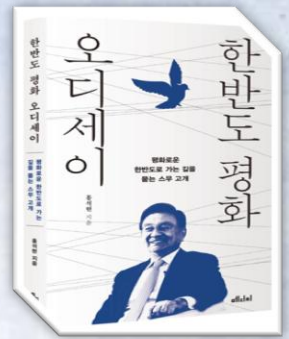


< 한반도 평화 오디세이 >

- 평화로운 한반도로 가는 길을 묻는 스무 고개 -



□ 주요 내용

2017년 전쟁의 위기, 2018년 극적인 변화, 이러한 상황에서 최대 현안인 북핵문제의 본질을 분석, 특히 국제적 시각에서 접근, 북핵문제를 미국이 주도하는 NPT(핵확산금지조약) 체제와 국제 질서의 차원에서 이해, 북핵해결을

위해 남북문제뿐 아니라 동북아의 공존공영이라는 목적지에 다다르기 위한 실천적 방향을 제시, 분단과 전쟁, 냉전의 산물인 보수·진보의 진영 프레임에서 비롯된 소모적 남남갈등을 완화, 화해와 통합의 출구를 찾고자 노력, 북핵문제의 전후 맥락을 스무 고개의 문답 형식으로 풀어 알기 쉽게 분석

□ 좋은 글귀

- 북한이 미국에 직접 위협이 되는 ICBM(대륙간탄도미사일)을 버리는 대신 핵보유를 인정받으려는 게 아니냐는 의심이 생길 수 있습니다.(핵동결론) 만에 하나 미국이 동결을 받아들인다면 저부터 절대 용납할 수 없습니다. 보수세력도 절대 가만있지 않을게 분명합니다. 이는 동북아 지역의 핵도미노 현상과 핵경쟁을 불러올 것입니다. 당장 일본이 가만있지 않을 겁니다. 곧바로 핵무장을 꾀하겠지요. 중국은 일본의 핵무장을 가장 두려워 합니다. 미국도 바라지 않는 건 마찬가지입니다. 인도와 파키스탄, 이스라엘은 처음부터 NPT에 가입하지 않았기 때문에 경우가 다릅니다(북한은 NPT에 가입했다가 탈퇴). 27-29

- 지금 북한에는 완전하고, 검증 가능하며, 되돌릴 수 없는 비핵화와 맞바꿀 동일한 수준의 안전보장(Guarantee)을 북한에 제공해 줄 수 있느냐가 핵심입니다.

실은 김정은 위원장 입장에서는 전쟁 위험보다 제재압력을 더 크게 받아들일 거라고 추측할 수 있습니다. 바로 ‘경제적 금단증세’ 때문입니다. 지금 북한에는 휴대전화가 500만대, 장터가 500여 군데가 있다고 합니다. 평양 려명거리에는 50~60층 건물들이 즐비하더군요. 이번에 주민들의 옷차림도 많이 좋아졌어요. 사람에게는 한번 맛을 본 다음에 못 먹게 되면 금단증세라는 것이 나타납니다. 37~39

- 그 골자는 트럼프 대통령이 거론한 프런트 로딩(Front-Loading) 방식입니다. 쉬운 문제부터 풀면서 어려운 문제풀이로 나아가는 일반적 방식이 아니라, 시작단계에서 바로 어려운 문제부터 풀고 나아가자는 거죠. 그러니 당장 핵능력의 핵심부분이라 할만한 20% 정도를 제거하는 걸 당면목표로 삼자는 말입니다. 제 개인적 견해를 말씀드리면, 핵시설과 핵물질 신고, 핵물질 생산의 전면 중단과 감시가 가장 중요한 초기 조치가 되어야 한다고 봅니다. 44

- 중전선언이나 평화협정 체결 등에 대해서는 좀 더 신중하게 생각할 필요가 있다고 봅니다. 완전한 비핵화가 최종적으로 이루어지지 않은 상황에서 평화협정이라는 말부터 먼저 꺼내 든다는 게 불안하기 짝이 없는 일입니다. 국제법적으로도, 일단 중전선언을 하고나면 약속 불이행시 원상복귀가 결코 쉽지 않다는 전문가들의 지적도 있습니다.

