

대한산업보건협회 직원교육 현장

지난 7월 중순부터 9월초까지 8주에 걸쳐 국장부터 사원까지 직급별로 14차에 걸쳐 인력개발교육을 실시하였다. 재능교육연수원에서 실시한 이번 교육과정을 다시 한번 되짚어 보는 의미에서 대리급을 대상으로 한 Senior 팀멤버 과정(8월 27일~29일)을 간략하게 소개한다. <편집상>

Day one

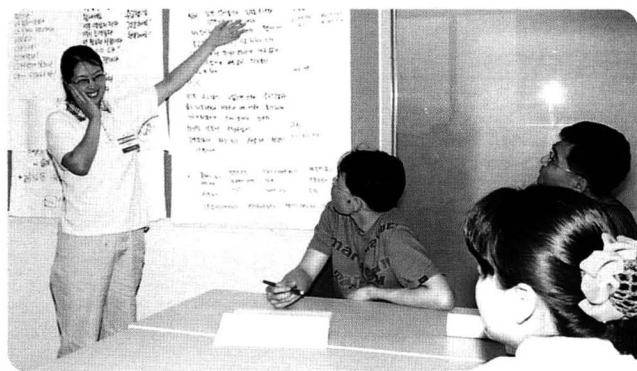
주름처럼 내리는 빗줄기를 가르며 서울에서 두 시간을 달려 천안 재능교육연수원에 도착했다. 고개 들어 보니 녹색이 가득한 언덕에 붉은 벽돌로 된 연수원이 비를 맞고 우뚝 서 있다. 서둘러 강의실에 들어서니 전국에서 모인 직원들이 삼삼오오 자리에 앉아 있다. 서먹서먹한 것도 잠시, 자기소개와 팀명, 팀장, 역할분담을 한달음에 정했다. 찬찬히 팀원들의 얼굴을 한번 바라보고 힘찬 구호와 함께 교육을 시작했다.

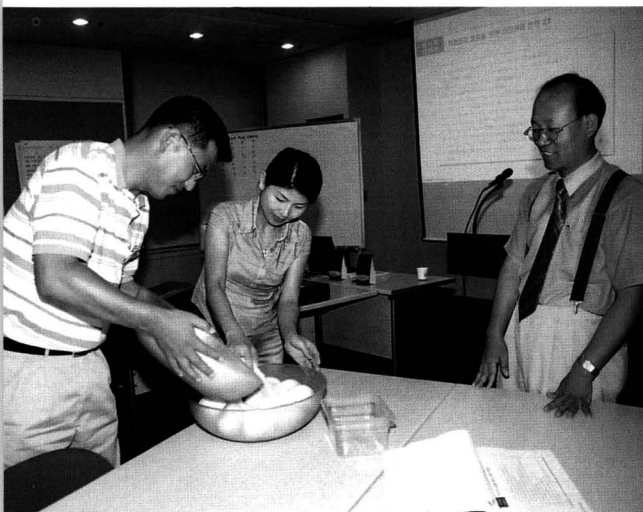
모두들 긴장한 얼굴로 시작한 처음 과정은 경영환경 변화의 특징을 팀별로 발표하는 것, 팀원들이 느끼는 경영환경 변화를 짧은 시간 토의해서 발표하는 방식이다. 책상에 앉아 무조건 듣는 강의식 교육에 익숙해 처음에는 다소 당황했지만 자기가 맡은 역할에 맞게, 서기는 정확하고 빠르게 적고 발표자는 적은 시간동안 발표할 내용을 연습했다. 경제성장률, 물가상승률 등 주요지표와 사회·경제 상황 변화와 피부로 느끼는 상황변화까지 다양한 내용이 발표되었는데 그 과정에서 가장 힘든 건 시간관리, 정해진 시간에 효과적으로 전달한다는 것이 여간 힘든 게 아니었다.

발표가 끝나고 시간을 정확히 지킨 팀은 보너스 점수가 주어진 상황에서 팀원들의 의견을 조율하여 다른 팀의 점수를 매겼다.

“이젠 교육도 경쟁이다.”를 외치 듯 단합된 힘찬 구호가 이어졌다.

◀ 직접 참여해서 발표하는 방식으로 교육이 진행되었다. 미소로 처음 해보는 발표의 어색함을 지우고 있는 고경자 대리





▲ 시간은 유한한 자원으로, '시간관리' 라는 개념이 필요하다. 시간관리 실습을 하고 있는 조규영 대리와 최숙형 대리



▲ 진지한 모습으로 교육에 임하고 있는 경강수 대리와 박미자 대리

업무성과 창출의 요인과 방법, 효과적 관리의 전제조건, 계획수립의 개념과 절차, 목표의 설정, 중점과제와 실행계획, Fact Base에 의한 전략입안 등의 교육이 이어지면서 다들 진지하게 경청하고 팀별 발표에도 이제 나름의 노하우가 생겨 화기애애하게 진행되었다.

