

인세

[IP世]; IP세상, 세상을 세움

2011년 11월호 [통권 제11호]

특집 칼럼

이창호 박사의 생각에너지,
미래경영을 논하다

영재 칼럼

가정에서 감싸안기

심리·정서 칼럼

적응적 완벽주의, 부적응적 완벽주의(2)

발명·지식재산 칼럼

다시 생각하는 문제와 문제해결

역량 칼럼

자기주도적 학습능력

CONTENTS

특집칼럼	이창호 박사의 생각에너지, 미래경영을 논하다	03
센터칼럼	영재 칼럼 [알 수 없는 우리아이 4] 가정에서 감싸안기	06
	심리·정서 칼럼 적응적 완벽주의, 부적응적 완벽주의 (2)	08
	발명·지식재산 칼럼 다시 생각하는 문제와 문제해결	10
	역량 칼럼 [1.자기개발능력] 자기주도적 학습능력	12
교육원 소식	KAIST IP영재기업인교육원 소식	14
	POSTECH 영재기업인교육원 소식	15



많은 사람들이 성공을 꿈꾸고 희망한다.
나에게 있어 성공이란 끊임없는 실패와 자기 성찰을 통해서만 달성되었다.
실제로 성공은 당신의 일에 있어서 99%의 실패에서 비롯된 단 1%를 말한다.



헨리 포드(1863.7.30~1947.4.7)

미국 디트로이트 출생, 포드 자동차 회사의 창설자

수기 공모 및 의견 수렴

〈앞세〉와 함께 나누고 싶은 글을 차세대영재기업인센터로 보내주십시오. 〈앞세〉에 대한 의견이나 기사에 대한 아이디어 또한 환영합니다. 채택되신 분께는 소정의 상품을 드립니다. 독자 여러분의 많은 참여 바랍니다.



수기 분량 : A4 용지 한 페이지

접 수 처 : 차세대영재기업인센터 박기문 전문위원

tel. 02)3459-2743, email. kmpark@kipa.org web : www.ip-gifted.org/cgye

앞세 November 2011 Vol. 11

발행일 2011년 11월호(통권제11호) **주관기관** 특허청 **발행처** 한국발명진흥회(서울시 강남구 테헤란로 131 한국지식재산센터 (우) 135-980)

발행인/편집인 김 광 림 **인쇄처** 서울플리컴 (02)783-0778 **인쇄** 2011년 11월 18일 **발행** 2011년 11월 18일

「한국발명진흥회 차세대영재기업인센터 뉴스레터 앞세」※ 본지는 한국도서접지윤리위의 실천요강을 준수합니다. 본지에 게재된 기사와 본회의 견해는 다를 수도 있습니다.

이창호 박사의 생각에너지, 미래경영을 논하다

‘균형’ 속에 숨어있는 ‘협상의 포인트’를 찾아라



‘협상’이란 단어를 접할 때, 가장 먼저 떠오르는 생각은 ‘쌍방 간의 힘겨운 줄다리기’나 ‘경쟁하는 것’이라는 다소 부정적인 측면이 강하게 자리합니다.

실제 협상을 바탕으로 세계경영연구원(IGM)이 국내 기업 CEO 101명을 대상으로 우리 정부의 협상 능력을 조사한 결과, 국내 기업 최고경영자(CEO) 10명 중 9명은 정부의 협상 능력을 보통 이하로 평가하는 것으로 나타난 바 있습니다.

위의 조사결과를 좀 더 세부적으로 살펴보면, ‘잘한다’고 응답한 비율이 11%에 그쳤으며, ‘보통’이라고 응답한 비율이 48%로 가장 많았고 ‘못함’과 ‘매우 못함’은 각각 31%와 11%로 집계됐습니다. 매우 잘한다는 답변에 대해서는 단 한 명도 없었습니다. 정부의 협상 능력 중 가장 취약한 부분에 대해서는 53%가 ‘대국민 갈등 조정’을 꼽았습니다.

한편 정부가 잘하는 협상 분야를 묻는 질문에 59%는 ‘특별하게 강한 협상 분야가 없다’고 답한 CEO들은 정부가 협상력을 높이기 위해서 협상전문가 육성, 정책의 일관성 유지, 대국민 소통 등의 노력이 필요하다고 응답한 것으로 집계됐습니다. 그렇다면 이쯤에서 협상의 올바른 이해와 바람직한 협상 방법에 대해 살펴해보겠습니다.

현대사회에서의 협상의 정의

협상에 대한 최근의 연구결과에 의하면, 협상의 성질

과 특징을 중심으로 크게 세 가지로 정의하고 있습니다. 첫 번째는 바로 협상을 ‘과학’이라고 보는 관점입니다. 이 관점은 협상력이 과학의 발전에 따라 변화할 수 있는 것으로 봅니다. 이를테면 세계 수영의 발전사를 살펴볼 때, 그 기록단축의 이면에 수영복의 발전이 기여하였듯이, 협상도 협상참여자간 협상에 대한 기본 원리와 기술을 잘 배우고 훈련할수록 협상력을 키울 수 있습니다.

두 번째는 협상을 ‘예술’로 보는 관점입니다. 물론 협상은 실리를 목적으로 하고, 특히 눈앞의 이익을 목표로 할 때가 많습니다. 그러나 협상을 하는 주체는 바로 사람이므로 협상의 결과에 협상 참여자들이 서로 충분히 만족해야 진정 성공한 협상이라고 할 수 있습니다. 따라서 협상은 그 목표에 도달하기까지 다양한 의견조율의 과정을 거치고, 종합적인 판단으로 타결되어야 합니다. 그래서 협상참여자간 전체적인 안목을 가지고 협상에 임해야 하고, 여러 복잡한 전략을 세워주기도 면밀한 협상대화를 주고받으며 총체적인 결론을 이끌어낸다는 점에서 종합예술과 다름없다고 할 수 있습니다.

세 번째는 협상을 ‘게임’으로 보는 관점입니다. 예를 들어, 우리가 게임을 즐기려면 게임의 법칙을 알고 지켜야 하듯 협상도 협상의 법칙을 지킬 때, 성공적으로 협상할 수 있습니다. 그리고 게임에서 정당하게 이겨야 승부에 이익이 없듯 협상도 정당하게 타결될 때에야 비로소 서로가 협상의 결과를 인정하고 만족할 수 있습니다.

실패에서 배우는 협상의 원리

협상에서 성공하는 요인이 있다면, 반대로 실패하는 원인도 있습니다. 여기서 중요한 건, 실패 원인을 분석하고, 개선한다면 다음 협상에서 성공할 가능성이 높습니다. 보통 협상에서 실패하는 요인으로 다음 네 가지를 들 수 있습니다. 이러한 실패의 요인을 분석하여 성공하는 협상의 첩경으로 활용해 보겠습니다.

