

오늘을 달리는 내일의 기술 *Driving Tomorrow*

HELLO NEXEN



NEXEN facebook



www.nexentire.com

HELLO NEXEN
Vol.58 2015년 신년호



겨울 색에 빠지다

온 세상이 하얗게 내려앉은 겨울.
시릴 듯 푸른 하늘이 찬 공기를 가득 안고
구름 사이로 내리쬐는 태양 빛은 눈이 부시도록 하얀 세상을 채웁니다.
늦은 밤, 골목을 환히 비추는 가로등은
집으로 발걸음을 재촉하는 사람들의 길을 따뜻하게 물들이네요.
고개를 들어 주위를 둘러보세요.
당신의 시선 끝엔 어떤 색이 새하얀 겨울을 물들이고 있나요?



Innovation Nexen

04	특집	외쳐라, 넥센히어로즈! 그 뜨거운 함성 속으로
08	온에어 1	넥센히어로즈 준우승 축하 광고 제작
10	온에어 2	제7회 대한민국 소셜미디어대상 수상
12	온에어 3	2014 한국영업 행동코칭 성과발표회
14	넥센 뉴스	넥센타이어의 이모저모
18	글로벌 넥센	중국 상해 법인의 어제 오늘, 그리고 내일
20	나눔 그리고 공유	품질검사파트 사우들의 행복보따리 나눔
24	N TED	넥센 사우들의 지식을 공유합니다
26	크로스 클래스	남부지사 여사우들의 ATV 체험
30	안전 가이드	글로벌환경안전팀의 화재 예방 활동
32	카 앤 타이어	타이어 크기에 따른 연비 차이
36	넥센 프렌즈	타이어뱅크 복포항점



Special Nexen

40	Open	리더의 새로운 키워드, '맥락 커뮤니케이션'
42	Read	리더들의 이기는 전략 5
46	Meet	염갈량의 감동론
50	N Talk Talk	사우 앙케이트, 외 나의 상사님
52	N's Choice	리더십을 엿볼 수 있는 넥센 사우 추천 영화



오늘을 달리는 내일의 기술 Driving Tomorrow NEXEN

2015년 신년호 통권 58호
발행인 이현봉
발행일 2015년 1월 15일
발행처 경남 양산시 중렬로 355 넥센타이어(주)
담당 경영관리팀 박수현 (055-370-5283)
기획 및 출판 (주)하이미디어P&I (02-795-3364)
디자인 백선영, 장윤희, 이예슬, 이재면
사진 (주)유닉하우스 (02-511-9205)
표지 일러스트 김수민
프로세스 하이테크컴 (02-741-3377)
인쇄 (주)키움프린팅



Joyful Nexen

54	포토 콘테스트	내 생애 최고의 순간
58	미각 예찬	사우 추천 전국 맛집
62	1박 2일 여행	안성맞춤 겨울 여행, 경기도 안성
68	행복 나들이	마케팅팀 류승렬 과장 가족의 스노우파크 체험
72	좋은 아빠 프로젝트	놀이주는 아빠가 아이를 잘 키운다
74	클릭 재테크	적재적소에 맞는 통장 쪼개기 전략
78	건강 대백과	세 살 치아 여든까지 간다
80	탐나는 도다	누구나 탐낼 만한 차량용 잇 아이템
82	에코 라이프	친환경 가슴기 '러브팻'

이 책에 쓰인 글과 사진은 작가의 의견에 따른 것으로 넥센타이어의 의견과 일치하지 않을 수 있습니다.
책에 쓰인 글과 사진을 재사용하려면 <헬로우넥센>과 저작권자 양측의 동의를 얻어야 합니다.

2014 한국시리즈

외쳐라, 넥센히어로즈!

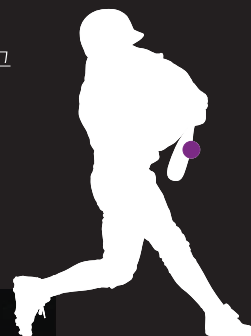
그 뜨거운 함성 속으로

창단 첫 우승에 도전한 '영웅군단' 넥센히어로즈. 그간 혹독한 훈련으로 뜨거운 땀방울을 흘렸기에 빠른 시간 안에 여기까지 올랐을 테다. 그 뒤엔 언제나 넥센히어로즈 팬들의 터질 듯한 함성이 그들을 응원하고 있었다. 한국시리즈 2차전과 5차전, 응원석에서 넥센히어로즈의 선전을 외치던 넥센타이어 사우들의 뜨거운 열망을 카메라 렌즈에 그대로 담았다.



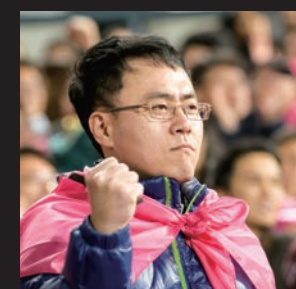
11월 5일 한국시리즈 2차전, 대구시민운동장 야구장

한국시리즈 첫 경기에서 승리한 기쁨에 아직 상기되어 있던 사우들. 줄지어 선 넥센타이어 버스에서 파이팅을 외치며 내린다. 1차전 승리에 이어 다시 한 번 이기겠다는 사우들의 응원으로 현장이 뜨거웠다. 넥센타이어의 핑크빛 머플러를 둘러매고는 몸을 푸는 선수들을 바라보며 사진 찍기에 여념이 없다. “야! 우리도 몸 좀 풀어야지. 응원 제대로 하려면~” 맛있는 치킨과 햄버거로 배를 든든히 채우고 시원한 맥주 한 모금으로 목을 축인다. 야구장 분위기를 휘어잡을 목청 장악 완료! 경기가 시작되자 모두 일어나 풍선 막대를 흔들고 소리를 지른다. 안타깝게 경기엔 졌지만 양산·창녕공장 280명의 사우가 모처럼 모여 하나 된 응원으로 스트레스를 풀었으니, 오늘은 이걸로 됐다. 아직 경기가 많이 남았으니까.



11월 10일 한국시리즈 5차전, 잠실야구장

7전 4선승제로 진행되는 한국시리즈에서 2:2로 팽팽히 맞선 상황. 넥센히어로즈의 뒷심 발휘를 응원하기 위해 서울사무소 전 직원이 잠실야구장으로 출동했다. 2회 초, 6번 타자 김민성의 안타를 시작으로 사우들의 응원식에 활기가 피었다. 많이 쌀쌀해진 날씨에 코끝이 시리지만 자리에서 일어나 방방 뛰며 응원하다 보니 뜨거운 열기 속에 사우들의 얼굴이 벌겋게 달아올랐다. 선수들의 안타와 아웃에 환호성과 한숨을 번갈아 터뜨리던 넥센 사우들. 8회 말 무사 만루 상황까지 차분하게 막아내며 최고 함성이 폭발! 하지만 9회 말 2아웃 상황에서 상대 팀에 점수를 내주며 좌절하고 말았다. 이제껏 잘 달려왔다. 다시 시작되는 올 시즌에도 승리를 향해 힘차게 달려가길. 넥센타이어 사우들의 응원에 힘입어 승리의 트로피를 굳게 거머쥐길 바란다.㉟



넥센히어로즈 준우승 축하 광고 제작

그라운드에서도, 도로 위에서도 넥센은 멈추지 않는다

올 한 해 프로야구 정규시즌을 가장 뜨겁게 달군 이들은 누가 뭐래도 넥센히어로즈일 것이다. 넥센히어로즈가 발군의 실력으로 정규시즌 2위를 기록할 때 누구보다 큰 함성으로 환호하던 이들이 있었으니, 바로 넥센타이어 임직원이었다. 비록 0.5게임 차로 시즌 1위를 차지하지 못했지만, 직원과 팬들은 넥센히어로즈 선수들의 멋지고 화끈한 플레이와 끝까지 포기하지 않는 열정에 매료되었다. 이에 넥센타이어는 전 임직원의 응원 열정을 담아 포스트시즌 진출 기념 광고를 시행했고, 많은 팬이 응원에 동참하길 바라는 마음을 담아 고급 스포츠카를 이벤트 선물로 준비하기도 했다.

플레이오프 진출

LG트윈스와의 플레이오프 기간, 언론은 연일 포스트시즌 소식을 전하기에 여념이 없었고 경기장을 찾는 넥센히어로즈 팬들은 점점 늘어났다. 넥센타이어 임직원 또한 몇 차례 단체로 야구장을 방문해 뜨거운 응원을 보냈다. 한동안 싹 싹 자라던 넥센히어로즈의 초반 경기력은 떨어지는 듯했지만, 곧 다이내마이트 타선의 폭발과 투수진의 호투로 결국 넥센히어로즈는 한국시리즈에 진출했다.

한국시리즈 진출

넥센타이어는 넥센히어로즈에 열정적으로 응원을 보내준 팬과 고객을 위해 감사 광고를 준비했다. 한국시리즈에 진출하면 든든한 우승 광고를 내보내는 구단의 모기업들과는 달리 네이밍 스폰서인 넥센타이어는 다만 넥센히어로즈의 팬으로서 그들을 열렬히 응원하는 마음, 고객에게 감사하고 싶은 마음을 담았다. 열정을 다하는 선수단과 팬과 고객을 위해 광고를 제작한 것이다.



우승 광고, 그리고 만일에 대비한 준우승 광고를 준비하라

11월 6일 목요일, 넥센히어로즈가 1승을 거둔 다음 날이었다. 광고는 빠르면 5일 후, 우승과 준우승이 결정되는 날까지 무슨 일이 있어도 준비되어야 한다. 그러나 광고를 만들기 위해서는 턱없이 모자란 시간. 마지막 불꽃을 태워야 하는 넥센히어로즈에 행여나 부담될까 촬영 협조는 생각도 할 수 없었다. 하지만 최근 영화 <러브 레터>를 활용한 넥센타이어의 '윈터 명품보증제' 광고 또한 명확한 콘셉트 설정과 신속한 의견 개진으로 빠른 시간 내에 제작, 매체 집행을 끝냈기에 제작진은 그 경험을 살려 의기투합하기로 한다. 드디어 광고 제작을 위한 첫 회의에 돌입하고 몇 가지 명제를 내놓는다.

1. 넥센히어로즈의 팬으로서 진심을 담은 것.
2. 묵직한 진심을 담은 만큼 화려하게 꾸미려 하지 말 것.
3. 만일 준우승을 하더라도 감성에 호소하지 말고 노력의 대가에 당당하게 대응할 것.

콘셉트 설정에는 많은 시간이 걸리지 않았다. 어쩌면 넥센타이어와 넥센히어로즈를 경험한 이들의 플롯이 딱 맞아떨어진 것인지도 모른다. '역경 → 도전 → 성과' 이를 통해 설정된 콘셉트는 '넥센은 강하다'였다. 이후 한국시리즈 5차전 9회 말 삼성의 끝내기 안타로 우승에 그림자가 드리우자 준우승 광고를 준비하게 되었다. 환호하고 축하하는 우승 장면 대신 팬들의 성원과 선수들의 멋진 플레이를 주된 내용으로 끝까지 최선을 다한 영웅들의 모습을 담은 '우리는 영웅입니다' 광고는 이렇게 탄생했다. 비록 우승은 못했지만 매회 거듭된 새로운 도전이 누구보다 빛났다는 스스로에 대한 자부심을 담았다. 많은 부분에서 닮은 꼴인 넥센타이어와 넥센히어로즈. '그라운드에서도, 길 위에서도 강하다'라는 카피로 이 둘의 동반자적 관계를 표방하며 넥센타이어는 넥센히어로즈의 준우승을 축하한다. ㉞



타이어처럼 든든한 콘텐츠, 홈런처럼 시원한 소통

‘대한민국 소셜미디어대상’ 수상



지난해 11월 26일 미래창조과학부와 한국인터넷소통협회, 한국인터넷진흥원 등이 주관하고 후원하는 ‘2014년 대한민국 소셜미디어대상’에서 넥센타이어가 자동차/항공/부품 부문 대상을 받았다. 국내 타이어 업체로는 넥센타이어가 유일하게 수상의 영예를 안았다.

꼭 필요한 정보를 알차게 담았다!