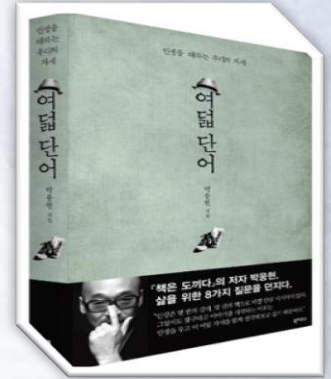
주한미군 문제는 한반도 문제에 국한하지 말고 동북아 국제질서의 차원에서 봐야한다고 생각해요. 미국은 한반도 문제를 중국 견제라는 차원에서 보고 있을 겁니다. 주한미군의 존재는 사실 이러한 측면과도 맞물려 있는 문제입니다. 실제로 북한의 역대 지도자들도 끊임없이 중국을 견제해 왔습니다. 김일성 주석이나 김정일 위원장은 비공식 석상에서 통일 후에도 미군이 남아 있어야 한다고 말했다고 합니다. 이 지점에서 이승만 대통령의 해안에 대해 얘기하지 않을 수 없습니다. 1953년 6·25가 끝난 직후 체결한 한미상호방위조약에 따르면, 주한미군은 단지 한반도 안정과 평화만을 목적으로 하는 존재가 아닙니다. 동북아 지역의 평화와 안정 유지라는 범위까지 그 목적을 넓혀 놓고 있던 말이예요.

<여덟 단어>

□ 주요 내용

인생은 자존, 본질, 고전, 견(見), 현재, 권위, 소통이라는 싱싱한 재료를 담아낼 아름다운 그릇이다. 인생이라는 큰 그릇 안에 이와 같은 싱싱한 재료를 토대로 현재를 가치 있게 여기고, 지금 이 순간 삶에 충실하면서 지혜롭게 소통하고 각자의 길을 가되 내 선택을 옳게 만드는 당당한 과정을 통해 세속적인 것들의 장엄함을 알아 가면 비로소 나는 나로서 서고, 나이기에 진짜 행복한 내가 될 수 있다.

- 인생(人生): 하루하루는 성실하게 보내되, 인생 전체는 되는 대로 살자
- 자존(自尊): 있는 그대로의 나를 받아들이는 것
- 본질(本質): 세월이 흘러도 변하지 않는 가치
- 고전(古典): 시대를 뛰어넘어 변함없이 가치를 지니는 것(책, 음악, 미술 등)
- 견(見): 자세히 볼 때 피어나는 창의성의 꽃
- 현재(現在): 순간을 잡고, 현재를 즐겨라
- 권위(權威): 동의하지 않는 힘에 굴복하지 말자
- 소통(疏通): 억지사지 · 문맥파악 · 생각디자인



자존, 본질, 고전, 견(見), 현재, 권위, 소통, 인생이라는 여덟 단어를 통해서, 쪼개어 놓았지만 결국 이 모든 것들이 하나의 방향으로 흐르고 연결될 때 비로소 진정한 내가 될 수 있으며 나의 인생은 완성된다.

마흔까지는 권위에 도전하고 긍정적인 측면에서 교훈을 얻는 정면교사(正面教師), 부정적인 측면에서 교훈을 얻는 반면교사(反面教師)를 다 해보고 나이 마흔에도 말만 하고 있는 것은 바람직하지 않으니 그 때는 태도를 바꿔 내가 봤던 잘못된 것들을 과감히 개선하고, 그러면서 한편으론 도전받을 준비를 해야 하면서 정당하게 논쟁하고, 저항하며 말만이 아닌 진짜 행동으로 옮겨라.

□ 좋은 글귀

- 메멘토 모리 / 아모르 파티(Amor fati)

메멘토리는 '죽음을 기억하라'이며, 아모르 파티는 '네 운명을 사랑하라'는 뜻으로 이 두 단어는 죽음과 삶이라는 상반된 의미의 조합이나 결국 같은 방향을 바라보고 있어 언젠가는 죽을 것이니 살아 있는 이 순간 어떤 위치에 있건 어떤 운명이건 스스로 자기 자신을 존중하고 사랑하라.

