



나의 가장 큰 자부심

최고의 자리에서 다시 한 번 도약하는 KAIST

WORLD CLASS PROGRAM
아시아 1위
세계 24위

2014년 FT 선정 경영자과정 랭킹

2014년 하반기 경영자과정 모집 안내

최고경영자과정 제 41기 혁신·변화관리과정 제 27기

AIM *Advanced Innovative Management Program*
기술 Technology Trends
경영 Smart Management
인문 Creative Leadership

모집기간
8. 14(목)까지 인터넷 접수

교육일정
2014. 9. 4 ~ 2015. 1. 29
매주 목 17:00 ~ 21:00

문의 02-958-3989

AIC *Advanced Program for Innovation & Change Management*
혁신과 변화를 꿈꾸는
차세대 CEO 양성을 위한
국내 유일 중간관리자 교육과정

모집기간
8. 1(금)까지 인터넷 접수

교육일정
2014. 8. 27 ~ 2014. 12. 17
매주 수 14:30 ~ 21:00

문의 02-958-3992

executive@business.kaist.ac.kr
www.business.kaist.ac.kr/executive
서울시 동대문구 회기로 85 KAIST 경영대학

Frontier

KAIST 경영대학

Leadership & Crisis Management

INSIGHT ZONE
세월호 사건을 보며 기업경영을 다시 생각한다
캡틴 박의 축구 리더십, 수평적 리더십에 대하여
조직 내 '트라우마' 현명한 극복법은?
다양한 캠핑 문화와 캠핑 안전 수칙

GLOBAL ZONE
한일 학생교류 현장 취재
큐슈대학과의 Student Fellowship Program
CAIA-KAIST 협약식
대체투자 전문가 양성을 위한 싹을 틔우다
Doing Business in Korea(Indonesia) 방문 취재기
한국의 IT 산업에 길을 묻다

POWER ZONE
사람을 향한 끝없는 열정을 지닌 권윤희 동문
CJ인재원 글로벌 교육팀 권윤희 부장(Techno-MBA 03)
원칙 경영 리더십의 실현
(현)한독 대표이사 김영진 동문(AIM 11기)



Frontier 2014 Summer

The Leader

올해 '세월호 사건'으로 큰 위기를 겪으면서
우리 사회 전반의 문제점이 드러나고
정치, 경제, 사회의 모든 면에서 침체와 어려움을 겪었습니다.
문제해결을 위한 리더가 '절실'했고,
이러한 리더의 부재로 인해 리더에 대한 중요성 또한 '절실'했으며
타인의 아픔에 공감하고 자신을 내려놓는 리더가 '절실'했지요.
우리는 타인에게 얼마 만큼의 영향력을 주며 살아가고 있을까요
가장 먼저 변화해야 하는 것은 나 자신이어야 합니다.

숫자가 아닌 사람을 귀중히 여기는 리더,
우리 사회에 이러한 리더가 많아졌으면 좋겠습니다.
혹시 당신이 그러한 리더가 될 수 있을 지도 모릅니다.
진정한 리더란 어떤 것일까요.
어느 때보다 진지한 고민의 시간을 통해
위기가 기회가 되어, 사회에 건강한 변화가 일어나기를 기대해 봅니다.

독자의 소리

이번 호에서는 신입생 워크샵 취재기가 가장 기억에 남아요. 작년에 제가
다녀왔던 추억도 새록새록 떠오르고요. 다녀오신 분들은 부디 좋은 인연
오래오래 간직하시길 바랍니다. <무한도전>과 관련한 도전의 외부효과 기
사도 잘 봤어요. <무한도전>이란 프로그램은 단순히 보고 즐기는 데에서
그쳤었는데 여러 방면에서 진행되는 프로젝트들에 대한 시각을 조금 더 넓
혀주는 계기가 되었던 것 같습니다. 무심하게 지나쳤었는데 관심을 가져야
겠어요. 프론티어 이번 호도 알차게 잘 보았습니다.

경영공학 13 김민수

Frontier 18기 학생기자단

류성한	경영공학 박사	hans@business.kaist.ac.kr
최민철	경영공학 통(박)	cmc5411@business.kaist.ac.kr
김민기	경영공학 통(박)	m0729g@business.kaist.ac.kr
박혜림	경영공학 석사 13	phl0522@business.kaist.ac.kr
정현식	경영공학 통(박)	jhs0850@business.kaist.ac.kr
박용진	경영공학 석사 14	livediary@business.kaist.ac.kr
박희상	경영공학 석사 13	hee2145@business.kaist.ac.kr
박은정	정보미디어 MBA 14	agheart@business.kaist.ac.kr

Contents

MESSAGE FROM SENIOR FACULTY

INSIGHT ZONE



GLOBAL ZONE



POWER ZONE



INSIDE ZONE



NOTICE

- 04 세계무대로 도약하는 KAIST 경영대학
KAIST 경영대학 대외부학장 안재현 교수
- 06 세월호 사건을 보며 기업경영을 다시 생각한다
KAIST 경영대학 배종태 교수
- 08 캡틴 박의 축구 리더십, 수평적 리더십(Lateral Leadership)에 대하여
- 10 조직 내 '트라우마' 현명한 극복법은?
- 12 다양한 캠핑 문화와 캠핑 안전 수칙
- 14 한일 학생교류 현장 취재
-큐슈대학과의 Student Fellowship Program
- 15 CAIA-KAIST 협약식
-대체투자 전문가 양성을 위한 싹을 틔우다
- 16 Doing Business in Korea(Indonesia) 방문 취재기
-한국의 IT 산업에 길을 묻다
- 18 사람을 향한 끝없는 열정을 지닌 권윤희 동문
CJ인재원 글로벌 교육팀 권윤희 부장(Techno-MBA 03)
- 20 원칙 경영 리더십의 실현
(주)한독 대표이사 김영진 동문(AIM 11기)
- 22 M.I.N.O.I 세상에 지친 모든 이들을 위해 부른 노래
-'Smile Again'
- 24 Play the Hope! 현대자동차와 함께 희망을 연주하라
현대자동차 공모전 수상자 인터뷰
- 26 교육의 진정한 가치 실천에 카이스트 가족이 뭉쳤다!
-KAIST RUN 창의융합캠프 개최 현장 방문기
- 28 아론 소킨의 <뉴스룸>, 손석희의 <뉴스 9>,
그리고 위기와 신뢰 사이
- 30 경영과 유교-유교가 말하는 경영자의 역할
- 32 BOOK REVIEW
- 34 한국인 최초, 세계정보시스템학회(AIS) 학회장으로 선출된
이재규 교수 인터뷰
- 36 변석준 교수 Lab 소개
-수학적 테크닉과 시장을 뚫어보는 직관으로 파생상품
시장을 분석하는 금융공학 및 경제 연구실 소개
- 38 Development Fund



세계무대로 도약하는 KAIST 경영대학

KAIST 경영대학 대외부학장
안재현 교수



▶ KAIST 경영대학이 다시 한 번

그 우수성을 세계에 입증했다. 2014년 영국의 파이낸셜 타임스(FT) 선정 경영자과정(Executive Education) 순위에서 아시아 1위, 세계 24위로 평가되었다. 2013년 28위에서 4계단 상승이다. 미국의 콜롬비아 대학(25위), MIT(30위)도 추월했다. 2013년 각종 세계대학의 평가에서 우리나라 최고의 대학들이 받아 든 성적이 40위에서 50위권이었던 것을 생각하면, 경영교육 분야에서의 세계 24위의 성적은 그 의미가 크다.

KAIST 경영대학의 경영자과정은 기업경쟁력 향상을 위해 다양한 프로그램을 제공한다. 대표적인 개방형 경영자과정으로 올해로 40기를 배출한 AIM 과정이 있다. 이런 과정들은 실전에서 치열히 활동하는 고위경영자들을 대상으로 하기 때문에, 프로그램의 관리가 대단히 중요하다. 한 마디로 프로들을 위해 프로수준에 걸맞는 품질의 프로그램을 제공해야 한다.

KAIST 경영대학의 경영자과정이 지난 3년간 아시아에서 1위를 고수하고 있고, 올해 세계 24위로 순위가 다시 상승한 이유는 무엇인가? 파이낸셜 타임스(FT)의 평가를 보면, 사후관리(3위), 프로그램의 준비(9위), 새로운 기술과 학습효과(14위), 수업환경(16위), 교재 및 교수법(17위) 등의 항목들을 긍정적으로 평가했다. 결국, “경영자과정 = 네트워크 키우기”라는 과거의 공식이 아니라, 경영자과정의 본질적 목표에 충실한 결과가 아닐까.

경영자과정의 통합적 수준을 높이기 위한 노력은 철저하고 냉정하다. 사전 워크숍 개최를 통해 매 기수마다 전체 교육내용의 끊임없는 평가, 조정, 개선이 이루어진다. 강의평가가 평균 이하이면, 그 강의는 가차없이 개편 대상이 된다. 강의 평가는 강의 후 바로 전달된다. 따라서 강의 교수들은 자존심의 상처를 피하기 위해, 열심히 노력한다. 교육과정이 끝난 후에도, 과정 지원실에서는 평생 재수강 제도, 초찬특강, 동호회 모임, 해외연수 등으로 동문들과 소통하면서, A/S를 제공한다. 과정 지원실의 책임을 맡은 최서영 실장을 비롯하여 서민채, 서정은, 양해미, 최미영, 최미은 선생들은 세계수준의 프로그램을 운영한다는 자부심에, 가장 힘든 부서 중 하나에서 일하는 어려움을 가꿈은 잊기도 한다.

▶ 향후 KAIST 경영자과정의

발전 방향은 무엇인가? 앞으로 경영자과정은 2가지 방향, 즉 국내 프로그램은 선택과 집중, 글로벌 프로그램은 확대 발전의 전략을 추구할 것이다. 국내 프로그램은 최고경영자과정(AIM)과 중견관리자를 위한 혁신·변화관리과정(AC)의 2가지 개방형 과정에 집중하고, 최근의 글로벌 경제와 동향에 맞추어 산업계의 요구에 부응할 수 있도록 지속적으로 개편 혁신하고 있다. 다양한 프로그램의 제공보다는 선택과 집중을 통한 프로그램의 내실 있는 질적 향상을 추구할 것이다. 외국인들을 위한 국내 글로벌 프로그램은 확대 성장할 것이다. 과거 한국을 단순히 소개하는 프

로그램에서 한 단계 발전해서, 한국의 발전된 IT, 자동차, 조선산업 등의 경험과 전략을 해외 경영자와 공유하는 방향으로 가고 있다. 올해만 해도, 미국, 인도, 사우디아라비아, 인도네시아 등의 경영자들이 한국을 방문해서, KAIST 경영대학의 대외협력실을 통해 제공되는 글로벌 프로그램에 참여한다. 우리의 국제적 위상이 높아짐에 따라, 해외로부터의 요청도 점차 증가하는 추세이다. 향후 글로벌 프로그램은 확대 발전시켜서, 세계 시장을 대상으로 하는 경영자과정으로 발전시킬 예정이다.

▶ 우리는 현재의 경영자과정

평가에 만족하지 않는다. 세계적 수준으로 발전하기 위해서는 할 일도 많고, 외부의 지원도 절실하다. 서울캠퍼스 내에 경영자과정을 위한 숙소(Residence Hall)를 건립하고, 그곳에 최고수준의 시설과, 교수진을 갖추어 우리나라의 성공적 산업과 경영전략을 이야기 할 수 있는 비전도 이루어지면 좋겠다.

KAIST 경영대학의 경영자과정은 국내 최고의 수준을 넘어서, 세계 경영자들이 찾는 프로그램이 되고 있다. 동문 여러분의 관심과 사랑, KAIST 경영대학 구성원들의 열정이 그 씨를 뿌리고 열매를 가꾸고 있다. 세계 10대 경영자 과정은 결코 불가능이 아니다. 그것을 이루기 위해 노력하는 과정을 통해, KAIST 경영대학은 또 다른 모습이 될 것이다.



세월호 사건을 보며 기업경영을 다시 생각한다



지난 4월 16일에 있었던 세월호 침몰은 우리 국민이 감당하기 힘든 큰 슬픔이었다. 더구나 이러한 참사의 원인과 구조과정에서의 많은 허점들이 드러나면서 우리 사회는 압축성장의 자부심 속에 가려졌던 우리의 민낯을 보았고 큰 충격에 빠졌다. 아울러 국가의 기능, 기업의 본질, 사회의 관행, 우리의 의식 등 근본적인 문제들에 대해서도 생각해 보게 되었으며, 국가개조의 필요성까지 대두되었다. 미국의 심장부 뉴욕에서 일어났던 9.11 테러가 미국 사회에 끼친 영향만큼이나 이번 세월호 침몰은 한국 사회에 큰 영향을 줄 것이다. 이 안타까운 비극을 헛되이 망각 속으로 흘려보내지 않고, 우리 사회의 각 영역이 더욱 성숙하고 발전하는 계기로 만들어야 한다.

세월호 사건의 배후에는 부도덕하고 기업의 기본 책임을 다하지 못한 해운회사가 있다. 또 주식회사 대한민국의 구조과정에서의 미숙한 일 처리 과정을 보면서, 무엇이 잘못 되었는지 우리가 이 정도는 아니었는데 하는 진한 아쉬움도 있다. 이 사건을 보며, 우리 기업들이 반추해보아야 할 기업경영의 기본, 원칙, 방식은 무엇일까? 경제적 이익에만 매몰되어 인명을 경시하고 안전에 대해 무감각하고 위험에 대해 '살마' 하는 무지로 대응하며 성장해온 우리의 또 다른 한 모습을 보면서, 새로운 도전 앞에서 우리 기업들이 지속적으로 존속하고 발전하려면 무엇을 더 생각하고 점검해 보아야 하는지 되돌아보게 된다.

첫째, 세월호 사건 속에는 안타까운 세월호 침몰과 미흡했던 구조작업과 직·간접적으로 관련이 있는 많은 사람들이 등장한다. 승객들을 버리고 먼저 도망친 선장과 선원들부터, 선박 운영을 관리하고 점검하는 과정에 책임을 맡았던 여러 사람들이 있다. 이들이 각자 맡은 당연히 수행해야 할 책임을 다 하지 못해 이러한 참사가 일어났다. 현대 자본주의 체제는 점차 복잡해지고 (Explosion of Complexity) 기업을 비롯한 각 주체들이 서로 연계를 맺으며 하나의 큰 생명체를 이루며 유지·발전된다. 여기서 각 주체들이 본래의 책임을 다하지 못하면 전체 시스템이 큰 타격을 입게 된다. 특히 기업의 위상과 역할이 더욱 커진 현대사회에서, 기업들의 책임경영(Responsible

Management)은 매우 중요하다. 책임경영에는 제품·서비스를 제공하며 이윤창출을 하는 과정에서 법과 규정을 지키는 준법경영, 사회적 가치창출에 기여하는 사회책임경영, 나아가 환경 등을 고려하는 지속가능경영이 모두 포함된다. 이제 책임경영에 실패한 기업은 시장에서도 외면 받게 될 것이다.

둘째, 이번 사건의 전개 과정을 보면, 선박의 운영과 관련된 시스템이 설계되어 있는데도 기업의 탐욕과 구조적 비리, 대응능력의 부족과 안이함 등으로 인해 제대로 작동하지 못한 측면도 있고, 해상 119의 부재 등 시스템 설계 자체의 미흡함도 있다. 기업경영에 시스템 관점이 도입이 된지 수십년이 흘렀지만, 환경이 급속히 변화하고 예외적인 일들의 발생 가능성이 점차 커지는 상황에서는 기업의 시스템경영(System Management)이 제대로 작동해야 한다. 시스템경영에서는 환경변화에 부응해서 시스템을 능동적으로 보완하는 노력과 아울러 시스템이 제대로 작동하도록 평상시에도 자주 점검하고 훈련하며 실행 메커니즘을 공고히 해야 한다. 아울러 관련 조직들 간의 유기적 연계를 통해 조직 외부와도 유연하게 소통하고 협력을 바탕으로 발전을 지향하는 개방형 경영을 추구해야 한다.

셋째, 세월호 사건 이전부터 많은 리스크 요소들이 인지되어 있었으나, 살마 하는 안일함과 리스크에 대한 무감각 때문에 이번 참사를 막지 못했다. 이제 우리가 지속적으로 발전하기 위해서는 기업이 처할 수 있는 잠재적 리스크에 대해 대비하고 이를 위한 지출을 당연하게 받아들일 수 있는 풍토가 조성되어야 한다. 그간 리스크에 대해 근거 없는 낙관론과 안전불감증 속에 효율성을 추구해 왔지만, 이제 리스크에 대한 적절한 관리와 대비가 없다면 아무리 큰 기업이라도 순식간에 나락에 떨어질 수 있다. 기업의 리스크경영(Risk Management)에서는 기업의 시장과 기술, 조직관리 등에서 생길 수 있는 리스크를 사전에 파악하는 노력과 함께, 리스크를 경감시키는 사전대비, 위험공유, 핵심소유, 이소소싱, 위험분석 등 다양한 전략적 방안을 모색해야 한다.



넷째, 이번 세월호 침몰의 핵심 원인의 하나는 평형수를 빼내고 화물을 더 적재하여 배가 복원력을 크게 상실한 것이다. 기업경영에서도 우리가 창출하는 가치가 무엇인지, 고객들이 왜 우리 제품을 사는 것인지, 우리의 경쟁력이 어디서 오는지 알아야 하고, 업의 본질과 핵심을 잊지 말아야 한다. 평형수는 배의 안정과 균형을 지키는 핵심장치이다. 평형수를 빼내 단기적 이익을 추구하는 어리석음은 지속가능한 발전을 추구하는 기업들에게는 타산지석이 될 것이다. 이제 기업은 핵심역량을 바탕으로 고객들에게 꼭 필요한 양질의 제품과 서비스를 제공하여 경제적 가치창출과 함께 사회발전에 기여한다는 자긍심을 가지고 고객들에게 다가가는 진정성 있는 리더십(Authentic Leadership)이 필요하다.

