



- **경제 이슈** : 한은, 2014년 경제성장률 3.8% 유지
미국 경제 낙관론 확산
- **경영 노트** : 부자들의 5가지 투자 전략
- **사회 트렌드** : 미국인 23%, 나는 진보 성향... 사상 최고치
- **저널 브리프** : 뇌과학을 활용한 판매 전략 5단계
- **금주의 도서** : 왜 오스트리아 모델인가
- **洗心錄** : 노래, 노년의 또 다른 학습 방법

□ **한은, 2014년 경제성장률 전망 3.8% 유지**

- 한국은행은 2014년 경제성장률을 지난 10월과 동일한 3.8%로 전망
 - 소비 : 민간소비는 명목임금 상승, 물가안정, 취업자수 증가 등으로 소득여건이 개선되지만, 가계부채 부담, 높은 전세가격 등이 소비를 제약하여 전년대비 3.4% 증가할 것으로 전망
 - 투자 : 설비투자는 글로벌 경기회복, 투자심리 개선 등에 힘입어 성장률이 전년대비 5.8%를 기록할 것으로 전망, 건설투자는 SOC예산 축소 등으로 토목부문의 회복이 올해보다 부진하여 1.6% 성장할 것으로 예상
 - 대외거래 : 상품수출은 선진국을 중심으로 세계교역이 점차 확대되는 등 수출여건이 개선되어 전년대비 7.2% 증가 예상

- 한국 경제는 2014년에 세계 경제회복, 소비 및 투자 증대 등으로 회복세를 나타낼 것으로 전망되지만, 미국의 양적완화 축소, 신흥국 경기둔화, 엔저 지속에 따른 수출 경쟁력 약화 등 경기하방 요인이 상존

□ **미국 경제 낙관론 확산**

- 4일 전미경제학회(AEA) 연례총회에 참석한 경제전문가들은 2014년 미국 경제가 밝다는 전망을 제시하며 낙관론이 확산됨
 - 버냉키 연준의장 : 금융시장이 개선세를 나타내고, 주택시장도 균형을 찾아가고 있으며, 늘어나는 정부 지출 등의 위협요인들이 퇴색되기 시작하여 향후 미국 경제가 만족스러운 수준의 성장세를 보일 것이라고 설명
 - 펠트슈타인 하버드대 교수 : 미국의 재정 위기가 개선되었고, 최근 1년간 증시 호조와 주택가격 상승으로 가계부가 8조 달러 증가하였으며, 적절한 정책만 취해진다면 가까운 장래를 비관할 이유가 없다고 말함
 - 서머스 전 재무장관 : 재정책대와 비전통적인 통화정책의 효과로 꾸준한 회복세를 나타내었으며, 2014년 미국 경기는 전년대보다 뚜렷하게 개선될 것으로 전망

- 미국의 실물경기 지표들도 뚜렷한 회복세가 나타나고 있는 가운데, 단기 부양책뿐만 아니라 기간산업 확충 등 장기 계획이 필요하다는 의견도 제시되며 향후 미국의 경제정책에 관심이 주목됨

□ 부자들의 5가지 투자 전략¹⁾

- 대부분의 부자들은 자신의 약점을 다스리고 다른 이들의 약점을 거울삼아 돈을 벌 수 있는 기회를 정확히 포착
 - 합리적인 인간을 가정하는 전통 경제학에 기반한 투자이론은 부자들의 실제 투자 행태를 설명하지 못함
 - 한편 경제학에 심리학을 접목한 행동경제학은 경제에 영향을 미치는 인간의 심리를 파악해서 부자들의 투자 전략을 정확히 설명
- 독일의 경제학자 하노 베크는 행동경제학에 기반하여 부자들의 5가지 투자 전략을 제시