첫째, 협상 준비 부족입니다. 협상에서는 늘 예기치 않은 것들이 발생할 수 있습니다. 철저한 준비만이 그 예외적 상황에서도 당황하지 않고 침착하게 협상에 임하게 할 수 있습니다. 그리고 어느 쪽이 철저히 준비했느냐에 따라 시험도 경기도 게임도 승패가 좌우되는 것처럼 협상도 예외가 아닌 것입니다. 따라서 기본적인 준비와 더욱 철저한 준비가 필요합니다. 협상의 천재가 아니라면 준비하지 못한 자가 협상에서 실패하는 것은 당연지사입니다.

둘째, 협상 참여자가 피우는 고집입니다. 협상에서 고집을 부린다는 것은 자신의 입장을 굽히지 않는다는 것을 의미합니다. 협상에서 중요한 것은 서로의 입장을 이해하고 양보하고 타협하면서 적절한 균형을 찾는 것입니다. 그런데 각자의 고집만을 내세운다면 협상이 결렬될 수밖에 없습니다. 서로 주고받을 때라야 비로소 협상이 성사될 수 있습니다.

셋째, 경직된 사고입니다. 협상에서는 항상 유연한 태도가 필요합니다. 원리와 원칙이 있지만 그것을 융통성 있게 활용할 수 있는 실력이 필요합니다. 왜냐하면 협상에서는 변수가 늘 상존하기에 그 변용에 맞추어서 협상타결 할 수 있는 수준이 필요하기 때문입니다. 누군가 이기고 지는 경기가 아니므로 권투경기처럼 치고받는 것이 아니라 공놀이처럼 주고받는 것이 되어야 합니다. 그러기 위해서는 상대가 던진 공을 여유롭게 받을 수 있는 실력이 필요하며, 받을 수 있는 위치로 움직여지는 것은 자연스러운 현상이 됩니다. 경직된 사고는 협상을 미미하게 만들고 대치정황으로 만듭니다. 남들에게 유약하게 보일지라도 얻어 낼 수 있는 것이 있다면 협상하는 것이 좋은 방법입니다.

넷째, 감정에 휘둘립니다. 협상에서 감정은 매우 중요한 요소입니다. 호의적이고 친밀한 협상일수록 협상

진행이 원만합니다. 그러나 노련한 협상가 일수록 협상에서 감정에 끌려 다니지 않습니다. 협상을 하는 목적은 상대방과 유쾌한 감정을 교류하는 것이 아닙니다. 서로 입장 차이를 좁히고, 이해관계의 균형을 찾아 기대한 이상으로 성과를 얻어내는 것입니다. 자칫 화기애애한 분위기에 이끌려 자신의 요구를 제대로 전달하지 못하거나 반대로 상대방의 감정적인 연사에 똑같이 감정적으로 대응한다면 뜻대로 협상을 이끌어갈 수 없게 됩니다.



성공하는 협상, 그 뒤에 숨겨진 ‘균형의 힘’

우리가 게임이나 경기를 관전할 때, 하나하나한 경기를 보는 것만큼 재미없는 것이 없습니다. 안 봐도 뻔하고 승부의 예측이 가능한 게임의 경우 흥미를 가질 리 만무합니다. 그러나 예측불허의 경기가 진행되면서 시소게임이 되거나, 용호상박의 모습을 보이면, 경기 내내 시종일관 손에 땀을 쥐며 몰두하며 보게 됩니다. 그리고 그렇게 끝난 경기는 우리가 응원한 쪽이 지게 되면 아쉬움이 남을 지라도 선전한 것에 대해서는 박수를 치고 환호하게 됩니다. 협상에서도 이와 마찬가지로

협상에서 그 결과의 기로기가 미리 정해져 있다면, 협상자들에게 흥미를 주지 못합니다. 어느 정도는 힘에 있어서 협상자간에 균형이 이루어져야만 멋진 협상game을 만들어 갈 수 있으며, 그 결과 서로가 만족스러운 결정을 얻게 됩니다.

이처럼 협상의 배경에서의 힘이라는 말은 협상을 주도하는 협상력을 말합니다. 한쪽에서 힘을 과도하게 행사하면 반대편에서는 자연스럽게 적대감 내지는 거부감, 복수심 등을 유발하게 됩니다. 협상력은 협상참여자의 직책에 따라서 달라지기도 하지만, 대부분의 경우, 협상당사자가 속한 회사의 배경과 조건이 크게 좌우됩니다. 그러나 실제로 협상을 좌우하는 것은 협상자간의 전문성과 협상기술이 상황과 어떻게 조화를 이루는가에 달려 있습니다.

한편 협상을 하다보면 외견상의 협상력에 대해서 어느 쪽이 더 많이 가지고 있는 지 파악할 수 있습니다. 통상적으로 상대방이 강하다고 생각되면 움츠러들기 쉽고, 상대방보다 더 세다고 생각할 때는 상대방에게 무례를 저지를 수도 있습니다. 힘이 누구에게 더 있든지, 협상이라는 것은 잘 사용하였을 때에는 신속한 협상과 상대방에게 호감을 주는 데 도움이 되지만, 이와 반대로 강제로 자기가 원하는 합의를 이끌어내기 위해 힘을 과도하게 사용하다가 상대방에게 굴욕을 안겨주는 실례를 범하게 됩니다. 이를 일컬어 협상력의 오용이라고 말할 수 있습니다. 따라서 상대방보다 더 힘을 갖고 있다면 긍정적 협상 분위기를 유지하기 위해 힘을 조심스럽게 사용해야 합니다. 협상도중에 일방적으로 힘을 남용한다는 생각이 들면 즉시 국면을 전환하여 분위기를 회복할 수 있도록 조정해야 합니다.

상호간, 윈-윈 할 수 있는 ‘협상의 균형찾기’

어떤 형태의 협상이든 그 결과에 영향을 미치는 다양한 요소들이 작용하게 됩니다. 심지어 협상 장소의 환경까지도 결과에 영향을 미친다는 연구결과도 있을 정도이니, 모든 요소가 결과에 영향을 미친다고 해도 과언이 아닙니다.

협상의 가장 바람직한 결과는 쌍방이 서로 원하는 것을 얻고, 향후에도 지속적으로 좋은 관계를 유지하는 ‘협력적 협상’ 즉 상호간의 균형을 유지해야 한다는 게 무엇보다 중요합니다.

이러한 요소들은 학문적인 측면에서 크게 아래의 4가지로 나뉘볼 수 있습니다. ▲협상자 자신이 가진 힘 ▲협상 이슈와 관련된 정보 ▲협상의 시기 및 시간운영

▲협상에 임하는 태도 등이 바로 그것입니다.

먼저 협상자가 가진 힘이란 무엇일까요. 이는 업무 및 상황에 대해 영향을 미치는 자질이나 능력을 말합니다. 따라서 협상의 결과에서 이 힘의 차이는 매우 결정적인 요소로 작용하게 됩니다. 이러한 힘은 상대방이 필요로 하는 대화를 소유하고 있느냐의 유무, 조직에서의 직위 등이 영향을 미치며, 상대방에 대한 정보와 협상 진행 스킬에 의해서도 그 영향력이 달라집니다. 따라서 협상에 임하기 전에 자신의 ‘힘’을 충분히 확보해 놓는 것이 우선 필요합니다.

