없이는 고객을 만족시키는 제품과 서비스를 만들 수 없다는 공감대 형성
 - 고전을 통해서 배우는 깨달음은 단순하지만 근본적이고, 시간과 공간을 초월한 보편적인 가치를 내포
- 고전의 지혜에서 얻을 수 있는 경영 철학은 시장에 더 나은 가치를 제공하고 소비자들에게 특별한 경험을 선사하여 지속적인 수익 창출에 기여
 - 오늘날과 같은 치열한 경쟁의 시대에 경영자들은 고전을 통해서 경영의 본질적인 문제에 대한 새로운 시각과 통찰력을 얻을 수 있음
 - 스티브 잡스는 인문고전과 과학기술 및 경영의 결합을 통해 새로운 시각과 통찰력을 얻어 혁신을 달성

<고전을 통해 배우는 경영 전략>

	내 용
사목사총 (四目四聰)	<ul style="list-style-type: none"> • <서경(書經)>에 나오는 말로 `순임금이 사악에게 물어, 사방의 문을 열어놓고, 사방의 눈을 밝히고, 사방의 귀를 통하게 하셨다`는 의미 • 임금 자리에 오른 순이 가장 먼저 생각한 것은 바로 백성이며 백성을 잘 살피기 위해 사방의 문을 열어 사방을 잘 살피고자 노력했다는 뜻
삼현일장 (三顯一藏)	<ul style="list-style-type: none"> • <주역(周易)>에 나오는 말로 `셋은 드러내고 하나는 감춘다`는 의미 • 어떤 일을 하든지 새로 시작하는 일에 25%의 시간을 쓰고, 크게 키워 가는 일에 25%를 사용하고, 결실을 맺고 이익을 거두는 일에 25%, 나머지 25%는 남겨두어서 새롭게 준비하는 일을 위해서 사용
회사후소 (繪事後素)	<ul style="list-style-type: none"> • <논어(論語)>에 나오는 말로 `도화지의 바탕이 하얀 상태에서 아름다운 그림을 그릴 수 있듯이 본 바탕을 깨끗하게 정리하고 준비한 후에야 비로소 새로운 사업의 그림을 그릴 수 있다`는 의미 • 기업 경영자들은 사업이 어려워지면 그림에 더 많은 덧칠을 하려고 하는데 이미 그림이 그려진 도화지 위에 덧칠을 해도 새로운 그림을 그리기 어렵다는 뜻으로 경영에 있어서 근본의 중요성을 강조

1) 동아비즈니스리뷰의 ‘문 활짝 열어 살피고, 셋 드러낼 때 하나 감추고...마음을 비워 고전의 지혜 담다(2012.7.15)’와 ‘仁은 곧 인터랙션...생명경제 시대를 열자 (2012.7.15)’를 요약정리함.

□ 원데이 이코노미²⁾

- ‘원데이 이코노미(one-day economy)’란 급변하는 소비자의 취향에 맞춰 기업의 신제품 및 서비스 출시 주기가 점점 짧아지면서 하루 단위의 초 단기 마케팅 활동까지 등장하는 트렌드를 지칭하는 개념
 - 1, 2년 사이 가장 인기 있는 마케팅 수단으로 떠오른 팝업 스토어도 통상 2주~한 달간 운영돼 왔는데, 최근에는 주말을 끼고 3일간 열리거나 하루만 ‘짧고 굵게’ 운영하는 사례가 늘고 있음

- 기업들이 원데이 이코노미 전략을 구사하게 된 것은 그만큼 소비자들이 변덕스러워졌기 때문임
 - 소셜 미디어와 인터넷의 발달로 실시간 커뮤니케이션에 익숙해지면서 쉽게 싫증을 내거나 좀 더 진화된 제품을 원하는 욕구가 높아졌다는 것임

- 글로벌 트렌드 정보업체인 트렌드워칭닷컴은 이달 트렌드 브리핑에서 소비자 트렌드를 ‘뉴이즘(Newism)’으로 정의
 - 신제품 마케팅을 하루, 심지어 몇 시간 단위로 하는 기업이 늘고 있다는 것임
 - 뉴이즘이 탄력을 받고 있는 것은 제품을 미리 써보고 구입하는 소비자, 즉 트라이슈머(trysumer, try+ consumer)가 늘고 있기 때문
 - 게릴라성 팝업스토어 마케팅은 신제품 출시 전략에도 반영, 한정상품을 내놓는 사례가 늘고 신제품 출시 주기도 짧아짐
 - 가령 CJ제일제당의 월평균 신제품 출시 건수는 2010년 2.6건, 2011년 3.6건, 2012년 3.8건으로 지속적으로 늘어나고 있음

- 원데이 이코노미는 앞으로 대부분의 소비재산업으로 확산될 것으로 전망
 - 소비자의 기호가 영화산업처럼 신제품 중심으로 변화하고 있고, 각 기업도 ‘일회성 생산’ 관련 인프라를 구축하는 데 힘쓰고 있음

2) “원데이 이코노미 뜬다”(동아경제, 2012.7.23)를 요약 정리.

