

□ 기업양계의 인력관리 □

얼마나 절실한가를 알아 보기 위한 것이었다. 박사장뿐만 아니라 대부분 잘되나가는 회사나 양회장의 사장은 다들 이러한 수법을 쓰고 있다. 즉, 어느 문제의 가부를 검토하느니 보다는 제안자가 어느 정도 철저하게 연구하고 어느 정도의 방안을 세우고 있는지를 판단하려고 하는 것이다. 그래서 일단 제안된 문제를 거부하고 다시 가져오지 않으면 『부결시키길 잘 했군』한다. 자기 회사나 기업체를 위해서 절대로 필요한 것이 아니면 그대로 물러설 수가 없는 것이다. 필요성이 없던지 또는 충분한 검토가 안되고 복안이 있지는 않던지 둘중의 하나였음을 틀림 없다.

이러한 방법은 바쁜 경영자에게는 실제적인 방법이라고 할 수 있다. 그러나 각 기업체의 간부급들은 경영자의 이러한 수단을 모르고 『우리 사장은 잘단 말야』하고 넘어가 버린다. 꼭 필요한 경우라면 그럴리가 없다. 몇번이고 검토하고 검토하여 꼭 설득해야 할 것이다. 설득의 제일 요는 필요하다고 생각이 되면 몇번이고 방법을 바꾸어 끈기있게 파상공격을 해서라도 관철해 나가야만 할 것이다. 몇차례고 몇달이고 정면공격이 실패하면, 후면 측면공격을 감행해서라도 설득 시키면 제안자에게 틀림이 없는 한 꼭 실현을 볼 수 있을 것이다. 또한 뒷사람이나 사기의 동료들을 설득할 때에는 설득시키는 각도(角度)가 문제가 된다. 이 문제를 원(球)이라고 말할때 이에 대한 각도는 360° 된다. 그러나 어느 간부는 이를 180° 만 생각하고 나머지 30°는 전혀 생각지 않다가 갑자기 나머지 부분

에 대한 질문이 들어오면 당황하게 되어 『실무자를 불러 오겠습니다』라는 대답이 나오게 된다 이렇게 되면 낙제다.

- 나는 어떤 간부일까?
- 상사에게 문제를 제안하여 거부 당하면 그것으로 끝난다.
- 두 서너번 검토하여 들어가지만 계속 거부 당하면 물러선다.
- 계속하여 검토하여 꼭 필요하다면 끝까지 관철하고 만다.

시야를 넓혀라

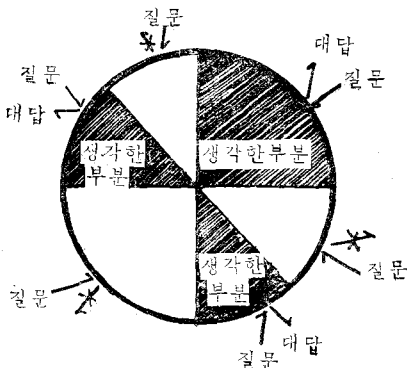
또한 간부급들과 일반 직원과 다른 점이 있다면 시야문제이다.

얼마전 과장에서 차장으로 승진한 모 사료회사의 김차장에게 이러한 얘기를 들은 일이 있다.

『과장으로 있을때는 부장이나 차장이 왜 이런 문제를 가지고 골머리를 앓나하고 생각했더니 차장이 되고 보니 과연 회사의 경영에 원료사료의 코스트 다운은 큰 문제입니다.』하는 얘기가. 과장으로 있을때 보다 시야가 넓어 졌다는 얘기가. 과장일때는 오직 사료의 품질에만 신경이 쓰였을 뿐인데 차장이 되고보니 벌써 전체 경영 문제에 까지 눈을 돌리게 되어 생산비절감이라는 문제가 대두되게 된 것이다.

이와같은 문제를 충분히 고려한다면 상사를 설득한다는 것은 그렇게 어려운 문제는 아니다. 즉 경영자라면 이 문제를 어떻게 생각할까 만일 상무나 전무라면 이런 방향으로 생각할 것이다 하는 것을 안다면, 거기에서 나올 수 있는 모든 가능성을 충분히 검토하여 이에 대한 대응책을 세워야 할 것이다.

