



- 경제 이슈 : 1/4분기 국내총생산 전년동기대비 3.9% 성장
미국 경기회복세 가속화
- 경영 노트 : 목표설정 때 리더가 지켜야 할 원칙 3가지
- 사회 트렌드 : 디아스포라
- 저널 브리프 : 성공하는 사람들이 절대 하지 않는 말 7가지
- 금주의 도서 : 당신이 행복하지 않은 이유
- 洗心錄 : 공감의 비밀, '거울 뉴런'

□ 1/4분기 국내총생산 전년동기대비 3.9% 성장

- 한국은행이 발표한 2014년 1/4분기 국내총생산(GDP) 증가율은 민간소비, 설비 투자 등이 부진하였으나 대외거래가 회복세를 보여 전기대비 0.9%, 전년동기 대비로는 3.9% 성장
 - 소비 : 민간소비는 연말정산 환급액 감소 및 예년보다 높은 겨울철 기온으로 난방 수요가 줄어 전기대비 0.3% 증가하는데 그침
 - 투자 : 설비투자는 운송장비 투자는 늘었으나 기계류가 부진하여 전기대비 1.3% 감소, 건설투자는 지난 4/4분기(-5.2%) 투자가 부진한데 따른 기저효과와 주거용 건물건설의 호조 등으로 전기대비 4.8% 증가
 - 대외거래 : 수출은 전기 및 전자기기, 석유제품 등이 늘어 전기대비 1.7% 증가, 수입은 기계류, 화학제품 등이 줄어 전기대비 0.5% 감소
- 2/4분기 한국경제는 선진국 중심의 대외경기 개선과 5월 연휴에 따른 소비 증가 등으로 회복 흐름이 이어지겠지만 최근 세월호 사고 등으로 향후 내수가 영향을 받을 우려

□ 미국 경기회복세 가속화

- 미국의 고용, 소비, 제조업 경기 등 주요 경제지표들이 2014년 초 흑한으로 인한 일시적 약세 흐름에서 벗어나 확장세를 나타냄
 - 고용 현황 : 미국 대졸자 실업률은 2007년 7.7%에서 2012년 13.3%까지 상승하였으나 2013년에는 전년대비 2.4%p 낮은 10.9%를 기록. 미국 경제가 전반적으로 회복세를 보이면서 일자리가 확대
 - 소비 현황 : 미국의 4월 소비자심리지수 잠정치가 9개월래 최고치로 82.6p를 기록해 소비자들이 경기에 대해 낙관적인 태도를 보이고 있음을 방증
 - 제조업 경기 : 3월 미국의 산업생산이 전월대비 0.7% 증가해 전문가들의 예상치(0.5%)를 웃돌았고, 3월 내구재 주문이 전월대비 2.6% 증가하여 2개월 연속 증가세를 나타내며 제조업 경기의 개선 조짐을 보임
- 2014년 초 미국의 경기지표들이 다소 부진한 모습을 보였지만 흑한에 따른 일시적인 경기둔화로 평가되며, 2월 이후 고용이나 경기 지표들이 지속적인 개선세를 나타내면서 2014년 상반기 경기회복 기대감이 증폭

□ 목표설정 때 리더가 지켜야 할 원칙 3가지¹⁾

- 올바른 목표설정은 기업이 좋은 성과를 달성하기 위해 필요한 전제조건
 - 일반적으로 리더는 목표를 설정하고, 조직 구성원들은 리더가 결정한 목표를 수행하는 역할을 담당
 - 그러나 똑같이 리더가 제시한 목표라고 해도 리더의 행동에 따라 부서원의 성과는 하늘과 땅 차이로 갈라짐