시간 운영에 있어서는 협상하기 좋은 시간을 선택하고 협상이 교착상태에 빠졌을 때 적절한 브레이크 타임 등을 제안하는 재치, 충분한 시간적 여유를 두고 협상에 임하는 자세가 필요합니다. 특히 협상 태도에 있어서는 긍정적이고 적극적인 자세로 임하는 것이 필요하며, 상호간에 윈-윈(win-win) 할 수 있는 결과를 도출하겠다는 마음가짐을 갖고 있어야 합니다.

이러한 4가지 협상 요소를 바람직하게 구축하려면 우선, 힘은 평상시에 원만한 상호관계를 유지하면서 비축해두고, 정보는 협상을 준비하는 과정에서 꼼꼼히 파악하도록 합니다. 또 시간운영은 협상의 진행상황을 관찰해 적절한 시점에 브레이크 타임 등을 제안하고, 마지막으로 태도는 협상이 진행되는 동안 적극적인 자세를 유지하는 것이 중요합니다.

한편, 21세기의 경쟁력은 시스템 경쟁력이고, 시스템 경쟁력은 협업에서 나옵니다. 협업은 겸손과 존중이 균형을 이룰 때 극대화됩니다. 여기에는 관심과 배려를 중심으로 한 커뮤니케이션 문화가 중요한 촉매제 역할을 하게 됩니다. 최근 들어 이슈로 자리매김하고 있는 것들 중 하나가 바로 정치나 산업현장에서 벌어지고 있는 배려와 관심이 결여된 극단적 자기주장과 집단주의적 기승입니다. 서로 자기주장에만 몰입한 나머지 타협점을 찾지 못하는 것입니다. 이젠 협상 테이블에서 보다 합리적이고 미래지향적인 사고를 바탕으로 서로 윈-윈 할 수 있는 균형잡힌 협상을 찾아 나설 때입니다. 서로를 협상의 파트너로 인정하고 서로의 이해를 존중하여 양보와 겸양의 미덕을 발휘할 때입니다.

-다음호에 계속

알 수 없는 우리아이 ④

가정에서 감싸 안기

최근까지도 영재들의 감성적 민감성은 영재성의 한 부분으로 인식되지 못했으며 특별한 관심조차 받지 못했습니다. 오히려 감성적 민감성은 영재성의 한 요소로서 한 개인의 내적 풍부함을 표현하는 것이라기보다는 정서적인 불안정성으로 여겨져 왔습니다. 전통적으로 보는 감성은, 남성은 감정에 대해 냉정하고 통제할 수 있도록 훈련되어 왔으며 여성의 경우에는 가정 내에서의 감정적 정서적 중재 역할을 하는 keeper로써 여겨져 왔습니다. 하지만 영재들에게 있어서 감성과 지성은 밀접한 연관이 있으며 이들의 상호 작용은 개인에게 깊은 영향을 미치게 됩니다.

영재자녀들의 인생에 있어 감성은 매우 강한 영향을 미칩니다. 하지만 논리나 이성만이 강조되는 사회 내에서 이들의 감성이 무시된다면, 영재아동들은 깊이 상처받고 고립감, 외로움, 좌절 등을 경험하게 되어 사회적으로나 감성적으로 외부에 대한 벽을 쌓게 됩니다. 부모님들께서는 영재자녀의 감성적인 깊이를 이해하고 가슴 깊이 감싸 안으셔야 합니다. 이를 위해 영재자녀들이 처한 상황을 올바르게 바라보시는 것이 중요합니다.

감성적 민감성에 대한 사회적 시각

감성적으로 매우 민감한 영재들은 내적인 혼란(예: 내적 갈등, 자기 비판, 열등감, 불안감)을 겪게 됩니다. 즉, 이들은 자신들이 실제 인식하고 경험하는 자극들에 대해 매우 민감하고 자신과 타인에 대해 분석적이고 비판적인 성향을 지니고 있습니다. 이러한 경향으로 인해 영재아동들은 종종 “산만 하다(hyperactive,

distractable)”고 여겨집니다. 이러한 경험들로 인해 영재아동은 자신의 내면에서 자연스럽게 분출되는 감성적 민감성에 대해 “내 안에 무엇인가 잘못 되었나?”와 같은 부정적인 태도를 지니게 됩니다. 예를 들면, 또래 친구들에 의해 민감한 정서적 반응에 대해 조롱받거나 놀림을 받게 되면 자신이 또래집단에 비해 무엇인가 이상하고 잘못되었다는 강한 인상을 받게 됩니다. 이뿐 아니라 사회에 대한 관심 즉, 정의, 윤리, 인류 등에 대한 남다른 관심으로 인해 나타나는 비판적 태도로 인해 어린 영재아동들은 슬픔과 좌절을 경험하게 됩니다. 이러한 풍부한 감성적 민감성으로 인해 상처받기 쉽고 혼란스러워 할 자녀들이 건강하고 행복하기 자라기 위해서는 부모님들께서 가정에서 든든하고 강인한 지지자가 되어 주셔야 합니다.

이를 위해 가정에서 영재자녀들이 자신의 감성적 민감성을 받아들이고 강점으로 이해하여 자신의 지성과 조화를 이루도록 도우실 수 있는 전략에 대해 소개하겠습니다.

가정에서 영재자녀의 감성적 민감성에 대한 지지 및 지원

- ▶ **자녀의 감정을 이해하고 받아들이기** : 영재자녀들은 자신의 감정에 대해 이해받고 지지받기를 원합니다. 자녀에게 또래에 비해 풍부한 감수성은 비정상적인 것이 아닌 극히 정상적이면 강점이 될 수 있다는 것을 설명해 주십시오.
- ▶ **자녀의 아이디어, 의견 및 감정에 시간을 할애해 충분히 들어 주기** : 이때 이에 대한 판단, 도덕적 조언

및 중간에 말을 끊거나 부모님들의 의견을 제시하시는 것은 관계를 망치는 요소들입니다.

▶ **감정에 대해 더놓고 이야기하기** : 긍정적 감정 뿐 아니라 부정적 감정에 대해서도 자녀와 솔직히 대화하십시오. 경우에 따라서는 감정차트 (1 -10까지의 감정 정도를 표현)를 사용해 현재 또는 그날의 감정을 시각적으로 표시하도록 하는 것도 좋은 방법입니다.

▶ **자녀의 감수성이나 열정을 있는 그대로 받아들이기** : 자녀의 부정적인 감정에 대해 축소하거나 얼버무리려고 하지 마십시오(“네가 너무 민감한 거야”, “괜찮아 아무것도 아니야” 등)

▶ **가장 중요한 것은 자녀는 일차적으로 아직 부모님의 손길을 필요로 하는 미성숙한 어린이 또는 청소년이라는 것입니다. 그리고 영재성을 지닌 영재로 보십시오.** 결코 자녀를 지적능력에 비추어 작은 어른 (little adult)로 취급 하지 마십시오. 자녀들과 함께 할 수 있는 활동들을 찾아 함께 하는 시간을 갖도록 하십시오. 부모님과 함께하는 즐거운 활동들은 자녀의 건강한 감성적 발달에 매우 중요한 역할을 합니다.