< 부자들의 5가지 투자 전략 >

	내 용
시장과 거리두기	<ul style="list-style-type: none"> • 시장과 가까이 있다고 해서 정보력이 더 뛰어나다고 말할 수 없으며, 오히려 너무 많은 정보는 무엇이 진짜 중요한 정보인지에 대한 판단을 어렵게 만듦 • 책임을 회피하는 가장 좋은 방법은 다른 사람들이 하는 대로 따라 하는 것이지만, 집단이 반드시 올바른 판단을 하는 것은 아니기 때문에 시장과 거리를 둘 필요 • 워렌 버핏의 투자회사 버크셔 헤서웨이는 월스트리트에서 멀리 떨어진 네브라 스키주 오바마에 있음
기술적 분석 멀리하기	<ul style="list-style-type: none"> • 차트 분석은 매력적이고 금융시장의 변화가 미리 결정된 것처럼 보이게 함으로써 우리를 안심시키지만 기술적 분석을 통해 주가를 예측하는 것은 불가능 • 마음만 먹으면 과거의 주식 시세 차트에서 수천 또는 수만 가지의 규칙을 찾아낼 수 있으나, 그런 패턴들은 우연한 현상에 불과 • 과거 통계를 보면 수퍼볼에서 AFC 소속팀이 우승하면 다우지수가 오르고, NFC 소속팀이 우승하면 떨어지는 경향이 있으나, 수퍼볼 결과와 다우지수는 논리적으로 아무 관계가 없으며 전적으로 우연의 산물
본전 생각 버리기	<ul style="list-style-type: none"> • 돈을 벌기 위해서는 우선 돈을 크게 잃을 확률을 줄여야 하는데, 이때 본전을 찾겠다는 생각을 버리는 것이 중요 • 사람은 이미 투자한 곳에 계속 투자하려는 성향이 있으나 투자의 계속 여부를 결정하는 데 있어서 지금까지 투자한 금액은 고려 대상에서 제외해야 함 • 그러나 주식투자를 하는 많은 사람들이 본전 찾기에 집착하여 추가매수(물타기)를 하고 있음
“얼마 벌었냐”고 물어보기	<ul style="list-style-type: none"> • 많은 경제 전문가가 자신의 능력을 과신하고 어떤 사건이 일어난 뒤에 자신이 그 사건을 예측했다고 착각하는 경우가 많음 • 전문가의 의견을 수용하여 의사결정에 반영하기 전에 “그래서 얼마 버셨어요?”를 물어볼 필요가 있음
통계 믿지 않기	<ul style="list-style-type: none"> • 그동안 실적이 가장 좋았던 투자회사 상품을 골라 돈을 맡길 때 통계의 함정에 빠지지 않도록 주의할 필요 • 투자회사의 과거 기록을 볼 때는 최대한 긴 기간 동안의 데이터를 살펴보고, 누적 수익률뿐만 아니라 매년 수익률도 동시에 살펴봐야 함

1) ‘주식으로 돈 벌려면 차트 믿지마라...그럴듯한 패턴? 그건 다 우연(조선일보, 2014.01.04)를 요약 정리함.

□ 미국인 23%, 나는 진보 성향... 사상 최고치²⁾

- 미국에서 스스로 진보 성향이라고 평가하는 국민의 비율이 사상 최고치를 기록
 - 갤럽 조사에 의하면, 자신의 정치적 성향이 진보라고 응답한 미국인은 23%로서, 2012년에 비해 1%포인트 오른 수치로 1992년 조사 개시 이후 가장 높음
 - 첫 조사 때 진보 성향이라는 미국인 비율은 17%에 그쳤었음
 - 자신을 '중도 성향'이라고 밝힌 응답자의 비율은 사상 최저치인 34%로 떨어짐
- 진보 성향의 미국인이 계속 늘어나곤 있지만, 전체적으로 미국 유권자들의 보수 성향(38%)이 여전히 강한 것으로 나타남
 - 중도가 위축되고 진보층이 두터워지면서 보수와 진보 유권자들의 응답 비율 격차(15% 포인트)는 2007년, 2008년과 함께 역대 최소로 줄었음
 - 과거에는 자신의 색깔을 드러내지 않았던 민주당원들도 뚜렷하게 진보 성향임을 밝히고 있음을 의미
 - 한편 미국 국민의 42%가 자신을 무당파라고 규정해, 1988년 첫 조사를 시작한 이후 최고 수준을 기록

