열린 생각과 통합의 리더쉽

개인의 경우도 열린 생각을 강조하지만 실제로 지켜야 할 원칙과 규칙이 있다. 즉 무엇이 목표인지 주체적 사고를 확고히 하고 이 목표를 위한 희생적 행동이 따라야만 열린 생각에 따른 올바른 행동양식을 정하고 실행에 옮길수 있다.

현대를 세계화, 개방화 시대라고 하면 누구나 이의가 없을 것이다. 이러한 시대적 배경은 어떻게 생긴 것이며 어떻게 대응해야 적절할 것인가? 우리는 개방과 자유방임의 모범으로 얘기되는 미국의 개방경제가 성장한 역사를 살펴봄으로서 그 해답을 얻을 수 있을 것이다.

영국의 애덤 스미스, 데이비드 리카도 등 경제학자들의 자유무역이론에 대응해 유치산업 보호론을 처음 제기한 사람이 미국 초대 재무장관 알렉산더 해밀턴이었다. 미국은 독립 후 2차대전 때까지 근 1세기 동안 공산품관세 등을 유지하면서 영국 등 선진국에 대항해 자국산업을 육성하였다. 지금도 미국은 농업에 대해서는 막대한 보조금을 지급하며 제조업도 경쟁력이 떨어지는 분야는 덤핑관세를 통해 수입을 규제한다. 미국정부는 필요하면 시장에 적극 개입하는데 1980년대 후반부터 1990년 초까지 금융부실로 경제가 어려워지자 국내총생산의 3%에 해당하는 공적자금을 투입해 조속히 문제를 해결하였다.

이것은 미국이 경제민족주의와 시장개입에 대한 유연성의 원칙을 보여준 예이다.

개인의 경우도 열린 생각을 강조하지만 실제로 지켜야 할 원칙과 규칙이 있다. 즉 무엇이 목표인지 주체적 사고를 확고히 하고 이 목표를 위한 희생적 행동이 따라야만 열린 생각에 따른 올바른 행동양식을 정하고 실행에 옮길수 있다.

요즈음 우리나라는 정치적 불확실성과 더불어 고유가, 고물가, 고원화의 3고(高)의 파고가 세차게 몰아치고 있다. 기업의 입장에서도 채산성 악화는 물론 향후 생존방식을 심각하게 생각 해야하는 상황이다. 우리나라는 지난 40년 동안 늘 예상치 않은 곳곳에 경제 · 사회적 어려움을 주는 복병을 만나왔으며 그때마다 정치가, 학자, 시민단체 등 여론 선도층들이 많은 우려를 표명하고 사태를 비관적으로 보는 견해들이 주조(主調)를 이루어 왔다.

그러나 우리는 그러한 어려움을 잘 극복하여 1962년 80불의 국민소득에서 1만불로 소득수준을 높혀왔고, 세계 최빈국경제에서 경제규모 12위의 국가로 성장하였다. 이는 어려움 속에서도 유리한 국제환경을 찾아내어 이를 적극적으로 활용한 리더쉽과 국민들의 하고자 하는 마음이 이룩한 자부심을 가질만한 성과이다.

사회가 불안해 질수록 새로운 리더쉽에 대한 요구가 높아진다. 바로 지금 불확실성의 시대에 어떤 생각과 행동을 기본으로 할 것인가?

첫째, 이 시대의 불확실성이 오히려 위대한 도약의 계기가 된다는 열정과 확신을 갖는 일이다. 근거 없는 낙관론도 문제지만, 지나친 염려는 회복할 수 없는 패배로 나타날 것이다. 어려움 속에는 늘 이를 극복할 수 있는 길이 있게 마련이다.

둘째, 열린 생각으로 자유로운 의사소통의 환경을 만드는 것이다. 개인과 개인, 조직과 조직사이에 단단한 콘크리트와 같은 마음의 벽이 있다면 원활한 의사소통은 힘들것이고 효율과 생산성은 떨어질 것이며 이는 조직의 건강성을 저해할 것이다.

셋째, 벤치마킹을 철저히 하여 앞선 나라의 경험과 회사의 위기극복 사례를 학습하고 건강한 사회, 견실한 기업을 만들도록 하여 불필요한 실패비용을 줄이는 일이다. 우리 사회와 기업이 가지고 있는 문제는 대부분의 선진국이 겪었던 것들 이므로 이를 잘 분석하여 벤치마킹하면 지금의 어려움을 잘 극복 할 수 있고 더 효율적인 훌륭한 조직문화를 만들 수 있을 것이다. 다만 배우려면 제대로 알고 배워야 하며 장님 코끼리 만지기 식으로 우선 손에 닿는것만 가지고 벤치마킹을 해서는 안 될 것이다.

넷째, 세대간의 통합을 이루는 일이다.

지금 우리사회는 일제강점기의 세대, 한국전쟁세대, 1만달러 세대로 구성되어 있어, 사고와 행동의 간격이 크고 이것이 세대간 갈등으로 나타나고 있다. 의사결정은 빨리하면 좋으나 오래 걸려도 제대로 된 좋은 결정을 하는 것이 궁극적으로 더 효율적이라 생각한다. 세대간의 의견차이와 이해관계로 그것이 더디고 이런 이유로 세대차를 무시하고 빨리 결정하게 되면 구성원들의 합의를 구한 것이 아니기 때문에 사람들은 쉽게 행동에 옮기려 하지 않을 것이다. 따라서 인내를 가지고 상대를 존중하는 마음으로 서로 설득하는 노력이 뒤따라야 할것이다.

다섯째, 세계 일류기업이 되려면 소비자의 네가지 기본욕망, 즉 끈임없는 질적향상, 비용저하, 유연성향상, 신속성의 향상을 충족시키기 위하여 지속적인 개선활동을 하여야 할 것이다.

이상이 이시대에 중요한 화두인 열린 생각에 대한 우리의 바른 자세가 될 것이며 특히 기업에 몸담고 있는 사람들이 생각해야 할 리더쉽의 내용과 목표가 될것이다.

글 | 정 주 호 사외이사