▶ **자녀가 자신의 격렬한 감성을 표현하는 것에 대해 두려움을 갖거나 표현 방법을 몰라 당황스러워 하는 경우에는 신체적 또는 예술적 활동이 도움이 됩니다.** 즉, 독서, 미술, 음악, 일기 또는 운동등을 통해 자신의 감성적 민감성을 자유롭게 표출하도록 도와주시는 것 역시 부모님의 역할입니다.

▶ **또한 영재학생들은 자신의 운동 또는 신체적 능력이 자신의 지적능력에 미치지 못하는 경우에 이로 인해 좌절감을 겪을 수 있습니다.** 즉, 학습 면에서는 언제나 앞서있지만 신체적 활동에서는 지금껏 격지 못했던 무능력 및 열등감을 경험 할 수 있습니다. 이때 부모님들께서 이러한 비조화 또는 발달에 있어서 비동시성에 대해 자녀들이 스스로 받아들이고 그러한 감정들을 잘 조절해 나갈 수 있도록 도와주시는 것이 중요합니다. 이를 위해 결과보다는 과정에 대해 칭찬하고 격려하시거나 단점보다는 장점들을 찾아 칭찬해주시는 것도 좋은방법이 될 수 있을 것입니다.

▶ **자녀들의 감정을 존중하기** : 자녀들이 자신의 감정이

나 문제에 대해 이야기하고 싶을 때까지 기다리십시오. 부모님들께서 쉽게 하시는 실수는 아이가 감정으로 격해 있을 때 자꾸 이야기하자며 강요하시는 것입니다. 이때 아이는 자신의 격한 감정으로 인해 이성적인 대화가 힘든 상황일 뿐 아니라 부모님들의 간섭으로 인해 더욱더 격한 상태가 될 수 있습니다.

▶ **부모님들께서는 자녀의 감성적 민감성이 자녀에게 있어 문제점이거나 약점이라는 생각이나 태도를 늘 견제 하셔야 합니다.** 자녀가 주위나 사회로부터 받을 상처에 대해 과잉보호하거나 자녀의 행동으로 인한 결과에 대해 갑작스러운 태도는 자녀에게 도움이 되지 않습니다. 즉, 자녀에게 자기 연령에 맞는 행동과 태도에 대해 확실히 인식하도록 하고 그에 맞는 책임을 지도록 하시는 것이 좋습니다.

▶ **자녀가 자신의 감성을 함께 나눌 수 있는 상대를 찾도록 도와주십시오.** 또래, 선배 또는 사회에서의 롤 모델 등 다양한 대상에서 찾을 수 있습니다.

▶ **적절한 전문가의 도움** 역시 자녀가 지성과 감성을 함께 지닌 건강한 인격으로 성장하는데 중요한 역할을 할 수 있습니다. 자녀에 대해 정서, 영재 등 전문가들과 상의해 시기에 맞는 적절한 지원을 준비해 주십시오.

부모로써 영재자녀를 키우는 것은 커다란 행복이며 또한 동시에 엄청난 부담일 수 있습니다. 하지만 부모님께서 자녀의 감성적 민감성을 세상에 대한 풍부한 표현으로 받아들이시고 이를 자녀의 강점으로 가치 있게 여기신다면 자녀들은 건강하고 행복한 성인으로 자라날 수 있을 것입니다. 이를 위해 부모님 스스로 자신의 감정을 가치 있게 여기는 것부터 시작하시는 것도 좋은 방법일 겁니다. 부모님 스스로가 자녀들의 롤모델이 되신다면 자녀들에게는 그 어떤 지원보다도 효과적이고 강력한 지원이 될 것입니다. 부모님들께서 자녀들에게 자신들의 풍부한 감성적 민감성을 축복과 재능으로 여기도록 적극적으로 도와주신다면 우리들의 총명하고 감성적인 자녀들은 적극적으로 자신의 재능을 표현하고 자신감과 인생의 기쁨을 진정으로 느낄 수 있는 훌륭한 성인으로 자라날 것입니다.

이 행 은 전문위원 [차세대영재기업인센터]

교육학 박사 / 교육심리, 영재창의성 전공
helee71@kipa.org / 02-3459-2745



적응적 완벽주의, 부적응적 완벽주의 (2)

〈부적응적 완벽주의의 특징〉-I. 사고 영역

지난 10월호에 “적응적 완벽주의”와 “부적응적 완벽주의”의 특징에 대해 전반적으로 간단하게 이야기하였습니다. 이후 몇 차례에 걸쳐 “부적응적 완벽주의”의 성향이 높은 사람들의 특징에 대해 좀 더 자세하게 정리해보겠습니다.

“부적응적 완벽주의”의 경향이 높은 사람들은 크게 사고(思考), 정서, 행동의 세 가지 영역에서 주목할 만한 특징을 가집니다. 이번 호에는 이중 사고 영역에서 보이는 부적응적 완벽주의자들의 특징만을 정리해보도록 하겠습니다.

I. 사고(思考) 영역에서 보이는 부적응적 완벽주의자들의 특징

부적응적 완벽주의 경향이 높은 사람들은 수행에 관한 높은 기준, 수행에 관한 의심 및 자기 비난, 사고의 왜곡 등의 특징을 보입니다.

1) 수행에 관한 높은 기준

부적응적 완벽주의자들은 자신이나 타인의

수행에 대해 도달하기 어려운 비현실적이고도 비합리적으로 높은 기대수준을 갖고 있는 경우가 많습니다. 이러한 기대수준은 야망이나 이상적인 수준의 성취 지향적인 기대수준을 넘어 자신의 능력으로는 도달하기 어려운 실현가능성이 거의 없는 기대수준을 설정함으로써 실패와 좌절로 이어지기 쉽습니다.

2) 수행에 관한 자기 의심 및 자기 비난

부적응적 완벽주의 성향을 가진 사람들은 자신과 타인 모두에게 있어 지나치게 높은 수행기준을 요구하기 때문에 부분적인 실패에 대해 그것만큼의 적절한 인식이나 평가를 하지 못합니다. 또한 나타난 결과를 있는 그대로 받아들이지 못하는 가운데 과업자체가 전체적으로 늘 만족스럽지 못한 것 같은 막연한 느낌을 갖는 경우가 많습니다. 자신과 타인의 수행에서 실수나 부족한 점을 찾고자 하고, 자신의 신념과 행위에 대한 불확실성으로 인해 잘한 일에 대해서도 기쁨을 느끼지 못하며, 실수에 대해 어떤 여지도 남기지 않기 때문에 늘 자기비난 상태에 있기 쉽습니다.