- 조직의 목표설정 시 리더가 지켜야 할 행동 원칙 3가지를 소개

< 목표설정 때 리더가 지켜야할 원칙 3가지 >

	내 용
스탠다드로 납득시켜라	<ul style="list-style-type: none"> • 영업팀장인 당신에게 떨어진 목표가 '전년대비 팀 매출액 20% 상승'이면, 성과가 뛰어난 리더는 '20% 상승이 왜 필요한지'에 대한 기준을 명확하게 밝힘 • (시장기준) "올해 우리 팀원들 평균 목표치가 매출액 20% 상승이야. 자네도 20%는 해야겠지?"와 같이 업계 평균이나 다른 조직과 비교하여 기준 설정 • (과거기준) "자네 실적을 살펴보니 매년 15%씩 더 했더라고. 올해는 작년보단 경기가 좋다고 하니깐 20% 더 하자."와 같이 과거 사례를 근거로 활용 • (공시기준) "회장님께서 신년사에서 그러셨잖아. 올해는 매출 증대를 통해 업계 1위 달성이 목표하고. 이를 위해서는 최소한 20% 이상은 성장해야 해."와 같이 공표된 목표를 표준으로 제시
목표설정 참여시켜라	<ul style="list-style-type: none"> • 부서원들이 목표를 자기 일처럼 받아들이게 하기 위해서는 부서원들을 목표 설정 과정에 참여시키는 절차가 필요 • 회의 시간 등을 활용해 부서원 개인별 목표를 공개하도록 하여 서로 어떤 목표를 갖고 있는지, 이를 어떻게 달성할 계획인지 정보를 공유하도록 유도 • 이를 통해 '후배 직원도 저 정도 목표를 갖고 있구나, 나도 이만큼은 해야겠네'라는 생각을 하게 됨
균형성과 지표를 활용하라	<ul style="list-style-type: none"> • 좋은 리더는 '매출액 20% 상승'이라는 재무적 수치뿐만 아니라 그것을 달성하는 과정까지 관리할 수 있는 균형성과지표(BSC)를 고려 • '매출액 20% 상승'이라는 재무 목표 달성을 위해 고객 관점, 내부 프로세스 관점, 학습 관점 등 다양한 관점이 요구 • 예를 들어 매출액 20% 증대를 위해 고객 불평 건수를 월 3회 이하로 줄이고, 직원을 대상으로 월 1회 서비스 교육을 실시하겠다는 목표를 설정

1) '우리의 목표, 막 던지면 안~돼요'(매일경제신문, 2014.04.18)를 요약 정리함.

□ 디아스포라²⁾

○ 디아스포라(Diaspora)란 고국을 떠나는 사람이란 의미

- 이번 세월호 참사는 대한민국을 사랑하는 일반 국민에게도 ‘과연 나라가 우리 안전을 지켜주는가’라는 근본 물음을 던짐
- 지난 50년 동안 해외로 이주한 한국인은 100만 명이 넘고, 국적 포기자도 전 세계에서 가장 많음
- 주목되는 점은 대형 사회적 재난 사고가 있을 때는 그 숫자가 조금씩 늘었는데, 사고의 직접적인 피해자들은 국가가 개인의 안위를 책임져 주지 못한다는 불안감과 실망에 이민을 택했음

○ 미국 시민권 문제를 다루는 공개 포럼 사이트인 ‘아이삭브룩 소사이어티’에 따르면 우리나라 해외 이민자(diaspora population)들의 국적 포기(연평균)는 공식 통계가 집계 가능한 아시아 선진국과 유럽의 일부 국가들 중에서 가장 많은 것으로 나타남

- 뉴질랜드는 인구 10만 명당 4.5명, 홍콩은 25명, 대만은 152명, 싱가포르의 431명인 데 비해 한국은 1,680명으로 비교 대상 국가 중에서 압도적으로 많았음
- 일본(89명)과 비교하면 20배가 넘는 수치
- 스웨덴은 1.7명, 그리스 3명, 폴란드 17.7명, 미국 28명, 크로아티아는 200명임
- 이 사이트는 “한국은 국적을 상실하는 사람이 연간 2만 5000명으로, 귀화자보다 많은 유일한 아시아의 선진국”이라고 분석함

○ 70~80년대 한해 3만~4만 명에 이르던 해외 이민자 수는 최근 수백 명까지 떨어졌지만 대형 사건·사고가 발생한 해는 그 수가 증가해 시선을 끌고 있음

- 서해훼리호 침몰사고와 삼풍백화점 붕괴 사고가 있었던 1993년~95년 3년 동안 이민자 수는 1만 4,477명에서 1만 5,917명으로 증가
- IMF 금융위기 당시 1만 2,484명에서 98년에는 1만 3,974명으로 늘어남
- 먹고 사는 욕구 다음이 안전 욕구인데 각종 사고를 겪은 피해자들은 대응책으로 공동체인 국가를 버리는 선택을 할 수도 있는데, 부정적인 시각으로 바라보기보다는 이해하고 감싸 안으려는 노력이 필요하다는 것이 전문가 의견

2) ‘이런 한국 ... 위기의 디아스포라’(헤럴드경제, 2014.04.28)를 요약 정리함.