우리는 그간 경제발전과 풍요 속에서 우리에게 가장 중요한 생명, 안전, 책임, 기초, 핵심을 소홀히 해왔다. 이제는 양적 성장에서 벗어나 질적 성장, 불균형 성장에서 함께하는 성장, 탐욕적 자본주의에서 따뜻한 자본주의로의 패러다임의 변화를 추구해야 할 때다. 세월호의 아픔이 대한민국의 국격(國格)을 높이는 계기로 승화될 수 있기를 기원한다.



캡틴 박의 축구 리더십, 수평적 리더십 Lateral Leadership에 대하여...

21세기 글로벌 리더에게 필요한 새로운 리더십. 수평적 리더십이 떠오르고 있다. 원정사상 최초로 16강에 올라 국민에게 기쁨을 주었던 2010년 남아공 월드컵의 한국 축구대표팀. 그 뒤에는 '캡틴 박' 박지성 선수의 수평적 리더십이 있었다. 운동선수 사이에 고질적으로 고착되었던 위계질서를 무너뜨리고 팀 화합을 통한 목표 달성을 위해 후배 선수들에게 먼저 다가간 박지성 선수. 그의 리더십에서 우리는 무엇을 배울 수 있을까?

Reference
Roger Fisher, Alan Sharp, Lateral Leadership: Getting Things Done
When You're NOT the Boss, Profile Books Ltd, 2004



2014년 6월 13일 오전 5시 (한국시간 기준), 브라질 상파울루에서 2014 브라질 월드컵이 개최되었다. 11명의 선수가 각자의 포지션을 맡아 골을 넣어 승리를 결정하는 스포츠인 축구는 마치 구성원들이 유기적으로 결합되어 공동의 목표를 이루어내는 하나의 작은 사회로 볼 수 있다. 리더십이 사회 조직 안에서 큰 역할을 하듯, 축구에서도 리더십은 매우 큰 변수가 된다. 2002년 4강 신화를 이루어냈던 히딩크 감독, 2010년 원정 최초로 16강 진출을 이루어냈던 국가대표팀의 박지성 주장. 다들 그들의 리더십으로 팀의 목표를 이루어내었다.

박지성 선수의 경우, 아직까지도 많은 분야에서 회자되고 있다. 2010년 남아공월드컵 예선 경기 중 2차전인 아르헨티나전에서 한국은 1대4로 크게 패해 선수들의 사기는 광장히 가라앉은 상태였다. 하지만 그 당시 박지성 선수는 팀의 분위기를 끌어올리기 위해 3차전의 나이지리아전이 있기 전까지 매일 아침마다 2시간의 아침식사 시간 내내 식당에 앉아 후배들과 대화하며 팀을 다독였다. 실제로 팀은 나이지리아전을 무승부로 이끌었고, 16강에 진출하게 되었다. 이 일은 그의 리더십을 보여주는 유명한 일화이다. 박지성의 리더십은 기존의 우리나라 스포츠계를 지배했던 위압적이고 카리스마 있는 리더십이 아닌, 자기 자신이 본보기가 되어 가장 열심히 하고, 동료 선수들과 소통하는 부드러운 카리스마의 리더십이었다. 이러한 리더십이 팀에게 줄 수 있는 영향은 어떤 것이었을까?

지금까지 스포츠에서의 리더십의 역할에 대한 많은 연구들이 이루어져 왔다. Chelladurai의 리더십 다차원 이론에 따르면, 선수들이 리더의 행동을 어떻게 인식하는가에 따라 팀의 성격이 달라지게 된다. 이 이론을 바탕으로 272명의 미국 대학 미식축

구 선수들을 대상으로 한 설문조사에 따르면, 리더가 민주적이고 비난보다 칭찬을 한다고 느낄 때 선수들은 더 높은 성적을 만들어내었다. 달리 말하면 선수들이 팀에서 편하게 운동을 하고 민주적으로 의견을 말할 수 있을 때, 더 좋은 결과를 만들 수 있다는 것이다.

이러한 연구 결과와 박지성 주장의 사례에서 우리는 수평적 리더십(Lateral Leadership)이라는 중복된 키워드를 발견할 수 있다. 수평적 리더십은 한마디로 "지위가 없는 리더십"이라고 할 수 있다. 수평적 리더는 명령과 위계를 중시하던 수직적 사고에서 벗어나 협력적 네트워크 관계를 구축하는 리더를 말한다. 비록 기업 내부의 위계로부터 시작되는 전형적인 리더십이 존재하더라도, 실질적인 리더십은 다른 구성원들로부터 그의 생각들이 가치 있다고 여겨지는 어떤 개인으로부터 나오게 된다. 현재의 상황을 특정한 상황으로 이끌어 낼 수 있는 기회는 절대 전형적인 역할분담으로 이루어질 수 없다. 그 기회를 분석하고 상황을 좋은 방향으로 이끌어 내는 것은 구성원 간의 민주적인 관계를 필요로 한다. 이는 경영자들로 하여금 수평적 리더십의 필요성을 간과할 수 없게 한다.

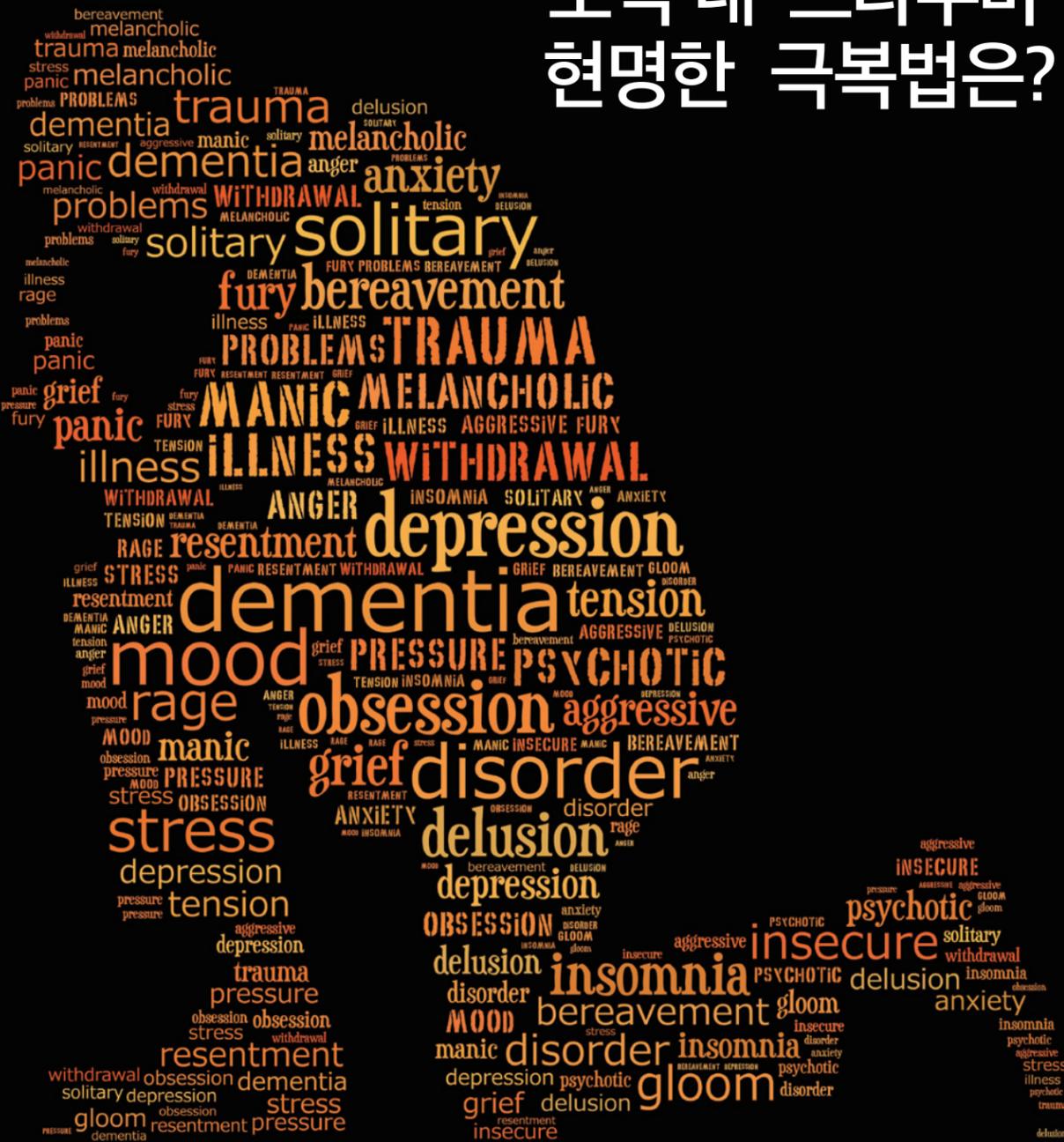
Roger Fisher와 Alan Sharp의 'Lateral Leadership'에 따르면 수평적 리더의 큰 특징은 먼저, 목표를 명확히 한다는 것이다. 이로서 팀 구성원 간에 목표에 대한 혼란을 줄여 팀의 효율성이 높아진다. 두 번째, 수평적 리더는 나무가 아닌 산을 본다. 이는 팀 전체가 전반적인 문제를 이해하고 해결 방법을 찾도록 한다. 또한 수평적 리더십은 팀원들의 의견을 경청하고, 활발한 피드백을 해주면서, 모든 팀 구성원들이 문제 해결에 참여하도록 하여, 목표 달성까지 이끌어 나간다. 마지막은 끊임없이 공부하고, 도전한다는 것이다.

기업 경영에는 여러 가지 종류의 리더십이 존재한다. 실제로 다른 스타일을 가진 다른 CEO가 같은 회사에서 성공할 수 있으며, 같은 스타일의 CEO이더라도 기업에 다른 결과를 가져올 수 있다. 중요한 것은 다양한 상황에 각각 맞는 스타일의 리더십을 발휘해야 한다는 것이다. 예를 들어, 공장의 컴퓨터 시스템을 개선하기 위한 팀 매니저의 리더십 스타일과 축구팀 주장의 리더십 스타일은 다를 수밖에 없다. 때문에 관리자 입장에서는 자신의 리더십 스타일을 알고 상황에 맞게 적응해 나가는 것이 중요하다. 박지성 선수의 경우 처음 주장이 되었을 때, 한국 국가대표팀은 평소보다 낮은 연령의 선수들로 구성되어 있지만, 스포츠 특유의 선후배 간 위계질서로 경직되어 있었다. 이 상황에서 박 선수는 팀 분위기를 즐겁게 만들어내야겠다는 생각으로 먼저 후배를 찾아가 함께 식사하며 대화하고, 훈련 시에도 친구처럼 이야기하는 등 경직된 분위기를 풀이려 하였다. 이러한 수평적인 분위기 조성은 대표팀에 막대한 젊은 축구선수들의 빠른 적응을 도왔고, 그 결과 팀의 성적 향상에도 큰 도움이 되었다.

조직 구성원들과의 활발한 커뮤니케이션을 만들어 내고 신뢰 관계를 형성하는 것은 리더의 한 덕목이다. 이때, 불편하고 어렵지만 한 리더와의 자리는 조직의 정상적인 커뮤니케이션을 저해하고 이는 조직의 효율성을 낮추는 요소가 될 수 있다. 21세기 글로벌 리더에게는 전형적인 리더십이 아닌 새로운 리더십이 필요하다. 리더 자신의 목표가 아닌 조직 전체의 목표 달성을 위해서 수평적인 자세로 구성원들에게 다가가 함께 문제를 해결하는 것. 21세기의 새로운 리더십인 수평적 리더십에 주목해야 할 때이다.



조직 내 ‘트라우마’ 현명한 극복법은?



지난 4월 16일 세월호 참사에 따른 후유증은 현재 진행형이다. 희생자 가족은 물론 현장 관계자, 일반 국민들까지 커다란 심리적 충격을 받고 우울증상을 보이고 있다. 실제로 세월호 희생자 합동분향소에서 자원봉사를 하던 40대 가장이 평소 우울증이 악화돼 목숨을 끊기도 하고, 희생자의 가족들이 자살을 기도했다는 소식도 들렸다.

사고일로부터 두 달 이상이 지났다. 투표도 하고, 브라질 월드컵도 열렸고, 많은 사람들이 정해진 일상을 쫓아가고 있지만, 사태가 장기화되면서 현재 우리 사회는 여전히 심각한 정신적 외상 즉, 트라우마(Trauma: 영구적인 정신 장애를 남기는 충격)에 시달리고 있다.

세월호와 같은 대형 재해가 아니더라도 기업 내 조직 역시 산업 재해, 안전사고, 폭력, 화재 등 다양한 사고의 위험이 도사리고 있다. 이런 사고들이 발생하면, 단순히 사고 당사자에게만 국한되는 것이 아니라 조직 전체가 정신적인 혼란과 충격을 받는다. 세월호 참사에 따른 소비심리 및 기업의 마케팅 위축 현상이 길어지면서 국가 및 지역사회 경제가 심각한 경제적 타격을 입은 것처럼 기업의 내·외부 경제적 손실도 크다. 주변의 각종 재난으로 인해 사회 및 조직 전체가 트라우마를 겪고 있을 때 이를 현명하게 극복할 수 있는 방안은 무엇일까?

충격적인 일을 마주했을 때 트라우마 극복을 위한 주요 지침

재난을 겪으면서 경험하는 스트레스, 분노, 애도는 누구에게나 나타나는 정상적인 반응이다. 사건 발생 후 2주 이상 불안, 절망감 등이 지속되며, 일상 생활 회복이 안 되는 경우는 외상 후 스트레스 증후군(이하 PTSS)을 의심해봐야 하며, 주변 및 정신건강전문가의 도움을 받아야 한다.

- ① 극도의 스트레스를 받을만한 사건이 발생했음을 그대로 받아들이다.
- ② 충분한 휴식, 일상적인 운동과 균형 잡힌 식사를 통해 스스로를 소중히 여기자.
- ③ 술과 커피를 줄이고, 담배를 자제하자.
- ④ 긴장을 완화할 수 있는 시간을 가지자.
- ⑤ 일상에 필요한 일들을 조금씩 시작하자.
- ⑥ 스스로의 감정을 억누르려 하지 말자.
- ⑦ 충격적 사고를 겪은 직후라면, 큰 결정을 필요로 하는 일은 잠시 미루자.
- ⑧ 주변의 친한 사람들과 함께 시간을 보내자.
- ⑨ 자신을 이해해줄 수 있는 사람들과 이야기를 나누자.
- ⑩ 대중매체를 통해 사고소식을 지나치게 반복적으로 접하는 것을 자제하자.

대한신경정신의학회에 따르면 정신적 충격에서 회복된다는 것은 그 일을 망각하는 것도, 더 이상 감정적 고통을 느끼지 않는 상태를 지칭하는 것도 아니다. 덜 괴로운 상태가 되는 것, 시간이 지날수록 스스로의 대처능력이 자신감을 갖게 되는 것을 의미한다.

사고 충격에 대한 심리치유는 제대로 이뤄져야 한다. 그렇지 않으면, 슬픔이 커다란 분노로 이어질 수 있기 때문이다. 이선영 루터대 사회복지학과 교수가 2003년 대구 지하철 참사 유가족 심리를 연구한 ‘대형재난사고 유가족의 생활경험 연구’ 논문에 의하면, 분노를 드러낸 유가족의 경우 사회적 관계 부적응과 상실감을 느끼는 정도가 더 심한 것으로 나타났다.

또한, 대한신경정신의학회의 자료에 따르면 제때 치료받지 않은 PTSS는 10년이 지난 뒤에도 40% 가량 회복되지 않는 것으로 나타났다. 후천적으로 생긴 트라우마는 3대에 이르기까지 유전될 수 있다는 연구 결과도 있다.

KAIST 장계영 박사는 “요즘처럼 SNS가 발달된 환경에서는 걱정과 불안이 바이러스처럼 전염성이 강하다”면서, “집단적인 불안, 신경증상이 나타나면 사회나 조직 전체가 기능을 잘 발휘하지 못하게 될 수도 있기에 우선 조직의 신속한 대처가 매우 중요하다”고 말했다. 따라서 “조직은 구성원들이 불안해하지 않도록 사건의 전개방향을 진솔하게 알려주어 조직에 대한 신뢰를 갖게 하고, 만일 나에게 문제가 생긴다면 어떠한 처치를 받을 수 있는지, 실제적인 대처방안들을 안내해 주는 것이 필요하다”고 조언했다.

국내 주요 기업들이 안전경영과 생명존중을 기업 경영의 최우선 가치로 두겠다는 의지를 잇달아 밝히고 있다. 이에 발맞춰 정부의 지원책 등 사회적 요구도 증가하고 있다. 우선순위는 유사 세월호 참사의 재발 방지를 위해 사고 관련자들 대상 원인을 파악하고 책임을 규명하는 것이다. 더불어 사회 및 조직 내 구성원의 추후 분열을 예방하기 위해 분노와 상처, 애도의 기간을 현명하게 보낼 수 있도록 모두의 지혜가 필요하다.

참고용어
외상 후 스트레스 증후군PTSS: Post Traumatic Stress Syndrome
전쟁, 고문, 자연재해 사고 등으로 입은 심각한 정신적 외상을 트라우마(Trauma)라고 한다. PTSS는 트라우마가 직접적 원인이 된 일련의 정신질환을 포괄하는 말이다. PTSS 및 트라우마를 겪게 되면 우울증, 공황장애, 알코올 중독 등을 동반해 정상적인 사회생활에 큰 지장을 주기도 한다.