3) 사고의 왜곡

부적응적 완벽주의 성향을 가진 사람들은 이것 아니면 저것, 성공 아니면 실패 식의 사고를 하여 중간이나 연속선상의 가능성을 배제하는 이분법적 사고를 하거나, 자신에게 발생한 부정적인 사건은 계속된다는 식의 결론을 내리는 과잉일반화 현상을 보이기도 합니다. 따라서 부정적 사건 앞에서 ‘난 언제나 실수만 해, 난 앞으로도 잘 할 수 없어’라는 식으로 생각하게 됩니다. 그리고 이들의 내적 대화의 대부분은 ‘더 나은 사람이 되어야만 한다. 더 많이 알아야만 해. 화를 내서는 안 돼. 더

열심히 해야만 해. 실수해서는 안 돼’라는 식의 “should/must 식의 사고(당위적 사고)”를 하는 경향이 있습니다. 이러한 should/must 식의 사고는 자신에게 많은 의무와 당위를 부과하고 있어서 그 대로 하지 못했을 때는 죄의식과 좌절을 경험하게 됩니다.

다음 호에는 부적응적 완벽주의 성향의 사람들이 정서적인 영역과 행동적인 영역에서 보이는 특징들을 자세히 알아보도록 하겠습니다.



윤 성 민 전문위원 [차세대영재기업인센터]

심리학 박사 / 상담심리학 전공

ysm0714@kipa.org / 02-3459-2928



다시 생각하는 문제와 문제해결

‘문제’라는 용어는 평소 우리가 입에 달고 산다해도 과언이 아닙니다. 우리가 대화를 하면서 자주 포함시키고 있는 ‘문제’가 들어가 있는 문장을 한번 살펴보면 다음과 같습니다.

- ① “이번 중간고사에서 출제된 문제는 정말 문제가 있어.”
- ② “우리나라는 다 좋은데 이놈의 정치가 정말 문제란 말이야”
- ③ “혹시, 너, 직장(학교)에서 무슨 문제 있는 것 아니야?”
- ④ “너는 정말 문제아군!”
- ⑤ “매스컴에서 그 사람의 여자문제를 들추고 나왔지.”

이 글을 읽고 있는 여러분들께서는 주로 어떤 문제에 부딪히고 어떤 문제에 대해서 주로 언급하고 있습니까? 위에서 제시된 문장에 대한 의미를 살펴보면, ①문장의 경우에는 앞의 문제는 ‘시험문제’를 의미하고 뒤의 문제는 ‘잘못된 문제’를 의미합니다. ②문장에서 문제는 ‘잘못된 문제’를 의미하고 ③문장의 문제는 ‘걱정거리’로 정의할 수 있습니다. ④문장의 문제는 ‘애로가 있는 학생 또는 처지 곤란한 학생’을 의미하며, ⑤문장의 문제는 ‘관련된 사건이나 일’을 의미합니다.

이처럼 문제라는 용어는 다양한 의미로 사용될 수

있지만, 학자들은 크게 3가지로 구분하고 있습니다. 첫째는 개인이 즉각적이고 효과적으로 반영할 수 없을 때 일어나는 것(Woods, Crow, Hoffman & Wright, 1985, p. 1 ; Smith, 1991년 재인용), 둘째는 누군가가 어떤 것을 원하지만 그것을 얻기 위하여 수행해야 할 일련의 행위를 알지 못할 때 그 개인에게 일어나는 것(Newell & Simon, 1972, p.12 ; Smith 1991), 셋째는 현재 있는 곳과 가고자 하는 곳 사이의 차이(Gap)가 있는데 그 차이를 줄일 수 있는 방법을 어떻게 찾아야 할지 모를 때 일어나는 것(Hayes, 1980, p.1 ; Smith, 1991)으로 구분하고 있으나, 이를 굳이 한 문장으로 압축한다면 ‘문제는 목표 상태로 도달 할 수 있는 방법을 가로 막고 있는 장애물’로 정의할 수 있습니다.

그렇다면, 문제가 없는 세상은 있을까요? 우리의 삶, 그리고 전 역사를 통틀어서 문제와 함께 인류는 존재했다는 것입니다. 즉 문제 해결은 사람이 살아가기 위한 기본원동력이며, 기본능력이라는 것입니다. 우리가 흔히 말하고 있는 법, 규칙, 관습은 문제를 해결하려는 노력의 산물이며, 지속적으로 새로운 문제가 발생하고 더불어 해결방안을 등장하고 있다는 점입니다.

Nickerson(1988)은 지금 우리사회는 자신의 힘으로 문제 해결할 수 있는 시민이 필요하며, Gagne(1980)은 우수한 문제 해결자를 길러내는 일이 교육에서 중요한 일이라고 강조하였고 John, Mayer(1992)은 ‘사고’를

문제해결과 거의 동일시하여 문제해결할 때 사고가 일어난다고 연구결과를 발표하였습니다.

해결해야만 하는 문제가 지금까지와 같은 유형이거나, 이미 몇 번 해결한 문제라면, 그것은 예전의 방법으로 해결 할 수 있지만 지금까지 직접 다뤄본 적이 없는 새로운 문제라면, 그것은 창조적인 해결을 필요로 하는 문제라고 할 수 있으며, 이것이 바로 발명이라고 말할 수 있습니다.

먼저 문제에 접근할 때 가장 중요한 것은 '확인'하는 단계인데, 우리들은 사물뿐만 아니라, 사람에 대해서도 일방적인 평가하는 경향이 많습니다. 실례를 살펴보면, 스테플은 서류를 묶는 도구이지만, 벽에 종이를 고정시키기 위한 도구로도 이용할 수 있습니다. 또한 분필은 칠판에 글을 쓰는 도구지만, 종이 대신 잉크를 빨아들이는 도구로 사용할 수도 있다. 이렇게 사물은 본래 용도 이외에도 여러 가지 방법으로 사용 될 수 있습니다. 따라서 사물에 대한 고정 관념으로부터 자유로워질 때 문제발견이 용이해집니다.

하나의 사례를 들어보면, 코카콜라 병을 생각했던 채프먼 루트(Chapman Root)는 그 아이디어로 1조억 원이나 되는 많은 돈을 벌었다고 합니다.

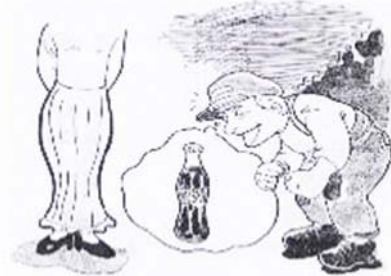
코카콜라의 루트

루트가 이런 창조적 작업에 빠져든 것은 코카콜라가 내건 현상모집에 응모하기 위해서였다. 그 무렵 코카콜라 회사에서는 물에 젖어도 손에서 미끄러지지 않고 병 속에 콜라가 많이 들어있는 것처럼 보이는 새로운 모양의 병을 공개모집하고 있었다. 1923년 어느 봄날, 루트는 어느 때와 마찬가지로 며칠 째 계속되는 새로운 병 모양 만들기에 몰두하고 있었다. 바로 그날, 루트의 여자

친구가 찾아왔다. 그녀는 당시 유행하던 허리 부분을 부풀리고 옷자락을 오므린 포플린 스커트를 입고 왔다. 한참 동안 그녀의 모습을 바라보던 루트의 머리 속에 순간적으로 기발한 아이디어가 떠올랐다.