- 호학심사 심기지의(好學深思 心其知意)

10세 때부터 공부를 시작하여 20세에는 아버지의 권유로 천하를 3년 정도 여행하고, 벼슬에 올라서는 황제를 수행하면서 각종 역사자료를 수집하여 사기(史記)를 편찬하였던 중국의 최고의 전한시대(한무제) 때의 역사가인 사마천은 가장 훌륭한 공부법은 '호학심사 심기지의'라고 하였는데 그 뜻은 '배우기를 좋아하고 깊이 있게 생각하면 마음으로 그 뜻을 알게 된다'는 것으로 생각주머니가 커야 한다는 것입니다. 즉 생각은 길을 따라 가면 모든 문제를 해결할 수 있는 실마리가 잡히고 그 다음에 지혜가 생길 수 있으니 혼자 생각할 수 있는 시간을 장려하고 기회를 줘라.

<사소한 것에 목숨 걸지 마라>

- 습관 바꾸기 편 -

□ 주요 내용

자기계발에 관심이 있지만 책을 읽을 시간이 없다면 100개의 목차로 구성된 <사소한 것에 목숨을 걸지 마라>가 가장 좋은 절충안이다. 이 책은 단순한 책처럼 보이지만, 실제로 인지요법에 기초하며, 인간의 생각이 기분에 얼마나 직접적인 영향을 미치는지 보여준다. <사소한 것에 목숨을 걸지 마라>는 저명한 심리학자 에이브러햄 매슬로가 세상과 삶에 대한 편협한 태도를 버리고 특별히 넓은 시각을 갖춘 자아실현자의 특징으로 정의한 것으로, 겉으로 보이는 것처럼 그렇게 수준 낮은 말은 아니다. 이 책은 시간이 날 때마다 필요한 안목이나 영감을 얻기 위해 아무 쪽이나 들춰 볼 수 있도록 편집되었다.

□ 좋은 글귀

○ 남의 말에 끼어들거나 가로막지 말라

이것은 너그럽고 관대한 사람이 되기 위한 놀랄 만큼 쉬운 길이다. 꼭 실천하라.

○ 의미있는 성취가 무인인지 다시 정의하라

성취를 늘 외적인 것으로 생각할 것이 아니라, 스스로가 인정할 수 있는 성취에 대해서도 생각해보라. 이것은 역경의 상황에서 중심을 잡아주는 역할을 한다.

○ 현재의 순간을 사는 법을 배워라

영국의 대중음악가 존 레논은 “인생은 우리가 다른 계획을 세우느라 바쁜 사이에 휩 지나가버린다.”고 말했다. 현재의 순간에 관심을 둘 경우 대부분이 상상속의 미래와 연관되어 있던 두려움은 더 이상 존재하지 않는다. 또한 미래의 문제들은 놀랄 만큼 손쉽게 스스로 해결될 것이다. 이와 같은 마음의 습관을 키운 후, 인생의 미묘한 변화를 즐겨라

○ 관 안에 누운 자신을 상상하라

현재 당신의 우선순위를 재평가하는 아주 소중한 방법이다. 삶을 뒤돌아 봤을 때 많은 사람들이 ‘사소한 일’에 연연하여 살아온 자신의 삶을 불만스러워 한다. 자신에게 물어라. 나는 어떤 사람이었는가?, 나는 날마다 정말로 좋아하는 일을 했으며, 주변인들을 진정으로 아끼고 사랑했는가?

○ “이것이 내년에도 문제가 될 것인가?”를 자문하라

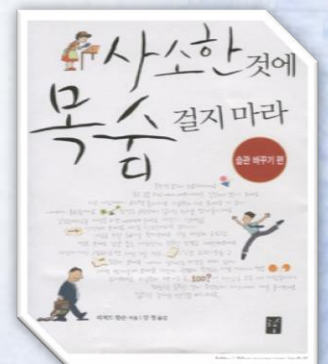
이러한 질문을 통해 리처드 칼슨은 자신이 염려해왔던 것들에 대해서 실소를 금할 수 없었다. 더불어 그가 화를 내고 그에 압도되는데 사용되었던 에너지가 지금은 가족과 창조적인 생각을 위해 쓰인다.

○ 자기 자신을 심심하게 놔두라

빈 시간을 두려워하지 말라. 인간은 ‘끊임없이 무언가를 하는 존재’가 아니다. 그저 가만히 있으면서 따분함을 지켜보라. 그것이 얼마나 마음을 정화하고(처음의 불편함을 극복한다면)새로운 생각을 일으키는지 놀랄 것이다.

○ 이밖에도 다음과 같은 전략이 있다.