참고자료
1. ‘상실과 애도에 관한 정신건강안내서’(2014) 대한신경정신의학회 대한정신건강재단 재난정신의학위원회
2. ‘대형재난사고 유가족의 생활경험 연구’(2011) 이선영, 루터 대학교 사회복지학과 교수
3. <http://www.psychotherapythatworks.org>



소중한 사람과 함께, 아름다운 추억을 만들어보자

다양한 캠핑 문화와 캠핑 안전 수칙

세월호 참사와 경기침체 등의 위기 가운데 가족의 소중함이 더욱 주목받고 있다. 조사에 따르면, 경제 불황이지만 가족의 여가를 위한 지출은 늘고 있다고 한다. 어려운 때일수록 가족을 돌아보는 기회가 되기를 바라며, 여름 시즌 합리적인 예산으로 떠날 수 있는 가족 여행에 관련한 정보를 소개하고자 한다.



Leadership



생활속으로 침투하는 캠핑 문화

지금껏 여름에는 가족 단위 여행이나 추억 만들기를 위한 다양한 바캉스 아이템들이 이목을 끌었다. 2000년대 이후로 맞벌이 부부가 많아지고 사람들의 삶이 바빠지면서, 가족의 형태가 예전과 다르게 많이 바뀌었는데, 이러한 사회적 변화 현상을 잘 반영하고 현대 가족들의 휴가를 사로잡은 아이디어 넘치는 바캉스 아이템이 무엇인지 알아보자. 또한 아름다운 추억을 만드는 공간에서 꼭 지켜야 할 몇 가지 안전수칙을 소개하겠다.

보통 여름에 즐기는 가족 휴가는 시원한 물이 흐르는 계곡, 온 가족이 함께 누워있을 수 있는 텐트 위에서 잘 썰어낸 수박을 먹거나 바비큐를 구어 먹는 모습을 떠올릴 것이다. 다시 말해 여름하면 떠오르는 대표적인 휴가는 바로 캠핑(Camping)이다. 그렇지만 최근에는 색다른 캠핑이 유행하고 있다. 바로 '화려하다'라는 뜻을 가진 영어 단어

'Glamorous', 그리고 캠핑(Camping)이 합쳐져서 만들어진 글램핑(Glamping)이다. 글램핑은 필요한 도구들이 모두 갖춰진 곳에서 안락하게 즐기는 캠핑을 뜻하고, 캠핑의 낭만과 호텔의 여유를 한 번에 느낄 수 새로운 바캉스 아이템으로 각광받고 있다.

번거로운 텐트와 바리바리 무거운 준비물, 귀찮은 설거지와 뒤처리, 불편한 잠자리와 모기와의 전쟁. 캠핑은 상상만 했을 때는 신나고 낭만적으로 보이지만, 캠핑을 준비하는 것은 귀차니즘에 빠진 현대인에게는 넘기 힘든 산이다. 집이 아닌 곳에서 잠을 자고 야외에서 가족들과 오붓하게 음식을 해먹는 것은 분명 아이들에게 행복한 경험이 될 수 있지만, 아이들의 행복 뒤에는 한여름 더위 속 부모들의 땀방울이 숨어 있다. 하지만 이러한 부모들의 수고를 덜어줄 캠핑 문화가 바로 '글램핑'이다. 글램핑의 형태는 다양해서 단순한 캠핑 외에도 트레킹, 수영, 승마 등의 레저 또한 더불어 체험할 수도 있는 곳도 있고, 바비큐와 호텔을 동시에 즐길 수도 있다.

또한 이동하는 시간을 절약하기 위해 서울의 경우에는 한강 변을 따라 야외 캠핑장을 만들어 운영하고 있다. 그리고 몇 군데 유명 식당에서는 디자인을 캠핑 분위기가 물씬 풍기도록 만들어 사람들이 맛있는 식사를 하면서 동시에 낭만적인 캠핑 분위기를 느끼도록 해주고 있다. 이러한 실용적인 형태의 캠핑을 '캠프닉(Camp+Picnic)'이라는 용어를 써서 분류하고 있는데, 앞으로도 위와 같은 캠핑 문화가 더욱 활성화될 전망이다. 캠프닉은 비교적 시간과 장소에 얽매이지 않고 캠핑을 즐길 수 있다는 점에서 매력적이라 최근 커플들을 중심으로 젊은이들 사이에서 크게 유행하고 있다. 예전에는 캠핑을 가기 위해 캠핑도구와 먹거리를 챙겨서 캠핑이 가능한 장소로 이동해야 했다면, 요새 캠핑은 언제 어디서나 즐길 수 있는 하나의 유행어적인 아이템이 되었다.

마지막으로 소개할 캠핑 문화는 바로 또 다른 글램핑의 개념인 '캠핑카(Camping Car)'이다. 소위



01, 02 글램핑 03 카라반

'카라반'이라는 용어로 쓰이는데, 기존의 종적인 캠핑과 다르게 캠핑장을 자유로이 움직일 수 있다는 점에서 기존의 캠핑의 사고방식을 뛰어넘은 캠핑 문화라고 할 수 있다. 카라반으로 유명한 'LTT 캠핑 카라반'의 대표이사 박운학 CEO는 "각박한 사회생활 속에 주말을 이용해 가족과 같이 밥도 해먹고 잠도 자고, 일상생활에서 쉽게 하지 못했던 이야기를 많이 할 수 있도록 레저문화에 새로운 패러다임을 선도할 수 있는 것이 카라반이다"라고 말했다. 요즘 다양한 예능 프로그램을 통해 카라반이 소개되면서, 많은 사람들이 캠핑 카라반을 찾고 있다. 야외에서 캠핑을 하기 위해서는 다양한 캠핑 도구가 필요한데, 카라반은 집을 그대로 옮겨 놓은 것과 같이 필요한 것들을 이미 갖추고 있어 보다 편리하고, 단순히 몸과 마음만 있다면 할 수 있는 캠핑이라 색다른 경험을 원하는 바쁜 현대인들에게 안성맞춤이다.

즐거워 캠핑전 반드시 준비해야 하는 것, 바로 '안전'

지금까지 몇 가지 대표적인 신(新) 캠핑 아이템들에 대한 간략한 소개를 보았다. 지금부터는 성공적인 캠핑을 위한 몇 가지 '안전'에 대한 이야기를 하려 한다. 여행도 좋지만 무엇보다 중요한 것은 바로 '안전'이다. 최근 안전의 중요성이 더욱 대두되고 있기 때문에, 우리 모두 평소에 접하지 않았던 새로운 것을 할 때에는 더욱 안전에 신경을 써야 한다. 캠핑도 겉보기에 별다른 위험요소가 없는 바캉스 같지만, 여러 가지 위험요소에 노출되어 있다. 지난 6월, 일산 킨텍스에서 '2014 국제 아웃도어 캠핑 페스티벌'이 열렸다. 그곳에서 한국가스안전공사 캠핑 가스 안전 캠페인을 실시해 사람들의 이목을 끌었는데, 특히 가스레인지, 가스등, 가스난로 등 캠핑에서 사용되는 가스용품 사용 요령을 알리는 시간을 가졌다. 이 외에도 우리가 미처 인지하지 못하고 있는 위험요소에 대해 알아보고 이에 따른 안전 수칙을 소개하면서 이 글을 마무리하겠다.

마지막으로 소개할 캠핑 문화는 바로 또 다른 글램핑의 개념인 '캠핑카(Camping Car)'이다. 소위

이 크기에 맞는 조리 기구를 사용해야 한다. 그리고 부탄캔 가열과 알루미늄 포일 사용은 가급적이면 캠핑에서 삼가야 한다. 특히 부탄캔 폭발사고는 최근 5년간 124건 발생으로 안전사고의 19% 가량을 차지하는 만큼 부탄캔 사용에는 각별한 주의가 기울여야 한다. 최근에는 부탄캔을 대체하기 위해 현대비즈니스에서 개발한 '아론 가스통'이 유행하고 있다. 이는 물병처럼 휴대할 수 있는 가스통으로 언제나 충전 가능하고 폭발 위험이 적어 보다 안전하다. 그리고 유량 표시로 남은 가스량도 확인이 가능하니 쓰고 버리는 일회용 부탄캔보다 친환경적이고 안전 면에서 훨씬 우수하다고 할 수 있다.

그리고 캠핑은 주로 야외에서 이루어지기 때문에 해충이나 벌과 같은 야생 곤충으로 인한 위험도 존재하므로 항상 주의해야 한다. 그래서 가급적이면 덩더라도 얇은 긴팔과 긴바지를 입고, 캠핑 용도로 사용되는 공용 캠핑장을 사용하는 것을 추천한다. 특히 산에서 자주 출몰하는 뱀을 만났을 경우, 뱀은 자신이 위험을 당한다고 느낄 때만 공격한다고 하니 될 수 있으면 뱀을 먼저 건드리지 않는 것이 상책이다. 또한 더운 여름에는 음식이 상하기 쉬우니, 항상 더운 날씨에 음식을 먹을 때는 상한 것을 의심하는 것이 좋다. 마지막으로 잠자는 곳이 계곡이나 강과 같은 물에 너무 가까우면 안 되는 것을 명심해야 한다. 물이 넘치거나 비가 와서 물이 불어나 언제나 위험상황에 닥칠 수 있기 때문에 되도록 잠자는 곳은 물과 어느 정도 이상 떨어진 곳이어야 한다.

글램핑과 카라반, 도심 속 캠핑장의 경우 언제나 예약이 가능해 시간만 미리 맞춘다면 간편히 이용할 수 있다. 특히 캠핑뿐만 아니라 레저와 다양한 부대시설을 제공하는 캠핑장이 많아서 자신의 기호에 맞게 즐거운 캠핑을 즐길 수 있다. 갈수록 더워지는 여름, 소중한 사람과 함께 더위를 날려버릴 시원한 추억을 만들러 캠핑을 떠나는 것을 추천한다. 물론 안전은 필수이다.



한일 학생교류 현장 취재 큐슈대학과의 Student Fellowship Program

큐슈대학 MBA 학생들이 한국을 방문하여 KAIST 경영대학 학생들과 교류 행사를 가졌다. 열성적인 비즈니스 아이디어 교환 현장을 찾아가 보았다.



지난 3월 15일, 일본의 큐슈대학 MBA 과정 재학생들이 KAIST 경영대학을 찾았다. 큐슈대학은 KAIST 경영대학과 MOU가 체결되어 교환학생 프로그램 등으로 꾸준히 교류하고 있는 학교이다. 이번에 방문한 학생들은 모두 기업에 소속되어 업무와 학문을 병행하고 있는 MBA 재학생들이었다. 큐슈대학 학생들은 KAIST 경영대학 학생들과의 교류를 위해 비즈니스 워크숍 형태의 행사를 제안하였다. 그 결과, "Student Fellowship Program"이라는 이름으로 한국과 일본에서의 사업 기회를 찾는 비즈니스 콘테스트 워크숍이 KAIST 경영대학 Supex 경영관에서 열리게 되었다. KAIST 경영대학의 김지수 교수, 김동석 교수와 문현경 대외협력실장 그리고 큐슈대학의 Hiramatsu Taku 교수와 Iwasita Hitoshi 교수가 참석하여 인사말과 콘테스트의 심사를 맡았다. 경영공학 박사

과정 김성수 학생이 사회를 맡았으며, 전체 행사는 영어로 진행되었다. KAIST 경영대학에서는 경영공학부 석·박사과정 학생들과 여러 MBA 과정 학생들이 다양하게 행사에 참여하였고 그 중 교환학생도 여럿 눈에 띄었다. KAIST 경영대학과 큐슈대학 학생들이 섞여 10개의 팀이 구성되었고, 각 팀은 한국과 일본에서의 현실성 있는 사업 아이템을 고안하였다. 워크숍은 오후 2시부터 밤 8시가 넘도록 진행되었으나, 참가 학생들은 시종일관 열성적인 태도를 보였다. 일부 큐슈대학 학생들은 미리 비즈니스 모델을 구상해오는 열의를 보이기도 하였다. Okinawa Coral Beauty, Dog Passport, Online Food Delivery Service, Afterbirth Care Service 등 다양한 사업모델이 팀별로 발표되었다. 가장 좋은 평을 받은 팀은 NUBOT(Nursing Robots)이라는

프로젝트 명으로 발표를 하였다. 핵심기술을 바탕으로 재활로봇을 상용화하기 위한 방안을 비즈니스 모델로 내세워 심사 교수님들과 참가자들로부터 훌륭한 평가를 받았다. 행사에 참가한 SEMBA 한미숙 학생은 "이번 비즈니스 콘테스트 워크숍이 KAIST 경영대학과 큐슈대학 학생들의 공통 관심사를 이끌어 내었고, 이를 통해 개개인의 전문성과 경험을 공유하면서 네트워크 할 수 있었던 좋은 기회였다"는 감상을 밝혔다. 큐슈대학과의 Student Fellowship Program을 통해 두 학교 간 학문적 교류와 함께 친분을 쌓을 수 있었다. 앞으로의 교류도 꾸준히 이루어질길 바라며 이번 행사와 같이 KAIST 경영대학 학생들에게 큐슈대학뿐만 아니라 타 학교 학생들과 교류하고 비즈니스 아이디어를 발굴할 다양한 기회가 주어지길 기대해본다.



CAIA-KAIST 협약식 대체투자 전문가 양성을 위한 싸울 틈이다



6월 13일 KAIST 경영대학에서 CAIA-KAIST 파트너십 협약식이 있었다. 협약식에는 한민희 경영대학장, 김동석 경영공학부장, 강장구 금융전문대학원장과 빌 캘리 CAIA 최고경영자, 피터 더글라스 CAIA 싱가포르 지부 대표, 헝크 모리스 CAIA 수석 자문가가 양측 대표로 참석하였고, 여러 KAIST 학생들도 참석하여 관심을 표하였다.

CAIA는 Chartered Alternative Investment Analyst의 줄임말로, 대체 투자분야 자격증 시험을 주관하는 단체이다. KAIST는 2013년 가을부터 CAIA Association과의 협약을 시작하여 현재까지 7명의 KAIST 경영대학 학생들이 혜택을 받았다. CAIA 자격시험은 Level 1과 Level 2로 이루어져 있으며, 누구나 응시할 수 있다. 그러나 자격을 취득하여 CAIA 멤버가 되기 위해서는 Level 1 합격 후 3년 내에 Level 2에 합격하여야 하고, 학사학위와 1년 이상의 금융경력 혹은 4년 이상의 금융경력이 있어야 한다.

대체투자 분야에서 가장 권위 있는 자격시험이니만큼 시험 내용도 부동산, 사모펀드, 원자재, 헤지펀드, 선물전환펀드 등의 포괄적인 분야를 다룬다. Level 1은 대체투자시장의 기본적인 내용인 계량분석, 투자론, 규제, 거래전략, 성과분석 등을 다루며, Level 2는 대체투자에 관련된 고급 주제들을 다루게 된다. Level 1은 1시간 휴식시간을 포함하여 5시간 동안 객관식 200문항을 풀게 되며, Level 2는 1시간 휴식시간을 포함하여 4시간 30분 동안, 객관식 100문항과 주관식 문항들을 풀게 된다. 파트너십 체결을 통해, KAIST 학생 및 교수들은 연간 최대 8명까지 장학 혜택을 받을 수 있는데, 1,650달러의 시험 응시료를 100달러에 적용받을 수 있다. 또한 시험 응시는 한국 서울에서도 가능하며, 시험은 연간 2번 응시가 가능하며



3월과 9월에 응시할 수 있다. 국내에서 CAIA와 파트너십을 체결한 곳은 KAIST 경영대학이 유일하다(2014년 6월 기준). 그러나 HSBC, JP Morgan, UBS, Barclays, Bank of America, Morgan Stanley, CITI 등 이미 많은 글로벌 금융기업이 CAIA 커리큘럼에 참여하면서 그 가치를 공식적으로 인정하고 있으니, 외국계 금융기업을 목표로 하는 학생들에게 특히 유용한 기회다. 또한 이번 체결을 통해 KAIST 경영대학은 CAIA의 교육 커리큘럼을 적용해 강의를 진

행할 수 있게 되고, 80여 개 나라의 7000여 명의 CAIA 대체투자 전문가들과 여러 컨퍼런스 등을 통해 교류할 수 있게 된다. 한민희 학장은, 금융업계의 핵심 인재들을 배출해 온 KAIST 경영대학이 CAIA와의 협정을 통하여 더욱더 우수한 대체투자 전문가를 양성해 낼 것이라고 말하였고, CAIA 측에서도, 한국을 아시아에서 잠재력이 가장 큰 국가로 보고 있으며, 그 중에서도 KAIST 경영대학을 중심으로 대체투자 전문가 양성 영역을 넓혀갈 것이라고 전했다.



Doing Business in Korea(Indonesia) 방문취재기 한국의 IT 산업에 길을 묻다

(프로그램 진행·참여 후기)

이번 기사는 지난 5월 14일과 15일 양일간 진행된 ‘Doing Business in Korea - “The Role of IT in Public Services” Training Program for Indonesia PT. Tujuh Utama’ 프로그램에 대해 필자가 학생참여업무를 맡으며 보고 느낀 것들을 기록한 것이다. ‘Doing Business in Korea’는 해외 MBA 학생들을 대상으로 최소 2일에서 최대 2주까지 진행되는 단기 교육이다.

KAIST MBA의 ‘Doing Business in Korea’ 프로그램은 한국의 산업과 문화를 이해하고, KAIST 경영대학 학생들과 공동 연구를 진행하고자 하는 해외 MBA 학생들을 대상으로 최소 2일에서 최대 2주까지 진행되는 단기 교육 프로그램이다. 참여 학교 학생들의 전문 분야(IT Management, 의료 Management 등)에 맞는 기업 탐방 및 전문가 초빙 강연 등을 맞춤형 커리큘럼 형태로 제공한다. 현재까지 인도 IIMB, 중국 Sun Yat-sen, 태국의 Sasin 등의 MBA 스쿨이 해당 프로그램을 신청·진행했으며, 사우디 국립대(King Fahd University)는 학생들의 만족도가 높아 2011년부터 매년 KAIST 경영대학을 방문하고 있다. 이번 “The Role of IT in Public Services” Training Program에는 인도네시아에서 법무부에 재직 중인 국가기관장 및 고위관료들이 5월 14일부터 1박 2일 동안 KAIST 경영대학을 방문했다. 프로그램은 크게 교내 특강과 외부 기관 방문으로 이루어져 있었는데, 필자는 사전준비, 강의지원 및 영어통역지원 업무를 맡게 되었다. 사전준비 중 가장 어려웠던 부분은 법률용어를 영어로 공부하는 일이었다. 인도네시아 현지 관료들이 방문

하기로 되어있는 외부기관 중에는 대법원이 있었는데 이 때 영어통역을 지원하기 위해서는 영어로 된 법률용어를 알아야 했다. 재판은 영어로 Trial, 민법과 형법은 각각 영어로 Civil Law와 Criminal law라는 것부터 시작해서 기본적인 법률 용어들은 영어로 통역할 준비를 했다.