루트는 여자친구의 아름다운 곡선에서 힌트를 얻어 주름치마에 곱게 가려진 여자의 히프모양을 닮은 유리병을 만들어냈다. 이 병은 가운데가 볼록 튀어나오고 주름이 잡혀있어 물에 젖어도 손에서 미끄러질 염려가 없고 위와 아래가 좁아 내용물도 다른 병의 80% 정도면 충분한 병 모양을 고안해 낸 것이다.

특허출원을 서둘러 마친 루트는 곧바로 코카콜라 회사의 현상모집에 응모했고 당선되었다. 루트에게는 6백만 달러의 상금이 주어졌고, 이 병은 코카콜라 회사의 트레이드마크가 돼 지금은 세계 각국을 누비고 있다.



출처: <http://cafe.daum.net/blockpia2/410f/236>

이처럼 발명 등 지식산업을 위한 기본적인 요소는 강렬한 문제의식과 집념을 가지고 문제를 추구하면서 한편으로는 다양하고 순차적으로 사고를 바꾸고 새로운 가능성을 찾아야만 한다는 점이며, 이를 즐기고 습관화 할 때에 어떠한 문제이더라도 그 해결방안 도출이 쉬울 것으로 판단됩니다.

참고문헌

박기문(2010). 창의적 공학설계. 미출판 교재.
David H. Jonassen(2009). 문제해결학습: 교수설계 가이드 (조규락, 박은식 역), 학지사, (원저 2004년 출판).

박 기 문 전문위원 [차세대영재기업인센터]

교육학 박사 / 발명영재 · 공학 교육
kmpark@kipa.org / 02-3459-2743



1. 자기개발능력

자기주도적 학습능력

지난 호에 나누었던 글을 복습하겠습니다.

가. 직업기초능력은 기업을 포함한 대부분의 직업에서 업무를 성공적으로 수행하는 데 필요한 기본적이고 공통적인 역량이다.

나. 직업기초능력은 5개 역량군으로 구분하는데, 자기관리 역량군, 생애기초 및 직무현장 역량군, 과제해결 역량군, 관계관리 역량군, 조직기여 역량 군이 있다.

이번 호에서는 기업인역량의 새로운 관점 직업기초능력 이해의 시작으로 자기관리 역량군인 자기개발 능력에 대해 알아보고, 세부적으로 자기주도적 학습 능력을 살펴보고자 합니다. '자기관리 역량군'은 전반적인 생애유지 및 직무수행에 근원적으로 영향을 미치는 역량으로 메타역량에 해당합니다. 다시 말해 이 역량군은 모든 직업기초능력의 다른 직업기초능력 각각의 영역 및 하위요소 능력 전반을 보다 효과적으로 발휘하도록 촉진하는 능력을 말합니다. 이 역량군에 대표적인 능력인 자기개발능력은 원만한 직장생활을 지속적으로 영위할 수 있도록 스스로를 관리하며 개발하는데 필요한 능력을 말합니다. 이는 업무를 수행하는데 있어서 필요한 지식과 기술을 지속적으로 획득하는 자기주도적 학습능력과 자신의 진로에 대한 단계적인 목표를 설정하고 이를 준비해 나가는 진로

설계능력으로 구분됩니다.

자기주도적 학습능력이 높은 사람과 낮은 사람의 행동특성의 차이는 무엇일까요? 본 집필자의 이론적 배경과 경험에 비추어 보면, 자율성을 갖추고, 주어진 과제 또는 목표보다도 높은 성과를 바라보며 이를 위해 끊임없이 노력하는 정도의 차이라고 생각합니다. 그러면 자율성을 갖춘 사람은 어떤 사람일까요? 자기 스스로 의미있는 목표를 세울 수 있고, 목표를 달성하기 위해 자기 스스로 통제할 수 있으며 그 결과에 책임을 지는 사람을 말합니다. 사람마다 꿈, 목표는 대부분 가지고 있습니다. 그러나, 그 꿈과 목표가 남들에 의해 만들어졌거나 또는 자기 자신보다 남들이 생각하기에 좋은 것을 만들었는지를 한번쯤 깊은 고민을 해봐야 합니다. 어린 학생일수록 꿈과 목표가 부모님 또는 남에 의해 만들어질 가능성이 많습니다.

제 예를 들어 볼까요? 누군가 꿈이 무엇이라고 물었을 때, 초등학교일 때는 대통령, 중학생일 때는 의사, 고등학교일 때는 공무원이라고 답했습니다. 사실 저의 어렸을 때 꿈은 그저 남을 돕고 살아가야 하겠다는 생각 외에는 특별히 아무생각이 없었습니다. 남이 꿈에 대해 물을 때 부모님께서 좋아하시는 것을 찾아 대답했었을 뿐입니다. 대학생이 되어 교육학이라는

학문에 관심을 갖게 되었고, 이 학문이 남의 꿈을 이루는 데 도움을 줄 수 있다는 확신으로 대학원에서 보다 심도있는 공부를 하여 비록 짧은 학식이지만, 차세대영재기업인 교육생들이 꿈을 이루어나가는 데 기여를 하고 있습니다. 짧지만 지금까지 살아오면서 자기 통제가 지속적으로 가장 잘 되었을 때는 관심분야를 갖고, 목표의식이 뚜렷해졌을 때라고 생각합니다. 우리 차세대영재기업인 학생의 사례를 하나 더 들어보겠습니다. 청소년 시기에 한 남학생의 아버님이 돌아가셨습니다. 청소년 시기이기 때문에 정서적으로 취약할 수 있지, 오히려 이를 잘 극복하여 가족에 대한 책임의식이 높아졌고, 그 결과 자율성이 예전보다 더 강화되었습니다. 자율성이 높아지면서 자연스레 학업 성적은 더 높아졌고 앞으로도 장래가 유망할 것이라 확신합니다. 정리하면, 스스로 선택한 의미있는 꿈과 목표가 있어야 하고, 그 결과에 대해 스스로 책임지려고 노력할 때 자율성이 높아진다고 생각합니다.