그러나 자기가 필요하다고 생각되는 것을 상사에게 품의하여 관철하려고 하면, 무엇보다 가장 필요한것은 열성이다. 끈임없이 문제를 제시하고 이를 검토하고 이에 대해 필요한 조치를 취할때만이 그 간부는 빛을 볼 수 있는 것이며, 항상 주위에서 영향력 있는 간부로서 인정 받을



순간을 놓치면 일년을 기다려야

J농장에서는 미국의 산란계 검정에서 우수한 성적을 차지했다는 A라는 계통을 수입했다. J농장으로서 이번 수입한 A계통에 큰 기대를 걸고 금년 부화에 만전을 기하기 위하여 준비를 철저히 했다. 그러나 어떻게 된 일인지 처음에 병아리를 가져간 몇몇 양계장에서 질병이 돌아 A계통의 육성율은 형편 없더라는 소문이 돌아 A병아리의 주문이 전부 취소되고 말았다. A계통이 특별히 질병에 약한 것은 아니었고 마침 그때 그 양계장에다 어느 계통의 병아리를 육성한다 하더라도 전부 그 정도의 성적밖에는 나올수가 없었을 것이다. 그러나 이상하게도 『A병아리가 아무리 외국에서 경제능력검정에서 1위를 차지했다고 하더라도 국내에서는 형편없다』라는 소문을 막을 수가 없었다. 아마 경쟁업체에서 일부러 퍼뜨리고 다니는 소문탓도 있었을 것이다.

J농장의 최과장은 곧 국내의 산란계 경제능력검정에 A계통을 출품하게도 하였다. 국내에서도 우수한 성적을 차지할 자신이 최과장에게 있었다. 마침 종란 수집일은 토요일이었다. 최과장은 금요일 출장을 가면서 여직원에게 내일은 종란을 꼭 출품하라고 얘기를 해 놓고 갔다. 토요일날 협회에서 종란 수집차 왔을때 여직원은 마침 세무서에 가 있었다. 그 여직원 이외에 그 관계를 아는 사람이 없었고 다른 직원들은 최과장이 온 후에 알아 보라고 되돌려 보냈다. 일요일날 다시 연락을 취했을 때에는 출근한 사람은 아무도 아는 사람이 없었다. 결국 일요일 저녁에 종란은 입란이 되었고 최과장이 필요한 연락관계를 종계부에다 연락만 하여 놓았더라도 A계통은 출품할 수 있었을 것이며 또 일년을 기다리지 않아도 됐을 것이다. 그 후 업계에서는 「A계통을 자신이 없었기 때문에 출품하지 않았다.」라는 뜬 소문이 돌기 시작하여 J농장의 부화사업은 아주 부진하였다.

간부급들에게 연락사항이란 생명과 같다. 아무래도 부하들보다는 여러가지 회의에 참석하는 편이므로 업계의 동정에 대하여 더 빨리 알고 있기 마련이다. 그리하여 타인에게 전해야 할 정보가 생긴 순간 「이것을 누구에게 전해야 할 것인지」를 생각하고 즉시 부지런히 알아야 할 모두에게 전하는 생활관습을 몸에 지니고 있어야 한다. 연락하여야 할 상대는 많을 것이다. 자기의 부하도 있을 것이고, 동료, 상사등, 유기적인 관계를 맺고 조직을 움직여 나가기 위해서는 신속한 연락이 필요한 것이다. 간부급들은 대개 시간에 여유가 없다. 무엇인가 꼬리를 돌고 일이 생긴다. 바쁘게 돌아가다 보면 언젠가 잊어버렸던 일이 생각나게 되면, 그때 “앗차”하게 되나 이미 때는 늦었다 연락 상태를 각 기업체별로 보면 극단적으로 두가지 형태로 나눌 수 있다. 즉 필요한 것은 누구나 당사자를 만나서 얼굴을 보고 얘기하는 타일의 하나와 또 하나는 무엇이든지 공문을 만들어서 내 보내는 경우다. 서로 책임을 면하기 위하여 꼭 문서화되어 있는 것에 한하여서만 실행을 한다는 식의 회사가 잘 될리가 없다. 특히 군대출신의 경영자 나 공무원 출신의 간부급들이 많은 회사에 이러한 경향이 짙다. 그러나 본래 의미의 커뮤니케이션은 「얼굴을 맞대고 서로 얘기하는 것」이다 가장 좋은 연락방법이라고 할 수 있을 것이다.

만일 그렇지 못하다면 그때 그때 전화라도 해서 그 사람의 음성을 듣고 전달하는 방법을 취해야 할 것이다. 공문서를 작성하여 상호간에 연락을 취하는 방법은 가장 나쁜 방법임을 알아야 한다.

○ 나는 어떤 간부일까?

● 나는 즉시 부지런히 알아야 할 모든 사람에게 전하는 습관이 있다고는 생각할 수 없다.

● 연락은 하는 편이지만 때로 실수를 하고 『앗차』하는 일이 있다.

● 연락은 완전하며 연락을 못하여 실수하는 일은 없다.

□□