프로그램 첫 날인 5월 14일, 평소보다 다소 이른 시각인 아침 7시에 학교로 나와 대외협력실 직원들과 함께 다과 및 강의자료 세팅을 마무리하고 인도네시아 현지 관료들의 방문을 기다렸다. 예정된 시간에 맞추어 학생들이 도착하고, 한민회 학장과 Betty Chung 교수의 환영사를 시작으로 첫날 일정이 진행되었다. 어색한 분위기를 누그러뜨리고 편안한 분위기를 만들기 위해 환영사가 끝나고 특강이 시작되기 전 짧은 시간동안 자유롭게 다과시간을 가졌고, 이후 오원석 교수의 강의로 오전 수업이 진행되었다. ‘IT Innovation & Big Data’라는 주제로 진행된 오원석 교수의 강의는 이론과 실제 사례를 겸비한 짜임새 있는 구성으로 참가자들의 이목을 끌었으며, 중간 중간 곁들여진 질의응답과 함께 심도 있는 수업이 진행되었다.

오전 강의가 끝나고 후생관 4층에 있는 식당에서 영양돌솥밥과 기타 반찬으로 구성된 한국식 점심이 제공되었다. 식사 후 교내 원형광장에서 간단한 기념촬영을 하고, 무슬림 신도들에게 20~30분 정도의 예배시간(주: 무슬림은 하루 5번, 새벽, 낮, 오후, 일몰 직후, 야간의 각 시간에 메카를 향해 예배를 드려야 한다.)을 배정한 다음 오후 일정을 진행했다. 오후에는 McKinsey & Company의 김주완 파트너가 ‘Future Strategy of IT Industry’라는 주제로 강의를 진행하였다. 한국의 ICT(정보통신)산업의 발달과정과 현황, ICT산업의 향후 메가트렌드(MegaTrend)를 짚어주는 강의 역시 인도네시아 현지 관료들의 관심이 집중되었다. 오후 4시에 준비된 모든 일정이 끝나고, 필자도 행사장 정리 및 다음날 일정을 준비하면서 하루를 마무리했다.

다음날은 기업체 및 관공서 견학이 예정되어 있었다. 전일과 비슷한 시간에 일어나 단정한 옷차림을 하고 도착한 곳은 첫 견학장소인 을지로에 있는 SK텔레콤 본사 건물(T-um Center). 9시 15분에 견학이 시작될 예정이었지만 인도네시아 관료들이 생각보다 일찍 도착하는 바람에 SK텔레콤 측



담당자와 협의한 후 일정을 진행했다. 오전 11시에 견학이 종료되고 오후 일정을 진행하기 전 점심을 하기 위해 인도네시아 관료들과 같은 관광버스를 타고 강남의 한 식당으로 이동했다. 오늘 준비된 메뉴는 한국식 불고기, 깔끔하게 세팅된 식탁에서 양념이 잘 배어든 고기가 익는 것을 보는 것은 누구에게나 즐거운 일이다. 모두들 즐거운 마음으로 식사를 마치고 오후 견학 장소인 대법원으로 이동했다.

대법원 견학을 위해 서초동 대법원에 있는 법원 박물관을 방문하고 ‘판사와의 대화’ 시간을 가진 다음, 분당에 있는 대법원전산정보센터 방문으로 순서를 진행했다. 비록 사전에 어느 정도 법률용어에 대한 공부를 했다지만, 대법원의 판사와 인도네시아 관료들의 대화를 실시간으로 통역하는 것은 필자를 꽤 긴장되게 만들었다. 인도네시아 관료들은 한국에서 IT관련 범죄가 다른 범죄에 비해 상대적으로 어떠한 처벌을 받는지에 대해 관심이 많았다. 이에 대한 우리나라 판사의 답변은 IT관련 범죄를 별도로 규정하는 법률이 없기 때문에 그러한 범죄 행위에 해당되는 민법 혹은 형법의 적용을 받는다

는 것이다(예를 들면 인터넷을 통한 사기행위는 일반적인 사기행위와 같은 법률을 적용 받는다). 다행히 큰 무리 없이 통역을 마무리하고, 분당으로 이동해 대법원전산정보센터를 방문해 재판 관련 데이터가 어떠한 형태로 관리되는지 담당자의 설명을 듣는 것으로 일정이 마무리되었다.

이들간 학생참여업무를 맡으며 필자가 느낀 점은 인도네시아는 아직 IT산업의 발달단계가 한국보다 다소 늦은 상황이기 때문에 한국 IT산업의 현재를 자국이 나아가야 할 방향으로 생각하는 것 같았다. 이틀간 교내와 외부에서 프로그램 일정을 수행하느라 다소 피곤한 점은 있었지만 외국의 고위관료들과 함께 학문적, 정서적 교류를 나누고 한국의 현 위치에 대해 다시 돌아보는 시간을 가지게 된 점은 매우 유익했다고 생각한다. 마지막으로, 해외 명문 학교들 간의 교류가 더욱 활성화되어 국제화를 선도하는 KAIST 경영대학이 되기를 기대해본다.



사람을 향한 끝없는 열정을 지닌 권윤희 동문

CJ인재원 글로벌 교육팀 권윤희 부장(Techno-MBA 03)

여름의 시작을 알리듯 햇빛이 따가웠던 어느 날, CJ 인재원에서 권윤희 동문을 만났다. 열 길 물속은 알아도 한 길 사람 속은 모른다는 옛 속담처럼 사람을 대한다는 것은 얼마나 어려운 일인가! 그러나 권윤희 동문은 사람을 대상으로 하는 일이기에, 다른 사람의 성장을 도와주는 일이기에 지금 하고 있는 일이 즐겁고 행복하다고 말했다. 사람을 향한 끝없는 열정으로 늘 새로운 도전을 하는 권윤희 동문을 만나보자.



Q 안녕하세요! 만나 뵈게 되어 반갑습니다. 현재 하고 계시는 업무는 어떠한 업무인가요? 간단하게 소개를 부탁드립니다.
저는 CJ 그룹에서 사람을 키우는 일을 하고 있습니다. 임직원 한 명 한 명의 역량을 키우기 위해 교육 프로그램을 기획, 운영 및 강의하는 HRD의 전반적인 업무를 하고 있지요. 그 중에서도 특히 글로벌 교육팀을 맡아서 국내의 글로벌 인력을 육성하고 현지에서 채용되는 현지인들을 교육하는 등 글로벌 교육 업무를 담당하고 있습니다.

Q 다양한 분야 중에서 HR 분야를 선택하게 된 계기에 대해서도 듣고 싶습니다.
저는 처음에 LG CNS에서 IT Consultant로 사회생활을 시작했습니다. 다양한 프로젝트를 진행하며 주변에서 경력에 대한 조언을 많이 듣게 되었는데 이때에 막연히 HR 분야에 관심을 갖게 되었어요. 그래서 KAIST 경영대학에 진학한 이후에도 자연스럽게 HR 과목을 더 수강하고 관련 지식을 쌓기 위해 노력했습니다. 경력 전환이 쉽지 않았지만 교수님들과 동문들의 도움으로 CJ 인재원에 입사하게 되었지요. IT가 새로운 트렌드를 빠르게 쫓아가는 베스트셀러라면, HR은 경력과 연륜이 쌓일수록 사람을 이해하고 상황을 파악하는 통찰력이 생긴다는 점에서 스테디셀러와 같다고 생각합니다. IT 분야도 재미있었지만 저는 사람을 대상으로 하는 HR 분야에 더 큰 매력을 느꼈습니다.

Q 졸업하신 이후로 시간이 꽤 흘렀는데 KAIST 경영대학에서의 경험들이 현재 하고 계시는 업무에 어떻게 도움을 주고 있는지 궁금합니다.
기업 교육은 일반 교육과 달리 경영활동과 연결되어야 합니다. 사람을 육성하는 것이 주된 업무이지만 궁극적으로는 우리가 육성한 사람들이 최고의 인재가 되어서 최고의 경영성과를 만들어낼 수 있도록 하는 것이 우리의 목표죠. 그런 의미에서 HR 담당자들은 임직원들과의 올바른 소통을 위해 마케팅, 재무 등 다른 업무에 대한 지식을 쌓아야 해요. 임직원들이 원하는 것이 무엇이고 어떻게 하면 그들을 최고로 만들어 줄 수 있는지 명확히 파악할 수 있어야 하지요. 저는 이러한 경영학 지식 및 다양한 경영활동에 대한 기본을 KAIST 경영대학에서 배웠습니다. 여러 경영 과목들을 학교에서 배우면서 경영의 Value Chain 상에서 일어나는 활동을 이해할 수 있었고, 하나의 문제를 해결하기 위해서 팀원들과 치열하게 토론하는 과정에서 경영현상을 분석하는 역량 및 Insight를 도출하는 능력을 얻을 수 있었지요.

Q 지금 학교에서 공부하고 있는 후배들에게도 학교생활에 대한 조언을 부탁드립니다.
저는 이론과 경험을 다 갖춘 사람만이 진정으로 성공할 수 있다고 생각해요. 경험만 있는 사람들은 경험을 통해 우연히 성공은 할 수 있겠지만 자신이 무엇 때문에 그렇게 성공했는지 제대로 파악할 수 없지요. 그러나 이론이 뒷받침되어 있는 사람은 자신이 성공한 이유를 더 명확히 이해할 수 있기 때문에 그 성공을 다음에 또 반복할 수 있게 됩니다. 단순히 경험만 쌓이면 성공에

대한 체계를 만들고 프레임이 만드는 데 굉장히 약해질 수 밖에 없어요. 반대로 이론만 있는 사람은 실제로 이것이 어떻게 구현되는지 모르니 성공이 쉽지 않죠. 이론과 경험이 잘 균형을 맞춰야 진정한 성공을 이룰 수 있습니다. 지금 학교에서 공부하는 후배들도 “학교에서 배우는 이론들이 결국엔 나의 사고 구조의 틀이 되는구나” 라는 것을 깨달았으면 좋겠습니다. 또한, 공부든 인간관계든 기계적으로 하지 말고 진심을 담아서 했으면 좋겠어요. 단순히 내가 해오던 것만 기계적으로 반복하면 발전이 없지요. 익숙하지 않은 영역이라도 새롭게 도전해보고 진심을 담아 노력하다 보면 “나의 것”이 생기고 이를 통해 더 큰 성장을 할 수 있습니다. 요즘에는 어떤 분야에서든 나만의 콘텐츠를 갖고 있는 것이 가장 큰 경쟁력이잖아요. 남들보다 내가 잘하는 것을 발견하고 거기에 진심을 담아 나만의 콘텐츠를 만들어나가는 것이 정말 중요합니다.

Q 이번 Frontier 주제가 리더십입니다. 리더들을 교육해보신 입장에서 “리더십”이란 무엇이라고 생각하시는지 의견을 듣고 싶습니다.
조직에서 제일 중요한 것이 리더죠. 리더십이 어떤 것이라고 정의를 내리는 것은 쉽지 않은 일이지만 짧은 경험으로 이야기해보자면 리더는 “나를 버리는 것”이라고 생각합니다. 리더는 방향을 정해주고 분위기를 조성해주고 갈등을 해결해주는 역할을 해야 하지만 팀에서 주도권을 갖고 있으면 안 된다고 생각해요. 팀원들이 주인이 될 수 있도록 내 자리를 내어줄 수 있어야 하죠. 나보다 더 나은 팀원이 있을 수 있다는 사실을 늘 인지하고, 그 팀원이 발전할 수 있도록 동기부여를 해주면서 동시에 그 팀원이 이론 성과를 배울 수 있는 자제가 필요합니다. 자기 개방성과 학습 의지가 리더에게 가장 중요한 덕목인 것 같아요.

Q 앞으로 목표로 하는 꿈과 인생의 비전에 대해 알려주십시오.
저는 현재 두 아이의 엄마로서 아이들을 키우고 있는데 육아를 통해 정말 많은 것을 배우고 있습니다. 논리적으로 설명할 수 없는 것들을 감성적으로 받아들이는 능력이나 상대방을 이해하고 공감하는 기술들을 모두 아이들을 통해 배웠죠. 저는 육아를 하면서도 리더십에 대해 배우고 리더 교육을 하면서도 육아에 대한 힌트를 얻어요. 그래서 조금은 먼 미래의 일일지도 모르지만, 성인교육에 대한 경험을 바탕으로 아이들에 대한 교육도 한 번 해보고 싶어요. 아이들은 선입견이 없기 때문에 학습속도도 정말 빠르고 창의력도 무궁무진합니다. 언젠가 될 지는 모르지만 훗날에는 어린 아이들의 잠재된 능력을 발굴하고 키워주는 일도 해보고 싶습니다.

Q 마지막으로 학교와 동문들에게 전하고 싶은 말씀이 있으시다면 공유하고 싶습니다.
저는 인생의 반려자도 학교를 통해 만날 수 있었고, 여러 교수님들께서 도움을 주셔서 경력 전환도 할 수 있었어요. 그리고 졸업 후에도 동문들에게 관심을 갖고 지속적으로 도움을 주시니 학교에 늘 고마운 마음뿐입니다. 다양한 방면에서 도움 주시는 동문들에게도 감사하다는 말을 전하고 싶어요.



원칙 경영 리더십의 실현

(주)한독 대표이사 김영진 동문(AIM 11기)

원칙을 지키면 신뢰가 쌓인다. 당연한 것처럼 느껴지지만 행동으로 실천하기는 쉽지 않다. 60년간 원칙을 바탕으로 굳건하게 기업을 이어오고 있는 (주)한독 대표이사 김영진 AIM 동문을 만나 후배들을 위한 조언과 원칙 경영에 대한 이야기를 들어보았다.

Q 올해 한독이 창립 60주년을 맞는 것으로 알고 있습니다. 소감 한 말씀 부탁드립니다.

아마 '한독'보다는 '한독약품'으로 많이 아실 겁니다. 한독약품이 1954년 창업했으니 올해로 60주년입니다. 작년에 글로벌 토탈 헬스케어 사업으로 성장하자 비전을 발표하면서 한독약품에서 '약품'을 떼고 한독으로 사명을 바꿨습니다. 그동안 대한민국을 대표하는 제약회사로서 좋은 품질의 의약품을 공급하는 데 최선을 다해왔다면 이제 글로벌 시장을 무대로 신약과 의료기기, 건강기능식품 등 헬스케어 전반에 도움을 주는 회사로 변모하겠다는 거죠. 6·25 전쟁이 끝난 직후에 창립된 회사가 60년이 지나 회갑을 맞는다는 게 참 뿌듯합니다. 동양에서는 회갑을 새로운 출발이라고 하잖아요. 이제 글로벌 무대에 나가 이름을 떨치는 '한독'으로 키워가야죠.

Q 이번 호 Frontier 주제가 "리더십과 위기관리"인데요, 조직 내 위기상황이 닦쳤을 때 이를 해결하기 위한 올바른 방향, 또는 평소 리더십의 지론은 무엇이라고 생각하시는지요?

저는 "Back to Basic"을 강조합니다. 항상 기본과 원칙을 지켜야 합니다. 세월호 참사에서 드러났지만, 선주가 선사를 운영하는 원칙을 지키지 않았고, 선장도 선장으로서의 기본 책임을 다하지 않아 그 많은 생명을 잃지 않았습니까. 우리 한독은 국민의 생명과 건강을 지키는 의약품을 만들고 있기 때문에 R&D, 의약품 생산, 영업 등에서 원칙을 철저히 지킵니다. 그 결과 저희 한독 생산 공장은 세계 수준의 GMP 시설로 인정받고 있고, 영업 활동도 리베이트 없는 투명 경영을 하고 있기 때문에 경총 등 경제 5단체에서 주는 투명경영대상 '우수상'을 받기도 했습니다. 지난 몇 년간 정부의 약가인하 조치로 인해 제약업계에 어려움이 있었는데, 이 위기를 극복할 수 있는 리더십도 바로 '원칙을 지켜온 경영'에 있습니다. 원칙을 지키면 신뢰가 쌓입니다. 이러한 신뢰를 쌓는 것! 그게 바로 리더십이죠.

Q KAIST 경영대학에서 공부하고 있는 대부분의 재학생은 20~30대입니다. 동문님이 재학생과 같은 30대 초반으로 돌아갈 수 있다면 가장 하고 싶은 일은 어떤 것이 있을까요?

두 가지입니다. 책을 많이 읽는 것과 많이 시도하고 실패해 보는 겁니다. 회사에 입사하고, 일에 쫓기다 보면 다양한 분야의 책을 읽을 시간이 부족해요. 그런데 평생을 살아갈 지식과 지혜의 밑천은 젊은 시절에 읽은 책에서 나오거든요. 나이가 들면 실패에 대한 두려움이 커집니다. 젊어서는 실수하고, 실패할수록 더 큰 것을 배울 수 있지만, 어느 정도 기반이 잡히면 실패가 두려워 아예 시도도 하지 않게 됩니다. 그런데, 요즘 세상을 보세요. 창의성이 기업의 성패를 좌우합니다. 창의성은 어디서 '툭' 튀어 나오는 게 아닙니다. 많은 것을 읽고, 경험하고, 생각해야지만 '아!' 하는 Insight가 나올 수 있어요.