보다 높은 성과를 바라보며 끊임없이 노력하는 사람은 어떤 사람일까요? 대부분의 사람들은 주어진 과제에 대해 주어진 목표를 달성할 만큼 노력합니다. 학교상황에서도 일반적으로 주어진 과제범위에서 본인이 생각하는 목표점수 만큼 노력하거나, 주어진 과제범위에서 100점을 맞으려고 더 노력을 하겠지요. 이것보다 더 높은 성과를 바라보며 끊임없이 노력한다는 것은 주어진 과제 또는 문제를 새로운 관점에서 접근하여 더 나은 또는 새로운 문제를 찾아내고 그것을 해결해 나가기 위해 지속적으로 노력하는 것을 말합니다. 우리 교육생 중에 만들기를 좋아하는 학생이

있습니다. 이 학생은 볼펜으로 샤프 만드는 것을 좋아하는데 한 번 만들어 보고 그만 두는 것이 아니라 보다 더 좋은 아이টে를 발견하거나 생각하면 지속적으로 만들었습니다. 결국 자기만의 샤프를 만들어 만족하며 잘 사용하고 있더라고요. 한 번에 만족하기 보다는 보다 더 높은 성과를 위해 끊임없이 노력하여 학생 본인에게 있어서 최고의 작품을 만들었기에 만족감이 더 컸을 것이라 생각합니다.

이 외에도 자기주도적 학습능력을 높이기 위해서는 학습과제를 자기 자신에게 맞는 전략적 수행방법을 터득해야 합니다. 본인의 학습전략이 적절한지 고민해보고, 그 전략이 남들보다 학습속도가 빠르고, 보다 많은 학습량을 정확하게 소화할 수 있는지를 점검해 볼 필요가 있습니다. 학습자원활용 및 전략은 ‘차세대영재기업인 핵심역량 6. 자기주도 학습능력’을 참고하시기 바랍니다.

마지막으로 자기주도적 학습능력의 가장 낮은 성취수준과 높은 성취수준(이종범, 2009)을 제시하고 마무리를 하려고 합니다. 자기주도적 학습능력의 가장 낮은 수준은 ‘업무를 수행하는 데 필요한 기초적인 지식 및 기술과 관련하여 주어진 학습과제를 수행하는 수준’을 말하고, 자기주도적 학습능력의 최고수준은 ‘업무를 수행하는 데 필요한 전문적이고 복잡한 지식 및 기술과 관련하여 지속적인 자기개발을 위해 필요한 학습과제를 전략적으로 수행하는 수준’을 말합니다.

이 윤 조 전문위원 [차세대영재기업인센터]

교육학 박사 / 직업교육, 환경교육 전공
yo3283@kipa.org / 02-3459-2744





KAIST IP영재기업인교육원은 인문소양을 바탕으로 미래통찰력, 지식재산능력, 기업가정신을 함양시킴으로써 IP-CEO를 육성하는 데 목표를 두고 있으며, 역량 신장을 위한 온·오프라인교육을 실시하고 있다.

교육과정 소개

온라인활동: SNS(Social Network Service)

- 온라인 활동 중 하나로, Facebook, Twitter 등 SNS 도구를 활용함으로써 교육원 구성원들 간 관계를 강화하여 인지적 자극과 친밀감, 소속감 등을 제공함
- 교육원 구성원뿐만 아니라 외부 인적 네트워크를 공유하고 활용함
- Facebook 교육원 페이지 및 각 기수별 그룹 공간을 통해 온라인 강의에 대한 피드백 및 교육원 활동에 대한 활발한 의견 교류가 이루어지며, Twitter 교육원 페이지 및 질의응답 페이지를 통해 온라인 및 오프라인 강의에 대한 피드백 및 질의응답, 상호평가 등이 이루어짐
- 교육원 Facebook : <http://www.facebook.com/cce.kaist> / Twitter : <http://twitter.com/ccekaist>



(Facebook 활동 모습)



(Twitter 활동 모습)

교육 일정

▶온라인 교육

과정	개강일시	교과명	차시
기본과정	12/12	기업가정신	10
		미래인문학	11
	12/26	미래인문학 미래기술 지식융합	12 11 11,12
심화과정	2011년도 온라인강의 종료		

▶오프라인교육

- ◇ 다음일정 : 1월 2일~6일
- 동계집중교육캠프
- 자세한 내용 추후 공지

2012년도 교육생 선발 2차 캠프연영

선발캠프 **이모저모** ('11. 11. 19 ~ 21)



알림니더

2012년도 기본과정 교육생 최종합격자 발표

- 최종합격자 발표: '11. 12. 15(목), 18:00
 - 1차 합격 : 120명(경쟁률 3:1)
 - 최종합격 : 80명 내외
- 홈페이지 공지(개별 및 전화통지 미 실시)
 - 차세대영재기업인홈페이지(<http://www.ip-gifted.org>)
 - KAIST IP영재기업인교육원 홈페이지(<http://ipceo.kaist.ac.kr>)

본 교육원은 '미래 기술을 주도하는 창조적 영재기업인 양성'이라는 비전을 바탕으로, 사업제안 과정(기본)과 사업예비 과정(심화)으로 구분하여 교육을 운영하고 있습니다. 사업제안 과정은 'Dream the future(미래기술 선견)', 'Discover the future(기술 타당성 탐색)', 'Develop the future(사업 타당성 탐색)', 'Deliver the future(사업 제안)'의 4개의 테마로 운영됩니다.

11월 온라인 교육

대상	프로그램	학습내용	학습기간
1기	미래기술선견	1년 반 동안 학습한 내용을 바탕으로 미래기술 선견, 기술가치 분석, 사업가치 분석을 통해 구체적인 사업아이템을 도출함. 이를 기반으로 사업제안서 초안을 작성해봄.	10~12월 (관련 과제는 홈페이지 참고)
	기술/사업가치 분석		
2기	기술조사2	관심분야의 기술특허여부를 특허검색을 통해 살펴봄.	11월 (보고서2 : 개인별 과제 제출기한까지)
	인터뷰	관심 있는 기업가를 대상으로 실제 혹은 가상 인터뷰를 실시해봄.	11월~12월 (관련 과제는 홈페이지 참고)

2011년 학기 중 오프라인 교육 후기

지난 10월에는 1기, 2기 교육생들이 모두 모여 가을 학기 중 오프라인 교육이 진행되었으며, 전체 기수의 네트워킹, 온라인 교육의 보완을 위한 교육이 이루어졌습니다.

교육생	후기	
1기 교육생	벤처캐피탈리스트가 보는 성공 요건 : 편안한 분위기에서 재미있게 들은 강연, 사업기획서 피드백을 받고 많은 생각이 들었는데 이 강연을 통해 자신감을 얻었고 어서 빨리 싸워 보고 싶다는 생각이 든다. 세 가지 꿈 이야기 : 나도 세 분의 대표님들처럼 꿈을 하나하나의 경험을 통해 구체화시키고 내가 세상에 어떠한 가치를 줄 것인가 하는 것을 다시 생각해야겠다. 김현진 대표님께서 말씀해주신 것처럼 이 소중한 시간도 미래의 내 꿈에 하나의 점들로 이어질 것이라 확신한다.	 
2기 교육생	특허를 배워보자 : 특허의 중요성과 특허를 직접 검색하는 구체적인 방법에 대해서 배웠다. "특허 없이 미래 없다"라는 삼성의 핵심 전략에서 볼 수 있듯 특허와 지적 재산권이 제품과 기업의 운명을 결정한다는 사실을 알게 되었다.	
공통	인맥도 실력이다 : 내가 잘 몰랐던 사람들을 단순히 이름뿐만이 아니라 어떤 사람인지 자세히 알 수 있었다. 1:1피드백 : 개개인에 맞추어진 멘토분들의 1:1 피드백을 통해 과제방향을 정할 수 있었다. LETS : 아름다운 세상을 위하여 : 내가 알고 있는 것과 상대방이 알고 있는 것의 교환을 통해 상대방의 관심사 및 흥미들을 알 수 있어 상대방을 좀 더 깊이 알 수 있어서 좋았고, 새로운 지식을 습득할 수 있어서 좋았다.	 