□ 다운사이징의 한계³⁾

■ 인력감축(다운사이징)은 단기 수익성 개선에도 불구하고 장기적 부작용이 뒤따를 수 있으므로 바람직한 구조조정의 방향에 대한 검토가 필요

- 인력감축시 인건비 및 조직내 간접비 절약, 비효율적 조직운영의 개선, 의사결정의 신속성, 직원 1인당 생산성의 증가 등의 긍정적 효과 발생
- 그러나 다음 문제로 인해 인력 감축은 과거부터 누적된 비효율 요인을 제거하는 보조적 수단에 그쳐야 하고 주요 부문의 투자 및 인력 보강이 동반되는 스마트사이징이 보다 바람직

① 근본적 기업 경쟁력과 무관 : 중·장기적 관점에서 인력 감축이 이윤 증가 및 조직의 지속가능한 경쟁력을 제고시킬 수 있는 수단인지에 대한 의문이 존재

- 단순한 인력 감축은 신제품 출시, 제품 경쟁력 제고, 혁신 능력 향상 등 기업의 지속가능한 경쟁우위 창출을 보장하지 못함

② 조직 내 사기저하 : 감원에서 살아남은 잔존사원들은 실직자 못지않은 심리적 타격을 받는 것으로 알려짐

- 인력 감축은 잔존사원들의 회사에 대한 충성심, 경영진에 대한 신뢰감, 일에 대한 몰입과 만족감 등에 부정적인 영향을 미침

③ 잔존 직원들의 업무 부담 증가 : 잔존 사원들에게는 구조조정의 원인이 되었던 회사 내 문제점을 해결하고 경쟁력을 회복시켜야 하는 사명이 부여됨

- 또한 실직자들이 수행하던 기존 업무를 추가로 감당해야 하기 때문에 잔존 직원들의 업무 부담이 증가됨

④ 핵심인력의 이탈 : 빈번한 인력감축은 직원들에게 실직에 대한 대안 마련을 부추기는 것과 같음

- 유능한 핵심인력일수록 경영 사정이 악화될 때마다 인력 감축을 통해 수익성을 개선하려는 회사에서 이탈할 가능성이 높음

3) '위기라고 무턱대고 자르지 마라'(이코노미스트, 2012.07.16) 참조

□ 빅데이터 시대의 의사소통

기하급수적인 속도로 증가하고 있는 정보를 흔히들 홍수에 비유한다. 소위 빅데이터(Big Data) 시대의 도래다. 특히나 시시각각 변하는 경영환경을 늘 접하게 되는 CEO들에게는 이러한 정보의 홍수 속에서 유용한 정보를 구분하여 찾아내고 가치를 창출해내는 일이 무엇보다 중요하다.

「논어(論語)」의 ‘계씨(季氏)’편에는 군자삼외(君子三畏), 즉 군자라면 삼외가 있어야 한다고 했다. 들은 것이 없을 때는 듣지 못한 것을 두려워하며, 들었다면 들은 것을 익히지 못함을 두려워하며, 익혔다면 실천하지 못함을 두려워하라는 의미다. 춘추전국시대에는 군자가 갖추어야 할 소양에 관한 언급이 많았다. 당시 절대 권력이었던 군자의 자질에 따라 국가의 흥망성쇠가 달려있었기 때문이다. 공자(孔子)는 군자(君子)와 일반 소인(小人)의 차이를 이처럼 삼외로 구분했다.

경영조직이론의 석학인 체스터 버나드(Chester. I. Barnard)는 저서인 「경영자의 기능(The Functions of the Executive)」에서 조직은 주인의식과 명령에 의한 것이 아니라 정보에 의해 유지된다고 주장한다. 현대 정보사회에서는 기업이 보유하고 있는 정보의 양과 질에 의해 경쟁 우위가 결정되는 상황에 놓이는 경우가 많다.

오늘날 기업들은 실제로 엄청난 정보와 지식의 홍수 속에 떠내려가고 있다. 조직을 지속가능하게 하기 위해 CEO는 필요한 정보를 파악하고 얻을 수 있도록 노력해야 한다. 부하 직원들과 계획을 공유하고 실제 일을 실행하는 데 필요한 정보가 무엇인지 의사소통함으로써 조직내 컨센서스를 모아야 한다. 경영자의 소임은 잠시도 멈추지 않고 흘러오는 엄청난 정보를 외면하지 않는 것이다. 이를 위해서는 항상 경청(傾聽)의 자세가 필요하다. 귀를 열어 듣고, 들었다면 익혀야 하며, 익혔다면 실천하는 데 두려움이 없어야 할 것이다.

훌륭한 리더(Good Leader)는 경청을 잘 하는 사람(Good Listener)이다.

- 릭 워렌(Rick Warren)