- "인생은 공평하지 않다"는 진리를 받아들이세요.
- 원하는 것이 아니라 이미 가지고 있는 것에 대해서 생각해 보세요.
- 부정적인 생각을 무시하세요. - 현재의 위치에 만족하라.
- 나의 관한 비난에 대해 재미삼아 동의하라.
- 기분 좋을 때도 나쁠 때도 늘 감사하는 마음을 가져라.
- 쓰레기를 치우는 일이 누구 차례인지 잘 모를 때는 술선수범하세요.



< YouTube Revolution >

- 시간을 지배하는 압도적 플랫폼 -

□ 주요 내용

유튜브에서 성공한 크리에이터(유튜버)와 기업인의 성공 스토리, 성공 요인, 미디어의 변화와 미래를 전망(뉴스, 광고, 음반산업, 출판, 교육 등)함으로써 새롭게 등장할 크리에이터와 기업인들에게 미래의 미디어 산업을 헤쳐나갈 가이드를 제시하고, 유튜브가 어떤 역할을 할 수 있는지를 보여주고 있음

- 스트림핑크(streampunks)의 부상

· 유튜브에서 성공을 거둔 크리에이터와 이들의 콘텐츠를 시청하는 세대

· 무료 글로벌 영상 플랫폼, 2005년 출시, 현재 접속자(매달 15억명), 미 고등학생 제일 좋아하는 연예인(1-6위 유튜버), 유튜브가 가족과 친구보다 자신을 더 잘 이해한다고 응답한 사람(40%)

· 성공요인(2007년부터 크리에이터와 광고수익 분배, 기술발전으로 동영상, 음향 제작비용 급감, 스마트폰 대중화)

- 유튜버로 성공하기 위한 비결

· 너드(nerds, 덕후, 긍정적 태도와 공동의 열정을 기반으로 형성된 커뮤니티)를 형성하라(성공사례, John Green, '잘못은 우리밖에 있어' 저자, Jenny Doan, 킬링 전문가)

· 진정성(솔직함)을 가지고 소통하라, 벼락스타를 꿈꾸지 말고 시간을 갖고 솔직함을 무기로 천천히 꾸준히 해라.(성공사례, 타일러 오클리)

· 독창적이고 훌륭한 콘텐츠를 개발하라, 유튜브는 국경과 언어를 초월한다(성공사례, 릴리싱, 미스터빈, K-팝, 싸이)

· 부지런하라(성공한 크리에이터들은 일주일에 깨어 있는 시간이 얼마 안될 정도로 열심히 일한다, 성공을 유지하기 위해 10년 동안 하루도 못 쉬는 사람도 많다.)

· 꾸준하라(성공사례, Jack Cont, 패트리온 운영자, 아티스트는 연간 100달러를 후원할 수 있는 1,000명의 진정한 팬을 확보한다면 먹고 살 수 있다, 하루에 한명만 확보하면 3년 밖에 걸리지 않는다)

- 미디어의 변화와 미래

· 온라인 영상 콘텐츠 산업의 폭발적 성장, TV와 디지털 콘텐츠의 결합, 모바일에 적합한 10분 미만의 고품질 영상 콘텐츠의 성장

□ 인상 깊었던 주요 글귀

- 시청자의 관심이 디지털 시대의 화폐라면, 모든 기업은 사람들의 관심이 쏠리는 곳으로 향할 수 밖에 없다. 바로 영상시청이다. 일하고 잠자는 것 외에 대부분의 사람은 영상을 시청하며 보낸다.

- 배우의 성공은 자신의 실제 모습이 아닌 다른 누군가의 모습을 얼마나 감쪽같이 표현하느냐에 달려 있다. 그러나 유튜버는 이와 정반대다. 시청자들이 유튜버의 실제 모습을 잘 알고 있는지, 그 모습을 얼마나 좋아하는지에 따라 성공이 판가름 난다.

- 유튜브에서 다른 누군가가 이미 하고 있는 걸 하면서 성공을 꿈꾼다면 이미 실패한 것이나 다름없습니다. 성공하기 위해서는 지금 만들고 있는 콘텐츠를 훨씬 뛰어넘는 독창성을 발휘해야 합니다.

- 영상을 짧게 만들어야 합니다. 처음 15초 안에 재미있는 이야기를 하거나 질문을 던져 시청자의 마음을 사로잡아야 합니다.