Q 회장님께 롤 모델이 있다면 누구인지, 인생철학이 무엇인지 궁금합니다.

제 인생 롤모델은 한독의 창업주이자 아버지인故김신권 명예회장님입니다. 저는 아버님에게서 신뢰를 배웠습니다. 아버님은 '장사란 사람을 남기는 것'



이라고 하시면서 신뢰를 늘 강조하셨습니다. 항상 신뢰를 강조하시던 아버님께 '신뢰'란 어떤 것인지 물어본 적이 있습니다. 그때 아버님께서 "작은 약속부터 지켜라. 이를 지켜내는 것이 곧 신뢰의 시작이다"라고 말씀하셨어요. 신뢰는 톨니바퀴와도 같아 '어느 한 쪽'만이 아니라 '같이' 하는 것이죠. 이를 쌓기 위해서 저는 기본적으로 직원들과의 약속은 꼭 지킵니다. 사실 신뢰란 거창한 단어가 아니에요. 기업의 신뢰를 높이는 것은 '우수한 품질의 제품을 생산하겠습니다', '공정한 경쟁을 하겠습니다'라고 말한 약속을 지키는 것부터 시작됩니다.

Q 미래의 경영자를 꿈꾸는 후배들에게 KAIST 경영대학에서 공부하는 동안 경영에 대한 인사이트를 키우기 위해 '이것은 꼭 해봐라'라고 말씀해주신다면 무엇이 있을까요?

요즘 '창조경제'가 화두입니다. 경영도 마찬가지입니다. 열심히 경영학 이론을 공부하셨다면, 여기에 창의적이고 도전적인 아이디어가 더해져야 합니다. 창업 아이디어를 내보는 것도 좋죠. 새로운 시장을 개척하는 창의적 아이디어를 내고 이를 사업화하다 보면 그냥 대기업에 입사하는 것보다 훨씬 많은 것을 배울 수 있습니다. 여러분들이 창업가 정신을 가지고 남들이 하지 않는 일에 도전하고, 새로운 분야를 개척하는 리더가 됐으면 합니다.

Q 마지막으로 후배들에게 인생 선배로서 진심 어린 조언을 해주신다면요.

요즘 젊은이들에게 가장 많이 쓰이는 단어가 '스펙(Spec)'이죠. 학생들도 직장인들도 더 좋은 자리를 꿈꾸며 남 몰래 '스펙 쌓기'에 열중한다고 합니다. 그러나 기계나 제품 사양을 뜻하는 'Specification'의 약어가 사람에게 쓰이는 게 아닙니다. 꿈과 비전 없이 스펙 쌓기에 몰두하기에는 청춘이 너무 아깝죠! 내가 하고 싶은 것이 무엇인지, 내가 행복한 일이 무엇인지를 충분히 고민해보기를 바랍니다. 스펙보다 자신만의 브랜드를 만드는 데 집중하고, 나만의 경쟁력을 만들어야 인생이라는 장거리 경주에서 승리할 수 있습니다.



M.I.N이 세상에 지친 모든 이들을 위해 부른 노래 'Smile Again'

KAIST 경영대학 마케팅 동아리 M.I.N이 2014년 3월 19일 온라인으로 'Smile Again'이라는 제목의 노래를 담은 싱글을 발매하였다. M.I.N의 일원이자 이미 언더그라운드에서 'Naturality'라는 앨범으로 인정받았던 이명구 학우가 작곡하고 박혜림, 정연호, 한승찬 학우의 목소리를 담은 'Smile Again'은 미디어 템포의 따뜻한 비트 위로 지나가는, 달콤하고 속삭이는 듯한 코드와 멜로디가 인상적인 곡이다. 이 곡은 세상에 지친 모든 이들을 위한 희망차고 위안이 되는 메시지를 담고자 노력했다. M.I.N의 로고송으로도 사용될 이 곡은 세상을 밝게 비추자는 M.I.N의 핵심가치가 고스란히 담겨 있으며, 사랑 노래로 점철된 요즘 가요계에 새로운 Insight를 불어넣어 줄 것으로 기대된다. 'Smile Again'의 주인공들인 박혜림, 이명구, 정연호, 한승찬 학우에게 노래 제작 동기 및 과정에 대해 들어보았다.



Q 자기소개 및 노래 속에서 각자 맡은 역할 소개 부탁드립니다.

박혜림 저는 경영공학 13학번 마케팅 전공 박혜림입니다. 메인 보컬을 맡아 노래를 했습니다. 노래 실력은 많이 부족하지만 작곡가이자 프로듀서인 명구의 도움으로 좋은 곡을 녹음할 수 있었습니다. **이명구** 안녕하세요! 경영공학 13학번 이명구입니다. 이번 프로젝트에서 작사·작곡 등 전체 프로듀싱 과정을 맡아 진행했습니다.

정연호 테크노 MBA에 재학 중이고, 랩 파트를 맡았습니다.

한승찬 테크노 MBA에 재학 중인 한승찬입니다. 이제 마지막 학기만을 남겨두고 있고 작년 하반기 M.I.N의 회장을 맡았을 때 'Smile Again' 프로젝트 이니셔티브를 하였고, 노래 중에는 짧은 코러스를 했습니다.

Q M.I.N에 대해 소개 부탁드립니다.

한승찬 M.I.N은 KAIST 경영대학의 마케팅 학술동아리입니다. 수업을 통해 배우는 마케팅과 브랜드 지식을 정기세션을 통해 심화 발전시키고, 기업 또는 학교와 연계된 프로젝트를 통해 Viable, Strategic, Creative한 접근 방식을 고민하고 연구하고 있는 모임입니다. 교실에서 배우는 것 보다 교실 밖에서 배우는 것이 많다는 걸 피부로 느낄 수 있는 곳이라고 이야기할 수 있었습니다.

Q M.I.N에서 노래를 만들게 된 계기는?

한승찬 장기적으로 학교에 대한 로열티를 높이고 동문네트워크가 더 탄탄해 지려면 무엇이 필요할까가 고민이었습니다. 나름대로 내린 답은 '학교생활에 서로 공유하고 공감할 수 있는 특별한 추억이 많아야 한다'라는 것입니다. 혼자 공부만 하다 졸업한 사람과 온갖 일들을 벌이며 추억을 만든 사람, 학교에 대한 애정과 관심이 다르지 않을까 생각이 들었어요. 그래서 작년 M.I.N(KAIST 마케팅학회) 회장을 하며 크게는 KAIST 경영대학, 작게는 M.I.N과의 친밀도와 충성도를 높이기 위해 크고 작은 아이디어를 생각해 보던 것 중 로고송 프로젝트에 많은 동기들이 호응을 해주었어요. 특히 이곳에 오기 전에 사내 뮤

지컬 동호회 배우를 했거나 미국 대학생활 때 음악을 했던 동기도 있었습니다. 숨은 능력자들이 많았죠. 그래서 같이 노래를 해 볼 사람을 모으는 것은 어렵지 않았습니다. 마케팅 동아리이다 보니, 직접 음악과 뮤직비디오를 만들고 실제 주요 음원 사이트를 통해 유통되는 과정, 그리고 마케팅 활동을 통해 인지도가 높아지는 과정 등은 꼭 음악 산업으로 진출할 사람이 아니더라도 예비 마케터들에게는 굉장히 흥미로운 작업이었습니다.

Q 각자 음악을 했던 경험이 있으신지?

박혜림 저는 전에 다니던 회사에서 뮤지컬 동호회를 하면서 작은 공연을 올려본 적이 있고, 현재 KAIST 경영대학에서는 아카펠라 동아리 활동을 하고 있습니다. 이렇게 디지털 싱글 음반에 제 목소리를 담아본 것은 처음입니다.

이명구 저는 고등학교 시절부터 힙합에 빠져 미디움을 시작했고, 그 이후로 쪽 언더그라운드 프로듀서로 활동해왔습니다. 특히 Fever9 1집 <Naturality>는 각종 메인 차트에 오를 정도로 많은 사랑을 받아서 감사하게 생각하고 있습니다. 그 외에는 힙합 좋아하는 워너비로 지내왔던 것 같습니다.

한승찬 저는 어릴 때부터 음악을 좋아했습니다. 아주 어릴 때는 피아노와 호른을 했었고, 대학 이후에는 합창단과 아카펠라를 했습니다. 최근에는 공연기획 업무에도 관여를 했기에 음악과는 떼려야 뗄 수 없었던 것 같습니다.

Q 이 노래를 통해 보여주려고 했던 '세상을 밝게 비추자는 M.I.N의 핵심가치'에 대해 좀 더 자세히 설명 부탁드립니다.

한승찬 유수 기업에서 안정적인 직장 생활을 하다 MBA진학을 결정하는 것은 대부분의 학생들에게 크나 큰 도전입니다. 요즘 같이 경제 상황이 좋지 않을 때는 기회비용도 막대하지만 무엇보다 내가 하고 싶은 일, 내가 가치를 느끼는 일을 하는 것이 중요하다는 생각은 용기 없이는 선택하기 어려운 결정이거든요.

그런데 그렇게 돌아온 학교생활이 사회생활 이상으로 만만하지 않습니다. 게다가 과감히 걷어차던 '정답 사회'로부터의 달콤한 회유도 마음을 지키기 어렵게 만들기도 합니다. 그런 학생들의 선택을 믿고 함께하고 있다는 용기를 심어 줄 필요가 있다고 생각했습니다. 앞으로 경영이라는 틀로 사회를 바꿔야 할 사람들이니까요.

Q M.I.N의 차후활동에 대해 알려주세요.

한승찬 올해에도 훌륭한 후배님들의 참여와 리더십으로 다양한 활동들이 펼쳐지리라 생각합니다. 지속적으로 경영분야의 성공적인 '산학협력모델'을 만들기 위한 기업과 공동 프로젝트도 진행이 될 예정이고(선배님들 중에 관심 있으신 분은 연락 주시면 좋겠습니다.), Smile Again과 같은 특별한 프로젝트들도 되리라 생각합니다. 앞으로 KAIST의 작은 마케팅학회를 넘어 '한국의 살아있는 마케팅 지식'을 공유하고 키워갈 수 있는 Knowledge Network의 대표 브랜드'로서 자리 잡을 때까지 관심과 사랑 부탁드립니다.





Play the Hope! 현대자동차와 함께 희망을 연주하라 현대자동차 공모전 수상자 인터뷰

아시아 최고를 넘어 세계 최고를 향해 전진하는 KAIST 경영대학. KAIST 전통 MBA인 '테크노경영MBA'는 우리나라 최초의 전일제 MBA로 KAIST 경영대학의 역사는 대한민국 MBA의 역사나 다름없다. 과거부터 지금까지 훌륭한 인재들을 매년 배출하고 있고, 현재 수많은 KAIST 경영대학 동문들은 사회 곳곳의 중요한 위치에서 활약하고 있다. 올해에도 대한민국 미래를 이끌어갈 새로운 얼굴들이 KAIST 경영대학의 새 식구로 들어왔고, 변함없이 새롭게 입학한 14학번 신입생들도 KAIST 경영대학인의 실력을 마음껏 발휘하였다는 소식을 접했다.



(왼쪽부터)테크노경영MBA 14 박상현, 이지선, 금융공학프로그램 14 이의연, 테크노경영MBA 14 윤두수 ※사진 출처(영현대 글로벌 대학생 기자단)

바로 현대자동차에서 주관하는 현대자동차 MBA 마케팅 Case 공모전에서 KAIST 경영대학 신입생들이 2위를 차지하는 쾌거를 이룬 것이다. 자랑스러운 KAIST 경영대학의 신입생들은 바로 테크노경영MBA 14학번 조성한, 박상현, 윤두수, 이지선 그리고 금융공학프로그램 14학번 이의연 학생들이다. 이번 공모전은 기타 공모전처럼 대학생들

이 주가 되어 참여하는 아이디어 공모전이 아닌 MBA 학생들만 참여가 가능한 공모전이라 그 의미가 더 컸다. 이런 기쁜 소식을 Frontier가 놓칠 수 없었다. Frontier 기자단은 발 빠르게 KAIST 경영대학을 빛낸 영광의 얼굴들을 만나 여러 이야기를 나누었다.

Q KAIST 경영대학을 대표하여 이번 공모전 수상 소감을 간략히 말씀해주세요.

사실 이러한 공모전 경험이 박상현 씨를 제외하고 모두 처음이고 중간에 어려운 점도 많아서 상을 받을지 몰랐는데, 이렇게 상을 받게 돼서 굉장히 기쁩니다. 이번 공모전의 주제인 현대자동차의

마케팅 측면에서의 목표와 사회 공헌이 잘 만나는 점에서 우리가 전략을 잘 제시했던 것 같습니다. 상을 받게 돼서 기쁘지만, 무엇보다도 학교 수업 외에 이렇게 특별한 경험을 통해서 배우는 것이 더 많아서 굉장히 뿌듯합니다.

Q 이번에 이렇게 다섯 분이 공모전에 나가게 된 계기는 무엇인가요?

팀 리더이자 제일 망명한 조성한 씨가 GM대우 출신이기도 하고 이러한 공모전이 있다는 것을 먼저 발견했습니다. 처음에는 저희 모두 안면만 있는 사이여서 이렇게 팀을 구성하게 될 줄은 몰랐는데, 조성한 씨를 주축으로 공모전 팀을 꾸려나가면서 팀원을 모집하게 되었습니다.

Q 공모전 수상의 비결이 무엇인가요?

가장 먼저 따뜻한 분위기 속에서 서로의 의견을 자유롭게 제시하고 공감할 수 있도록 분위기를 잘 조성해 준 팀 리더 조성한 씨의 역할이 컸습니다. 이러한 분위기 덕분에 아이디어가 빨리 나왔고 팀 내 호흡 또한 굉장히 좋았습니다. 또한 프레젠테이션 발표 때 이지선 씨의 활약이 이번 공모전에서 수상하는 데 큰 역할을 한 것 같습니다. 저희 팀이 공모전을 수상하게 된 비결 중 하나로서 독창적인 아이디어도 한몫했지만 프레젠테이션 발표도 크게 영향을 주었다고 생각합니다.

Q 이번 공모전을 준비하면서 중간에 어려웠던 점이 있었습니까?

공모전을 진행하면서 최종 기한 2주 전 쯤, 중간 점검 및 평가가 있었습니다. 당시 중간 점검에서 저희 팀 멘토들에게 3주 이상 논의했던 것을 제시하였지만, 그분들이 원하는 생각과 맞지 않아서 힘들었습니다. 결국 이전까지 해오던 것을 엮고 처음부터 다시 시작해야 하는 상황에까지 이르렀습니다. 결국 마지막 일주일 동안 스터디룸에 모여 새로운 아이디어를 서로 다시 공유하기 시작했고, 막판에는 아이디어를 톡톡 던져가며 브레인스토밍을 진행하였습니다. 그 과정에서 운 좋게 아이디어가 잘 나왔던 것 같고, 무엇보다도 이렇게 힘든 시기에 팀 리더 조성한 씨가 분위기를 잘 이끌어준 덕에 마지막에 좋은 결실을 맺은 것 같습니다.

Q 본인들의 이번 공모전 아이디어를 얻게 된 과정과 그 아이디어를 간략히 소개해 주세요.

이번 공모전은 현대자동차 MBA 마케팅 Case 공모전입니다. MBA만 지원 가능한 1년에 몇 개 안 열리는 희소한 공모전으로 수많은 지원자가 있었습니다. 저희 학교에서만 무려 10팀이 지원을 했고, 본선에는 그 중 3팀만 진출할 수 있었습니다. 이번 공모전의 주제는 현대자동차가 마케팅 측면으로 나아가야 할 방향을 제시하는 것이 주제였습니다. 물론 그 중에서 몇 가지 예시가 사전에 주어졌고, 이렇게 주어진 큰 줄기 하에서 독창적인 마케팅 아이디어를 제시하는 것이었습니다.

저희 팀은 글로벌 마케팅과 같은 일반적인 주제보다는 '사회 공헌'과 관련된 아이디어를 택했고, 이는 현대자동차 공모전 담당자들이 원하는 새롭고 혁신적인 아이디어와 '사회 공헌'이라는 주제에 딱 맞는 아이디어였습니다. 이지선 씨가 음악관련 업체에 근무해서 관련 인맥들이 많았습니다. 그 중 팔이 하나 뿐인 장애인 예고생 최혜연 양을 만나게 되었고, 세계에는 이러한 장애인 연주자들이 생각보다 많이 있다는 것을 알게 되었습니다. 이러한 실제 사례를 통해 감성적인 마케팅 아이디어를 설계했고, 이들의 '자립'을 현대자동차가 멘토링을 통해 직접 도와주는 '글로벌 멘토링 프로그램'이라는 것을 제시하였습니다.

해외에서 비춰지는 현대자동차의 이미지는 단순히 싸고 질 좋은 차를 만드는 업체지만, 자동차와 관련이 없을 것 같은 예술을 후원해주는 자동차 업체로서 유럽이나 여러 나라에서 프리미엄 브랜드로 뿌리를 내릴 수 있도록 하는 것이 이번 저희 아이디어의 목표였습니다. 그래서 이번 공모전 주제의 이름도 장애인들에게 희망을 준다고 하여 'Play the Hope'으로 지었습니다.

Q 공모전을 나가는 다른 KAIST 경영대학 후배들에게 해주고 싶은 조언은 무엇입니까?

사실 학생 신분으로 할 수 있는 활동이 굉장히 많지만, 실제로 학교 교과 과정에 얽매다보니 쉽게 다른 활동을 하는 것이 쉽지 않습니다. 그렇지만 이렇게 공모전을 준비하는 것이 결과를 떠나서



(왼쪽부터)테크노경영MBA 14 이지선, 윤두수, 조성한, 박상현

과정 속에서 많은 것을 배울 수 있기 때문에 학생들이 공모전이란 무엇이란 많은 도전을 했으면 좋겠습니다. 그리고 이렇게 팀으로써 무언가를 함께 하는 과정에서 알지 못했던 정보를 얻을 수 있고, Career Change를 원하는 MBA 학생들 또한 많은 도움을 받을 수 있다고 생각합니다. 마지막으로 공모전은 아이디어도 중요하지만 비주얼적으로 잘 준비되어 있는 것이 중요합니다. 공모전을 준비하려 한다면 꼭 비주얼과 프레젠테이션에 신경을 쓰면 좋겠고, 실제 예산 문제도 있기 때문에 아이디어의 현실성 문제도 고려해야 합니다.