□ 성공하는 사람들이 절대 하지 않는 말 7가지³⁾

○ 미국 경제잡지 포브스(Forbes)는 성공을 가로막는 7가지 말들을 소개

① 그건 불가능해 (It's impossible)

- 성공한 사람들은 아무리 이루기 힘든 목표라 할지라도 이에 대한 해결책이 반드시 있다는 것을 알고 한 단계 한 단계 접근하면서 차분히 목표에 접근한다는 의미

② 신경 안써 (I don't care)

- 될 대로 되라는 식의 무책임한 자세로는 결코 도전을 감행할 수 없고 자신을 발전시킬 수 없다는 의미

③ 내가 다 알고 있어 (I know better)

- 성공한 사람들은 혼자가 아니라 훌륭한 팀과 함께 성과를 이룬 경우가 대부분이었기 때문에, 자신이 모든 것을 다 알지 못하다는 것을 인정하고 부족한 점을 여러 팀원들로부터 얻으려는 자세를 가져야 한다는 의미

④ 질문 좀 그만해 (Stop asking questions)

- 호기심을 갖지 않는 순간 질문은 멈추고 결국 혁신은 끝나버리기 때문에 “왜?”, “안될게 뭐야?”, “만약 그렇다면 어떻게 될까?” 등의 질문을 끊임없이 던져야 한다는 의미

⑤ 피드백은 필요 없어(Thank you, but I am not looking for any feedback)

- 다른 사람들과의 원활한 소통을 추구하고 다양한 시각을 바탕으로 문제를 긍정적으로 해결하기 위해서는 항상 타인에게 신랄한 피드백을 받는 데 열린 자세를 가져야 한다는 의미

⑥ 실패하면 어찌지 (But what if I fail?)

- 에디슨이 전구를 개발하기까지 1만 번의 실패를 거듭했던 것처럼 실패는 사업을 하는데 일상적인 한 부분이므로 성공을 위해서는 결코 실패를 두려워해서는 안된다는 의미

⑦ 그건 너무 힘들어 (But that's just too hard)

- 성공한 사람들은 결코 쉬운 길을 택하지 않았으며 정열과 인내력을 바탕으로 새로운 길을 개척하기 위해 노력하는 경향이 분명하다는 의미

3) '성공하는 자, 절대 하지 않는 7가지 말은?'(EBN, 2014.04.14)참조.

□ 당신이 행복하지 않은 이유4)

요하임 바이만과 안드레아스 크나베는 독일 막데부르크 오포 폰 귀리케대학에서 각각 정치경제학과 금융경제학을 가르치면서 국제적인 학술대회 강연자로 자주 초청받을 정도로 학문적 업적을 인정받고 있으며, 로니 쉽은 베를린 자유대학에서 국제경제학을 가르치며 활발한 저술활동을 하고 있음.

○ 이스털린의 도전

- 이스털린은 행복경제학을 최초로 활용하여 돈은 행복의 원천이 아니라고 주장, GDP로 행복의 총량을 측정하는 것이 바람직하다는 기존 경제학에 정면 도전
- 이스털린은 '소득 수준이 높은 이들이 낮은 이들보다 행복한 것은 사실이지만, 모두의 소득이 증가했다고 해서 삶의 만족도의 평균값이 높아지는 것은 아니다'라고 주장

○ 행복의 개념

- 행복경제학에서 말하는 행복 : 행복경제학에서 말하는 행복은 삶의 만족도를 0~10의 11단계로 구분하여 개개인이 자신을 둘러싼 환경에 대해 객관적으로 인식하고 평가하여 종합적으로 결론을 내린 인지적인 행복
- 일상에서 느끼는 행복 : 어린아이가 우리에게 주는 행복감과 같이 개개인이 감정적으로 느낄 수 있고, 정서적으로 느낄 수 있는 행복
- 현재까지의 결론 : 삶의 만족도 즉, 행복의 정도는 소득에 크게 좌우되는 반면 감정적 행복과 소득 사이의 연결고리는 상대적으로 약함