- 나이키가 지금의 브랜드 아이덴티티를 갖게 된 데에는 이유가 있습니다. 위험을 감수할 줄 알거든요. 상품이 아닌 아이디어를 판매하거든요. 아이디어 하나로 사람들이 상품을 구매하게 이끄는 창의적인 기업입니다. 사람들의 관심을 받지 못하는 상품은 팔지 않죠

- 마케팅에서 가장 중요한 것은 영향력입니다. 이 영향력을 갖고 있는 사람은 누구일까요? 소셜 네트워크상에 존재하는 사람들입니다. 그렇다면 소셜 네트워크를 지배하는 것은 누구일까요? 여러 주체가 있지만, 결국 최상위는 유튜브예요. 마케팅의 세계에서 유튜브와 유튜버보다 큰 힘을 발휘하는 것은 없습니다.

<트렌드 코리아 2019>

『-PIGGY DREAM- 모두에게 돼지꿈을』

○ 주요 내용

<트렌드 코리아> 선정 2018년 대한민국 10대 트렌드 상품을 간단히 소개하고, 첫 번째로 2018년 소비트렌드(키워드)를 회고한 후, 두 번째로 2019년의 전반적 전망과 함께 2019년의 소비트렌드를 10대 키워드로 전망하고 있는 내용임

○ 2018년 소비트렌드 회고

- 10대 트렌드 상품(2018. 9. 기준) : 가정식 대체상품(HMR), 관찰예능, 굿즈, 근거리 단기여행, 방탄소년단, 배틀로얄 장르 게임, AI 스피커, 키오스크, 펫 관련 용품 및 서비스, 홈뷰티

- 소비트렌드('WAG THE DOGS' 키워드) :

1. What 's Your 'Small but Certain Happiness'?(소확행, 작지만 확실한 행복)
2. Added Satisfaction to Value for Money:'Placebo Consumption'(가성비에 가심비를 더하다: '플라시보 소비')
3. Generation 'Work-Life-Balance'('워라밸 ' 세대)
4. Technology of 'Untact'(언택트 기술)
5. Hide Away in Your Querencia(나만의 케렌시아)
6. Everything-as-a-Service(만물의 서비스화)
7. Days of 'Cutocracy'(매력, 자본이 되다)
8. One's True Colors, 'Meaning Out'(미닝아웃)
9. Gig-Relationship, Alt-Family(이 관계를 다시 써보려 해)
10. Shouting Out Self-esteem(세상의 주변에서 나를 외치다)



○ 2019년 소비트렌드 전망[부제 겸 키워드 'PIGGY DREAM']

※ 2019년 키워드의 큰 흐름

- “원자화 · 세분화하는 소비자들이 시대적 환경 변화에 적응하며 정체성과 자기 컨셉을 찾아가는 여정”

- **Play the Concept(컨셉을 연출하라)**

: 그냥 좋아서는 안 된다. 컨셉이 있어야 한다. 가성비나 품질보다 컨셉이 중요해진 시대다. 소비자들은 자신만의 개성 있는 컨셉을 연출하는 컨셉러를 자처하고, 기업은 컨셉 충만한 상품 · 서비스 · 공간을 앞다투어 내놓는다. 재미있거나 희귀하거나 공감할 수 있는, ‘갬성’ 터지는 것이라면 무엇이든 컨셉이 될 수 있다. (갬성이 특화된 정서라면, 컨셉은 그 정서를 느끼기 위한 직관적인 자극이다.) 이미지에 열광하고 변화를 거듭하는 젊은 층은 기능이 아니라 컨셉을 소비한다. 구구절절한 설명보다 컨셉이 우선이다. 마케팅하지 말고 컨셉팅하라.

- ① Invite to the 'Cell Market'(세포마켓)

: 유통이 극도로 세분화된다. 세포 단위의 시장이 만들어진다는 의미에서 세포마켓(Cell Market), 소비자가 직접 판매한다는 의미에서 셀슈머(Sellsumer)라고 명명한다. 이들은 자신의 SNS 팔로워, 문화적 감성, 혹은 재능을 기반으로 유통의 새 판을 짠다. 취업은 어렵고 자영업은 고전하는 상황에서 여러 직업을 수행하는 ‘N잡러’, 소비자가 직접 소비자를 만나는 플랫폼, 비대면 결제 수단, 소셜 인플루언서가 증가하며 시장에 새로운 질서가 생겨나고 있다(세포들의 활동 플랫폼 - 블로그나 인스타그램 등의 SNS, 1인 크리에이터, 유튜브 등 영상 콘텐츠 채널, 전통 유통 채널). 세포마켓은 경제의 새로운 활력임과 동시에 새로운 부작용도 초래할 것이다.

