

1) 아래의 말이 주는 의미를 활용하여 총서의 지혜를 갖춘 리더의 자질에 관한 의미를 서술하시오.

* 덕으로 정치를 하는 것은 비유컨대 북극성이 자리에 머물러 있으면, 못별이 북극성을 향하는 것과 같다.

- <논어>의 위정 편에서 -

위 문장의 핵심은 德(덕)이다. 덕을 국어사전을 빌려 풀이하자면 '도덕적 윤리적 이상을 실현해 가는 인견적 능력'이라고 볼 수 있다. 즉 이러한 덕을 가진 리더가 정치를 한다면 주변의 따르는 사람들이 자연스럽게 많아진다는 뜻이다. 여기서 북극성은 진정성으로 사람들을 끌리게 하는 사람, 주변의 별들은 북극성을 따르는 사람들로 볼 수 있다.

이 덕을 활용해 총서의 지혜를 갖춘 리더의 자질을 서술하자면 다음과 같다. 런던대 교수 고평은 진정성 있는 리더가 되는 조건에 1.언행일치 2. 사람들과 공감 요소를 찾는 것이라 했다. 위대한 리더십은 독특함과 조직문화 속에서 사회적 관계가 균형을 이루는 데 있으며 이것은 자신의 진정성을 드러내며 동시에 주위와 화합하기 위해 자신을 감추어라라는 뜻을 내포하고 있다. 공자는 진정성과 타인을 배려하는 마음을 동시에 강조했다. 즉 인간관계에서 愬(서)가 있고 忠(충)이 없으면 감동과 존경이 없으므로 반드시 忠(충)이 있어야 된다.

즉 총서의 지혜를 갖춘 리더는 진정성을 기본으로 갖고 있는데 진정성이란 약속에서 나오는 것이다. 약속은 신뢰를 의미하며 리더는 지키지 못할 약속은 하지 말아야 한다.

또한 다가가는 친밀감이 있어야 진정성의 관계 형성이 있다. 이 친밀감이 바로 '서'다.

2) 또 리더의 자질에 '충과 서'가 어떠한 상관관계가 있는지를 논리적으로 제시하고,

충은 진정성을 의미한다. 충은 약속에서부터 나온다. 약속은 서로간의 신뢰라고 바라봐도 무방하다. 그러므로 리더는 지킬 수 있는 약속만 이행한다. 아주 조금의 불확실성이 있다면 약속도 장담도 하지 말아야 한다.

진정성은 약속뿐만이 아니라 다가오는 친밀감이 있어야 진정성 관계가 형성된다.

이것이 바로 서다. 즉 충은 구심력, 서는 원심력으로 볼 수 있다. 만약 리더가 충 서 중 하나를 갖추지 못한다면 존경을 받을 수는 있으나 친밀감은 떨어지며 이런 리더는 고지식하다는 평가를 받을 수 있다. 반면 서만 있고 충이 없으면 친밀감만 있으며 존경감은 없다. 이런 리더는 부담스럽고 신뢰가 떨어진다. 즉 충서는 서로 상호보완적인 관계를 가지고 있다.

3) 기업을 경영할 때, 소비자에게도 충서의 의리를 갖춰야 한다는 의미에 대해 서술하시오.

인간관계 뿐만이 아니라 기업을 경영할 때도 이해관계자로부터 신뢰를 얻어 어려울 때, 여러가지의 도움을 얻을 수 있다. 기업이 소비자에게 꾸준히 서뿐만이 아니라 충을 갖춰서 소비자와의 약속을 지키며 진정성과 신뢰를 얻었다면 기업이 어려운 상황에 처했을 때 소비자들도 이를 외면하지 않고 기업을 도울 수 있다. 이를 매일유업과 남양유업으로 예시를 들 수 있다. 매일유업은 어마어마한 적자를 감수하고 일반 분유를 먹지 못하는 신생아를 위한 제품 생산을 위해 거금을 들여 공장을 작동하여 제품을 생산 중이다. 또한 소비자와 꾸준한 소통 및 소비자에게 약속한 것을 반드시 지켜 나가며 환경 보호를 위한 제품 생산(ex:플라스틱 빨대 대신 종이 빨대 부착)으로 소비자에게 충서의 의리를 갖추고 있다.

반면 남양유업 매출의 큰 부분을 차지하는 분유를 소비하는 여성을 정작 자회사에서는 성차별 및 부당좌천으로 큰 이슈가 된 적이 있다. 뉴스가 한번 나왔을 때는 시정하겠다는 의견을 냈으나 몇 년 뒤, 같은 이슈로 또 다시 기사화가 된 적이 있다. 이에 소비자들은 크게 분노하며 남양유업 불매운동을 일으켰다. 이에 남양유업의 매출은 급감하고 이에 남양유업은 자신의 브랜드 네임을 가리고(제품 구석에 안보일 정도로만 기재) 제품을 출시 중이다. 이는 고객에게 충서를 어긴 기업이 어떤 파국을 맞이하는지 볼 수 있는 사례라고 볼 수 있다. 이러한 예시로 기업들 또한 충서의 덕을 반드시 갖춰야 함을 알 수 있다.

4) 마지막으로 이에 관하여 귀하가 갖춘 증서의 의견을 업무와 연계하여 설명하십시오

나는 현재 공공기관에서 도슨트로 근무 중이다. 도슨트란 정확한 사실을 기반으로 고객들에게 다채로운 이야기들을 정확하고, 집중력과 흡입력 있게 전달을 해야 된다.

나는 고객들을 대할 때 항상 사실을 기반으로 정확한 이야기를 전달함으로써 고객과의 신뢰 관계를 유지하고자 노력한다.

그러므로 이 업무에서 증은 매우 중요하다고 생각한다. 나의 직무와 내가 속해 있는 회사를 보며 고객은 나의 이야기를 무조건적으로 신뢰하고 믿기 때문에 나는 이 기대에 부응하기 위해 정확한 사실 체크가 된 이야기들만을 전달해야 된다.

하지만 서가 없고 증만 있다면 이는 매우 딱딱하고 지루하게 느껴질 수 있다.

도슨트로써 고객들에게 즐거움과 흥미로움을 느끼도록 하는 것도 매우 중요하기 때문에 서또한 꼭 필요한 자질이다. 다소 딱딱하게 느껴질 수 있는 이야기를 서를 갖춘다면 좀 더 부드럽게 완화될 수 있다. 신뢰를 바탕으로 진실만 얘기하되, 고객들에게 친근하게 다가간다면 나의 업무에서 할 수 있는 최선을 다 할 수 있다고 생각한다.