이번에 공모전 수상자 인터뷰를 하면서 수상자 5명 전원 마케팅 전공자가 아무도 없다는 사실에 놀랐습니다. 그렇기 때문에 이들이 공모전을 준비하는 것이 실무에서 해왔던 지식과 경험을 바탕으로 한 것이 아닌, 독창적인 아이디어와 잘 짜인 프레젠테이션 덕분에 공모전에서 당당히 수상한 것임을 알 수 있었다. 실제로 공모전 시상이 끝난 후 현대자동차 공모전 관계자 분이 특히 아이디어가 독창적이고 신선하다고 칭찬했다고 한다. 이들은 이번 공모전을 통해 뭉치게 되었지만, 앞으로도 다른 공모전이나 새로운 도전거리에 같이 도전할 계획이라고 한다. 이렇게 공모전은 단순히 결과 외에도 '사람'과 '경험'이라는 소중한 자산을 얻을 수 있는 활동이고, 우리 모두 공부하는 과정에서 단순한 지식 외에 학생 신분으로 얻을 수 있는 수많은 자산을 쌓아가는 KAIST 경영대학인이 되어보자.



교육의 진정한 가치 실천에 KAIST 가족이 뭉쳤다!

KAIST RUN 창의융합캠프 개최 현장 방문기

지난 5월 31일, 카이스트 경영대학은 1박 2일간 대전 본교 창의학습관에서 전국 다문화가정 어린이 77명을 초청해 'KAIST RUN 창의융합캠프'를 개최했다. '창의융합캠프'는 과학에 관심 있는 다문화 가정의 학생들을 위한 교육기부 프로그램으로, 지난해 경영대학 학생들을 비롯한 구성원 100여 명이 춘천 마라톤대회에 참가해 모금한 2천만 원이 활용된 행사다. "Beyond Knowledge"를 표방하며 미래의 과학 꿈나무들을 위해 배움의 가치를 올바르게 실현하는 그 현장을 취재했다.



한여름을 연상케 했던 화창한 5월의 마지막 날, 조용하던 KAIST 본교가 호기심 가득한 초등학생, 중학생들로 북적였다. "과학이란 무엇일까요?" 행사를 시작하며 이어진 차승현 경영대학 학생회장의 질문에 "사람을 편리하게 해주는 것이요." "자연학문을 연구하는 것이요." "새로운 것을 연구하고, 새로운 것을 만드는 것이요." "관찰해서 발견하는 것이요." 라는 참가 학생들의 진지한 답변들이 쏟아졌다.

이번 캠프는 모집을 시작하자마자 전국에서 100명이 넘게 몰렸을 만큼 경쟁이 뜨거웠고, 그 가운데 선발된 초등학교 30명, 중학생 47명 등 총 77명의 다문화 가정 학생들이 참여했다. 학생회장의 환영사가 끝날 즈음 오늘의 캠프가 열리기까지 작년 마라톤 대회 동영상이 상영됐다. 5분 남짓한 시간이 지났을까. 첫 만남이라 조금은 어색했던 사람들의 모습은 확연히 달라져 있었다. 행사를 주최한 학교

관계자들, 학생들, 학부모들의 얼굴은 상기된 듯 발그레해져 있었고, 눈빛은 더욱 반짝였다. 오늘 이 자리는 특히 700여 명의 카이스트인을 비롯한 많은 사람들의 땀과 노력이 한데 모인 결실이자, 새로운 도전을 향한 첫 발걸음을 내딛는 순간이라는 것을 모두가 알고 있기 때문일 것이다.

'KAIST RUN' 프로젝트는 다문화 어린이 대상 과학 인재양성을 위해 지난해 경영대학을 주축으로 추진되었다. 학생들의 자발적인 기금모금 의지가 반영되어 마라톤과 기부를 접목시킨 학교 차원의 첫 행사라는 점, KAIST 경영대학원생 및 재학생 100여 명이 직접 마라톤을 하면서 주변인들에게 기부를 요청하는 재미있는 아이디어로 여러 사람들의 호응을 받았다. 덕분에 2천만 원이라는 큰 기부금을 단기간에 모을 수 있었다.

오늘의 캠프가 지난 1년간 많은 사람들의 열정이 담긴 것을 알기에 강의실에는 시종일관 밝은 기운이 감돌았다. KAIST 재학생으로 구성된 캠프 조교들은 학생들에게 선생님이기보다는 형, 누나, 언니, 오빠같은 멘토로서 서로 웃으며 대화를 나눴다. 또한, 교육용 프로그래밍 언어를 활용해 'Drawdio, 소리를 그린다', 'Computational Thinking', '애니메이션 만들기', '미니게임 만들기' 등 다양한 소프트웨어 프로그램을 학생들과 함께 했다.

이정희 학생(대전 가수원 초등학교 5학년)은 "원래 과학을 좋아하는데 이런 프로그램이 있어서 기분이 좋다"면서, "신기한 실험도 하고, 중학생 친언니와 같이 캠프에 참여하게 되어 더 신나고, 또 참여하고 싶다"고 소감을 밝혔다.

박신희 학생의 학부모 송길미 씨는 "정말 많은 분들의 따뜻한 마음이 모여 우리 아이들이 멋진 경험의 기회를 가질 수 있었다는 생각에 저절로 머리가 숙여졌다"며, "캠프 기간 동안 자신이 다문화 가정의 자녀라는 것을 숨기지 않고 활발히 이야기를 나누는 등 아이의 정서발달에 많은 도움이 된 것 같고, 아이가 KAIST에서 강의를 들으면서 스스로 진로 탐구에 있어 긍정적인 동기부여가 되었다고 확신한다"고 전했다.

안재현 경영대학 대외부학장은 "지금까지의 경영대학의 모든 활동이 학습을 중심으로 이루어졌다면, 이제는 이웃에게 봉사하고 이를 몸소 실천해 나가는 등 새로운 가치창출을 위해 노력해야 한다"면서, "이것이 바로 KAIST 경영대학이 내다보는 KAIST 2.0 모델"이라고 말했다.

교육은 백년대계라고 했다. 내가 가진 지식을 타인에게 전달하는 것은 교육의 한 단면일 뿐이다. 참된 교육이란 사회가 제 기능을 발휘하기 위해 구성원들 간 서로 시너지 효과를 낼 수 있어야 하고, 타인을 배려하는 사회적 활동에 적극 동참하여 궁극적으로는 우리 사회를 따뜻하게 이끌어가는 데 모두가 기여를 하는 것이다. 참교육을 향한 따뜻한 기운이 감돌았던 'KAIST RUN 창의융합캠프'. 첫 시도였음에도 많은 사람들의 동감을 이끌어낸 만큼, 우리 사회가 점진적으로 긍정적인 변화를 만들어가는데 중요한 역할을 할 수 있길 기대해본다.





아론 소킨의 <뉴스룸>, 손석희의 <뉴스 9>, 그리고 위기와 신뢰 사이

그 어느 때보다 비참했던 2014년의 봄, 그리고 대한민국. 제 역할을 하지 못하는 정부와 언론을 향한 질타가 점점 더 거세지던 즈음, SNS상에서 한 동영상 클립이 사람들의 마음을 강렬하게 사로잡았다. 미국 드라마 속 가상의 뉴스 프로그램에서 일어난 에피소드*를 담은 이 동영상은 진정한 언론의 모습을 극적으로 보여주며 이에 대한 시민들의 갈급함을 더했다. '미드' 매니아들 사이에서는 이미 명불허전으로 인정받는 <뉴스룸>이 국내에서 더 큰 주목을 받게 된 사연이다.



<뉴스룸>, 진정한 언론을 향한 여정

<뉴스룸>은 아론 소킨(Aaron Sorkin)과 HBO(Home Box Office)의 합작품이라는 사실만으로도 제작 전부터 큰 관심을 불러 모았다. <뉴스룸>의 출연 출과 각본을 맡은 아론 소킨은 31살에 영화 <어퓨굿맨>의 작가로 할리우드에 데뷔했으며 이후 백악관을 배경으로 하는 정치 드라마 <웨스트윙>으로 큰 성공을 거두게 된다. 이후 영화 <소셜네트워크>와 <머니볼>이 연달아 흥행하면서 그는 현재 할리우드에서 가장 주목 받는 작가가 되었다. 아론 소킨의 파트너가 된 HBO는 <밴드 오브 브라더스>, <섹스 앤 더 시티>, <소프라노스>, <왕좌의 게임>, <로마> 등의 명작 드라마들을 제작해온 미국의 케이블 채널로서 미국뿐만 아니라 전 세계에서 그 진가를 인정받고 있다. 당연하게도 이 둘의 만남은 <뉴스룸>에 대한 시청자의 기대감을 한껏 고조시켰으며 2012년 6월 첫 방영일에 지난 수년간 HBO에서 방영된 작품들의 첫 에피소드 중 가장 많은 200만 명 이상의 시청자들을 끌어 모으게 된다.(2013년 7월 시즌2가 방영되었으며, 2014년 가을 마지막으로 시즌3이 방영 예정이다.)

가상의 케이블 뉴스 채널인 ACN(Atlantis Cable News)의 보도국을 중심으로 펼쳐지는 <뉴스룸>에서 주인공들이 시행착오를 거듭하며 '진정한' 뉴스를 만들어 가는 과정은 시청자들의 눈과 귀, 그리고 마음을 사로잡기에 충분하다. 무엇보다 등장인물들이 보여주는 비현실적인 전문성과 너무나도 현실적인 인간성은 이 작품의 매력을 더욱 돋보이게 만든다. 또 뉴스 프로그램을 배경으로 하고 있는 만큼 실제로 발생한 사건들을 다룬 에피소드들은 몰입을 높이는 데에 중요한 역할을 한다. 첫 에피소드에서 다룬 멕시코만의 담뱃피 호라이즌 기름 유출 사고를 비롯하여 오사마 빈 라덴의 사망, 후쿠시마 원전 방사선 유출 사고 등이 중요한 소재로 활용되었다. 그러나 <뉴스룸>이 우리에게 재미를 넘어서 감동을 선사하는 가장 큰 이유는 우리가 기대하는 사명감을 지닌 언론의 모습과 그들의 진실을 향한 용기와 담대함을 목도할 수 있기 때문일 것이다.

대한민국의 <뉴스룸>을 꿈꾼다: 손석희의 <뉴스 9>

언론을 향한 시민들의 신뢰도가 바닥을 헤매고 있는 가운데, 국내에서도 <뉴스룸>의 체취를 느낄 수 있는 뉴스 프로그램이 존재한다는 것은 실낱같은 희망이다. 대한민국에서 가장 존경 받는 언론인 손석희의 앵커 복귀만으로도 큰 기대를 모은 JTBC의 <뉴스 9>이 바로 그 주인공. 2013년 9월, 첫 방송부터 파격적인 포맷과 콘텐츠로 시청자들의 호응을 이끌어 낸 <뉴스 9>은 그 시작부터 <뉴스룸>과의 유사성이 큰 화제였다. 국내 최초로 뉴스 편집권과 인사권을 지닌 앵커 중심의 시스템을 도입한 점, 심층적인 보도를 위해 흥미 중심의 기사를 지양하고 중요한 이슈에 대한 다각적인 콘텐츠로 구성되는 점이 대표적인 공통점이다. 프로그램 포스터의 닳은꼴도 누리꾼들 사이에서 한 때 화제가 되기도 했다.

의미심장하게도, 첫 방송 이후 연속된 단독 보도를 통해 꾸준히 시청자들의 관심과 지지를 받아 온 <뉴스 9>은 그 입지를 확고히 하게 된 계기가 바로 세월호 사고다. <뉴스 9>은 지상파 방송과 여타 종편 채널들이 자극적이고 편협적인 보도로 여론의 뭇매를 맞고 있을 때, 사실에 입각한 심층적인 보도를 통해 시민들의 알 권리를 충족시켜 주었다. 2014년 4월 29일, 민간 잠수사와의 단독 인터뷰를 포함한 중요 보도를 바탕으로 5.4%의 시청률을 기록, 온라인 시청층을 감안하면 <MBC 뉴스데스크>의 시청률을 사실상 뛰어넘은 것으로 보고되었다.

또 2014년 5월, 여론조사전문기관 '리서치뷰'가 실시한 설문조사에서 JTBC가 지상파 방송을 제치고 시민이 가장 신뢰하는 방송 1위를 차지하는 데에 큰 역할을 하게 된다.

위기의 신뢰 사이에서: 핵심 가치의 확립

<뉴스룸>과 <뉴스 9>의 공통적인 핵심 가치는 시민의 알 권리를 보장하는 것이다. 한편으로 권력에 복종하며, 또 한편으로는 시청률에 목숨을 거는 천민 언론이 쓰디쓴 핵심을 간과하고 달콤함이 흘러내리는 주변부에서 허를 날름거리고 있을 때, 시민들이 꼭 알아야 하는 중요한 진실을 전달하는 것이다. 투표 결정에 영향을 미칠 수 있는 보도와 큰 화제를 몰고 올 수 있는 영향력 있는 인물의 가십 보도 사이에서 한 치의 망설임도 없이 전자를 선택하는 <뉴스룸>의 사명감, 그리고 다른 뉴스 프로그램에서는 언급하지도 않는 대기업과 정부의 속살을 다룬 기사를 발굴해서 보도하는 <뉴스 9>의 진정성이 바로 이들에 대한 신뢰감이 피어오르는 지점이다.

흥미로운 부분은 이 둘 모두 위기를 통해 견고한 신뢰를 얻게 되었다는 것이다. <뉴스룸>의 첫 장면, 패널로 참석한 좌담 프로그램에서 <왜 미국이 위대한 나라인지>를 묻는 한 여대생의 질문에 대한 직설적이고 위험한 대답으로 구설수에 휘말리게 되는 주인공, 그리고 세월호 구조자와의 인터뷰 중 후배 앵커의 부적절한 질문으로 인해 전체 보도국이 큰 타격을 입은 <뉴스 9> 모두 중대한 위기에 처하게 된다. 그러나 이 상황들은 훌륭한 리더십을 통해 그들의 핵심 가치를 되새기는 계기가 되었고, 결국 더 굳건한 신뢰를 획득할 수 있는 발판이 되었다. 위기를 회피하고 벗어나야 할 상황으로 판단하지 않고 핵심 가치를 재발견하며 이를 실현하기 위한 또 다른 기회로 삼는다면 새로운 차원의 신뢰를 얻을 수 있다는 것을 보여주는 멋진 본보기이다.

핵심 가치의 확립이 절실한 우리의 기업들

어느 기업에게나 위기는 찾아오기 마련이다. 그리고 대부분의 위기는 그 기업의 핵심 가치가 부재하거나 흔들리기 시작할 때 그 모습을 드러낸다. 그렇기 때문에 핵심 가치에 대한 고민 없이 상황회피용 전술에만 의존하는 기업으로부터는 어떠한 진정성도 느낄 수 없다. 대리점주에 대한 영업사원의 횡포가 드러나면서 많은 사람들을 분노하게 만든 한 국내 기업이 사장단의 공개 사과 후 여러 조치에도 불구하고 실적 부진을 면하지 못하는 것이 이 때문 아닐까? 고객에게 전달하고자 하는 핵심 가치를 확고히 하고 그것을 실천으로 옮기는 것, 이것이 기업이 고객으로부터 신뢰를 얻을 수 있는 유일한 길임을 기억해야 할 것이다.

* 정규 프로그램 진행 중에 충격 사건으로 한 여성 하원 의원이 충격을 당했다는 속보가 들어온다. 미국 공영 라디오(NPR)를 포함한 다른 방송에서 사망 속보를 전하는 상황. 시청자들이 채널을 돌릴 것을 우려한 경영진은 사망 속보를 내보낼 것을 강요하지만 뉴스 제작진은 경찰이나 의사로부터 아직 사실 확인을 하지 못했다며 충격 사건이 일어난 사실만을 뉴스로 내보낸다. 결국, 의원이 수술 준비 중이라는 사실 내용을 확보하고 해당 내용을 보도한다.



경영과 유교

- 유교가 말하는 경영자의 역할

유교사상은 현대사회를 살아가는 우리나라 사람들에게 이미 친숙한 것이다. 유교적 이상국가를 설계한 정도전을 주인공으로 다루는 사극이 인기를 끄는 것은 이와 전혀 무관하다고 할 수 없다. 개봉 후 400만여 명의 관객을 유치한 영화 역린은 유교의 기본경전으로 일컫는 사서삼경의 하나인 '중용(中庸)'의 문구를 영화의 중요한 소재로 활용한다. 이렇듯 우리는 알게 모르게 유교사상과 그리 멀지 않은 곳에 살고 있다. 그렇다면 현대인에게 유교철학이란 단순히 친숙한 것을 넘어서서 유용한 것일까? 우리나라 기업사에서 유교철학을 경영에 적극적으로 활용한 선례들을 찾을 수 있다. 삼성의 고 이병철 회장이 대표적인 사례이다. 이 회장은 평소 논어(論語)를 '일생을 통해 가장 감명 깊은 책'으로 평가한 바 있다. 그는 자신의 자서전에서 '나의 생각이나 생활이 논어의 세계에서 벗어나지 못한다고 해도 오히려 만족한다. 논어에는 내적 규범이 담겨있다.'고 표현할 정도로 자신의 행동 양식이나 경영 철학에 논어를 중요한 기준으로 활용하였다.



