

HRI 체어퍼슨노트

CHAIRPERSON NOTE

2012.07.30 (통권410호)



경제이슈

유럽 위기 다시 고조

2012년 2/4분기 성장률 2.4% 기록

경영노트

성공적인 협상을 위한 고려사항

사회 트렌드

돈 버는 앱 인기몰이

2012년 2/4분기 성장률 2.4% 기록

저널 브리프

21세기형 기업의 경영 방식

洗心錄

평생의 반려자 선택에 대한 과학적 접근

□ 유럽 위기 다시 고조

- 유럽의 최대 경제대국인 독일의 신용등급 강등과 함께 영국의 경기침체 및 스페인의 부도 위기 등으로 유럽 위기 재고조
 - 독일 신용등급 하락 : 무디스는 신용등급 전망을 '안정적'에서 '부정적'으로 하향 조정한 데 이어, 종합 PMI 지수는 6월 48.1에서 7월 47.3으로 하락하면서 3년 만에 최저치 기록
 - 영국의 경기침체 지속 : 2분기 GDP 증가율이 -0.7%를 기록하며 3분기 연속 마이너스 성장을 거듭하며 경기침체가 지속되는 양상
 - 스페인 국가부도 위기 : 10년물 국채 금리는 7.71%까지 오르면서 사상 최고치를 달성했고, 5년물 국채 금리는 7.74%로 수익률이 역전되기까지 하면서 전면적 구제금융 신청 가능성이 높아짐
- 최근 유럽중앙은행 드라기 총재는 유로존 수호에 대한 강력한 의지를 표명하여 향후 경기 부양에 대한 기대감을 높였으나, 재정통합 등의 근본적 해결책 없이는 유로존 위기가 장기화 될 것으로 전망

□ 2012년 2/4분기 성장률 2.4% 기록

- 한국은행이 26일 발표한 경제성장률 속보치에 따르면 2/4분기 GDP 증가율은 전년동기대비 2.4%, 전기대비 0.4% 증가하여 성장률이 둔화
 - 소비 : 민간소비는 경기에 대한 불확실성 확대와 가계부채 부담 등으로 전년동기대비 1.2% 증가에 그침
 - 투자 : 1분기 성장을 주도했던 설비투자는 유럽위기 지속과 주요국의 경기 둔화 등으로 기업들의 투자심리가 크게 위축되어 전년동기대비 -2.9% 감소
 - 수출 : 수출은 철강과 석유화학, 전기전자기기 등 제조업이 부진하여 전년동기대비 3.2% 증가에 그침
- 하반기 정부의 재정지출 확대와 기저효과 등으로 성장률이 다소 개선될 전망이나, 대외여건 악화 지속시 3.0% 성장률 달성이 쉽지 않은 상황임

□ 성공적인 협상을 위한 고려사항¹⁾

- 불황기일수록 원자재 및 부품가격의 하락, 우량기업의 인수기회 증가 등에 따라 협상능력이 기업의 주요 경쟁력으로 작용
 - 상품의 구매나 판매, 기업의 인수·합병 등 기업과 관련된 모든 거래는 협상으로부터 시작
 - 좋은 협상은 최대의 효과를 추구하면서 상대방과 함께 가치를 창출하는 주고받기의 과정
- 협상에 있어 절대적 강자는 존재하지 않으며, 성공적인 협상을 위해서는 기본적으로 협상의 성격을 파악하고 철저한 사전준비, 시간적 압박에 대한 이해가 필요
 - 시장지배적 기업일수록 보는 눈이 많고 기업이미지 관리가 필요하기 때문에 작은 기업도 큰 기업과 대등한 위치에서 협상할 수 있음

<성공적인 협상을 위한 고려사항>

	내 용
협상의 성격	<ul style="list-style-type: none"> • 자신이 하는 협상이 인수·합병과 같은 일회성인지, 구매계약과 같은 반복성 인지를 파악 • 일회성 협상에서는 서로가 상대를 믿지 못하고 차선도 아닌 차악을 선택하는 죄수의 딜레마 상황이 발생할 가능성 높음 • M&A와 같은 일회성 협상에서 합병 후 조직 통합에서 나타날 수 있는 문제점을 꺼내놓고 이야기 하면 반복성 협상으로 전환
사전 준비	<ul style="list-style-type: none"> • 협상관리 프로세스는 상대방의 제안에 대한 사전 분석→역학관계와 힘의 균형 파악→협상전략 개발→실제 협상 준비→협상 실행→피드백의 순으로 진행 • 6가지 단계 중 4개가 모두 실제 협상이 아닌 그 이전 준비단계에 해당하며, 마지막 피드백을 빼다면 5단계 중 4단계(80%)가 준비에 해당
시간적 압박	<ul style="list-style-type: none"> • 시간적 압박에 노출되어 데드라인이 가까워지면 많은 것을 포기해야 하기 때문에 협상 상대방이 언제까지 협상을 마쳐야 하는지 파악 • 협상 결렬 시 취할 수 있는 좋은 대안(BATNA: Best Alternative To a Negotiated Agreement)이 있는 경우 시간적 압박으로부터 자유로움 • 닉슨 대통령은 크리스마스 이전에 베트남 전쟁을 끝내겠다고 미리 선언하여 종전 협상시 베트남 정부에 끌려다니는 결과 초래

1) 본 자료는 매일경제신문의 ‘협상의 80%는 준비다(2012.07.20)’와 ‘비즈니스 협상: 싸움의 기술(2012.07.20)’ 등 커버스토리를 요약정리함.