넥센타이어는 브랜드의 인지도와 신뢰도 향상을 위해 2013년 SNS 채널을 개설한 이래, 꾸준히 콘텐츠를 늘려가며 고객과 지속적으로 소통하고 있다. 넥센타이어 SNS 채널은 ‘함께 할수록 즐겁고 믿을 만한 친구’를 콘셉트로 브랜드 뉴스, 상품 소개, 타이어 관련 팁 안내, 드라이빙 관련 정보, 스포츠 마케팅 관련 소식, 이벤트 진행 등 다양하고 풍성한 정보와 이야기를 담아내고 있다. 이 중에서 많은 고객이 가장 유용한 정보로 꼽고 있는 것은 역시 타이어와 드라이빙에 관한 팁이다. 특히 타이어 관리법은 소비자에게 꼭 필요한 정보이기에 활용도가 높으며, 타이어 팁에서는 일반인이 잘 모르는 타이어 관련 신기술을 그림과 함께 설명하여 흥미를 더하고 있다. 넥센타이어 페이스북은 타이어를 소재로 한 새로운 형식의 콘텐츠를 통해 고객의 호기심과 흥미를 충족시키고 있으며 브랜드, 타이어, 자동차 관련 정보를 중심으로 생활, 문화 등 실생활에 유용한 정보를 다채롭게 제공하고자 노력하고 있다.



이 밖에도 고객이 넥센타이어와 보다 친밀해질 수 있도록 접근성을 향상시키기 위해 페이스북 탭 기능을 활용하여 넥센타이어 홈페이지로 이동할 수 있는 홈페이지 앱(App), 유튜브 내 넥센타이어의 주요 영상을 한눈에 볼 수 있는 유튜브 앱, 넥센타이어의 지난 웹진을 모두 모아 볼 수 있는 웹진 앱 등을 개발·운영하고 있다. 또한 넥센타이어 페이스북 운영 정책을 구축하고 공지함으로써 욕설, 비방, 스팸 메시지 등을 사전에 차단하기 위해 노력하고 있다. 넥센타이어는 페이스북 운영 정책에 맞춰 고객의 의견을 최대한 존중하고 수렴하고 있으며 문의 및 건의 사항에 대해서는 신속하게 회신하고 대응하는 등 페이스북을 고객과의 소통의 창으로 적극 활용하고 있다.

즐거운 이벤트로 고객과 소통

얼마 전까지 넥센타이어의 블로그나 페이스북을 방문하면 가장 눈에 띈 것이 있었다. 넥센히어로즈의 한국시리즈 우승을 기원한 이벤트다. ‘열정을 모아~ 응원을 모아~’라는 타이틀로 진행된 이벤트는 넥센히어로즈가 2014 프로야구 시즌 플레이오프에 직행한 것을 기념하여 준비한 것으로, 10월 27일부터 넥센히어로즈 경기 종료 시까지 계속되었다. 선수들에게 힘이 되는 응원 댓글을 해당 이벤트 게시판에 올리면 지정된 댓글 수에 도달할 때마다 추첨을 통해 푸짐한 상품을 선사했다. 이는 넥센타이어 스포츠 마케팅의 일환으로 준비된 것이지만, 많은 팬이 방문하고 댓글을 달면서 SNS의 활성화는 물론 팬들과의 즐거운 소통도 함께 이루어져 더욱 의미있었다. 이 밖에도 매월 10일, 20일, 30일을 ‘넥센데이’로 지정해 재미있게 퀴즈를 푸는 정기 이벤트를 진행하며 고객의 참여를 이끌어내고 있다. 이와 같이 다양한 형식의 이벤트는 넥센타이어가 고객과 소통하는 중요한 창구 역할을 하고 있다. 넥센타이어는 이번 수상을 계기로 앞으로 더욱 적극적인 마케팅을 통해 고객과 소통하며 신뢰받는 기업이 될 수 있도록 노력할 것이다.🏆





2014 한국영업 행동코칭 성과발표회

넥센타이어의 새로운 변화가 시작되다

현장형 교육과정 활동 시작

고객을 대하는 현장, 그 제일선에 있는 영업인. 그들의 뛰어난 역량이 회사의 큰 발전을 이루는 것은 너무도 명확한 일이다. 이에 넥센타이어는 그동안 영업 전문가 과정, 마케팅 전문가 과정 등을 지속적으로 운영하며 조직 구성원의 성장을 독려해왔다. 2014년에는 드디어 현장 중심 성과 향상에 직접적으로 영향을 미칠 수 있는 한국영업 행동코칭 과정을 개발·진행했다. 한국영업 행동코칭 과정은 지금까지의 집합형 교육과정과는 달리 현장의 목소리를 통해 시장 상황, 영업 이슈를 파악해 직접적으로 문제를 해결해나가는 현장형 교육과정이다.

이 과정은 전국의 지점을 정기적으로 방문하여, 각 지점 상황에 맞는 전략 과제를 도출하고 그 해결 방안에 대한 행동 지표를 만든 후, 최선의 실천을 통해 성과를 창출해내는 것을 목적으로 한다. 이에 넥센타이어 영업인들은 지난해 6월부터 10월까지 약 4개월간 지점별로 다양한 활동을 시작했다.

한국영업의 이슈를 찾아서

서울지사 강남지점을 시작으로 전국 28개 지점에서 공통적으로 도출된 한국영업의 이슈인 ‘대리점 신규 개척’, ‘기존 거래선 활성화’, ‘영업 채권의 안정화’ 그리고 ‘우리 조직의 화합’ 등을 살피며 우선순위를 찾아 실천하는 시간을 가졌다. 강남지점은 ‘B2B 영업의 방법’, 안양지점은 ‘구성원의 개발과 성장’, 북부지점은 ‘고객 관리를 위한 거래처 관리 Tool’, 전주지점은 ‘대학 및 기업 접근 방법의 프로세스화’ 등을 주제로 각 지점 상황에 맞는 방법을 찾고 실천하며 업무의 효율을 높이기 위한 노력을 아끼지 않았다. 그 결과물은 행동코치와 담당자를 통해 전 지점에 공유하면서 더욱 발전된 내용을 갖췄다. 약 4개월간의 행동코칭 과정을 마치고 24개 지점 및 4개 신유통팀 중 가장 우수한 행동력과 성과를 보인 5개 팀을 선정해 그 결과를 공유했다.



성으로 꽃핀 교육 활동

이번 성과발표회에서는 ‘적과 싸우기 전에 이미 승리할 수밖에 없는 상황을 만들어놓고 싸운다’는 신념으로 B2B 영업 프로세스를 개선한 전주지점, ‘고객과의 릴레이션십은 곧 퍼포먼스’라는 관점에서 고객에게 더 다가갈 수 있는 프로모션을 시행한 남부신유통팀, 구성원의 강한 결속력을 바탕으로 춤출한 유통 구조를 만들어 대리점 성과 향상 전략을 구사한 동부산지점이 큰 호응을 얻었다. 더불어 대리점주의 절대적 믿음과 신뢰를 바탕으로 신규 개척의 히어로가 된 일산지점, 언제나 주변의 높은 기대에 부응하는 행동력으로 한국영업 매출 성과의 선두 주자로 자리매김하고 있는 수원지점의 발표 또한 큰 박수갈채를 받았다. 이 외에도 많은 지점이 활발하고 적극적으로 참여하여 좋은 성과를 만들어냈음은 물론이다. 항상 눈앞에 보이는 숫자, 실적, 매출, 결과로만 모든 것을 이야기하고 보여줘야 했던 영업인. 실적 달성 이면의 끊임없는 노력과 고민을 한국영업 전체가 함께 공감할 수 있었다. 이번 행동코칭 성과발표회는 ‘영업은 활력(活力)이다’라는 것을 다시 한 번 확인하는 시간이었으며, 우리 넥센타이어의 한국영업이 앞으로 더욱 성장하는 모습을 보여주기 위한 발걸음을 내딛는 자리가 되었다.㉞





넥센타이어 국가품질경영상 및 전국 품질분임대회 4년 연속 대통령상 수상

넥센타이어가 지난 11월 19일 서울 강남구 삼성동 코엑스에서 열린 '제40회 국가품질경영대회'에서 국가품질경영상을 수상했다. 국가품질경영대회는 산업통상자원부 국가기술표준원이 주최하고 한국표준협회가 주관하는 행사로 산업현장에서 품질경영 확산에 선도적 역할을 한 기업체와 근로자에게 매년 상을 수여한다. 심사는 리더십, 전략기획, 고객만족, 정보기술 및 지식경영, 인적자원 중시 등 7개 항목을 중심으로 이뤄졌다.

넥센타이어는 "지속적인 대규모 투자를 통해 이룬 성장과 프리미엄 제품 생산 확대를 기반으로 한 수익성 향상에서 높은 평가를 받은 것 같다"고 수상 배경을 밝히며 "혁신을 통해 기술력과 품질경쟁력이 향상된 점"도 있다고 덧붙였다.

불었다. 이현봉 부회장은 "앞으로도 지속적인 품질경영활동으로 고객이 만족하고 회사도 함께 성장하는 모범 사례를 만들기 위해 더욱 노력하겠다"고 전했다.

이어 진행된 '우수분임조상 시상'에서 넥센타이어의 3개 분임조가 대통령상 은상을 받았다. 현장개선 부문에서 'BEAD GROMME 설비 개선으로 비드와이어 부적합품률 감소'라는 주제로 재료파트 방앗간 분임조가, TPM(설비) 부문에서 '현장 변화를 주도하는 TPM 활동으로 설비 종합 효율 향상'이라는 주제로 가류파트 가마솥 분임조가, 보전 경영 부문에서 '진일보 계획 보전 활동으로 설비 종합 효율 향상'이라는 주제로 전기파트 번개 분임조가 각각 대통령상 은상을 받았다.

獨, 美, 韓 디자인 어워드 휩쓸어

지난 10월에 독일 디자인 협회가 주최한 '독일 디자인 어워드'에서 넥센타이어가 운송 및 공공디자인 부문 특별상을 받았다. 이번에 수상한 엔블루 프리미엄은 나비의 우아한 날갯짓에서 영감을 얻은 제품으로 품위 있고 화려한 유로피언 스타일을 자랑한다. 연비 효율성을 강화하여 현재 폭스바겐 폴로모델을 비롯해 스코다, 세아트 등 글로벌 완성차업체에 공급되고 있다. 또한 미국 '2014 굿디자인 어워드'에서는 넥센타이어의 로디안 HTX RH5가 운송 부문 본상을 거머쥐었다. 올해로 64회를 맞이한 이 어워드는 미국 시카고 아테네움 건축 디자인 박물관과 유럽 건축·예술·디자인·도시 연구센터가 공동 주관해 선정하는 세계 최고의 권위 있는 디자인 시상이다. 로디안 HTX RH5는 도심 속 자연을 표방한 디자인 콘셉트에서 높은 평가를 받았다.

또한 국내 '굿디자인 어워드'와 '핀업 디자인 어워드'에서도 수상의 영광을 누렸다. 굿디자인 어워드에서는 엔페라 RU5로 본상을, 핀업 디자인 어워드에서는 엔블루 프리미엄으로 은상을 받았다. 넥센타이어는 세계 4대 디자인 어워드 그랜드슬램 달성 이후에도 연이은 디자인상 수상으로 글로벌 시장에서 디자인 경쟁력을 인정받고 있으며 앞으로도 우수한 성능과 창의적인 디자인을 바탕으로 다양한 제품 개발에 힘쓰겠다고 밝혔다.



미국 타이어 전시회 '2014 SEMA Show' 참가

넥센타이어가 지난 11월 4일부터 7일까지 나흘간 미국에서 열리는 세계적인 타이어 및 자동차 부품 전시회인 '2014 SEMA Show(세마쇼)'에 참가했다. 매년 11월 초 미국 라스베이거스 컨벤션 센터에서 개최되는 세마쇼는 타이어를 비롯한 자동차 부품, 구성품, 튜닝카 등 총 13개 부문에 걸쳐 2,300여 개 업체가 참가하는 북미 최대 규모의 전시회다.

이번 전시회에서 넥센타이어는 UHP&HP, SUV<, Winter, OE, Concept tire 등 5개 존을 부스로 구성해 미주시장에서 각광 받고 있는 21개의 주력제품을 선보였다.

올해는 전시와 더불어 지역 딜러 및 언론사와 함께하는 시간도 마련해 관계자들과 넥센타이어의 비전과 기술력, 딜러를 위한 판매 프로그램을 공유하기도 했다. 더불어 세계 4대 디자인 어워드에서 세계 타이어업계 최초로 그랜드슬램을 달성한 넥센타이어의 디자인 경쟁력과 기술력, 품질 등을 함께 홍보하는 등 북미시장 공략을 위한 적극적인 마케팅 활동을 펼쳤다.



2014 공장혁신활동 연말 총결산

2014년 한 해 동안 진행된 제안활동을 총결산하는 시상식이 지난 12월 19일 TPM 교육실에서 열렸다. 정련파트가 최우수상을, 품질검사파트가 우수상을, 그 외 가류파트와 설비보전파트가 장려상을 받았다. 품질검사파트 박창현 사수가 2014년 넥센 제안왕에 선정됐으며 제안 마일리지 제도에서 정련파트의 이원희 조장이 500 마일리지 달성에 성공했다. TOP 진단 최우수부서로는 재료파트, 우수부서로는 원동파트가, 그 외 PCR, 전기, UHP, 가류파트의 네 개 부서가 선정됐다. 공장혁신사무국은 “전 직원들이 관심을 두고 공장혁신활동에 적극적으로 참여할 수 있도록 추진전략을 지속적으로 개발할 것”이라고 전했다.