경영자는 자신의 본래 밝은 덕을 밝히고, 부하직원들이 가진 밝은 덕이 잘 발휘되도록 해야 한다.
자신을 포함한 모든 사람들이 본래 밝은 덕을 가지고 있음을 인지하고, 이를 더욱 더 밝혀나가는 과정이 경영이라는 것이다.
이렇듯, 유교는 경영자의 역할과 경영자가 해야 할 일을 제시하고 있다.

유교사상은 오히려 경영에 방해가 된다?

하지만 유교와 경영이라는 말이 쉽게 어울리지 않는 느낌이 들기도 한다. 이는 유교가 이익이나 경제적인 판단 등을 경시하고 배척한다는 오해에서 비롯된 것이다. 이러한 오해는 유교사상이 정신적인 측면을 강조한 데서 기인한다. 대표적인 예로, 대학(大學)에는 '덕이라는 것은 근본이요, 재물이란 것은 말단이다(德者本也 財者末也, 덕자본야 재자말야)'는 말이 나온다. 그 뒤에는 '재물을 모으면 백성이 흩어지고, 재물을 나누면 백성이 모인다(財聚則民散 財散則民聚, 재취칙민산 재산칙민취)'라는 설명이 뒤따른다. 이렇듯 유교철학이 물질적인 측면보다 정신적인 측면을 중요시한 것은 사실이다. 하지만 재물을 배척하는 것과는 거리가 멀다. 일례로, 공자는 선부후교(先富後教)를 중시하였다. 백성이 많으면 부유하게 해주고 그 이후에 가르쳐야 한다는 생각이다. 이러한 생각은 맹자에 게서도 나타난다. 맹자(孟子)에는 '백성들이 일정한 재산이나 생업이 없으면 향심이 없다(若民則無恒産 因無恒心)'는 구절이 나온다. 이로 보건대 유교사상이 결코 경제적인 판단, 활동 등을 배척하는 것이 아니라는 것을 알 수 있다.

사람의 본성은 기본적으로 선하다

그렇다면 유교사상으로부터 경영에 관한 어떤 통찰을 얻을 수 있을까? 하나만 꼽을 수는 없지만 이번 글에서 다루고자 하는 포인트는 유교에서 말하는 성선설이다. 유교는 사람의 본성은 기본적으로 선하고, 사람의 본성이 발휘되도록 하면 그것이 올바른 길이라고 말한다. 이러한 생각은 대학의 삼강령(三綱領)에 잘 나타나 있다. 대학의 삼강령 중 첫 번째와 두 번째 강령은 '본래 밝은 덕을 더욱 밝히는 것(明明德, 명명덕)', '백성을 새로이 하는 것(新民, 신민)' 혹은 '백성을 친애하는 것(親民, 친민)'이다. 이에 따르면, 본래 밝은 덕은 모든 인간이 타고나는 것이며, 이것

을 더욱 밝히는 것이 대학(大學)의 길이다. 또 하나의 길은 본래의 밝은 덕을 타고난 백성이 그것을 더욱 발휘 수 있도록 가꾸어 주는 것(新 혹은 親)이다. 이로부터 얻을 수 있는 시사점은, 경영자의 역할은 직원들이 본래 밝은 덕을 가지고 있음을 받아들이고 이를 더욱더 발휘할 수 있도록 하는 데 있다는 것이다.

본래 타고나는 밝은 덕과 중용

이러한 생각은 중용에서도 드러난다. 중용은 '하늘이 명한 것을 성(性)이라 하고 성에 따르는 것을 도(道)라고 하고, 도를 닦는 것을 교(教)라 한다(天命之謂性 率性之謂道 修道之謂教, 천명지위성 술성지위도 수도지위교)'는 구절로 시작한다. 이 구절은 영화 '역린'에서도 인용되는 구절로, 인간이 본래 밝은 덕을 타고난다는 생각이 잘 반영되어 있다. 성(性)이란 하늘이 정한 것이고, 이것에 따르는 것이 도(道)라는 말은 본래 가진 덕을 더욱 밝힌다는 생각과 일맥상통한다. 책의 제목인 중용은 현대인들이 흔히 생각하는 두 가지 극단의 적절한 합의를 의미하는 것이 아니라, 이상적인 올바른 길인 성에 따르는 것을 고집하는 것을 의미한다. 그리고 중용은 인간의 본래 모습이므로, 인간이 본래의 모습을 잘 발휘하도록 하면 중용은 성취되는 것이다.

앞선 내용을 요약하면, 경영자는 자신의 본래 밝은 덕을 밝히고, 부하직원들이 가진 밝은 덕이 잘 발휘되도록 해야 한다. 자신을 포함한 모든 사람들이 본래 밝은 덕을 가지고 있음을 인지하고, 이를 더욱더 밝혀나가는 과정이 경영이라는 것이다. 이렇듯, 유교는 경영자의 역할과 경영자가 해야 할 일을 제시하고 있다. 이 생각들은 다소 추상적이지만 경영자로 하여금 경영의 방향과 그 큰 그림을 그릴 수 있게 해준다는 점에서 의미 있다고 할 수 있다.

참고문헌

- **이기는 정주영 지지 않는 이병철**, 박상하(2009)
- **CEO 공자에게 길을 묻다 : 유학으로 배우는 가치경영**, 한국국학진흥원 국학연구소(2013)
- **대학 : 인간의 길을 열다**, 윤홍식(2005)
- **양심이 답이다 : 양심혁명**, 윤홍식(2014)



BOOK REVIEW



『엘론 머스크, 대담한 도전』 -다케우치 가즈마사

한 벤처 기업의 CEO가 우주로 로켓을 쏘아 올려 머지않은 미래에 인류를 화성에 이주시키겠다고 호언장담한다면? 고급 스포츠카의 대명사 '포르쉐'보다 빠른 전기자동차를 만들겠다고 발표한다면? 혹시 당신은 불가능하다고, '미친' 혹은 '괴짜'라고 생각하고 있지는 않은가. 여기 그 불가능에 도전하는 한 남자가 있다. 민간 최초로, 그것도 NASA의 로켓 개발비의 1/10의 비용으로 로켓을 쏘아 올려 국제우주정거장과 도킹에 성공한 우주로켓기업 스페이스X(SpaceX)와, 포르쉐(Porsche)보다 빠른 전기자동차인 '로드스터'를 만드는 테슬라(Tesla)의 창업자이자 CEO, 태양광발전기업인 솔라시티(SolarCity)의 최대주주이자 회장인 엘론 머스크의 이야기다. 그는 세계 1위 인터넷 결제서비스 회사인 페이팔(PayPal)의 공동 창업자로, 페이팔을 이베이(eBay)에 매각하여 억만장자가 된 후, 앞으로 무엇을 할지 고민하며 다음과 같이 말한다. "인류에게는 두 가지의 큰 위험이 있다. 첫째, 지구라는 행성에 묶여 있다. 지구라는 행성의 한정된 자원만 사용하는 인류가 더욱 번영하려면 우주로 나가야 한다. 둘째, 에너지 위기가 다가오고 있다. 우리가 다른 행성(화성)에 나가 살기 전에 에너지 문제를 해결하기 위해서는 전기차 개발과 그 전기차를 충전할 태양열 발전 프로젝트가 필요하다."

영화 <아이언맨>의 주인공 '토니 스타크'의 실제 모델, 제2의 스티브 잡스(일부에서는 스티브 잡스를 이미 뛰어넘었다고 평가하기도 한다), 고정관념과 불가능에 도전하는 천재이자 괴짜 경영인, 엘론 머스크. 그의 도전과 열정을 소개하는 이 책은 경영대학인들에게 새로운 영역에 도전하기 위한 용기와 의지를 주기에 충분할 것이다.

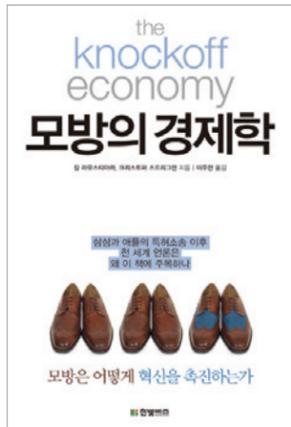
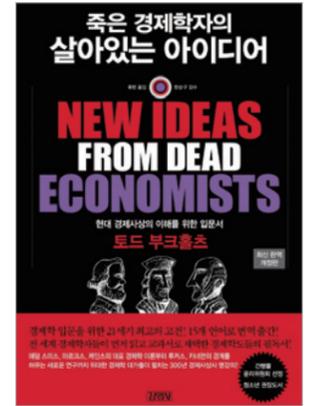
경영공학 14 박지용

『죽은 경제학자의 살아있는 아이디어』 -토드 부크홀츠

경제학자 및 정치철학자가 가진 아이디어의 힘은 옳고 그름을 떠나 일반적으로 이해되는 것보다 훨씬 강력하다. 세계는 그 아이디어들이 움직여나간다. 선용이 되든 악용이 되든 궁극적으로 위험한 것은 아이디어이지 사리(私利)가 아니다. - 존 메이너드 케인스의 <일반이론> 중에서
위와 같은 케인스의 말이 아니더라도, FRB(Federal Reserve Board of Governors or Board of Governors of the Federal Reserve System: 연방준비제도이사회)의장 한마디에 세계 주식시장이 휘청하는 모습 등을 보면 현대에 경제학자가 얼마나 세계에 큰 영향을 미치고 있는지 느낄 수 있다. 이 책은 이렇게 우리 삶에 알게 모르게 큰 영향을 미치는 경제사상의 역사를 비교적 쉽게 알아볼 수 있는 길이 되고 있다. 이 책에서는 애덤 스미스부터 시작된 경제학의 역사를 각 시대를 대표하는 경제학자를 하나씩 짚고 넘어감으로써 명쾌하게 설명해 주고 있다. 비단 딱딱한 경제학 이론에 대한 지식뿐 아니라 당대의 주요 문제에 대한 경제학자들의 놀라운 통찰력, 생각하는 방식과 그들 사이의 논쟁을 보며, 요즘 사회적 이슈들에 대해 스스로 질문을 던지고 어떤 생각을 하는지 영감을 얻을 수 있는 점도 큰 장점이다.

시중에 '~~경제학'이라는 단어로 끝나는 책을 많이 볼 수 있다. 현대의 어떤 특정 주제에 대하여 경제학적 생각을 풀어 쓴 책이 대부분이다. 하지만 교과서에서나 배울 수 있는 저명한 경제학자들의 정통 경제이론들을 한 권으로 손에 잡아볼 수 있는 책은 이 책이 유일하지 않을까 싶다.

경영공학 14 박근우



『모방의 경제학』 -칼 라우스티아라, 크리스토퍼 스프리그먼

삼성과 애플의 특허소송은 IT와 경제에 관심이 없는 사람들도 뉴스를 통해 들어보았을 것이다. 하지만 태양 아래 새로운 것은 없다는 말처럼 모조품과 베끼기는 역사적으로 시장의 성장과 기술의 혁신에 공헌해왔다. 지적재산권 분야의 세계적 권위자인 저자는 역설적으로 베끼기가 혁신을 이끌어온 분야들을 소개해오며 특허법과 지적재산권이 때로는 혁신을 후퇴시키고 있다는 새로운 관점을 제공한다. 삼성전자의 특허공시를 이해하지 못해도 버거킹의 빨간 의자에는 와퍼버거의 익숙함을 느낀다면 우리는 지적재산권의 세계에 앉아있다고 할 수 있다. 이 책은 상표법과 트레이드드레스, 특허법에 대한 지식이 없어도 세세한 일화와 예시들을 통해 가볍게 읽을 수 있다. 패배한 상대의 작전을 훑치는 미식축구 감독, 남자들은 영원히 구분하지 못할 명품 옷과 '짜퉁' 브랜드, 훗친 개그를 사용하는 동료를 응징하는 유쾌하지 못한 코미디언의 사례들을 읽어나가면서 독자들은 혁신이라는 단어에 대한 새로운 시각을 얻을 수 있을 것이다. 비전공자도 즐겁게 읽을 수 있는 책이지만 경제나 경영학적 이론도 틈틈이 등장하기에 수업 때 배웠던 내용을 다시 한 번 사례에 적용해볼 수도 있다. 오늘도 혁신적인 연구를 위해 연구실에서 밤을 지새우는 대학원생도 새로운 사업 아이템을 기획하느라 스테디룸의 불을 밝히는 학생들도 잠시 논문과 케이스를 내려놓고 이 책을 읽어보는 것은 어떨까? 다만 우리는 출처를 꼭 명시해야 한다는 점을 기억하자.

경영공학 박사 박규홍

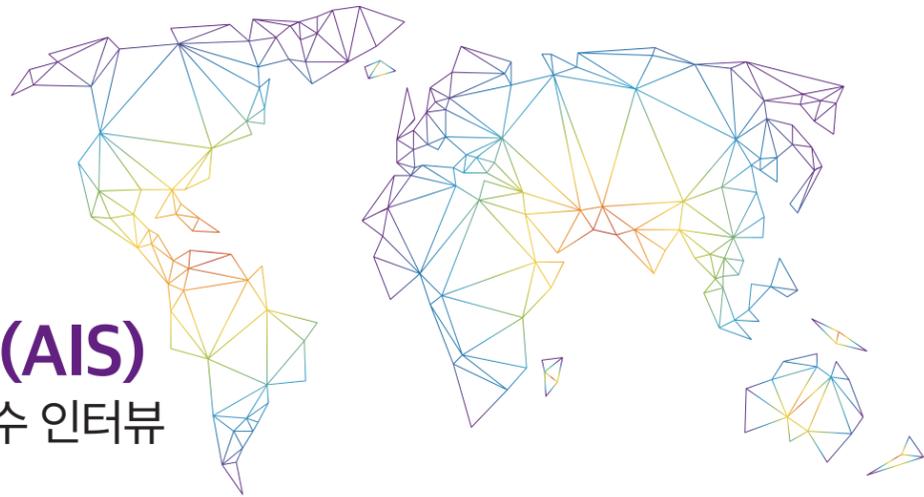
『플랫폼, 경영을 바꾼다』 -최병삼, 조원영

우리는 구글, 애플, 아마존, 페이스북의 혁신적인 성과로 '플랫폼'이라는 거대한 생태계에 주목하기 시작했다. 여기서 플랫폼이란 검색엔진, 운영체제, 앱마켓, 거래시스템, SNS뿐 아니라 모든 산업 전반에 적용시킬 수 있는 '다양한 제품이나 서비스를 제공하기 위해 사용하는 토대'라 할 수 있다. 이 책은 이러한 플랫폼 사업을 추진해 나감에 있어서 경영자가 직면하게 되는 19가지의 문제에 대해 제시하고 그에 대한 대응책을 다루고 있다. 특히 ICT산업과 일반 산업, 기업 등 다방면의 영역에서 플랫폼 전략을 효과적으로 추진하여 성공한 사례나 이를 적절히 발휘하지 못한 실패한 사례를 중심으로 미래의 성공전략에 대해 고민해보고 있다. 또한 이 책은 플랫폼 사업의 추진과정인 5단계 '발굴, 도입, 성장, 강화, 수확'으로 나누어 핵심 문제와 대응책을 제시하고 있다. '안나 카레니나 법칙'처럼 각 단계별로 어떤 문제를 고려할지, 어떤 대안을 마련할 것인지 종합적인 점검만이 성공을 이끌 수 있는 힘이기 때문이다. 특히 이 책은 플랫폼은 단순히 소수 글로벌 ICT기업의 전유물이 아니라 TV, 자동차, 기계, 로봇, 금융 등 산업간 융합 분야로 그 영역이 확장되고 따라서 보편화될 것임을 강조한다. 또한 이를 통해 무한한 경쟁 공간으로 인해 플랫폼이 전체 시장을 주도하는 체제에서 다수 플랫폼이 공존하는 다원화된 경쟁 양상을 보일 것이라 전망한다. 이러한 미래의 플랫폼 시대를 열기 위해서는 기술 트렌드, 소비자 니즈를 파악하여 산업과 경쟁의 역할을 전망하고, 플랫폼의 지속적인 성장을 위해 생태계의 작동원리를 잘 이해해야 할 것이다. 이로써 새로운 플랫폼 경영의 무궁한 발전을 기대해 본다.

경영공학 14 한예지



*이 책의 저자인 최병삼, 조원영 씨는 KAIST 경영대학 경영공학부 박사과정 졸업생이다.



한국인 최초, 세계정보시스템학회(AIS) 학회장으로 선출된 이재규 교수 인터뷰

지난 5월, KAIST 경영대학 이재규 교수가 한국인 최초로 세계정보시스템학회(Association of Information System, AIS) 학회장으로 선출되었다는 소식이 언론을 통해 전해졌다. AIS는 99개국의 4,000명의 회원으로 구성된 경영정보학 분야 세계 최대의 학회이다. 한국인 최초로 세계 최대 학회의 학회장으로 선출되었다는 점에서 이재규 교수는 한국 학계 위상뿐 아니라 아시아 학계의 위상을 높였다는 평을 받고 있다. Frontier에서도 이 기쁜 소식을 놓치지 않고 발 빠르게 찾아가 이재규 교수의 차기 AIS 학회장으로서의 포부를 들어보았다.



Q 한국인 최초로 세계정보시스템학회(Association of Information System, AIS) 학회장으로 선출되신 것을 축하드립니다. AIS에 대한 간략한 소개를 부탁드립니다.

정보시스템 분야에는 우리나라 차원에서 한국경영정보시스템학회와 같은 학회가 있지만 세계를 아우르는 차원에서 AIS가 있어요. AIS는 99개국의 4000명의 회원으로 구성된 학회이고 사무국은 미국에 있습니다. AIS의 대표적인 국제학술대회는 ICIS입니다. 아시아에서는 상하이에서 2011년에 개최된 것이 최초였는데, 2017년에 한국에서 개최되도록 유치를 한 상황입니다.

Q 어떠한 경로로 AIS 학회장에 선출되셨는지 궁금합니다. 선출되신 소감은 어떠하신지요?