:: 사회 트렌드

□ 돈 버는 앱 인기몰이²⁾

- 국내 스마트폰 가입자가 3000만 명에 육박하면서 애플리케이션(앱)을 쓰면 현금을 적립해 주는 서비스가 인기를 모으고 있음
 - (애드라떼) 광고를 시청하거나 퀴즈를 풀면 포인트를 지급함. 3만 점 이상이 모이면 현금으로 교환 가능. 출시 1년 만에 가입자 250만 명 달성
 - (앱팡) 앱을 다운로드하면 포인트를 적립해 줌. 적립금이 3000원을 넘으면 현금으로 교환할 수 있고 애플 앱스토어나 구글 플레이에서 유료 앱을 구입할 수 있음
 - (두잇서베이) 이용자 위치를 기반으로 개별화된 설문조사를 제공하고 응답을 마치면 포인트가 제공됨
 - 스마트폰 현금 적립 앱은 앱스토어에 등록된 것만 100여 개에 이름

□ 숫자로 보는 한국 올림픽 참가 기록³⁾

- 제30회 런던올림픽 조직위원회는 한국 올림픽 참가와 관련된 몇 가지 특이사항을 숫자로 풀어냄
 - (1948) 한국이 처음 올림픽에서 메달을 따낸 해. 1948년 8월 10일 김성집이 역도 남자 76kg급에서 동메달을 획득
 - (369) 지금까지 올림픽에서 메달을 딴 한국선수의 수
 - (72) 올림픽에서 메달을 딴 한국선수 중 김씨 성을 가진 선수의 수
 - (68) 한국이 하계 올림픽에서 획득한 금메달 수
 - (35) 한국 선수 올림픽 최고령 메달 획득 기록. 김창희는 1956년 멜버른 올림픽 역도 남자 77kg급에서 당시 35세 나이로 동메달을 따
 - (28) 1948년 한국이 처음 올림픽 메달을 획득한 뒤 1976년 몬트리올에서 첫 금메달을 딸 때까지 걸린 햇수
 - (16) 한국이 양궁에서 딴 금메달 수
 - (12) 한국 여자 양궁이 딴 금메달 수
 - (6) 한국 선수 가운데 가장 많은 올림픽 메달을 건 김수영의 메달 수
 - (2) 한국이 배드민턴 혼합복식에서 따낸 금메달 수. 중국도 이 종목에서 금메달 2개를 획득했지만 한국은 은메달 1개를 추가해 최고 성적 보유

2) '돈 버는 앱 인기몰이'(서울경제신문, 2012.07.27)를 요약정리함

3) '숫자로 보는 한국 올림픽 참가 기록'(서울경제신문, 2012.07.27)를 요약정리함.

□ 21세기형 기업의 경영 방식4)

■ 21세기형 기업의 경영 방식 6가지를 다음과 같이 소개함

- ① **창조적 혁신** : 21세기형 기업은 끊임없이 새로운 가치 및 시장을 창조하며 시장의 기대를 뛰어넘는 품질과 기능을 추구함
 - 적정 수준의 품질·기능·가격을 추구하고 규모와 효율성 경쟁을 통해 기존 시장을 방어하고 확장했던 20세기형 기업과 구분됨
- ② **창조적 파괴** : 21세기형 기업은 기존 상품이 정점일 때 후속 상품을 출시해 스스로 기존 상품의 시장을 파괴함
 - 기존 상품이 쇠퇴할 시점에 후속 상품을 출시하여 시장 지위를 유지했던 20세기형 기업과 구분됨
- ③ **생태계 경쟁** : 21세기형 기업은 다양한 산업에 속한 다른 기업들과 상호보완적으로 가치를 창출하는 생태계를 형성하여 다른 생태계와 경쟁함
 - 특정 산업에 국한해 경쟁 우위를 추구했던 20세기형 기업과 구분됨
- ④ **개방형 혁신** : 21세기형 기업은 외부의 다양한 자원과 역량을 적극 활용하는데 집중
 - 내부에 최대한 많은 역량을 보유했던 20세기형 기업과 구분됨
- ⑤ **실패의 용인** : 21세기형 기업은 초경쟁환경 하의 불확실성을 고려해 큰 방향이 정해지면 신속하게 실험하되 그 과정의 실패에 대해서는 관대
 - 사전에 철저한 계획을 수립하여 실패 가능성을 최소화했던 20세기형 기업과 구분됨
- ⑥ **조직 유연성** : 21세기형 기업은 부서 간 경계를 허물고 업무 중심으로 유연하게 팀을 운영하며 직원들에게 근무시간을 자율적으로 조정할 수 있는 권한을 부여함
 - 계층·부서 간 책임과 권한을 엄격하게 구분하고, 전 직원이 동시에 같은 장소에 모여 일하던 20세기형 기업과 구분됨