엔페라 AU5, ‘中 타이어 왕중왕·연비왕’으로 선정

중국의 영향력 있는 자동차 전문지 <기차족>과 중국 자동차 포털 사이트 <아차왕>이 함께 주관한 타이어 성능 평가 ‘왕중왕’에서 넥센타이어의 엔페라 AU5가 연비왕으로 선정됐다. 이번 평가는 총 8개 글로벌 타이어 제조업체 제품을 대상으로 회전저항, 제동력, 소음, 주행성능, 연비절감 등의 요소를 고려했다. 엔페라 AU5는 중대형 세단용 프리미엄 타이어로 강력한 마모 성능과 강화된 연비 성능으로 동급 타이어 중 최고의 마일리지 성능을 갖추었으며 이번 수상을 계기로 저 연비 타이어로서의 강점을 다시금 인정받았다.



‘올해의 넥센인’ 시상식 개최

지난 12월 29일 서울 방배동 넥센타이어 서울사무소에서 진행된 ‘올해의 넥센인’ 시상식에서 박병호, 강정호, 서건창 선수가 수상의 기쁨을 맛봤다. ‘올해의 넥센인’은 넥센히어로즈 선수 중 한 해 동안 돋보이는 활약을 펼친 선수에게 넥센타이어가 수여하는 상이다. 박병호 선수와 강정호 선수는 3년 연속 ‘올해의 넥센인’을 수상하였으며, 신고선수 신화를 쓴 서건창 선수도 함께 상을 받아 기쁨을 더했다. 이날 시상자로 나선 강호찬 사장은 “올해 좋은 모습을 보여주고 진한 감동을 선사한 선수들에게 감사의 박수를 보낸다”고 말했다.

FCA(피아트-크라이슬러그룹)사 공급 우수업체 선정

FCA(피아트-크라이슬러 오토모빌스)사가 진행한 ‘2014 APAC Supplier TownHall and Awards Ceremony’에서 Chemical APAC Export 부문 우수 업체로 넥센타이어가 선정되었다. 이 어워드는 FCA가 글로벌 부품 업체를 대상으로 품질과 브랜드 가치, 기술력 등을 평가해 수여하는 상이다. 이번 연도에는 넥센타이어가 타이어 업계에서 유일하게 수상했다. 한편, 넥센타이어는 FCA의 상업용 밴인 램 프로마스터에도 타이어를 신규 공급하여 로디안 CT8 HL이 북미시장 판매용 차량에 장착된다.



코리아 르망 내구레이스에서 우수성 입증

2014년 전라남도 모터스포츠 페스티벌의 코리아 르망 내구레이스 KLM200클래스에서 넥센타이어 엔페라 SUR4를 장착한 팀이 각각 우승, 준우승을 차지했다. 국내 3대 모터스포츠 대회에 참가하는 정상급 선수들이 2인 1조로 팀을 이루어 참가, 각자 선호하는 국내외 레이싱용 타이어로 대회에 출전했다. 이중 KLM200클래스에서 넥센타이어 엔페라 SUR4로 출전한 <비트 R&D>, <다이노K>팀이 각각 우승과 준우승을 하며 넥센타이어의 월등한 성능을 입증했다.

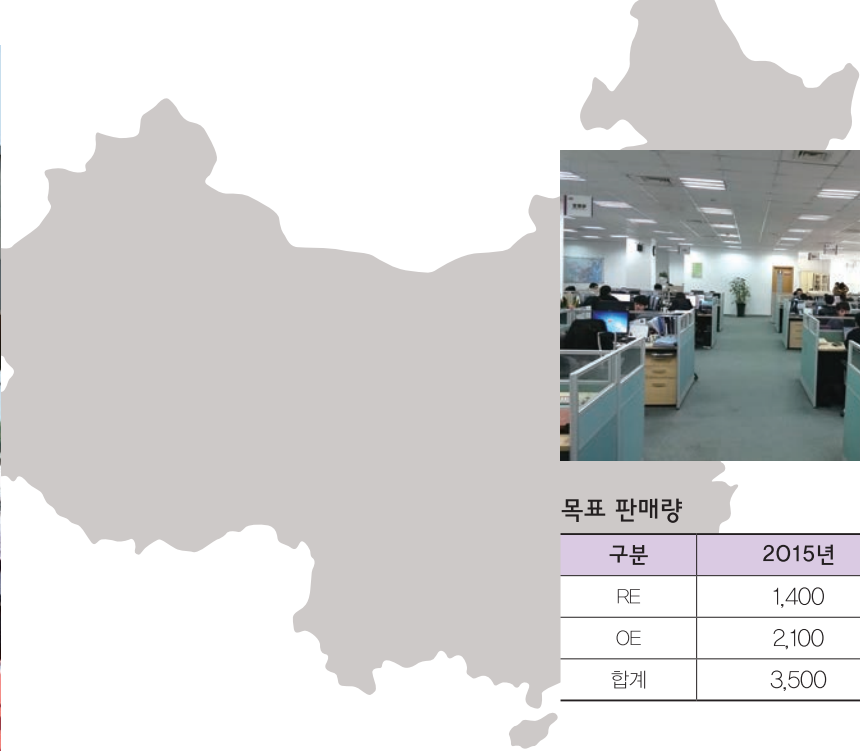


중국 상해 법인의

어제, 오늘 그리고 내일

2008년 4월 어느 따스한 봄날, 중국을 향한 넥센타이어의 발걸음은 창공을 가로지르는 비행기보다 빨랐다. 중국 시장에 첫발을 댄 시기가 조금 늦은 만큼 빠르게 움직이지 않으면 성공을 보장하기 힘들던 상황. 넥센타이어는 봄 향기도 잊은 채 중국 법인 영업 부문이란 이름으로 중국 내수 시장에서의 활동을 시작했다. 지난 2010년 <헬로우넥센> 봄호에 현지 소식이 나간 데 이어 이번 호에서는 중국 법인의 4년간 변화와 앞으로 나아갈 길에 대해 이야기하고자 한다.

맨땅에 헤딩하다시피 중국 영업을 시작한 2008년, 14만 개 판매 기록을 세우고 자신감을 얻은 중국 법인은 이듬해 60만 개 판매 실적을 이루며 발전에 박차를 가했다. 그 결과 중국 내수 시장 진입 3년 만인 2010년에 RE 타이어 100만 개 판매를 달성했으며 2011년 4월부터 북경현대의 루이나(瑞納, 한국어명 베르나) 차종에 OE 타이어를 공급하는 등 빠른 성장세를 보였다. 하지만 그 성장의 이면에는 어려움이 있었다. 이미 중국 시장에 자리 잡은 타 글로벌 타이어 업체와 점점 규모가 커지던 현지 업체의 견제가 심해지며 잠시 위기의 순간을 맞았던 것이다. 하지만 넥센타이어는 발 빠른 대응을 통해 2013년부터 다시 RE 타이어를 100만 개 이상 판매하는 글로벌 타이어 업체 반열에 재진입하며 중국 시장을 공략하고 있다. 현재 상해 법인은 판매 법인으로서 RE & OE 2개 부문으로 나뉘어, 9명의 주재원과 89명의 현지인이 뚝뚝 뭉쳐 판매·마케팅·관리 등에 힘을 쏟고 있다. 3개 지점으로 시작한 RE 부문은 지역을 세분화해 현재 9개 지점으로



목표 판매량		(단위 : 천 개)			
구분	2015년	2016년	2017년	2018년	
RE	1,400	1,600	1,720	2,000	
OE	2,100	2,911	3,600	3,800	
합계	3,500	4,511	5,320	5,800	

확대하였으며 관리부, 시장부, CS부, 영업부를 구성하여 법인 관리 및 판매 지원에 매진하고 있다. 중국 시장은 한국 시장과 달리 모든 업체가 도매상 개념으로 운영되며 그 도매상의 하부 유통망을 통해 판매가 이루어진다. 그에 따라 2014년 기준, 중국 전역 52개 대리상과 3,000여 점의 소매상이 넥센타이어와 거래하고 있으며, 그중에서도 넥센타이어 간판을 내걸고 판매 중인 소매 전문점은 230여 개에 달한다. OE 부문은 2012년부터 RE와 함께 판매 법인에 편입돼 운영 중이다. 북경현대에 3개 차종, 동풍열달기야에 2개 차종을 OE 타이어로 공급하고 있으며, 폭스바겐, GM, 피아트 등에도 신차 참여를 위해 모든 직원이 업무에 박차를 가하고 있다. 상해 법인의 주요 목표는 2018년까지 중국에서 생산·판매 중인 글로벌 타이어 업체 20여 곳 중 판매 TOP 7 진입에 성공하는 것이다. 상해 법인은 지금까지 성공적으로 맞아떨어진 전략을 더욱 개선하고 보완해 목표에 한발 더 다가가는 2015년을 보내고자 한다. 목표는 총 네 가지다. 첫째, 대리상 58개 및 소매 전문점 380여 개 확대로 소매 유통 진입을 안정화, 둘째, 제품과 연계된 시장 수요 분석에 따른 지역별 차별화 전략과 신제품 판매 확대, 셋째, 광고 확대, 전시회 참가, 파트너십을 통한 브랜드 인지도 강화, 넷째, 글로벌 완성차 업체의 OE 신차 참여 확대.

이를 위해 이전보다 더욱 세심하고 확실하게 실천할 수 있도록 상해 법인의 전 직원은 한마음이 되어 움직이고자 한다. 2015년에는 북경과 격년으로 개최되고 있는 상해모터쇼에 4년 만에 참가하며, 2012년부터 참여한 중국의 저명한 타이어 테스트 잡지 <기차족> 외에도 넥센타이어 제품의 우수성을 한층 더 업그레이드시킬 수 있도록 <기차잡지>에도 참여할 계획이다. 또 대리상과의 파트너십 강화를 위해 우수 대리상의 한국 청빙공장 투어 및 중국 청도공장 투어도 확대 진행할 예정이다. 상해 법인에서는 직원들의 사기 진작에도 힘쓰고 있다. 성과 제도를 마련해 매 분기 우수 직원을 장려하고 볼링이나 당구 등의 스포츠 활동도 권장한다. 또한 매달 각 부서의 팀장들이 모여 직원들의 고충을 이야기하고 해결하는 시간을 가진다. 지난 사보에 나왔던 마지막 글귀가 생각난다. “중국이라는 대륙에서 작게나마 넥센타이어라는 글자를 새기는 데 성공했으며 이 글씨를 크게 키우는 일도 충분히 가능하리라 본다.” 상해 법인은 그 글귀를 다시 한 번 되새기며 중국에서의 성장을 지속적으로 이어나가기 위해 전진, 또 전진할 것이다.📌



품질검사파트 열 명의 사우들이 정성 한가득, 행복 한가득 눌러 담은 보따리를 들고 홀로 계신 어르신을 찾았다. 항상 건강하시라는 메시지와 함께, 추운 겨울 따뜻하게 나시라고.



품질검사파트 사우들의 행복보따리 나눔

추위가 내린 마을에 따뜻하게 싸맨 사랑을 전합니다

언 손 녹여가며 만든 행복보따리

햇빛이 제법 쨍하던 토요일 오후. 추위가 내린 부산 곳곳에 따뜻한 겨울을 선물하기 위해 양산공장 품질검사파트 사우들이 부산 KNN 방송국 야외광장에 모였다. 사랑을 나누려 함께 모인 수많은 인파 중 남자들만 뭉친 시꺼먼 이들 무리가 단연 눈에 띈다.
“와, 봉사하러 나온 사람 많네. 우리도 시작하기 전에 물품 짹 펼쳐놓자.”
황금 같은 주말을 반납하고 나왔건만 얼굴 찌푸리는 이 하나 없다. 점점 바람이 차가워지는 겨울, 어려운 이웃에게 작게나마 도움을 줄 수 있다는 생각에 마음이 훈훈해졌기 때문일 테다. 행복보따리에

함께 넣기 위해 개인이 준비한 잡곡, 도시락 김, 참치 통조림, 찹쌀, 치약 등 생활용품들을 테이블 위에 풀어놓기 시작한다.
막상 보따리를 꾸리려니 뭔가 더 넣고 싶은 마음이 생기는지 ‘아, 뭐 좀 더 챙길 걸...’ 하는 아쉬운 탄성이 여기저기서 터져 나온다. 그러나 그것도 잠시, 부산시 자원봉사센터에서 지원한 김치 박스와 두툼한 양말도 함께 넣으니 벌써 보따리가 두둑하다. 최종적으로 보따리를 묶기 전, 색지를 오리고 붙여 손수 카드를 만들었다. 특히 테이블 끝에서 혼자 열중하던 박찬용 사우가 째~ 하고 내놓은 입체 카드는 다른 사우들의 눈길을 끌었다. 다 만들어진



카드에 한 글자 한 글자 정성 들어 메시지를
눌러쓰기 시작한 사우들. 아직 정해지지 않은 보따리
주인에게 어떤 메시지로 힘을 줄 수 있을지 저마다
고민 중이다.