- ② Going New-tro(요즘옛날, 뉴트로)

: 다시 옛날 것이 뜨고 있다. 단, 복고(retro)가 아니다. 새로운 복고 ‘뉴트로(New-tro)’다. 레트로가 장년층의 향수에 기댄다면 뉴트로의 젊은 세대(1020세대)가 느끼는 옛 것의 신선함으로 승부한다. 과거 황금기의 대표 제품을 복각한 상품이 전통(heritage, Itstory)을 강조하며 새롭게 선보이고(CP-93 컬렉션/ 2018 바젤월드, 시계 브랜드 브레거 - 1794년 회중시계 'No.5', IWC-폴베버의 150주년 에디션/ 닌텐도 게임기-슈퍼패미컴/ 리뉴얼 과자와 음료- ‘별뿔빠이 스낵 47주년, 태양의 맛 썬 오리지널, 갈아만든 배와 포도봉봉, 동춘175와 동춘상회/ 시집 복각본/ 을지로의 커피한약방 자개장과 익선동 전자오락실의 테트리스와 보글보글/ 중국·일본의 뉴트로 열풍/ 롤러장 등의 부활과 에버랜드 컨셉 등), 모자라고 낡은 것이 인기를 끄는 ‘와비사비’가 눈길을 끈다(도산공원 근처 레스토랑, 로고가 찍힌 옛날 음료컵, LP레코드와 로파이, 덤채국 레트로 등). 뉴트로의 새로운 것에 지쳐가는 소비자들이 그 새로움의 원천을 이제 과거에서 찾고 있다는 점에서 단순한 복고와는 구별된다. 뉴트로의 핵심은 과거의 단순한 재현이 아니다. 새로운 해석이다.

- ③ Green Survival(필환경시대)

: 친환경이 아니라 필(必)환경이다. 그 동안 환경친화적 제품이 단순히 ‘하면 좋은 것’이었다면, 이제는 살아남기 위해 반드시 해야 하는 것이 됐다. 소비자 안전에 대한 사회적 기준이 높아지고 기상이변으로 환경에 대한 인식이 절실해지며 친환경 소비가 폭발적으로 늘어날 전망이다. 모든 소비에서 환경오염을 최소화하려는 ‘제로 웨이스트(Zero waste)’ 개념이 확대되고(&프리아이클링, 업사이클링 등), 유해성분이 포함되지 않았는지 꼼꼼히 확인하는 체크슈머(check-sumer)가 늘어난다. 패션에도 친환경이 등장하고(컨셔스 패션) 동물복지에 대한 관심이 늘어나는 등(크루얼티 프리, 프리덤 푸드, 원헬스와 원 웰페어, 퍼프리 운동, 비거니즘 소비 등), 지난 10여년 간 성장해온 환경지향 소비가 질적·양적으로 성숙하는 한 해가 될 것이다.

- ④ You Are My Proxy Emotion.(감정대리인, 내 마음을 부탁해)

: 정보의 과잉과 가짜뉴스 속에서 무엇도 확신할 수 없어진 결정장애 세대, 그리고 어릴 때부터 디지털 기기와 상호작용하며 사람 간의 관계맺기를 힘들어하기 시작한 디지털 원주민들이 어느덧 인간의 가장 원초적인 본성인 감정조차 타인으로부터 답을 구하고 있다. 리액션 전문 패널을 중간에 끼운 ‘액자형’ 관찰예능 프로그램을 즐기고, ‘대신 화내는 페이지’를 찾아 감정조차 외주 준다. 사람 간의 접촉을 대신하는 언택트 기술과 희석돼가는 대인관계 속에서 이제 감정 표현조차 대리인을 찾게 된 것이다.