□ SNS에 퍼지는 '느림의 미학'³⁾

- SNS의 특성이자 장점이 속도인데, 그 반대로 '느림의 미학'을 좇는 SNS가 존재감을 드러내고 있어 눈길을 끌고 있음
 - 유스트림(www.ustream.tv) : 실시간 방송 플랫폼 대표적. 동물들 생태를 24시간 생중계해 주는 동영상이 대표 콘텐츠. 미국 한 동물애호단체가 유스트림을 통해 흰머리 독수리 둥지를 몇 달 동안 생중계했는데 2012년 5월 알을 깨고 독수리가 부화하는 순간 접속자 수가 1억 명을 넘음
 - 아프리카캠(www.africam.com) : 전 세계 사파리를 생중계. 야생동물 출산, 싸움 등 사건을 목격하는 게 쉽지 않지만 고정팬을 확보하고 있음. 이용자들은 동물 상태에 대해서 댓글을 달거나 SNS로 소통함
 - 느린 우체통 : 안부를 묻고 소식을 전하는 데에도 '느림'이 통함. 사연을 적은 우편물을 넣으면 6개월, 1년 뒤 적어둔 주소로 배달해 주는 서비스. 2009년 5월 인천 서구 영종대표기념관에 처음 생긴 후 다른 곳에 잇달아 설치되고 있음

2) '미국인 23% "나는 진보 성향" ... 사상 최저치'(중앙선데이, 2014.1.12)를 요약 정리함.

3) 'SNS에 퍼지는 느림의 미학'(중앙선데이, 2014.1.12)을 요약 정리함.

□ 뇌과학을 활용한 판매 전략 5단계4)

○ 고객의 뇌가 구매를 결정하는 5단계를 활용해 단계별 판매 전략을 제시

① 물건보다 사람을 우선 확인하는 단계 : 미러링 기법 활용

- 세일즈맨이 다가오면 고객의 뇌에 있는 편도체라는 부분이 활성화되면서 자신에게 위협이 될지 여부를 판단할 때까지 상대를 경계
- 사람이 자신과 비슷한 행동을 하는 상대방에게 무의식적으로 편안함을 느끼는 점을 활용, 상대의 행동을 관찰하고 그대로 따라하는 '미러링' 기법을 활용하면 고객의 경계를 누그러뜨릴 수 있음

② 제품 정보를 입수하는 단계 : 선호감각 자극

- 고객의 뇌는 청각·시각·촉각 등 오감을 통해 제품 정보를 받아들이며 이때 사람마다 자주 사용하는 '선호감각'이 존재
- "이제 선명히 파악됩니다"같은 표현을 자주 사용하는 사람이라면 시각을 선호하고 "괜찮게 들립니다"같은 표현은 청각을 선호하는 등 고객의 선호감각을 미리 파악해 해당 감각을 자극하면 제품 정보 입수 효과가 증폭

③ 제품을 확인하는 단계 : 스토리텔링 기법 활용

- 제품을 확인하는 과정에서는 해당 제품이 뇌에서 얼마나 선명하게 기억에 남았는지에 따라 구매 효과가 좌우
- 홍보 과정에서 제품의 사양을 설명하기보다 제품의 효용을 경험하는 고객의 스토리를 제시하는 것이 보다 강한 기억을 남기는 데 효과적이며 이때 단순히 아름다운 스토리보다 고난을 극복하는 스토리가 훨씬 강렬한 기억을 남김

④ 제품을 비교하는 단계 : 3~5개의 선택지 제시

- 뇌는 절대평가보다 비교평가에 더 강하기 때문에 단 한 가지 제품이나 서비스를 추천하기보다는 비교 가능한 몇 가지를 함께 제시하는 것이 효과적
- 이 때 너무 많은 선택지를 주면 뇌 용량 한계로 오히려 결정을 내리지 못할 가능성이 높으므로 고객에게 제품을 권할 때는 가능한 3~5개로 제한하는 것이 바람직

⑤ 구매 여부를 결정하는 단계 : 구매 시 예방할 수 있는 손해를 강조

- 뇌는 불확실한 미래를 고통으로 생각하기 때문에 구매 이후의 미래에 대한 확신을 심어줄 필요
- 구매 결정 후 후회하지 않을 것이라는 확신을 심어주기 위해서는 구매 후 '어떤 이익이 따를지'보다 '어떤 손해를 보지 않을지'를 강조하는 것이 보다 효과적

4) '뇌가 먼저 보는 건 '제품' 아닌 '세일즈맨'(매일경제, 2014.01.03)참조.