“따뜻한 겨울 보내시고 항상 행복하세요!”
이번 겨울이 춥지 않길 간절히 바라는 마음으로,
이 보따리를 풀며 웃음 지을 그 사람을 위해 완성된
카드에 마지막 리본까지 아무지게 묶는다. 이제
연둣빛, 하늘빛 고운 보자기로 예쁘게 보따리를 싼
시간. 준비한 물품을 모두 넣었더니 보따리가 제법
무겁다. 아마도 이 안에 가득 담긴 정성의 무게가
결코 가볍지 않기 때문이리라.



“아, 잘 좀 싸봐라. 이기 뭐고, 짹 짹 묶으라.”
남자들의 투박한 손길로 지은 매듭이라 그런가,
보따리 모양이 영 어색하다. 아물딱진 보따리를
만들기 위해 묶었다 풀었다를 반복하며 옆에서
도와주겠다는 손길도 뿌리치고 집중, 또 집중이다.
자신의 행복보따리는 자기가 책임지고 만들겠다는
의지가 손끝까지 피어오른다.

숨이 차올라도 행복보따리 전달을 위해 전진, 전진!

다 만들어진 보따리는 부산시 각 구의
자원봉사센터를 통해 불우 이웃에게 전달된다.
하지만 품질검사파트가 만든 보따리 중 일부는 홀로
계신 할아버지를 찾아뵈어 직접 전달하기로 하고
성희진 조장, 구중서 사우, 성민우 사우가 대표해
할아버지를 뵈러 나섰다. 수영구 광안동 할아버지
택에 가는 길. 더 이상 차가 들어갈 수 없는 길에
다다르자 무거운 보따리를 들고 구불구불한 골목을
걸기 시작한다. 언제쯤 도착하려나, 걷다 보니 제법
가파르고 높은 계단이 세 사우를 맞는다.
수영구 자원봉사센터 담당자가 계단 맨 위, 가장
높은 곳에 위치한 집을 가리킨다.
“어휴. 겨울에 이 계단을 오르내리시려면
위험하겠는데.”
아직 젊은 사우들이 오르기에도 힘겨운 계단.
할아버지가 동네 어귀로 나오시는 것조차 쉽지
않겠다는 사실이 사우들의 마음을 더 무겁게 만든다.
몇 분이나 올랐을까, 마침내 집 안으로 들어서자
할아버지가 목발을 짚고 손수 마중을 나오셨다.



손주 같은 사우들이 반가운 모양이다. 잠시 거실에
둘러앉아 이야기를 나누다 성민우 사우가 보따리를
하나하나 풀어 할아버지 앞에 고이 꺼내놓는다.
“할아버지, 김치랑 드실 것 좀 가져왔어요, 그리고
겨울엔 바닥이 차니까 이 양말 꼭 신고 주세요!”
온화한 미소로 사우들의 어깨를 두드리며 고맙다,
고맙다 하시던 할아버지. 그 와중에 성희진
조장은 할아버지의 불편한 다리에서 눈을 떼지
못한다. 자신도 올라오기 힘들던 계단이 떠올라
안타까워하는 마음이 두 눈에 가득하다. 구중서

사우와 성민우 사우가 서로 무거운 김치를
옮겨드리겠다고 성화다. 그냥 놔두라는 할아버지와
그래도 옮겨드리겠다는 사우들의 줄다리기가 너무나
팽팽해 피식 웃음이 나온다.
“다리도 불편하신데 큰일이야. 이번 겨울이 많이
춥지 않았으면 좋겠다.”
진작 도와드리지 못해 안타깝고 죄송하다던 그들.
그래서일까, 돌아서는 발걸음이 쉬이 떨어지지 않아
집을 나서면서도 연신 뒤를 돌아본다.
“할아버지 건강하십시오. 꼭 건강하셔야 해요.”¹⁰

EPILOGUE



성희진 조장
생필품과 김치를 정성스
레 포장하여 독거노인께
전달하고 돌아오는 걸음
이 뿌듯하기보다는 무거
웠습니다. 추운 겨울 조
금이나마 따뜻하게 보내
셨으면 합니다.

구중서 사우
형식적으로 참여하던
봉사 활동과 달리 이번
봉사 활동은 저 자신을
돌아보는 계기가 되었
습니다.

김태균 사우
행복보따리를 받고 좋
아하실 어르신들을 생
각하니 흐뭇합니다. 제
마음이 더 부자가 된 듯
하네요.

박상준 사우
평소에 잘 하지 않던 봉
사 활동에 참여하게 되
어 뿌듯했습니다. 다음
에도 제가 조금이나마
도움이 될 수 있었으면
좋겠습니다.

박찬용 사우
나의 작은 행동 하나로
소외된 이웃과 따뜻한
정을 나눌 수 있었다는
게 기쁘고 보람합니다.
아쉬울 정도로 시간이
빨리 가서 다음에 또 참
여하고 싶어요.

성민우 사우
행복보따리를 전달하며
마주했던 어르신들의 표정
을 잊을 수가 없습니다.
이번이 첫 봉사 활동이
었는데, 기억에 오래 남
을 것 같습니다.

신종현 사우
남을 위해 하루를 보냈
다는 것이 뿌듯합니다.
주변의 이웃들이 조금
이나마 따뜻하게 겨울을
보냈으면 좋겠습니다.

이상민 사우
주말 봉사 활동이라 처
음엔 좀 귀찮았지만 막
상 참여하고 나니 기분
좋고 뿌듯했습니다.

조민우 사우
앞으로 이런 행사가 있
을 때 자주 참여할 계획
입니다. 뜻깊은 일에 함
께하고 싶어요!

홍치순 사우
연말연시에 제가 만든
행복보따리가 불우 이
웃에게 큰 행복을 줬으
면 좋겠습니다.

췌, 사우들에게만 알려주는

특급 아이디어야!

천연 세제 만들기, 어렵지 않아요

저희 집에서는 천연 세제를 만들어 써요.

계면활성제가 들어간 세제보다 기름때가 훨씬

잘 닦인답니다. 처음엔 반신반의하던 식구들도 이젠 나서서 쓰고

있어요. 쌀뜨물, 식초, 밀가루를 1:1:1의 비율로 섞어주면 끝!

유럽팀 서은경



남자의 美는 깔끔한 셔츠에서 나온다

셔츠 깃의 목은 때가 신경 쓰인다면 샴푸를 이용해보세요.

애벌빨래할 때, 샴푸로 살살~ 문질러주면 때가 쓱! 빠진답니다.

눈으로 확인해보면 놀랄걸요? 회계팀 성지훈 대리

다 쓴 물티슈 캡 재활용하기

캡형 물티슈를 다 쓴 뒤, 냉동실에 한두 시간 넣어두면

캡이 툭 떨어집니다. 이 캡을 다양하게 활용할 수 있으니

참고해보시길.

1. 분리된 캡을 리필용 물티슈 입구 부분에 끼워 다시

캡형 물티슈처럼 쓴다.

2. 전기 콘센트 덮개로도 활용할 수 있으니 아이가 있는

집은 유용하다.

3. 일반 비닐봉지를 덮개 안쪽에서 바깥쪽으로 빼서 끼워

쓸 수도 있다.

4. 유아용 교육 자료로도 활용한다(물건에 캡을 붙이고 뚜껑

안쪽에는 물건의 이름을, 바깥쪽에는 ‘?’라고 쓰면 아이들의

호기심을 자극할 수 있다. (창)생산관리팀 박인혁 대리

15kg을 감량한 나만의 비법

얼음 다이어트를 추천합니다. 식욕이 마구 당길 때, 얼음을

씹으면 포만감도 생기니 다이어터들에게 반가운 소식인 거

맞죠? 저도 얼음 다이어트로 15kg 감량에 성공!

고객만족팀 하영기

스마트폰과 자동차가 만나면 똑똑해진다

운전석 앞 유리에 불빛으로 내비게이션, 시간 등의 정보를

표시해주는 HUD 기능을 별도의 장치 없이 사용하기! HUD

장치를 사는 대신 Play 스토어나 앱스토어에서 HUDY라는 앱을

다운받은 뒤, 스마트폰을 운전석 앞 대시보드 위에 올려놓기만

하면 끝! 스마트폰용 내비게이션 애플리케이션에서도 야간용

HUD 기능이 탑재된 경우가 있으니 찾아보시길.

설계해석팀 강민성 주임연구원

튼튼한 잇몸으로 씹고 뜯고 맛보고 싶다면

평소 잇몸이 약해 잇몸 약을 종류별로 먹어도

비싸기만 하고 별 효과가 없었어요. 그런데 우연히

잇몸 약의 성분에 옥수수 추출물이 많다는 것을 발견했습니다!

속는 셈 치고 옥수수대를 푹 삶아 걸러낸 물로 가글을 했더니

효과 만점! 아시는 분들께나 있으려나?

(창)관리팀 김영훈



모르는 게 없는 사우들이 모여 아이디어 발전소의 동력기를 팔팔 돌렸다. 혼자만 알고 있던 정보를 함께 나누면서 툭 부러지는 지식인으로 거듭나보자. 미덥지 않다고? 정말 확실하냐고? 속는 셈 치고 한번 해보면 그 효과에 깜짝 놀랄 것이다.

이 구역의 Mr. 맥가이버는 바로 나!

나사의 십자 부분이 마모되어 드라이버로 돌아가지 않을 때,

얇고 넓은 고무를 놓고 그 위에 드라이버를 끼우면 잘 돌아가요.

경영관리팀 장우영 대리

자취 10년 차 노하우 대공개

설거지의 적, 기름때! 이놈을 말끔히 제거할 방법이 있습니다.

프라이팬에 분무기로 소주를 뿌리고 그 위에 밀가루를 골고루

뿌린 뒤, 키친타월로 닦고 물로 행구세요. 기름때가 말끔하게

벗겨져 있을걸요? 하나 더. 검은 옷의 색이 바랬을 때는 맥주가

효과 만점이에요. 행굼 물에 맥주를 넣어 옷을 한참 동안

담갔다가 탈수해서 말려보세요. 감쪽같이 다시 원래 색으로

돌아옵니다. 품질보증팀 김형울

한 방에 부기 빼는 방법

눈이 자주 붓는다면, 쇠손가락을 이용해보세요. 냉동실에서 끄꽂

얼린 손가락으로 눈 주위를 마사지하면 부기가 금방 빠진답니다.

설비보전파트 김중섭

경매로 차 구입하기

법원 경매를 이용하면 시세보다 훨씬 싼 가격으로 차량

구매가 가능하다는 거 알고 있나요? 단, 차량 상태 점검이

가능해야 하고 경매부터 인수까지 시간이 많이 소요된다는 점,

알아두시길! 실차평가팀 정진욱

소주, 먹지 마세요. 살림에 양보하세요~

마시다 남은 소주 활용법을 소개합니다. 화장 솜이나 깨끗한

천에 소주를 적서 냉장고를 닦거나 빈 통에 소주를 담아

냉장고 안에 두세요. 알코올이 증발하면서 냉장고 냄새를 싹

없애줍니다. 신발에 소주를 골고루 묻혀 햇빛에 말려도 같은

효과를 볼 수 있다는 사실! 서부산지점 강지은



냄비 그을음 간단하게 없애기!

바닥이 탄 냄비나 프라이팬에 콜라를 담아두면 얼룩이 깔끔하게

사라져요. 한 가지 더 알려드리다면 대형 가전제품 버릴 땐, 돈

아깝게 유료 스티커 사지 마세요. 환경부 대형 폐가전제품 무상

방문 수거 서비스를 이용하면 무료! 물동운영팀 손준영

숙취 해소엔? 아메리카노와 초콜릿!

카페인은 숙취를 푸는 데 효과가 있다고 합니다. 특히

아메리카노나 초콜릿이 좋다고 하네요. 술 마시고 난 다음

날에는 부족한 당을 보충해줘야 피로가 풀린다는 점, 잊지

마세요! 재료연구팀 박다민

회식 갔다가 신발 벗기 민망하지 않으려면

커피 원두가 냄새 억제에 효과가 있다는

것, 다들 알고 있나요? 얇은 망에 원두를 담아 신발장 안에 두면

발 냄새 제거 완료! 제품디자인팀 김효중 주임연구원



위이이잉~ 피곤도 말려드립니다~

드라이어로 머리를 말릴 때, 목덜미에도 30초 정도 열을

가해주세요. 머리가 개운해지고 몸이 한결 편해집니다.