○ 행복의 조건

- 유전 : 인간이 행복을 느끼는 정도는 유전적 요인보다 환경적 요인이 크며, 로또를 맞건 불행(이혼과 사별)을 당하건 행복을 느끼는 정도가 극적으로 변하지는 않음
- 성격 : 개인의 성격은 삶의 만족도와 크게 상관이 없음
- 건강 : 건강해서 행복한지 행복해서 건강한지 아직 알 수 없음
- 연령 : 행복지수가 최저점을 찍는 것은 대략 40대 중반(중년의 위기)이며 이후 점차 행복지수가 상승세로 회복
- 결혼 : 대체적으로 사람들은 행복이 가장 절정에 달했을 때 결혼
- 자녀 : 자녀를 간절히 원할 때를 제외하면 평균적으로 자녀로 인한 제약이 더 큼
- 직업 : 남녀노소를 불구하고 일을 할 수 있을 때 더 행복
- 관계 : 영국에서의 조사 결과, 매일 만나던 친구와의 만남 횟수를 월 1회로 제한하는 데 드는 비용이 평균 1억 원 정도로 나타남

4) 요하임 바이만, 안드레아스 크나베, 로니 쉽 지음, 강희진 옮김, "당신이 행복하지 않은 이유", 미래의 창, 2013.

□ 공감의 비밀, '거울 뉴런'

우리는 슬픈 영화를 볼 때 자신이 주인공이 된 것처럼 눈물을 흘리기도 하고, 다른 사람이 레몬을 먹는 장면을 볼 때 자신도 모르게 인상을 쓰기도 한다. 이탈리아 파르마 대학의 리졸라티(Giacomo Rizzolatti) 교수는 이러한 현상이 일어나는 이유를 인간의 뇌 속에 '거울 뉴런(mirror neuron)'이 있기 때문이라고 설명한다.

'거울 뉴런'은 자신이 특정 움직임(A)을 수행할 때에나 다른 사람의 특정 움직임(A)을 관찰할 때 활성화되는 신경세포이다. 따라서 이 신경세포는 다른 사람의 행동을 거울처럼 반영하여 마치 관찰자 자신이 스스로 행동하는 것처럼 느끼게 만든다. 태극 전사들의 움직임 하나하나가 거울처럼 붉은 악마들에게 반영되면서 마치 자신이 실제로 축구를 하는 것처럼 여기게 되는 것이다. 인간이 모방을 통해 새로운 것을 배우고 다른 동물보다 뛰어난 사회적 동물로 진화한 이유도 거울 뉴런이 더 발달했기 때문이다. 비극적인 세월호 참사 앞에서 온 국민이 희생자 가족들과 한 마음으로 슬픔을 공유하고 있는 것도 어쩌면 거울 뉴런 덕분인지도 모른다.

동양에서는 일찍이 공자가 인간의 사회적 본성을 설명하는 도덕적 원천으로 '서(恕)'의 중요성을 강조한 바 있다. 서(恕)는 '같을 여(如)'와 '마음 심(心)'이 합쳐진 글자로 같은 마음, 즉 나와 다른 사람 사이의 공감(共感), 동심(同心), 교감(交感)을 뜻한다. 서양에서 공감(sympathy)의 중요성을 특별히 강조한 사람은 18세기 영국의 철학자 흄(David Hume)이다. 그는 인간의 도덕감이 자신의 이해뿐만 아니라 타인의 이해에도 설 수 있는 '공감 능력'에 기초하고 있기 때문에 객관성을 띤다고 보았다.

이처럼 동서고금의 철학자들과 과학자들은 인간이 다른 사람의 행동을 모방하고, 감정을 공유하는 과정에서 지구상에서 가장 지적인 생명체가 되었으며, 우수한 사회성을 갖추게 되었다고 설명한다.

더 나은 인간관계를 원한다면, 나의 거울 뉴런은 얼마나 잘 발달되어 있는지 한번쯤 생각해 볼 일이다.

**“어른들은 누구나 처음엔 어린이였다.
그러나 그것을 기억하는 어른은 별로 없다.”**

- 생텍쥐페리(1900-1944), <어린왕자> 中