□ 왜 오스트리아 모델인가⁵⁾

김영삼·노무현 정부에서 두 차례 장관을 역임한 바 있는 안병영 교수는 오스트리아 빈 대학에서 정치학박사 학위를 받은 후 연세대 행정학과 교수로 재직했으며 한국행정학회, 한국사회과학연구협의회장 등을 역임. 은퇴 이후에는 강원도 고성에서 농사를 지으면서 집필 활동을 하고 있음.

○ 합스부르크제국의 영광, 제1공화국의 실패, 제2공화국의 부활

- 1278년부터 1918년까지 640년간 통치하면서 유럽에서 2번째 큰 나라였던 합스부르크제국은 11개의 다민족 국가로서 '합의와 상생'의 전통을 오스트리아에 물려줌
- 진보와 보수 진영의 대결 심화로 실패했던 제1공화국(1918-1938)의 전철을 밟지 않기 위해, 제2공화국(1945~)에서는 보수와 진보 양대 정당이 대연정과 합의제 정치를 통해 '중립화 통일'을 성취하고, 유럽의 강소부국으로 도약함

○ 오스트리아 국가모델은 합의제 정치, 영세 중립국, 사회적 파트너십, 생태사회적 시장경제, 사회투자형 복지국가 등의 요소로 구성됨

- 진보와 보수 양대 정당이 함께 정부를 구성하는 대연정과 합의제 정치가 정착되어 정책의 추진력이 강하며, 군사 동맹과 외국군 기지를 거부하는 중립을 유지
- 노사정의 사회적 파트너십을 통해 물가와 임금을 안정적으로 유지함으로써 1970년대의 석유위기를 슬기롭게 극복하고, 실업률을 낮췄으며, 원자력발전예의 의존도를 낮추고, 수력 등 재생에너지를 유럽에서 가장 많이 사용하고 있음
- 대륙형 보수주의 복지국가에서 벗어나 가족과 고용복지, 인적 자원의 역량을 위한 지출을 늘림으로써 복지와 성장이 선순환하는 사회투자형 복지국가를 지향

○ 제1공화국과 제2공화국에서 수상을 역임한 건국의 아버지 카를 레너와 오스트리아 현대화의 아버지 크라이스키가 강소부국 오스트리아의 오늘을 있게 함

- 1918년과 1945년, 건국의 중요한 시점에 수상을 맡아 점진적 사회주의 노선과 통합적 리더십을 발휘했던 레너는 오스트리아의 건국과 중립화의 기틀을 마련
- 1970년부터 1983년까지 13년간 사민당 단독정부를 이끌었던 크라이스키는 1970년대의 석유위기를 슬기롭게 극복함으로써 오스트리아를 강소부국으로 끌어 올렸으며, 수도 빈을 국제외교의 중심지로 만드는데 크게 기여함

5) 안병영 지음, "왜 오스트리아 모델인가", 문학과지성사, 2013.11.

□ 노래, 노년의 또 다른 학습 방법

인간은 늙는다. 나이가 들에 따라 육체의 움직임은 둔해진다. 기억력도 이전에 미치지 못하면서 새로운 것을 배우기가 힘들어지고 그 자리를 즐거웠던 옛 기억을 떠올리며 소일 삼는 노년의 권태로 채운다. “You can’t teach an old dog new tricks”라는 영어속담이 있는 것은 결코 우연이 아니다. 그런데 문제는 지식사회가 도래하면서 이런 특권 아닌 특권을 더 이상 영위할 수 없게 되었다는 것이다. 21세기를 살고 있는 사람들은 비록 그 사용처를 살아생전에 찾지 못하더라도 죽을 때까지 새롭게 만들어지는 지식에 계속 노출되고 이를 끊임없이 자기 것으로 만들어야 하는 일이 숙명처럼 되어버렸다.