의학적으로도 검증된 방법이니 한번 해보시길! 서부지사 박종철 차장

쌈남, 쌈녀 앞에서 조신하게 햄버거 까는 방법

햄버거 포장지 깔끔하게 까는 법을 공개합니다!

1. 오른손으로 햄버거를 듭니다.

2. 바닥에 포장지 끝나는 부분을

엄지손가락으로 누르며 잡습니다.

3. 잡고 있는 엄지 윗부분을 살짝 찢어서

포장지를 돌려 벗깁니다.

4. 포장지의 절반이 예쁘게 잘려 나갑니다.㉠

OE개발2팀 윤호석



직접 보러 가기!

남부지사 여사우들의 ATV 체험

찬 바람 뚫고
달려~
달려~

남부지사 여사우 여섯 명이 모였다. 1년에 두 번 갖는 전국 여사원 모임 구성원 중에서도 특히 돈독하다는 남부지사 여사우들. 모처럼 모인 김에 그간의 스트레스도 풀 겸, ATV를 타고 신 나게 달려보기로 했다.

오랜만에 나누는 맛있는 수다

“언니~ 잘 지냈어요?”

“응응, 너는!”

만나자마자 까르르 웃음이 터진다. 경주 한복판을 시끌시끌하게 만든 이들은 남부지사 김혜향, 서부산지점 강지은·배진화, 포항지점 김은진·박은혜, 구미지점 이희진 사우다. 마치 오래간만에 만난 여고생들처럼 부둥켜안고 그간의 근황을 묻느라 정신이 없다. 어라? 크로스 클래스는 다른 부서 사우들끼리 소통의 길을 터주기 위한 코너인데 오늘 모인 사우들은 어째 벌써 친해 보인다. 각자 근무하는 지점은 다르지만 맡은 업무가 같아 친할 수밖에 없다는 이들. 작년 10월엔 제주도 여행까지 함께 다녀왔단다. 오늘 사보 촬영을 위해 공식적으로 모인 만큼 다시 한 번 신 나게 즐기는 걸로! 격한 스포츠를 즐기기 전엔 배가 든든해야 한다면



푸짐한 보쌈을 앞에 두고 둘러앉은 여섯 미녀들. 끊임없이 이어지는 수다 사이사이에도 고기 한 점, 마늘 한 쪽 상추에 싸 입에 쏙쏙 집어넣는다. “저희 지사 소속 다른 지점에 세 명의 사우가 더 있는데 오늘 함께하지 못해서 너무 아쉬워요. 다 같이 모였으면 더 좋았을 텐데.” 왕언니 김혜향 사우가 함께하지 못한 사우들을 떠올리며 안타까워한다. 지점을 관리하는 남부지사의 김혜향 사우를 제외한 지점 소속 사우들은 대리점 관리와 재고 수량 체크, 주문 관리, 예산 관리 등 회계 관련 업무를 도맡아 하고 있다. 돈에 관련된 일을 하다 보니 꼼꼼함과 치밀함은 이들이 필수로 갖춰야 할 덕목이다. “다른 것보다 채권표 만들 때, 두 시간 안에 단 1원도 차이 나지 않게 한 번에 끝내면

희열을 느껴요. ‘역시 난 프로야!’ 하면서요.”
배진화 사투의 말에 “맞아, 맞아~”
공감하며 모두 빵 터졌다. 지금이야 웃으며
말하지만, 막상 1원에 일희일비하는 업무를
볼 때면 예민해질 수밖에 없을 터. 게다가
여기저기서 걸려오는 전화 응대까지 하려면
업무 외적으로 받는 스트레스도 상당할 테다.
“저희에게 전화하시는 분은 거의 경상도
분들이신데, 억양이 세서 그런지 간혹 오해가
생길 때도 있어요. 하지만 그런 것 하나하나
스트레스받으면 일을 못 하니까 저희끼리
얘기하면서 풀곤 하죠.”

이들의 유대감이 보통 이상으로 끈끈한
이유가 여기에 있었다. 어떨 때 힘든지, 무엇
때문에 속상한지 모두가 알고 있기에 말하지
않아도 척하면 척이라고, 모르는 게 있으면
서로 가르쳐주고 누군가 자리를 비웠을 때
업무 지원은 물론, 새 여직원이 들어오면
인수인계까지 해준단다. 이야기를 나누다 보니
이 사우들, 똑 부러지는 능력부터 시종일관
뽐어내는 밝은 에너지까지 Ctrl+C, Ctrl+V로 각
지점에 붙여놓은 느낌이다.



Hello **NEXEN**

바람 뚫고, 눈보라 뚫고 승~

수다 삼매경에 빠져 있다 보니 어느새 ATV
체험을 하러 갈 시간이다. 경주 안데르센
레저파크에 들어서자 오늘 ATV 가이드를 해줄
선생님이 사우들을 반가이 맞는다. 안전한
운행을 위해 헬멧과 장갑을 착용하고 간단한
주행 교육을 받은 후 드디어 각자의 ATV에
탑승했다. 운전대를 잡은 여섯 사우의 모습이
사뭇 진지하다. 본격적으로 시동을 걸고
가이드 선생님을 따라 내달리는 길. 전날까지
온 비 탓에 깊은 물웅덩이에 풍덩 빠지고, 돌
천지인 비포장도로 위를 휘청휘청 달리면서도
사우들의 얼굴에선 웃음이 떠나질 않는다.
“우와악~ 엄청 빠르다~!”
일상의 스트레스를 다 날려버리듯, 사우들은
이내 스피드를 즐기기 시작한다. 시원하게
뚫린 도로 옆으로 넓게 펼쳐진 저수지의



어떨 때 힘든지,
무엇 때문에 속상한지
모두가 알고 있기에
서로에게 큰 힘이 된다.

아름다운 풍경은 이들에게 주어진 또 하나의
선물이다. 시간 가는 줄 모르고 이리저리
코스를 바꾸며 달리다 보니 어느새 눈발이
날리기 시작한다. 경주에 내리는 첫눈이란다.
예쁘게 풍풍 내려주면 좋으련만, 조금씩
내리던 눈은 이내 눈보라로 변해버린다.
“아악! 앞이 안 보여~ 아이, 추워.
빨리 달려, 들어가자!”
장갑도 점퍼도 소용없는 추위 속에 두 불을
매섭게 치는 눈보라를 뚫고 레저파크로

복귀했다. 따뜻한 난로 앞에 동그랗게 모여
시린 손을 녹이면서도 하하 호호 웃음이 끊일
줄 모른다.
“이거 생각보다 위험하지도 않고 되게 재미
있네. 다음엔 다 같이 타러 오자~”
오랜만에 맛있는 식사와 즐거운 체험으로
또 하나의 추억을 남긴 남부지사 여사우들.
앞으로 그들의 앞날에도 신 나고 행복한
일만 가득하길, 치열한 업무 현장에서
웃음을 잃지 않길 진심으로 응원한다.🍷



회사의 안전은 우리가 지킨다!

글로벌환경안전팀 화재 예방 활동

언제 어떻게 일어날지 예측할 수 없어 더욱 긴장되는 사고. 더구나 타이어 생산 회사의 특성상 주원료와 취급 물질 때문에 화재의 위험이 곳곳에 도사리고 있다. 이에 글로벌환경안전팀은 넥센타이어 현장과 직원들의 안전을 위해 언제나 긴장을 늦추지 않고 있다.



넥센타이어는 현장에서 타이어의 원부자재부터 반제품, 제품까지 특수가연물과 프로세스 오일, 유황, 솔벤트 등 인화성 물질을 다량으로 취급한다. 특수가연물은 한 번 불이 붙으면 진화가 매우 어렵고 인화성 물질은 인화점이 낮아 불꽃이 튀는 것만으로도 폭발할 수 있다. 이러한 환경에서 설비 유지·보수를 위한 용접, 산소 및 그라인더 절단 등 화기작업이 잦아 자칫 잘못하면 작은 불씨가 대형 화재로 이어질 가능성이 높다. 이 위험성을 줄이기 위해 글로벌환경안전팀에서는 다양한 화재 예방 활동을 진행하는데, 그중에서도 소방훈련과 화기작업허가제에 중점을 두고 있다.



연습도 실전처럼, 소방훈련

불이 났을 경우 초기 진화만 잘해도 대형 화재를 예방할 수 있기에 글로벌환경안전팀에서는 매 분기 소방훈련을 시행하고 있다. 1·2·4분기에는 부서별 소방훈련을, 3분기에는 소방서 합동 소방훈련을 시행한다. 부서별 소방훈련은 돌발 훈련으로 진행된다. 사전에 훈련 기간과 훈련 부서만 통보한 후, 불시에 연막탄을 터뜨리면서 무선으로 훈련 상황을 통보한다. 실제 상황과 비슷하게 실시되는 이 훈련을 통해 화재 발생에 대한 만반의 준비를 갖춘다. 부서별 소방훈련에서 우수한 성적을 얻은 부서는 시상하고, 60점 미만의 점수를 받은 부서는 재훈련을 실시하여 선의의 경쟁을 통한 발전도 도모하고 있다. 소방서와 함께 하는 합동 소방훈련에서도 대응 능력 향상을 위해 업무 진행 중 불시에 화재 상황을 비상 방송으로 전파하고, 대피 유도 및 비상 대피 훈련을 통해 대피 요령을 습득한다. 훈련은 119 신고 후 소방차 도착 전까지 직장자위소방대의 임무에 따라 심폐소생술 등 인명 구조 활동과 소화기, 소화전을 사용한 자체 화재 진압 등으로 진행된다. 특히 2014년은 국가적으로 크고 작은 사고가 일어나 인명 피해가 많았던 해였다. 이에 비상 상황 시 근로자의 인명 피해를 최소화하기 위해 화재 진압 위주의 훈련 방식 대신 비상 대피 훈련을 중점적으로 실시했다.

작업 전 허가는 필수! 화기작업허가제

누구든지 용접, 산소 및 그라인더 절단 등 화기를 취급하는 작업이 필요하면 먼저 글로벌환경안전팀에 사전 허가를 받아야 한다. 대형 사고로 이어지기가 더 쉬운 야간에는 직접 본부장의 허가를 받아야 작업할 수 있다. 작업 전, 현장에서 발화 위험이 있는 물질을 제거하고 필요하면 주변에 물을 뿌려 발화 가능성을 철저히 없앤다. 소화기, 방화수, 불막이포 등을 비치한 후 글로벌환경안전팀의 확인을 받아야 비로소 화기작업을 시작할 수 있다. 또한 불씨 감시자를 배치하여 작업 중에도 불씨가 흩어지는 방향 및 발화 여부를 체크하며 작업 종료 후 잔불의 여부까지 확인해야 화기작업이 종료된다. 화기작업허가서 미준수 시에는 안전 규정 위반 처리 및 작업을 중지시키는 등 화기작업허가제를 철저히 운영해 화재를 예방하고 있다.㉞

넥센타이어 동절기 화재 예방 요령!

1. 인화성 물질은 지정된 장소 외에는 취급, 저장하지 않는다.
2. 인화성 물질을 취급할 때는 안전수칙을 철저히 지킨다.
3. 화기작업은 화기작업 절차를 철저히 지킨다.
4. 소화기, 소화전 등 소방시설은 정기적으로 점검한다.
5. 전열기 주변에 인화물 및 가연물을 방치하지 않는다.
6. 인가되지 않은 개인 전열기를 사용하지 않는다.
7. 문어발식 콘센트를 사용하지 않는다.
8. 흡연 시 담배꽂이는 불씨를 확실히 제거하고 일반 쓰레기와 분리수거를 철저히 한다.



타이어도 선택이 중요하다

타이어 크기에 따른 연비 차이



일반적으로 눈길을 지난다면 겨울용 타이어가 제격이다. 트레드 표면의 미세한 돌기들이 미끄러짐을 방지하기 때문이다. 반면 효율을 원한다면 가급적 지면과 맞닿는 부분의 마찰력을 줄여야 한다. 그러자면 타이어 폭이 좁아지고, 트레드 패턴도 변하게 된다. 물론 이때는 제동력이 떨어진다. 타이어 옆면인 사이드 월을 줄이는 ‘인치 업(inch up)’도 예외는 아니다. 지면과 마찰력이 높아져 핸들링은 향상되지만 승차감과 효율은 저하될 수밖에 없다. 그래서 타이어는 선택이 중요하다.