- ㉔ Data Intelligence(데이터 인텔리전스)

: 인공지능(AI)에서 데이터지능(DI)으로 의사 결정의 패러다임이 다시 한번 진화한다. 데이터 인텔리전스는 인공지능과 알고리즘 분석 기술이 결합하고, 여기에 클라우드 컴퓨팅, 안면·음성인식 등 데이터 식별 기술이 통합된 것이다. DI는 단순한 기술의 문제가 아니다. 데이터를 정보로, 정보를 지식으로, 지식을 지혜로 향상시킬 수 있는 통찰이 핵심 역량이 된다. DI는 의료·엔터테인먼트·미용·패션·물류·금융·공공 등 향후 모든 산업에 확산될 것이다. 결정(decision)은 철저히 데이터에 입각해 이뤄지는 데시전(dacision)으로 변화할 것이다. 이제 데이터가 말하게 하라.

- ㉕ Rebirth of Space(공간의 재탄생, 카멜레존)

: 공간이 다시 태어나고 있다. 유통 공간이 카페로, 책방으로, 전시회장으로 변신한다. 카멜레온이 주변 상황에 따라 색깔을 바꾸듯, 현대의 소비 공간은 상황에 맞춰 변신하는 카멜레존(Chamelezone)이다. 이는 시장의 급변에 따른 필연적 변화다. 비대면 유통의 발달로 위축된 오프라인 상권이 다시 고객을 모아야 하고, 기상 변화에 따라 실내로 모여드는 소비자들에게 새로운 경험을 제공해야 하기 때문이다. 중요한 것은 ‘컨셉’이다. 고객이 참신하게 받아들일 수 있고, 업의 본질과 시너지를 낼 수 있는 제대로 된 컨셉이 공간이 성패를 가를 것이다.

- ㉖ Emerging 'Millennial Family'(밀레니얼 가족)

: 엄마가 변한다. 밥을 해주는 것이 아니라 사주고, 남는 시간은 자신에게 투자하는 ‘밥 잘 사주는 예쁜 엄마’가 된다. 엄마만의 변화가 아니다. 가족의 형태가 다양해지고 생각이 달라진다. 탈며느리·탈시부모를 선언하고 부모-자식 간의 소통은 ‘단톡방’으로 이뤄진다. 그래서 남는 시간은 각자의 의미 있는 일에 몰두한다. 가족의 변화는 산업에도 큰 변화를 초래한다. 각종 ‘도우미 경제’가 발달하고, 간편 가정식과 신종 가전기기의 인기를 드높인다. 이전의 가족과는 확연히 구별되는 신중족, 21세기형 밀레니얼 가족이 우리 집을 바꿔놓고 있다.

- ㉗ As Being Myself(그곳만이 내 세상, 나나랜드)

: 남의 눈길은 중요하지 않다. 이제 나만의 시선이 절대적이다. 한국 소비자는 타인지향성이 강하다고 알려졌지만, 이제 자기만의 기준으로 스스로를 지키려는 사람들이 늘고 있다. 미의 강박에 시달렸던 여성들이 당당히 코르셋을 벗기 시작했다. 기성세대가 의미 있다고 여겼던 삶에 반기를 들며 자기만의 무민(無mean) 라이프스타일을 지향한다. 나나랜드는 전년도의 ‘자존감’ 키워드가 ‘자기존재감’으로, 올로가 ‘홀로’ (혼자하는 올로)로 진화하고, 소확행 트렌드가 개별화한 것이다. 궁극의 자기애로 무장한 새로운 소비자들이 몰고 올 시장의 변화에 대비하라.

- ㉘ Manners Maketh the Consumer.(매너소비자)

: 매너가 소비자를 만든다. 일부 소비자들의 ‘소소한 갑질’이 늘어나면서 근로자들의 보호가 차츰 이슈화되고 있다. 주 52시간 근로나 워라밸이 직장 문화의 양적 변화라면, 감정 노동으로부터의 보호는 그 질적인 변화다. 지금까지 고객에 대한 무조건적 친절을 요구했다면, 이제는 소비자 매너와의 균형을 도모하는 ‘워커밸’(worker-customer-balance)을 지향하게 될 것이다. 그렇지 않고서는 신세대 직원들의 이직을 막을 수 없기 때문이다. 아울러 노쇼, 오버투어리즘, 허위·악성 댓글, 블랙컨슈머 등 소비자 매너와 관련된 여러 이슈가 사회적 의제로 등장할 것이다.