그렇다면 자신이 한창 때를 지났다고 생각하는 사람들에게 당연히 제기되는 과제는 떨어지는 기억력과 육체적 능력에 적합한 학습방법을 찾는 일일 것이다. 이에 최근의 과학적 연구 성과가 약간이나마 도움이 될 수 있을 것 같다. 해부학적으로 뇌에서 우리가 해마(hippocampus)로 부르는 부분과 전두엽이 기억을 관장하고 있으며 여기서 매일 수백만 건의 정보를 처리하고 있다. 따라서 해마나 전두엽이 노화 등으로 인해 물리적으로 쇠퇴하면 학습능력은 저하될 수밖에 없다. 그런데 학습은 기억하는 것과 기억한 것을 다시 불러오는 것의 두 가지로 구성된다고 한다. 이 둘을 비교하면 전자가 훨씬 쉽다고 한다. 곧, 효율적으로 기억한 것을 불러올 수 있다면 해마나 전두엽의 쇠퇴로 인한 학습능력의 저하를 보완할 수도 있다는 얘기다.

지금까지 많은 과학자들, 특히 뇌신경을 연구하는 사람들이 인간의 기억에 매달리고 있지만 의견의 일치를 본 것보다 불일치한 것이 더 많다고 한다. 그런데 의견일치를 본 소수 중 하나는 음악에 맞춰진 정보가 가장 기억하고 이를 되살리기에 좋다는 것이다. 미국 미주리 주 세인트루이스시의 워싱턴 대학교(Washington University in Saint Louis)에서 심리학교수로 있는 로디거(Roediger, Henry L, III)는 음악이 리듬을 만들고 이 리듬이 뇌에 저장되어 있는 정보를 여는데 일종의 열쇠로 작용한다고 주장한다. 그는 누군가 자기에게 모든 비틀즈 노래의 가사들을 말해보라고 하면 도저히 못

하지만 마음속에서 노래를 부르면서 하면 가능한 것을 쉬운 예로 들었다. 그는 인간이 노래와 춤을 머리 속에 기억된 정보를 복원하기 위해 이용해 왔다고 추가했다. 로디거 교수는 곧 출판될 책인 “Make It Stick: The Science of Successful Learning”을 통해 노래를 통한 학습능력 향상이 실생활에서도 도움이 된 예를 들고 있다. 그에 따르면 한 영국병원에서 근무자들이 병원의 복잡하고 긴 천식관련 가이드라인을 암기하지 못하자 이에 짜증난 의사가 이를 노래로 만들어 전파시킴으로써 모두가 암기할 수 있게 되었다고 전한다.

사실 인간의 역사에 있어 문자시대는 상대적으로 최근의 일이다. 인류문학의 효시로 간주되는 고대 그리스의 호머와 오디세이는 문자로 남겨지기 전 오래 세월을 오로지 구전을 통해 특히 노래로 불리면서 전해졌었다. 이는 불경에도 적용된다. 석가모니가 열반에 드시기 전까지 남긴 방대한 말씀이 불경이라는 기록물이 될 수 있었던 배경에도 일정한 리듬을 따라 이것들이 외워지고 그대로 후세에 전해졌다는데 있다. 한국을 대표하는 문화자산인 판소리가 글자 한자 변형되지 않고 지금까지 전해져 내려올 수 있었던 것도 리듬을 타는 일종의 노래였기 때문이다. 암기는 뇌를 젊게 만든다고 알려져 있다. 노래를 통한 암기는 오래된 학습방법으로 방대한 정보처리에 아주 탁월한 기능을 해왔다는 것이 역사적으로도 증명된 셈이다. 학습능력이 떨어지는 노년에 노래를 통한 기억은 두뇌 건강유지와 새로운 정보습득이라는 두 마리 토끼를 잡는데 최적의 수단이라고 말할 수 있다.

배우되 생각하지 않으면 어둡고, 생각하되 배우지 않으면 위태롭다.

(學而不思則罔, 思而不學則殆)

- 공자(B.C.551-479) : 중국의 철학자