사람에게 신발이 있다면 자동차에는 타이어가 있다. 둘의 공통점은 종류가 많다는 것이다. 먼저 신발의 경우 정장을 입었을 때 착용하는 구두와 편한 발걸음을 원할 때 사용하는 운동화로 구분된다. 그런데 신사화도 정통이 있는가 하면 발이 조금 편한 캐주얼도 있다. 운동화도 기능에 따라 조강화, 골프화, 야구화, 축구화 등으로 나뉜다. 타이어도 예외는 아니다. 먼저 기후에 따라 사계절용과 겨울용 타이어로 나뉘고, 기능에 따라 고성능 타이어와 일반 타이어로, 크기에 따라 다양한 성분의 고무가 배합된 특수 타이어로 나뉘기도 한다. 이처럼 타이어가 다양한 이유는 자동차가 여러 성격으로 진화하고 있어서다. 단순히 주행 때 충격을 완화하는 수준을 넘어 이제는 핸들링, 승차감, 효율, 제동력 등 다양한 주행 감성 항목에 영향을 미치고 있다.

Maksim Toome / Shutterstock.com



타이어, 지름 커지면 효율은 저하

최근 자동차 튜닝이 합법화됐다. 덕분에 타이어 인치 업에 대한 관심도 늘고 있다. 인치 업은 튜닝의 시작으로 볼릴 만큼 가장 쉽게 선택하는 변화지만 정확한 의미를 아는 사람은 의외로 많지 않다. 기본적으로 타이어 인치 업이란 타이어 바깥쪽 지름은 그대로 놔둔 채 휠과 연결되는 안쪽의 지름을 키우는 것을 말한다. 소비자들이 인치 업을 하는 이유는 외형상 멋져 보이기 위해서가 대부분이다. 타이어와 휠만 바뀌도 자동차 디자인이 달라 보이는데, 투박한 자동차라도 신발을 멋진 운동화로 바꿔주면 마치 운동선수처럼 보이는 효과를 볼 수 있다는 의미다. 또 하나의 이유는 코너링 향상이다. 인치 업을 하면

타이어가 노면을 움켜쥐는 힘이 세져 상대적으로 미끄러짐이 줄기 때문에 제동력이 좋아지고, 고속주행의 안정감도 커진다. 넥센타이어의 엔페라, N9000, N8000 등의 제품군이 여기에 해당한다. 하지만 인치 업은 충격을 흡수하는 사이드 월의 폭이 줄어드는 작업인 만큼 노면의 충격과 진동이 운전자에게 쉽게 전달돼 승차감이 떨어진다. 더불어 노면을 일반 타이어보다 더 많이 움켜쥐어 소음이 커지고, 연동된 휠의 무게가 증가해 효율이 저하되기도 한다. 통상 휠은 1인치를 늘일 때 무게가 1~2kg 오르기 마련인데, 자동차 전체 무게를 감안하면 적어 보일지 모르지만 사람으로 비유하면 신발 무게가 늘어나는 것과 같다. 신발이 무거우면 발을 옮길 때 더 많은 에너지가 필요한 것과

같은 이치다. 통상 자동차 휠 무게가 1kg 증가하면 자동차 전체 무게는 10kg 증가하는 것으로 여기기도 한다. 따라서 인치 업을 할 때는 처음 출고됐을 때보다 1~2인치 정도가 가장 적당하다. 이 점을 무시한 채 3~4인치를 높이면 외관도 외관이지만 높은 과속방지턱을 지날 때 자칫 문제가 생길 가능성이 높아진다. 그러나 최근 유행에 따라 자동차 회사에서 처음 제품을 설계할 때부터 휠의 지름을 키우기도 한다. 휠이 커지면 효율이 저하되지만 다른 부분을 경량화하거나 엔진 동력이 전달되는 과정의 손실을 줄여 충분히 효율을 만회할 수 있어서다. 휠의 대표적인 크기는 17인치 또는 18인치다. 심지어 18인치는 소형차에도 종종 적용되곤 한다. 승차감이 중요한 대형 세단조차 19인치에 편평비가 낮은 타이어가 사용될 정도다. 자동차를 선택할 때 디자인 항목이 주요 구매 이유로 부상한 만큼 제조사로서는 타이어 편평비를 통해 역동성을 드러낼 수 있기 때문이다. 넥센타이어가 OE 적용된 기아차 K5의 경우 한때 출고용 18인치 휠이 품귀 현상을 빚기도 했을 정도이니 인치 업의 인기를 실감할 수 있다.

겨울용 타이어는 겨울에만 빛을 발한다

요즘 같은 겨울에는 스노우 타이어를 활용하는 운전자도 많다. 특히 뒷바퀴 굴림 방식이라면 넥센타이어 원가드 제품군이 권고되는데, 겨울용 타이어도 기능과 자동차 형태에 따라 여러 제품이 판매된다.



눈길에서 겨울용 타이어가 유용한 이유는 일반 타이어 대비 제동거리가 40%가량 짧아지기 때문이다. 예를 들어 일반 사계절용 타이어를 장착한 채 눈길에서 시속 40km로 주행하다 급제동을 하면 정지할 때까지 40m가 필요하지만, 겨울용 타이어는 불과 18m 정도면 정지할 수 있다. 같은 속도로 빙판길에서 사계절용이 30m 요구될 때, 겨울용은 26m로 짧다. 눈길에 비해 차이는 적지만 빙판길 제동거리 4m는 경사고 중상, 상해와 사망을 구분하는 거리가 될 수도 있는 만큼 겨울용이 유리한 것은 확실하다. 그러나 겨울이라고 계속 눈이 오는 것은 아니다. 따라서 커프로 불리는 미세 돌기가 노면을 보다 강하게 잡도록 만든 겨울용 타이어의 효율은 일반 도로에서 사계절용보다 떨어질 수밖에 없다. 따라서 겨울용 타이어는 말 그대로 겨울에만 활용하는 게 현명하다. 기온이 따뜻한 계절에 사용하면 고속 주행 때 흔들림 현상이 나타나고, 제동거리는 오히려 늘어나게 된다.

현명한 소비자의 선택은?

일반적으로 타이어 종류는 자동차만큼 다양하다. 따라서 타이어를 선택할 때는 자신의 운전 습관과 용도를 파악하는 게 현명하다. 무조건 가격을 우선시하면 나중에 지출이 더 많아질 수 있음을 명심해야 한다. 게다가 최근에는 타이어 효율 등급을 눈여겨보는 것도 요령이다. 타이어 효율 등급제는 제품마다 타이어가 회전할 때 걸리는 저항과 젖은 노면 위 제동력을 평가해 등급으로 표시한 제도다. 평소 빗길 또는 눈길에서의 운전이 잦다면 젖은 노면 제동력에, 그 반대의 경우라면 회전저항에 비중을 두면 된다. 소비자가 현명하면 더 나은 타이어 제품이 등장하기 마련이다.^⑩



넥세니 대리점 방문기

타이어뱅크 북포항점

넥세니가 소개하는 타이어뱅크 북포항점.
젊은 직원들의 활기찬 에너지가 가득한 덕분에 손님들이 줄을 잇는다.



안녕하세요!



수리 중

잘 계셨어요?
타이어 점검 좀
하러 왔어요~

우와,
단골손님인가 보네.
엄청 친해 보인다~
아이고, 다들
정비하느라 바쁘네,
바빠!

손님이 오래
기다리지 않도록
신속하게 작업해야죠.
그렇다고 대충은 금물!
타이어가 생명과 직결된
만큼 꼼꼼함은
필수입니다.

이번에도
먼저 전화 주셔서
감사해요. 점검할 때
된 걸 깜박하고
있었는데. 타이어 상태가
어떤가요?

오! 젊은 남자 다섯이
이렇게 일사불란하게
움직이다니. 타이어에
집중하는 모습까지.
아주 든든한걸?

저희는 언제나 손님
한 분 한 분께 최선을 다하고
있어요. 작업하면서 차량 상태에
대해 꼼꼼히 설명해드리고,
급한 상황에 대비해서 간단한 건
혼자서도 할 수 있도록
가르쳐드리죠.
내 가족이라고 생각하고
차를 봐드리니까 고객과
사업자의 관계를

넘어
더 끈끈한
정이 생기는 것
같아요.

악

수리 끝

자~
다 땀습니다.

이제
안심하고
타셔도 됩니다!

덕분에
운전할 때 걱정이
없어요~ 저렴하게
해주시니 부담 없이
점검하러 올 수도 있고
고맙습니다!

어떻게
단골손님이 되었는지
궁금해요.

OH!

여기 직원분들은
모두 친한 형님들
같아요. 이전에 처음
운전하던 차가 눈길에
미끄러져서

폐차시킬 정도로
망가진 적이 있었거든요.
그때 눈길에 대한 트라우마가
생겨서 차를 잘 못 탔어요.
근데 점장님이 불안해하지
말라면서 타이어를 좋은 걸로
갈아주셨어요.

그 후로는
눈길에서도 걱정 없이
다녀요. 덕분에 트라우마도
깨끗이 씻어냈고요!
언제나 꼭 필요한 것만
비꾸라고 얘기해주니
믿음이 안 갈 수
없겠조?

‘오늘 최선을 다하지 않으면 내일을 기대하지
말라’는 신조로 하루하루 파이팅을 외치는
타이어뱅크 북포항점. 몸도 마음도 피곤할
때가 많지만 항상 웃는 얼굴로 고객을
대하려 노력한다고. 매일 아침, 사무실
벽에 붙여놓은 각자의 목표를 보며 더 밝은
내일을 위해 달리고 있다. 포항에서의 1등을
넘어 전국 1등을 목표로 오늘도 최선을
다하는 그들이 꼭 꿈을 이루길. 언제나
건강하게 고객의 차를 지켜주길 기대한다.②

조직의 선두에 서서 구성원에게 임무를 부여하고 그들이 조직의 목표를 달성할 수 있도록 관리하는 사람, 리더. 그동안 업무 성과로서 훌륭한 리더와 그렇지 못한 리더가 나뉘었다면 이제는 그들에게 요구하는 기준이 바뀌었다. 지금, 시대가 원하는 리더는 어떤 사람일까.

앞서가는 리더의 새로운 키워드, 맥락 커뮤니케이션



드라마 <미생>에서 마 부장은 문제가 발생하면 전화를 하다가도 수화기로 직원들의 배를 찌르면서 야단을 친다. 일이 어떻게 진행되었는지의 과정에는 관심이 없다. 결과만 있으면 되고 그 결과가 자신의 자리를 지켜주기만 하면 된다. 마 부장의 모든 커뮤니케이션엔 ‘맥락’은 하나도 없고 성과에 대한 ‘관리’만 있다.

리더는 지식과 정보를 하달하고 의사 결정을 내리는 권한을 가진다. 직원들은 리더의 가이드라인에 따라 명령을 수행하고 그가 전달한 메시지에 따라 행동한다. 요즘이 어떤 시대인데 부하 직원들은 마냥 따르기만 해야 하느냐고? 이것은 오랫동안 유지되어온 전통적인 관리(managing) 중심의 커뮤니케이션이다. 관리 중심 커뮤니케이션 리더십은 분명 기업이 치열한 비즈니스 환경에서 살아남을 수 있는 원동력이었다. 이 리더십의 특징은 내용(contents)을 중심으로 소통이 이루어진다는 것이다. 업무의 과정과는 상관없이 눈에 보이는 것, 즉 ‘결과’가 이 커뮤니케이션의 줄기다. 이 상황에서 리더는 ‘무엇을 말할 것인가’를 먼저 생각한 후 전달하기 때문에 조직 구성원은 그가 이미 모든 답을 알고 있는 것처럼 느낀다. 그러니 모든 커뮤니케이션 과정에서 리더가 우선순위가 되어야 한다고 확신한다. 이런 분위기 속에서 리더는 지속적으로 조직 구성원에게 메시지를 전달한 뒤, 말한 것을 다시 말하고 확인하려 한다. 시간이 흘러 이것이 굳어지면 리더는 ‘말한 것’을 듣지 않는 것은 권위에 도전하는 걸로 여긴다. 이러한 방식의 커뮤니케이션은 조직 구성원에게 동기부여도, 자발적 참여도 이끌어내지 못한다. 권위에 눌러 그들이 일하는 과정은 생략되기 때문이다. 조직 구성원은 상사에 반하는 행동을 하지 않기 위해 점점 본인의 의견과 아이디어를 아낀다. 반면 <미생>의 오 차장은 함께 일하는 과정을 중시한다. 그는 단순히 직원들을 관리하는 것이 아니라 왜 일을 해야 하는지, 어떻게 살아가야 하는지를 ‘코칭’하고 있다. 그는 팀원 모두에게 창조성과 통찰력이 존재한다는 것을 의도적으로 믿고, 계약직 신입 사원인 장그래에게도 자기만의 독립적

리더는 ‘중요한 질문(key questions)’을 통해
직원들의 생각과 의견을 듣고
마음을 이끌어 공감을 키운다.