AIS 회장은 회원들의 직접 선거로 선출합니다. AIS 회장의 선출은 세계를 세 개 지역으로 나누어 순환적으로 회장을 선출합니다. 이번에 아시아 태평양 지역에서 회장을 선출하게 되는 순서인데 우리나라에서 회장이 최초로 선출된 것입니다. 한국의 MIS 학자들의 국제적 연구 활동이 성장하면서 한국에서도 회장이 선출될 수 있는 기반이 형성되었어요. 제가 선출된 것보다 한국 학자가 선출된 것을 한국 학계의 경사로 인식하고 있습니다.

Q 한국인 최초라는 의미 있는 선출인 만큼 앞으로 계획하시는 일도 많을 것 같습니다. 차기 AIS 학회장으로서 이루고자 하시는 포부는 무엇인지요?

AIS에는 지켜가야 할 전통이 많이 있습니다. 국제 학술대회 및 학술활동의 학문적 수월성을 더욱 발전시키는 것이 첫 번째의 직분입니다. 그러나 AIS가 새롭게 시도해야 할 일도 있습니다. 학문과 산업현장의 괴리를 좁히는 것이 중요한 역할입니다. 공학에서도 논문만 쓰고 현실 문제를 해결하지 못하고 있다고 우려하는데, 경영학 분야에서도 이 문제가 중요하게 대두되고 있습니다. 과학적 문제 해결 방법보다 더 중요한 것이 무엇이 중요한 연구주제인가를 선정하는 것입니다. 이 문제에 대해서 연구철학을 정립하고자 합니다.

Q 지금 이 자리에 오시기까지 이재규 교수의 발자취에 대해 듣고 싶습니다. 저는 KAIST에서 산업공학과 석사 1회 졸업생으로서 경영정보시스템 분야로 박사학위를 받고 1985년도에 KAIST 교수로 부임했습니다. KAIST의 우수한 학생들과 인공지능을 이용한 경영의사결정모델 개발, 전자상거래 환경에서의 의사결정 지원 문제 등에 대해서 연구를 하면서 아시아 태평양 지역의 학술대회 PACIS의 설립과 성장에 기여한 것이 동료 학자들과의 신뢰가 형성된 계기가 되었습니다.

Q 교수님께서 연구하시는 분야에 대해 간략히 설명 부탁드립니다.

제가 KAIST의 교수로 부임한 것이 내년이면 30년입니다. 학문적 주제는 대개 10년에 한번씩 변신이 필요합니다. 사회적 관심사가 변화하기 때문이지요. 처음 10년은 인공지능의 응용, 두 번째 10년은 전자상거래 연구, 마지막 10년은 에너지 환경 문제를 해결하기 위한 녹색경영의 연구에 집중하고 있습니다. 최근 기후변화와 에너지, 물, 자원의 고갈은 지구적 난제입니다. 이 문제를 지혜롭게 해결하는 국가는 계속 성장을 할 수 있을 것이고, 그렇지 않은 국가는 성장의 한계에 부딪치게 되어 있습니다. 기업도 마찬가지입니다. 그래서 KAIST 경영대학에 녹색성장대학원을 설립하였고 녹색경영과 녹색기술과 녹색정책이 융합된 교육과 연구를 수행하고 있습니다. 탄산가스 배출의 세계적 규제가 심해질수록 기업은 녹색경영의 해법을 준비해야 할 것입니다.

Q 앞으로 교수님께서 달성하고자 하시는 삶의 목표, 비전은 무엇인지요?

교수로서 지식을 탐구하고 논문을 남겼지만 논문은 낙엽과 같다는 생각이 들어요. 나무가 성장하기 위해서는 잎이 필요하지만 시간이 지나면 낙엽이 되지요. 그러나 그 낙엽 덕분에 나무는 성장합니다. 제자들이 그 나무입니다. 훌륭한 제자들이 성장하는 것이 가장 큰 보람입니다. 삶의 목표는 지식의 양 보다는 참 지혜를 얻고 실천하는 것입니다. 우리에게 생명을 주신 하나님은 많은 욕망의 성취보다 사람을 사랑하는 삶을 살도록 가르치십니다. 학문적 지식과 신앙적 지혜가 융합된 지식체계를 정리하여 후진들에게 전해 주고 싶습니다.



Q 제자를 나무로 표현하신 것이 굉장히 인상 깊습니다. 공부하는 제자를 위해 조언의 말씀 부탁드립니다.

훌륭한 학자가 되려면 자신의 소명감을 갖는 것이 정말 중요합니다. 소명감은 야심과 달라요. 야심은 자신을 드러내려고 하는 것이고 소명감은 다른 사람 그리고 우리 사회를 위하고자 하는 마음입니다. 자기중심적으로 자신의 지식을 뽐내기 위해서 학문을 하면 다른 사람들에게 그 가치가 잘 전달되지 않습니다. 우리 학생들이 사회를 위해 연구하는 학자가 되었으면 좋겠습니다.

Q 마지막으로 KAIST 경영대학의 가족에게 전하고 싶은 말씀이 있으신가요?

우리나라에 KAIST와 같은 국제적 수준의 대학이 있다는 것은 정말 다행입니다. KAIST 경영대학에 긍지를 가지고 있습니다. 그러나 KAIST 경영대학이 가야 할 길은 멀니다. 교육과 연구의 후발국가인 우리나라 학자는 영어로 된 논문을 미국에서 인정하는 최고 학술지에 게재하는 것이 생존 조건으로 되어 있습니다. '이 과정에서 인정받아야 국제적 학자다'라고 여기는 풍토 때문입니다. 그러나 이런 학문은 진정한 학문이라기보다 자신이 인정 받으려는 생존전략 수준에 지나지 않습니다. 우리나라의 문제를 생각하고 이 문제를 해결하여 한국의 경영 문제를 해결할 때 비로소 KAIST가 세계 최고의 대학이 될 수 있을 것입니다. 그렇게 되려면 한국의 기업과 사회가 세계 최고가 되어야 합니다. 한국의 기업이 세계 최고가 되는 데 기여하는 한국의 경영학이 발전하기 바라며 KAIST 경영대학이 이 역할의 선봉이었다고 평가되기 바랍니다.



변석준 교수 Lab 소개

- 수학적 테크닉과 시장을 뚫어보는 직관으로 파생상품 시장을 분석하는 금융공학 및 경제 연구실 소개

KAIST 경영대학에 존재하는 연구실은 각자의 특징과 개성을 가지고 있다. 그 중에서도 독특하고 유니크한 통일성을 가지고 있는 연구실이 있으니, 바로 경영공학 금융분야의 '금융공학 및 경제 연구실'이다. 영어이름인 Financial Engineering and Economics Lab(FEEL) 만큼이나 느낌 좋은 이 연구실에 대해 살살이 파헤쳐보기로 하자.

08:00 | 아침의 정적을 깨고 한 명의 학우가 연구실의 문을 열고 불을 밝힌다. 대표적인 아침형 인간인 노태용 학우는 매일 아침운동으로 테니스를 즐기며, 각종 스포츠에도 관심이 많다. 그의 책상에는 현재 보고 있는 논문들과 여러 수식들과 복잡한 계산들이 쓰여 있는 종자들이 있어 언제나 역동적이다.

09:00 | 현재 연구실 내 유일한 전문연구요원인 전병현 박사과정 학우와 연구실 박사과정 2년차 정현식(필자) 학우가 랩으로 들어온다. 전병현 학우는 최근에 4주 훈련을 다녀온 흔적으로 아직도 머리가 째다. 모두 불평했던 것과는 다르게 즐겁고 유익한 경험이었다고 회상하는 그의 말에서 깔끔하고 조직적인 성격을 알 수 있다. 실제로도 그의 책상은 놀라우리만치 깨끗하게 정돈되어 있다.

10:00 | 이윽고 다른 박사과정 학우들이 모두 도착하고, 올해 연구실 신입생 고지훈 석사과정 학우가 도착했다. 아직 랩에 들어온 지 얼마 되지 않아 생활의 이모저모를 배워가고 있는 중이며, 내년이면 랩 전반의 실무를 책임질 중요한 인재다. 방학 중에도 공부할 것을 스스로 찾아 열심히 공부하는 것을 보니, 벌써부터 랩에서 좋은 점들을 많이 배워가고 있나보다.

11:30 | 식사는 모든 연구실의 중요한 이슈다. 뭘 먹을지 결정하는 일은 어려운 축에 속하지만 랩의 '미식가'로 통하는 전병현 학우의 적극적인 의견에 모두가 순순히 동의한다. 뭘 먹고 싶은가에 대한 물음에 '아무거나'라고 대답하지 않는, 아주 든직하고 없어서는 안 될 중요한 존재다.

14:00 | 본 연구실은 일주일에 한번 랩 세미나를 가진다. 구성원이 돌아가며 관심 있는 주제를 선정하여 논문을 발표하면, 질문과 비판을 통해 서로의 의견을 공유하고 발표자도 다양한 관점을 수렴한다. 연구실의 지도교수인 변석준 교수는 본 연구실을 졸업한 박사

로서 누구보다도 연구실 학생들의 입장을 잘 이해해주며, 때로는 교수로서, 때로는 선배로서 학생들에게 정신적인 큰 도움이 되어준다.

17:30 | 각자 연구를 하다가 저녁시간이 되자 교수님께서 랩 회식을 제안하신다. 본 연구실은 특히 교수님과 함께하는 저녁식사가 자주 있다. 랩 구성원들은 어떤 이유에서인지 많은 공통점을 가지고 있는데, 술을 즐겨하지 않고, 본교 학사 출신에, 식사를 할 때도 메뉴 선정에 있어서 자신의 의사보다 다른 사람의 의사를 더 존중해주는 것이 특징이다. 이러한 공통점 덕분에 랩이 문제없이 '잘 굴러갈' 수 있는 것이 아닐까.

19:00 | 연구실의 구성원들이 끄는 금융공학 및 경제 연구실의 가장 큰 장점은 '연구실의 구성원과 졸업생들'이다. 특히 김다혜 박사과정 학우는 친절하고 상냥할 뿐만 아니라 무엇을 물어봐도 모르는 게 없어서 후배들에게 항상 감사한 존재다. 모르는 것들이 끊임없이 발생하는 박사과정에서 서로 궁금증을 해결하고 도움을 주고받을 수 있는 존재가 있다는 것은 정말 강력한 장점임에 틀림없다. 또한 재학생들은 연구실 졸업생들과도 늘 교류하고 있다. 조항준 박사과정 학우는 최근 프로젝트를 마치고 논문 디펜스를 준비하고 있는데, 졸업 후 진로를 알아보는 과정에서 기업 혹은 연구소에 진출해 있는 선배들의 도움을 많이 받고 있다고 한다. 또한 교수를 꿈꾸고 있는 박사과정 학생들은 교수가 된 선배들과 지속적으로 연락을 주고받으며 유익한 정보를 얻고 있다. 연구실 후배들 입장에서는 이러한 선배들이 있다는 점이 든든할 수밖에 없다.

24:00 | 자정이 훌쩍 넘어서까지 김준식 박사는 연구실에서 연구를 하고 있다. 변동성을 통한 예측과 정확성을 주제로 올해 졸업한 김준식 박사는 시간강사를 하며 본교 금융공학 연구센터에서도 연구원으로 활동하면서, 랩 후배들에게도 도움을 주고 있다. 아침부터 밤까지 공부와 연구의 열기가 식지 않는 금융공학 및 경제 연구실의 일상은 학생들로 하여금 자칫 막막하고 괴로울 수 있는 박사과정을 잘 해낼 수 있도록 도와주는 에너지가 된다.



왼쪽부터 김준식, 노태용, 조항준, 고지훈, 김다혜, 전병현, 변석준(지도교수), 정현식

미니 인터뷰 파릇파릇한 2014년 신입생 고지훈

Q. 어떤 이유로 본 연구실을 선택하게 되었는지?

A. 입학하기 전부터 알던 선배도 있었고, 성격이나 연구 분야 등이 제가 학부 때 전공했던 분야랑 잘 맞는 것 같아서 지원하게 되었고 들어와 보니, 선배들도 랩 생활도 생각했던 것보다 더 좋아서 아주 만족스러워요.

Q. 앞으로의 계획이 어떻게 되는지?

A. 지금 연구실 선배들이 모두 석·박사 통합과정으로 박사를 일찍 시작했는데, 저도 박사과정에 진학할 생각이 확고해서, 이번 여름에 석·박사 통합과정에 지원할 예정으로, 원서를 준비하고 있고 더불어 영어 공부도 하고 있습니다.

Q. 본인이 생각하는 연구실의 장점은?

A. 먼저 물리적인 장점으로는 개인별로 주어진 컴퓨터와 연구실 책꽂이에 책이 아주 많다는 점이에요. 관심 있는 분야를 공부하기 위해서는 어떤 책을 봐야 하는지도 막막하고 그 책을 구하기도 번거로운데, 연구실 책꽂이에 책이 많이 있어서 관심 있거나 궁금한 부분을 찾아보는 데 수월해서 좋아요. 또한 재학 중인 선배나 졸업한 선배들에게 언제든지 궁금한 점을 물어볼 수 있고, 자유로운 분위기에 다들 친절해서 정말 좋아요.



최근 지도교수와 졸업생 재학생이 모두

모인 스승의 날 행사에는 다른 일정으로 인해 참석하지 못한 졸업생을 제외하고 20여 명의 졸업생 재학생들이 모였다. 교수, 연구소, 증권사, 은행, 자산운용사 등에 다양하게 진출한 선배들과 이야기를 나누며 밝은 미래를 꿈꾸는 기분 좋은 상상을 한다. 선배들과 이야기를 나누다보면, 좀 더 열심히 해야겠다는 동기부여가 저절로 된다. 오늘도, 선배들의 흔적이 고스란히 남아있는 연구실은 후배들에게 좋은 모범이 될 수 있도록 노력하는 학생들의 학구열로 채워진다.





KAIST 경영대학 동문만 가질 수 있는 평생 메일 계정 30G

- KAIST 경영대학에서는 구글 시스템을 기반으로 평생 사용할 수 있는 KAIST 경영대학 동문메일 계정을 제공한다.
 - KAIST 입학과 동시에 Portal에 등록하는 ID로 졸업 이후까지도 사용할 수 있게 되는데, 경영대학 동문의 경우 포탈ID@business.kaist.edu 계정을 자동 부여 받게 된다.
- *일반 구글 사용자들에게 제공되는 무료 계정은 15G(추가용량은 유료), 경영대학 동문메일 계정은 무료 30G!!
- KAIST 경영대학 동문계정으로 모든 구글 서비스를 이용할 수 있으며, 모바일 연동 역시 가능하다.
- 동기간 그룹 주소록 생성도 가능하므로, 이메일 기반의 동기간 자료 공유도 한 번의 클릭으로 가능해 한층 손쉬워진다.

접속방법: <http://gmail.google.com/>
 모바일 설정: Gmail APP에서 계정추가
 ID, PW: 보안을 위하여 Find People에 등록된 이메일 계정으로 개별 안내
 관련문의: helpdesk@business.kaist.edu



경영대학 동문만의 자부심을 누리세요

경조사 지원, 아래 안내를 따라 신청해 주시면 됩니다.

- 안내 서비스** 경조사 관련 이메일, 홈페이지, 문자 안내 서비스를 원하는 동문 범위까지 제공 (동문 전체, 해당 전공, 해당 학번 등)
- 근조기 서비스** 동문 및 동문 가족상을 당한 경우 장례식장으로 근조기를 발송하며, 실비가 청구됩니다.
- 화환 서비스** 결혼식, 장례식, 개업식 등 경조사에 화환을 발송하며, 실비가 청구됩니다.

※참고 www.business.kaist.ac.kr/alumni > News&Event > Alumni Service

문의: 대외협력실 정나래(02-958-3082, nrjung@business.kaist.ac.kr)



교정에서 다시 쌓은 우정 Techno MBA 2007



밤마다 통닭을 뜯으며 쌓아 온 KAIST 서울캠퍼스로 다시 걸음을 향하는 마음은 왠지 설레었다. 소개팅녀를 두 번째 만나러 가는 길 같았다고나 할까. 질푸른 밤이 훨씬 친숙했던 그 2년간의 시간 동안 쌓아 온 우정이, 졸업 후 5년 동안 정기적으로 만나오면서 더 깊어졌다는 것을 새삼 느낄 수 있었다. 교정의 나무와 잔디가 이토록 푸르렀는지, 햇살이 이토록 눈부셨는지, 그때는 미처 몰랐었는데 말이다.

5년 만에 리모델링된 강의실에 들어서니, 나도 모르게 그 익숙한 편안함에 가슴 한 칸이 따뜻해졌다. 학교에서 준비해 준 달콤한 Welcome Candy를 하나 입 속에 까 넣으며 칠판을 향해 의자를 당겨 앉아 보았다. '아, 그렇게 열정을 불태울 수 있는 시간이 또 올까?' 새삼 잠자고 있던 학구열이 어디선지 모르게 웅숭웃쳐 올랐다.

친구들이 하나, 둘, 강의실로 들어왔다. 하나같이 활짝 웃으면서, 역시, MBA에서 얻은 가장 소중한 자산이 바로 이들이다. 얼굴만 봐도 웃음이 지어지는 이 사람들. 한민희 학장님과 이지환 교수님도 반갑게 찾아주셨다. 우리는 동그렇게 마주앉아 그간 자신에게 있었던 일들과 전 세계에 흩어져 활약하고 있는 동문들의 소식들을 공유하면서 이 엄청난 사람들이 하나로 뭉쳤을 때 얼마나 강력한 시너지가 생기는지 눈앞에서 확인하면서 더욱 우리 KAIST 테크노MBA 동문이란 사실에 자긍심마저 느껴졌다. 그 동안 삶의 굴곡을 넘김없이 이겨낸 동기들의 이야기에 벅찬 감동도 느끼면서 말이다. 바쁜 일상에서 잠시 벗어나 서로의 이야기를 들으며, 서로에게 인생을 배우고, 서로의 존재로 소중함을 깨닫는 귀중한 시간에 감사하게 되는 시간이었다.