다음 과정은 효율적인 시간관리, 같은 크기의 큰 그릇 2개, 각자의 그릇에는 쌀과 둥근 야채가 가득 담겨져 있다. 과제는 이 둘을 한 그릇에 넘치지 않게 담는 것, 팀별로 토론하여 발표하고 실습이 이어졌다. 도저히 한 그릇에 못 담을 것 같아 보였는데 신기하게 문제를 해결하는 팀이 나왔다. 비결은 주먹만한 야채를 담고 그 다음으로 작은 야채 그리고 쌀을 담는 것. 이 실습의 요점은? "일의 긴급도와 중요도를 고려, 그 일에 가장 큰 시간을 투자하

자. 일상적인 일은 쌀과 같은 토막 시간에 빠르고 정확하게 처리하면 된다."

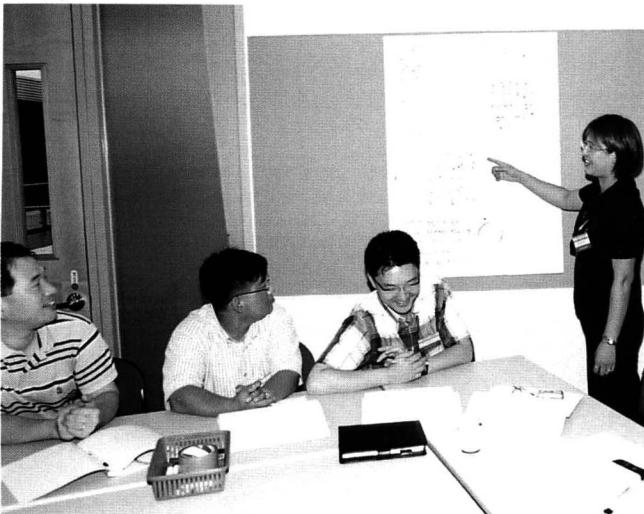
Day two

"인간은 기대한 대로 행동하게 된다."

피그말리온 효과에 대한 이해부터 시작된 둘째 날 교육, 서로 얼굴을 쳐다보며 10분간 상대방 칭찬하기부터 시작하여 신뢰증진을 위한 인간관계 스킬 중 제일 중요한 커뮤니케이션에 대한 강의와 실습이 이어졌다.

스스로 너무나 잘 안다고 생각해 나름의 편견으로 무엇이 잘못되었는지 알지 못하거나 습관처럼 굳어져 실천이





▲ 활력을 불러일으키는 말을 많이 하고 듣고 싶다는 발표를 하고 있는 이진화 대리



▲ 어깨를 주물러 주고 서로를 격려하며 '성장 잠재력' 교육을 만들어 가고 있다.

어렵다고 생각하는 커뮤니케이션 능력(말하기, 듣기), 무릎을 탁▼칠 정도로 흥미 있지만 실습을 통해 연습을 해도 고개를 가우뚱거리게 하는 것이 바로 '적극적 경청'이다.

좋은 자세, 시선접촉, 즉각적인 반응으로 관심을 기울이고 상대의 감정과 그 원인을 파악 하여 나의 생각과 감정을 전달하는 순서는 숙지했지만 실습과정에서 '적극적 경청' 보다는 설득이나 변명으로 흐르는 경향이 있다.

또 하나가 있다. I-메시지 대화법, 우리가 무의식중에 "너는..."으로 시작하는 you-메시지 대화방식으로 은연중에 상대방에게 문제가 있다고 표현하는 경우가 많다. 그건 상대방으로 하여금 반감, 저항을 일으킨다. 그것을 뒤집어서 표현하는 것이 I-메시지 대화법, 계속 실습을 해도, 막상 안 맞는 신발을 신은 것처럼 부자연스럽다.

The Last day

"당신 자신이 무엇을 원하는지 알지 못하는데 어떻게 인생이 당신에게 무엇인가를 줄 수 있겠습니까?"

마지막 교육은 현재의 자화상과 자기가 원하는 미래의 모습, 그리고 그 미래로 나아가기 위한 자기혁신 과정, 자기혁신이 어떻게 조직을 활성화 시킬 것인가에 대한 내용으로 교육이 진행되었다. '나의 사명서'의 작성으로 모든 교육이 끝났다.

우리는 여차피 누군가의 제자이면서 동시에 누군가의 스승이다. 배우고 가르치는 사제의 연쇄를 확인하는 것이 곧 자기를 깨닫는 일이다. **■**