인식이 있다는 것을 인정한다. 관리 커뮤니케이션의 중심이 ‘내용’이라면, 코칭 커뮤니케이션의 중심은 ‘맥락’이다. ‘말하고 있는 사람’과 ‘왜 말하고 있는가’에 집중해 그들의 생각과 이야기를 모두 듣고 그 후에 결정하는 과정을 거친다. 세상 돌아가는 일, 소비자, 고객 등과 같은 외부 주체에 대해 직원과 같이 자유롭게 논의할 수 있는 분위기를 조성하는 것이다. 이 상황에서 리더는 팀원들에게 바로 해답을 주기보다 스스로 깨달을 수 있도록 중요한 질문을 통해 사고를 확장시킨다. 커뮤니케이션 과정에서 ‘말하는 모든 사람이 리더’라는 인식을 심어주고 직원들을 그 과정에 능동적으로 참여하게 해 커뮤니케이션을 활성화하는 것이다. “문제에 대한 의견이나 좋은 해결 방안이 있나요?”, “어떤 문제가 가장 어렵다고 생각하나요?”, “지금까지 경험에 비추어볼 때, 어떤 문제들을 바꿔야 해결에 도움이 될 것 같은가요?”, “새로운 업무 목표를 어떻게 이룰 것인가에 대한 당신의 의견을 먼저 듣고 싶군요.”, “다른 방법을 생각해보면 좋겠는데, 어떻게 생각하나요?”, “좀 더 구체적으로 말해보세요.”, “그렇게 하면 본인이나 회사에 어떤 이익이 생길 거라 생각하나요?”, “그 일을 처리하기 위해 어떤 방식을 활용할 생각인가요?”, “그 일을 추진하고 실행하는데, 내가 도와줄 것이 있다면 무엇인가요?” 그렇다. 맥락을 파악하는 ‘중요한 질문(key questions)’을 통해 리더는 직원들의 생각과 의견을 듣고 마음을 이끌어 공감을 키워가는 것이다. 이것이 맥락 중심 코칭 커뮤니케이션의 핵심이다. 코칭 커뮤니케이션은 명령을 내리거나 지시를 내리는 것보다 많은 시간이 걸리고 인내가 필요하다. 급변하는 시장 환경에서 기업의 지속 가능한 성장에 강한 카리스마적 커뮤니케이션이 요구되는 상황도 분명히 있다. 그럼에도 앞으로의 커뮤니케이션 리더십은 조직 구성원들 사이에서 ‘신뢰’와 ‘관계’라는 가치를 더욱 향상시키는 것에 초점을 맞춰야 할 것이다.❶

리더의 이기는 전략 5

전략 1 인재의 장점을 최대한로 끌어올려라

엄밀한 의미에서 우리는 모두 리더다. 1차적으로 자신의 삶을 잘 경영해야 하는 리더란 이야기다. 그러므로 개인이나 조직의 효율적 경영을 위해 스스로에게 가장 잘 맞는 리더의 전략을 익히는 것이 중요하다. 다음 중 하나를 골라 체화해보자. 이제 이기는 일만 남았다.

인사(人事)가 만사(萬事)다. 좋은 인재를 잘 뽑아서 적재적소에 배치한다면 모든 일이 잘 풀리고, 순리대로 돌아간다는 의미다. 아 말은 경영에 있어 만고불변의 진리. 조선 시대 세종은 어떤 왕보다 훌륭한 인재를 많이 두었던 것으로 알려져 있다. 세종의 시대에만 우연히 큰 인물이 많이 난 것일까. 그럴 리 없다. 인재를 잘 고를 줄 알고, 그들의 장점을 최대한로 끌어올릴 줄 아는 리더십이 대단한 인재품을 만들었다. 세종은 “인재는 천하의 지극한 보배”라는 말을 과거 시험 문제로 낼 만큼 사람 경영을 강조했다. 관직에 사람을 들일 때도 자질과 경력, 가족 관계를 면밀히 따져보는 것은 물론 관원들과 토론하고, 초청 안팎의 여론을 들었다. ‘능력주의 인사’도 주요 정책이었다. 세종은 인재를 분류해 가장 잘 맞는 일을 시키며 잠재력을 관찰했는데, 장기적으로 장점을 키우고 단점을 버릴 수 있도록 하기 위함이었다. 특히 천민 출신 창영실, 서얼 출신 황희 정승의 사례처럼 능력만 있으면 문벌 고하를 막론해 등용했다. 세종의 인재 경영 리더십에 있어 특히 흥미로운 점은 부패 관리의 후손 등 흠이 있는 사람에게도 기회를 주었다는 사실이다. 그는 여러 차례의 뇌물 수수 혐의와 간통 사건 등으로 탄핵을 받았던 황희에게도 공을 세울 수 있도록 배려했다. 그 결과 황희는 ‘청백리 명재상’으로 거듭나는데, 이처럼 세종에게는 사람을 변화시키는 큰 능력이 있었다. “쓸 만한 사람이 없네”라는 말을 자주 한다면, 자신을 되돌아보자. 나의 리더십에 따라 인재는 없기도 하고, 넘쳐나기도 한다는 것을 기억할 것!

전략 2 ‘쿨’하게 사과하라

누구나 실수를 저지른다. 예상치 못한 상황에서 실언을 하거나 준비되지 않은 현장에서 당황하면 이상한 행동을 할 수도 있다. 문제는 실수를 저지른 뒤 ‘사과를 어떻게 하느냐’다. 누군가가 훌륭한 리더인지 아닌지는 실수의 순간이 아니라 실수를 저지르고 난 후의 대처 방법을 관찰해보면 알 수 있다. 비록 자신의 잘못을 만천하에 드러내고, 이를 바로잡기 위한 고통도 감내해야 하는 것이 사과지만 패자의 언어는 아니다. 리더는 사과를 승자의 언어로 치환할 줄 안다. 2008년 5월 미국 미시간 주, 당시 민주당 대통령 후보이던 오바마는 크라이슬러 자동차 생산 공장에 방문했다. 현장에서 한 여성 기자는 미국의 자동차 산업 노동자들을 어떻게 도울 계획인지에 대해 물었다. 그런데 오바마는 “잠깐만요, 스위트(sweetie)”라고 말한 뒤 대답을 미루었고, 결국 해당 기자는 대답을 듣지 못했다. 문제는 답을 미룬 것이 아니라 연인이나 가까운 친구 사이에만 사용하는 ‘스위티’라는 말을 사용했다는 것. 성희롱으로 비난받을 만한 일이었다. 민주당 관계자들은 크게 긴장했다. 다행히도 오바마는 잘못을 빠르게 인정하는 사람이었다. 그는 해당 여자자에게 전화를 걸었다. 그가 전화를 받지 않자 음성 메시지를 녹음했다. “오바마입니다. 두 가지 사과할 것이 있어요. 하나는 답을 주겠다고 하고 주지 않은 것, 다른 하나는 ‘스위티’라는 표현을 쓴 것입니다.” 이로써 사건은 작은 해프닝으로 끝났고, 오히려 사람들은 오바마를 ‘쿨하게 사과할 줄 아는 리더’로 인식하게 됐다. 즉각적이며 진심 어린 사과가 대중의 마음까지 사로잡은 것일까. 마침내 그는 미합중국 대통령으로 당선되었다.

전략 3 구성원의 자율성을 보장하라

진정한 리더십은 구성원의 자발적 협력을 이끌어내고, 그들이 최고의 에너지를 낼 수 있도록 북돋아주는 것이다. 완벽한 자율성을 보장하여 최고의 수익을 올리는 리더로는 세계적인 투자가 워런 버핏이 대표적이다. ‘버크셔 헤더웨이사 회장’으로 75개의 자회사를 둔 거대 기업의 공식적 최고 경영자 버핏. 그는 간섭도, 감시도, 추궁도 하지 않는 것으로 유명하다. 1995년 ‘월리’ 가구 회사를 매입하는 과정에 얹힌 일화는 버핏의 리더십을 잘 보여주는 사례. 버크셔 헤더웨이가 월리사를 자회사로 편입시킬 당시, 월리 창업주의 사위 빌 차일드가 경영을 맡고 있었고 매입 이후에도 그렇게 하도록 합의가 됐다. 그런데 가장 큰 문제는 빌 차일드와 직원들이 모르몬교 신도여서 고객이 가장 많이 찾는 일요일에도 반드시 회사 문을 닫는다는 사실이었다. 하지만 버핏은 사람들의 예상과 다른 선택을 했다. 기존의 원칙을 그대로 지키라고 다독였고, 이에 감동한 빌 차일드는 이 자율 경영 원칙에 화답하며 높은 수익으로 보답했다. 또 버핏은 40여 년간 임직원을 거의 해고한 적이 없다. 일례로 네브래스카 퍼니처 마트의 로즈 블룸킨은 104세까지 회사 경영을 맡았다. 60대가 되면 물러날 각오를 해야 하는 풍토에서는 매우 드문 일이었다. 또한 75개 자회사 최고경영자 중 버크셔 헤더웨이 본사 사무실을 한 번도 가보지 않는 이도 많다고 한다. 버핏이 전체 회의를 소집하지 않기 때문이라고. 최고경영자들의 유일한 임무는 ‘실적’뿐이다. “어떤 전략과 방식을 쓸지는 그들의 자율 권한입니다. 그들이 수준 높은 경영자라서 맡겼으니, 참견할 이유가 없어요”라고 버핏은 말한다. 그럼에도 버크셔 헤더웨이의 주가는 매년 상승해왔다. 버핏의 무한 신뢰가 자회사의 최고경영자들이 좀처럼 경쟁 기업으로 이직하지 않는 결과를 가져온 셈이다.



전략 4 포용과 통합의 ‘마더십’을 발휘하라

제아무리 현자라도 언제나 옳을 수는 없다. 설사 언제나 옳다고 할지라도 다수가 뜻을 모아서 함께 살아가는 사회라면 그 옳음을 강요할 수 없다. 다양성이 존중받는 시대, 그야말로 수평적 네트워크 시대다. 이런 시대엔 나를 따르라는 식의 권위주의나 일방적 강요는 통하기 어렵다. 포용과 통합의 마더십이 통하는 세상이다. 역사상 단 한 번도 여성이 총리가 된 적이 없는 독일에서 앙겔라 메르켈이 3선에 성공한 것도 그 이유다. 서독 출신의 가톨릭계 여성이 지배하는 독일 정계에서 동독 출신 개신교 신자인 정치가가 보수당인 기독교민주당의 대표가 된 것도 놀라운데, 3선이라니 기적 같은 일이었다. 집권 10년째인 지금, 메르켈은 ‘유럽의 위기를 타개할 유일한 리더’로 손꼽히고 있다. <포브스>가 뽑은 ‘세계의 가장 영향력 있는 여성

100인’ 중에서도 명실공히 1위다. 메르켈은 분명 달변가는 아니다. 그녀는 멋들어진 말로 대중을 사로잡는 대신, 침묵과 행동으로 정책을 하나씩 관철시켜나갔다. 자신의 목소리를 낮추고 적의 목소리마저 경청했다. 게다가 사사건건 자신에게 대들던 우르줄라 폰 데어 라이엔을 독일 역사상 최초의 여성 국방장관에 임명했다. 놀라운 포용력이다. 방송인 유재석 역시 마찬가지다. 시청률을 위해 비중 없는 조연의 말을 자르거나 무시해버리기 일췌인 여느 사회자들과는 달리 그는 모든 게스트의 말을 들어주고, 나아가 토크의 소재로 만들어준다. 약자에 대한 강자의 배려, 즉 마더십을 발휘했기에 유재석은 지금 최고의 인기를 누리고 있는 것이다.