4) '시장기대를 넘어라, 캐시카우도 스스로 부숴'(조선비즈, 2012.07.18) 참조

□ 평생의 반려자 선택에 대한 과학적인 접근

성인이 된 이후 나머지 일생을 함께할 수 있는 반려자를 만나는 것은 아무리 일회성 남녀관계가 넘쳐나는 세상이 도래했다고 하더라도 인류지대사임에는 틀림없다. 그런데 문제는 이 중차대한 일을 많은 경우 생면부지의 사람들 가운데서 한 사람을 선택하는 것으로부터 시작해야 한다는 것이다. 당연히 이런 큰 불확실성을 줄이기 위한 갖가지 방법들이 고안되어왔다. 하지만 지금도 계속 자칭 전문가들과 전문지식이 등장하고 있는 것을 봐서는 아직도 해결하지 못한 문제가 많다고 말할 수밖에 없다. 해결 방식으로 제시된 것 중에서 가장 압권은 어차피 불확실한 것이니까 모든 것을 운에 맡기고 제비뽑기로 배우자들을 짝 지워주는 어떤 종교가 행하는 방법이라고 할 수 있을 것이다. 모든 것이 과학의 대상이 된 현대에 들어와 이 일이 학문의 관심사가 되지 않았을 리가 없었다. 무엇보다 때마침 만들어진 심리학이 배우자 선택에 대한 과학적인 접근을 주도하게 된다.

2012년 7월 9일 인터넷 잡지인 미국의 Business Insider는 “What should you look for in a marriage partner(배우자 선택에 있어서 반드시 고려해야 할 사항)?”이라는 제목의 기사를 통해 가장 최근에 이루어진 배우자 선택에 관한 심리학자들의 연구 결과를 정리해 보도했다. 이중 몇 가지를 소개하면 다음과 같다.

1. 당신이 이상적으로 생각하는 그리고 당신을 이상적으로 생각해주는 상대를 고를 것 : 신혼시기 서로를 이상적으로 생각하는 부부들일수록 서로 사랑에 빠질 가능성이 높은 것으로 조사되었다. 일생에 걸친 연구에서도 신혼부부들처럼 서로를 이상적으로 생각하는 부부들일수록 사랑이 식을 가능성이 줄어드는 것으로 밝혀졌다.
2. 자부심(self esteem)이 높은 사람을 배우자로 고를 것 : 스스로에 대한 자부심이 높은 사람일수록 배우자가 요구하는 것에 더 잘 반응하는 것으로 연구되었다.

3. 아버지가 자녀들의 일에 관심을 보이고 깊이 관여하기를 바란다면 사회경제적인 위치가 높은 남자를 남편감으로 선택할 것 : 주요 선진국에서 행해진 연구들은 사회경제적인 위치가 낮은 남편들보다 높은 남편들이 자녀들과 더 많고 깊은 상호관계를 형성하는 것으로 나타났다. 덤으로 남편의 사회경제적 위치가 높을수록 자녀들의 지능지수가 높아지는 것으로 나타났다.
4. 길고 건장한 인생을 함께하기를 원한다면 약간은 지나칠 정도로 양심적이고 성실한 사람을 고를 것 : 양심적인 사람들이 그렇지 않은 사람들보다 건장한 것으로 조사되고 있다. 양심적이고 성실한 남편을 가지고 있는 아내들의 건강이 그렇지 않은 경우보다 좋다는 것이 객관적으로 입증되고 있다.
5. 배우자가 바람 피울까봐 걱정되는가? 바람피울 가능성이 다분한 사람은 그렇지 않은 사람과 외모에서부터 차이가 난다.

인간은 사기꾼을 발견할 수 있는 능력을 본능으로 타고난다고 한다. 같은 맥락에서 인간은 알려진 협력자보다는 알려진 사기꾼을 찾는 데 더 뛰어나다는 발견도 있다. 많은 연구들은 사기꾼이 협력자와 그 모습 자체가 달리 보인다는 것을 실험을 통해 제시하고 있다. 이에 대해 인간은 사기꾼이 얼굴을 통해 발산하는 아주 미묘한 표현의 차이를 찾아낼 수 있는 능력을 가지고 있다는 주장이 설득력을 얻고 있다.

겸손한 자만이 다스릴 것이요, 애써 일하는 자만이 가질 것이다.

- 랄프 왈도 에머슨(1803~1882) : 미국의 시인, 사상가 -