차세대영재기업인센터 소식

10월 CEO와의 만남

한국공학한림원 10월(제128회) CEO포럼 참석

차세대영재기업인센터는 'CEO와의 만남'을 통해 차세대영재기업인 교육생에게 일상에서 만나볼 수 없는 국내 최고의 CEO와 만남으로써 그들의 성취 수준을 높여주고, 동기과 열정을 심어주고자 합니다.

주 제 | 중국 시장, 한국 게임산업의 기회와 위기

연 사 | 서민 벅스 대표이사

일시/장소 | '11. 10. 31(월), 18시 / 한국기술센터 21층 '기술인 클럽'

학생참석자 | 전남 여도중학교 3학년 김진우(KAIST 영재교육원, 1기), KAIST 대학생 1학년 이민수 (포스텍 영재교육원, 1기)

주요활동 | • 만찬 사회자가 공식사형 전달 시 차세대영재기업인 소개
• 만찬 및 CEO와의 대화를 통해 유대관계 형성 및 조언 청취
• CEO 특강 청취 및 토론 참석

참가결과 | • 학생들은 중국의 게임회사의 규모가 커지고, 자본력이 강해 우리나라 게임회사들을 위협하고 있다는 현실을 안타까워하였습니다.
• 김진우 학생은 용기를 내어 질문도 하였는데요, 스마트폰 보급이 활성화되면서, 여러 가지 앱개발들이 생기고 있는데, 이에 대

해 벅스사는 시장규모 예측과 대처방안에 대해 물어보았습니다. 서민 대표는 준비된 질문 같으며 감탄하였고, 주위 CEO들도 박수로 화답하였습니다.

향후 계획 CEO포럼 경험은 교육생에게 기업인으로 성장함에 있어서 좋은 영향을 끼치는 것으로 판단되어 지속적인 포럼 참여기회를 제공할 예정입니다. 이후 CEO와의 만남 계획은 다음과 같습니다.



일시/장소 | '11. 11. 28(월), 18시 / 한국기술센터 21층, '기술인 클럽'

주 제 | 중국 자동차 시장, 어디까지 왔나?

연 사 | 현대 모비스 조원장 부사장

2011년 차세대영재기업인 글로벌 인재 포럼 참가결과

차세대영재기업인과 글로벌 리더의 오찬

2011년 차세대영재기업인 글로벌 인재포럼 참여는 차세대영재기업인에게 글로벌 CEO들과 만남의 장을 제공하여 학생의 사고범위 확장과 글로벌 마인드 함양하고자 추진하였습니다.

두 교육원에서 총 18명을 추천받아 CEO와 질 높은 만남을 위해 조별 교수님과 함께 사전교육을 실시하였습니다.

10월 15일 저녁 17:30~20:00에 서울 프레지던트 호텔에서 조별 교수님과 두 CEO를 모시고, 실시하였습니다. 교육내용으로는 글로벌 인재포럼의 이해, CEO포럼 함양교육이었고, 참석한 한 교육생은 이 기회를 잡은 것이 "땀값"이라는 표현으로 기쁨을 표현하였고, 어떤 학생은 모든 것이 좋는데 영어실력을 좀 더 키워야겠다고 다짐하기도 하였습니다.

사전교육을 받은 교육생은 11월 3일 9시부터 글로벌 인재 포럼에 참여하였으며, 오전에는 포럼 개별 세션에 참가하였고, 점심에 글로벌 리더와 오찬을 하였으며, 오후에도 포럼 개별 세션에 참가하고 모든 일정을 마쳤습니다.

글로벌 리더와 오찬에 참석한 결과 이준수 군은 "이제까지 리더십은 그저 내가 아는 것을 남이 받아들이도록 설득하는 것이라고 생각했는데 진정한 리더십이 무엇인지 알게 됐다"며 "오늘 만남은 지금까지 살아오면

서 가장 인상깊은 경험"이라고 소감을 밝혔고, 이동기 군은 "하루이드 회장이 훌륭한 CEO는 단지 직원들에게 돈을 벌게끔 해주는 게 아니라, 어떻게 사회에 공헌할 수 있을지까지 고민해야 한다는 말이 기억에 남는다"며 "과워킹하면서든 포용력이 있는 등 진짜 글로벌 CEO는 다르다"고 느꼈다고 했습니다.

식사를 마친 후 학생들은 각자 준비한 선물을 전달하였으며, 글로벌 리더들은 예상치 못한 선물에 연신 '원더풀'과 '썸'을 외쳤습니다. 하우로이드 회장은 이번 만남이 인재포럼 행사 가운데 최고의 시간이었다고 하였습니다.

포럼행사에 참여한 교육생은 지식재산 기반 차세대 영재기업인에 대한 확고한 동기가 부여되었고, 글로벌 리더로서의 품위와 소양을 직접 보고 느껴 그 수준이 높아질 것으로 기대됩니다.

내년에도 글로벌 인재포럼에 참여할 예정이며, 활동내용도 더 확대할 계획이니 많은 관심을 바랍니다.



향후 센터의 주요행사

2011년 차세대영재기업인센터의 콜로키움 개최

일시 / 장소 : 2011. 12. 12(월) / 소공동 롯데호텔
참석 : 영재교육 전문가, 시도교육청 관련 장학관(사), 관련 학술단체 대표자 등
내용 : 차세대영재기업인 및 발명영재에 대한 학술 발표 및 토의

2011년 차세대영재기업인 육성 자문위원회 및 세미나 개최

일시 : 2011. 12. 20(화)
장소 : 서울 코엑스 307, 308
내용 : 교육계, 산업계 등 각계 석학들로 구성된 자문위원회를 통해 차세대영재기업인 육성 정책방향에 대한 의견 수렴

세부계획

구분	주요내용	비고
자문위원회 (11:00~12:00)	• 차세대영재기업인 육성사업 운영실적 • 자문위원 의견수렴 결과 및 향후계획	특허청장, 자문위원, 학부모 대표 총 20여명
세미나/ 주제토론 (13:00~18:00)	• 영재교육원, 영재기업인센터가 바라는 인재상과 학생들의 우수발달사례 • 학부모가 바라는 학생성장발달과 변화 • 토론 : 차세대영재기업인 교육이 우리에게 무엇이 좋은가요?	1기, 2기 학부모, 3기(입학예정) 학부모 등 총 150명 예상

※ 세미나 / 주제 토론에 학부모님의 많은 참여를 당부드립니다.