- 박항서 리더십에 관한 연구 -

○ 박항서 소개

- 출생 : 경남 산청(59. 1. 4.)
- 선수, 지도자 경력 : 럭키금성 선수, 2002 월드컵 수석코치, 2002 아시안게임 대표팀 감독 후 경질(70일 천하), 이후 몇 개 프로팀 감독, '17. 창원시청 감독(실업리그)

○ 베트남 대표팀 감독 부임 및 성적

- '17. 10. 베트남 대표팀 감독 부임
- '18. 1. 아시아 U-23 이하 선수권대회 준우승
- '18. 6. 아시안게임 4강 (4강전에서 한국에 1:3 패배)
- '18. 12. 스즈키컵 우승 : SBS 및 SBS Sports 중계 시청률은?



○ 변화 관리 8단계 프로세스와 박항서 리더십의 접목

(존 코터 하버드 대학원 교수의 저서 '기업이 원하는 변화의 리더' 에서 변화 관리 8단계 프로세스 제시 및 김유겸 서울대 체육교육과 교수가 동아비즈니스리뷰에 게재한 글에서 발췌)

- 1단계 : 위기감을 느끼게 하라

- '변화 없이는 현상 유지마저도 어렵고 결국 도태될 수밖에 없다'는 절박함 공유
- 자신과 팀이 처한 현실을 직시하고 더이상 물러설 곳이 없다

- 2단계 : 변화를 주동할 동료를 모아라

- 변화 선도팀 구성 (아무리 뛰어난 리더라도 홀로 조직 변화 불가) 독불장군 없음
- 변화를 함께 이끌 사람을 찾고, 신뢰를 쌓고, 공동의 목표 설정
- 이영진, 배명호 코치와 팀워크를 바탕으로 변화무쌍한 전술

- 3단계 : 올바른 비전과 전략을 수립하라

- 베트남은 남북 지역감정 존재, 북쪽 출신 감독은 남쪽 선수 불기용 (남쪽 출신 감독은 그 반대)
- 박항서 감독은 비전과 가치관을 제시, **올바른 비전**은 저항세력을 돌파할 명분과 동력을 제시 (동남아 최고 축구팀)

- 4단계 : 참여를 이끌어 내는 의사소통을 전개하라

- 효과적인 의사소통을 통해 비전과 전략을 전파.
비전을 전파하기 위한 효과적인 의사소통 7가지 원칙

- ① 쉬운말 사용,
- ② 은유/유추/사례활용,
- ③ 다양한 방법과 기회의 이용,
- ④ 끊임없는 반복,
- ⑤ 솔선수범,
- ⑥ 모순에 대한 충분한 해명,
- ⑦ 양방향 의사소통



박항서 감독이 직접 발을 마사지해주는 장면을 선수가 페이스북에 올린 사진

- 특히 박감독의 양방향 의사소통이 성공비결 (파파 리더십)
- 배려하면서 스킨십하는 의사소통 (박항서는 영어와 베트남어를 못해 스킨십 소통)
- 스스로 비주류라고 생각하는 선수들을 푸근한 아버지 성품으로 진심을 다하고 그들 한 사람 한 사람을 배려하며 지도 (덕장)
- 선수들의 장점과 약점을 제대로 파악하고 필요한 것이 무엇인지 분석하여 해결방안을 찾아내어 실행에 옮김 (지장)
- 베트남정신(단결, 자존심, 영리함, 불굴의 투지, 목표의식) + 자신감 (박감독 주문)
- 5단계 : 구성원에게 권한을 부여하라
 - 권한 위임은 구성원들이 자율성을 가지고 도전적으로 업무를 수행
 - 박감독은 소통을 통해 선수들 스스로 생활규칙을 만들고 지키도록 자율성 부여
- 6단계 : 단기간에 눈에 띄는 성과를 이끌어내라
 - 1년 남짓 기간 AFC U-23 챔피언십 준우승, 아시안게임 4강 FIFA 100위 입성
 - 빼어난 단기 성과는 내외부 저항 극복, 변화를 추진하는 데 원동력
- 7단계 : 모멘텀을 만들과 변화를 멈추지 마라
 - 끊임없는 동기 부여
- 8단계 : 문화로 정착시켜라
 - 변화는 원래 자리로 돌아가는 속성(용수철), 긴장을 풀고 변화의 속도를 늦추고 현재에 안주하면 문화로 정착되지 않고 다시 원 상태로 돌아옴
 - 박항서 매직은 여전히 ING ?