전략 5 모든 해답은 현장에서 구하라

‘현장 경영’은 1980년대 미국의 경영이론가 톰 피터스가 주장한 ‘MBWA(Management By Walking Around)’ 경영에서 어원을 찾을 수 있는 경영 방법이다. MBWA를 통해 의사 결정권을 가진 임원들이 현장을 찾아 업무의 진행 정도를 체크하고, 구성원들과 소통함으로써 보다 신속하게 의사 결정이 이뤄질 수 있다. 그런데 ‘현장 경영’이라는 이 용어를 100년 전 링컨이 추구하던 리더십 철학에서 찾을 수 있다는 사실을 아는지. 남북전쟁을 승리로 이끈 링컨은 재직 기간의 대부분을 군대에서 병사들을 만나는 데 할애했다. 신속하고 적절한 의사 결정을 위해 육군 전보실에 머물렀고, 해군 조선소와 요새를 직접 돌아보며 신무기의 기능과 군대의 무장 능력을 파악하고자 했다. 또한 장군들의 사무실과 전장으로 찾아가 업무 지침을 전달했다. 의사 결정에 꼭 필요한 정보를 손수 모으고, 가장 적절한 때 의사 결정을 내린 링컨의 사례는 현장 경영의 중요성을 증명하는 중요한 사례로 꼽힌다. 또한 ‘링컨의 T-메일’도 현장 경영의 주요 키워드다. 링컨은 남북전쟁 당시 전장에서 벌어지는 일들을 제대로 파악하려고 T-메일,



즉 전신(telegraph)을 활용했다. 링컨은 전쟁 초기 2년 동안 북군이 계속 패배하자 전쟁을 손수 지휘하기로 하고 아예 백악관에서 나와 전신국에서 숙식하며 1,000여 통에 이르는 전보문을 썼다. 그는 전보를 통해 단호하게 독려하거나 간곡히 부탁했다. 한편 전장에 있는 장군들에게는 정확한 보고를 요구했다. 그는 그 보고에 따른 정보를 바탕 삼아 지휘권을 발휘했다. 링컨의 이러한 현장 경영이 최근 기업에도 적용되고 있다. 관리자들이 끊임없이 현장을 돌아다니며 불만과 제안 사항을 듣고 반영하는 추세다. 실로 문제의 해답은 현장에서 찾는 게 빠르다. 직접 체험하는 편이 사무실에서 서류를 뒤적이는 것보다 훨씬 명확하게 상황을 파악할 수 있다. 또한 구성원과의 대화도 직접 얼굴을 보며 할 때 가장 효과적일 가능성이 크다.㉞

넥센히어로즈 염경엽 감독

‘염갈랑’의 감독론



2014 한국 프로야구 최대의 화제는 넥센히어로즈의 반란이었다. 창단 후 처음으로 한국시리즈에 진출하고, 서건창과 박병호 등 실력 있는 선수를 대거 발견하는 쾌거를 거두었다. 이러한 넥센히어로즈의 성공 뒤에는 치밀한 전략과 전술에 능한 염경엽 감독이 있었다. ‘염갈랑’이라고도 불리는 염경엽 감독을 만나 감독론에 대해 들어보았다.

꼴찌의 반란, 넥센히어로즈의 기적

2014년은 넥센히어로즈와 염경엽 감독에게 있어서 잊을 수 없는 한 해였다. 구단 창립 후 첫 한국시리즈 진출은 그 자체만으로도 우승이고 기적이었다. 시즌 전 모기업이 없는 구단, 비야구인 출신의 구단주, 주목받지 못하는 선수들이라는 꼬리표가 늘 따라다니던 넥센히어로즈. 무엇보다 스타플레이어 출신이 아닌 염경엽 감독에 대한 우려의 목소리가 컸다. 그러나 염 감독은 처음부터 팀과 선수 그리고 본인에 대한 자신감이 있었다고 말한다.

“2012년 넥센히어로즈의 작전·주루 코치를 맡은 것이 큰 도움이 됐어요. 함께하는 동안 팀과 선수들의 장단점을 파악할 수 있었죠.”

지휘봉을 쥔 염 감독은 당시 팀이 가진 가장 큰 문제가 이기기 위한 게임이 아닌, 지지 않기 위한 게임을 하고 있는 것이라 판단했다. 그는 넥센히어로즈를 상대하기 까다로운 팀으로 만들기 위해 선수들과 일대일 면담을 하며 이길 수 있다는 목표 의식부터 심어주었다. 그로부터 2년, 넥센히어로즈는 상대 팀이 예상할 수 없는 전술을 쓰는 막강한 팀이 되었다. 모든 것이 염 감독의 뜻대로 되었지만 아직 그는 만족하지 않는다.

“한국시리즈에서 준우승에 그쳤기 때문에 우리는 강팀이 아닙니다. 이겼을 때 비로소 강팀이 되는 것이죠. 그런 의미에서 올해는 작년보다 무척 중요한 해가 될 것입니다.”

전략과 전술에 능한 ‘염갈랑’

팬들 사이에서 염경엽 감독은 ‘염갈랑’으로 불린다. 작전과 전술에 능한 <삼국지>의 ‘제갈량’에 빗대어 표현한 것이다. 혹시 자신의 별명을 알고 있는지에 대해 묻자 쑥스러운 표정을 지으며 알고 있노라고 답했다.

“사실 시간이 날 때 휴대폰으로 팀에 대해 검색을 많이 해요. 제 기사가 나오면 당연히 읽게 되죠. (웃음) 그러다 알게 됐는데, 감사하기도 하지만 아직 별명에 걸맞은 감독은 아니라고 생각합니다. 아직 2년 차 초보잖아요. 과분하죠.”

감독 경력은 짧지만 그는 프로 선수 은퇴 후 스카우터, 코치, 운영팀장 등 현역 프로야구 감독 중 가장 많은 야구 관련 직업을 경험했다. 스카우터 시절 쌓은 안목은 팀에 필요한 선수진을 보강하는 데 활용하며, 코치 시절부터 지녀온 꼼꼼함은 치밀한 작전을 세울 때 그 진가를 발휘한다. 또 구단과 프런트를 두루 거쳐 사령탑에 오른 덕분에 구단 실무에도 밝다. 이렇게 여러 면에서 다재다능한 그를 주변에서는 '해결사'라고 부른다. 새로운 문제를 만날 때면 잠도 줄인 채 문제 해결에 몰두하기 때문이다. 염 감독이 이렇게까지 하는 이유는 따로 있다.

“야구를 시작하고 프로 구단에 입단하기까지 정말 순탄했어요. 노력하지 않아도 제가 원하는 대로 전부 이루어졌죠. 그런데 그게 문제였어요. 언제나 당시 상황에 만족하며 그 이상을 바라보지 않았죠. 단지 9명의 주전 선수 안에 드는 것으로 만족했지, 그 안에서 최고가 되고 싶다는 생각은 하지 않았거든요.”

자신이 선수 생활에 실패했다고 표현하는 그는 코치의 길을 걸으면서 다른 코치들과의 차별화를 위해 메모와 복기를 시작했다. 상대 팀의 약점을 리스트로 만들었고 경기를 할 때마다 투수진의 구장별, 상대 팀별, 좌우 타자 상대별, 주자 상황별 기록을 싹 뒤져서 계획을 세웠다. 이런 습관이 쌓이고 쌓여 오늘날 명감독의 반열에 오르게 된 것이다.



명령하는 리더가 아닌 소통하는 리더

넥센히어로즈가 좋은 성적을 낼 수 있었던 데에 엄청난 연습량도 단단히 한 몫 했을 테다. 그러나 염 감독은 단 한 번도 선수들에게 연습을 강요한 적이 없다고 했다.

“교육도 마찬가지로 스포츠도 주입식이 문제라고 생각합니다. 충분히 선수 스스로 생각하고 행동할 수 있는데 말이죠. 코치 시절 가장 바꾸고 싶었던 것은 선수들이 야구장에 나오는 것을 즐겁게 느끼게 하는 것이었어요. 회사에서 상사가 이것저것 많이 시키면 다음 날 회사에 출근하기 싫잖아요? 야구도 누군가 시켜서 나오는 게 아니라 자기 자신을 위해서 나오게 하는 게 제일 중요합니다.”

염 감독은 선수들 위에 서는 리더십이 아닌 소통하며 함께 걸어가는 리더십을 추구하고 있었다. 조언할 때도 묵묵히 선수의 이야기를 들어주는 편이며, 무언가 말하고 싶은 것이 있어도 두 번, 세 번 참는다. 조언을 해주었을 때 가슴에 와 닿을 타이밍을 찾는 것이다.

“시도 때도 없이 아무 때나 얘기하면 잔소리죠. 상대방이 들을 준비가 될 때까지 기다리는 것도 소통하는 방법이라고 생각합니다.”

염경엽 감독은 평소에 감정을 잘 드러내지 않는다. 경기가 잘 안 풀리더라도 속은 타들어갈지언정 절대 선수들을 뒤통하는 법이 없다. 오히려 직접 마운드에 올라 “점수 더 줘도 된다”며 여유를 부리는 식이다. 그런 그가 한국시리즈 6차전에서 패해 준우승에 그친 뒤 인터뷰 도중 눈물을 보였다. 누군가는 3년 전만 해도 꼴찌였던 팀이 한국시리즈에 오른 것만 해도 대단하다고 했지만 염 감독의 생각은 달랐다.

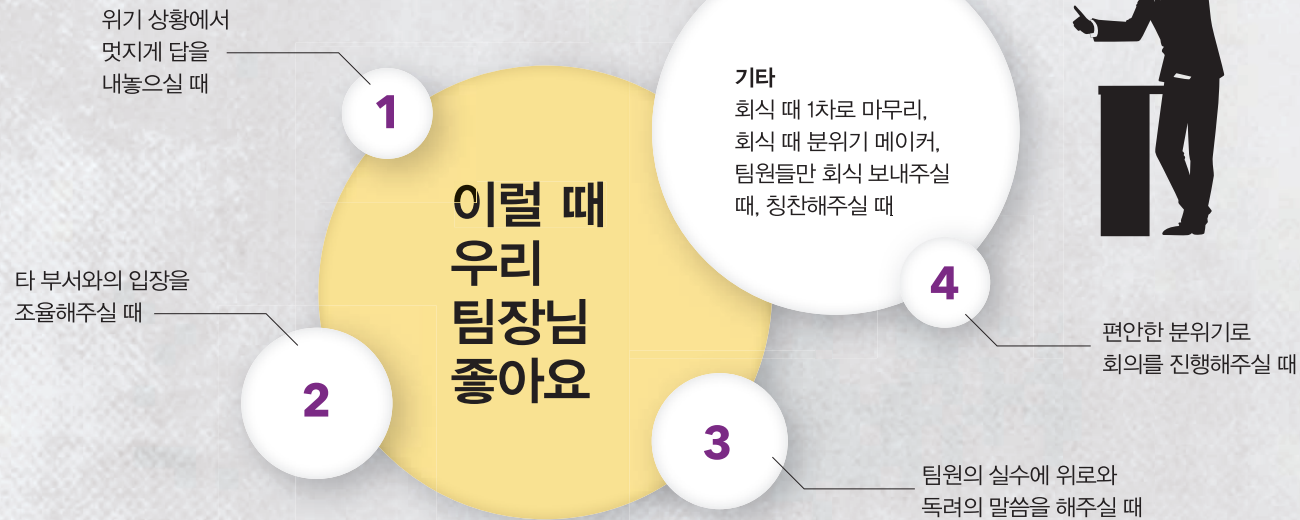
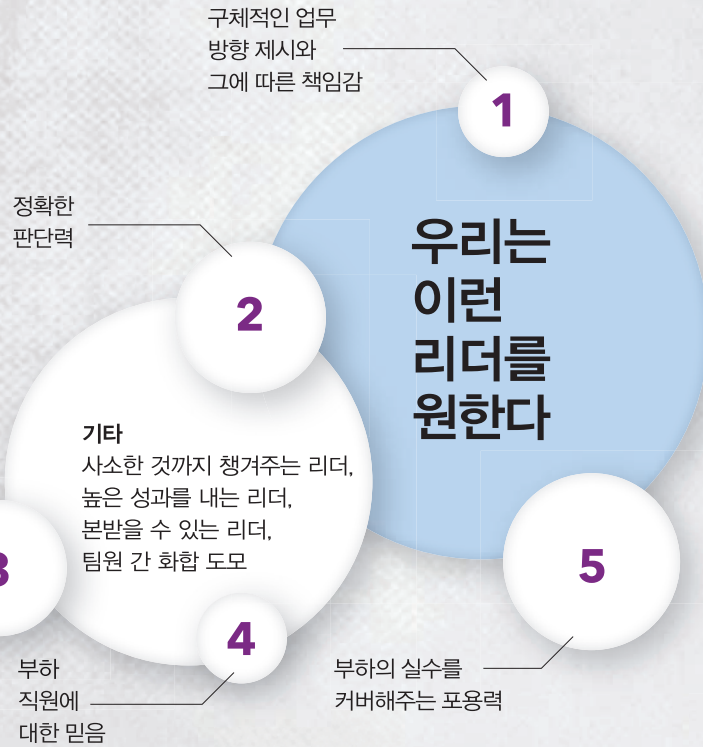
“우승을 목표로 정말 밤낮없이 달려왔어요. 가까스로 원하는 것이 손끝에 닿았는데 결국엔 잡지 못했죠. 거기에 대한 아쉬움이 너무 컸어요. 정말, 정말 우승하고 싶었거든요.” 덧붙여 그는 팬들의 기대에 부응하지 못한 것도 죄송하다고 전했다. 곧 다가올 시즌에는 팬들이, 구단이, 선수가, 그리고 염경엽 감독이 절실히 원하는 우승을 꼭 할 수 있길. 전국 구장이 넥센히어로즈의 응원가 '승리를 위한 함성'으로 가득 차길 간절히 바라본다.^㉒

염 감독은
자신의 조언이
선수들 가슴에 와 닿을
타이밍을 기다린다.

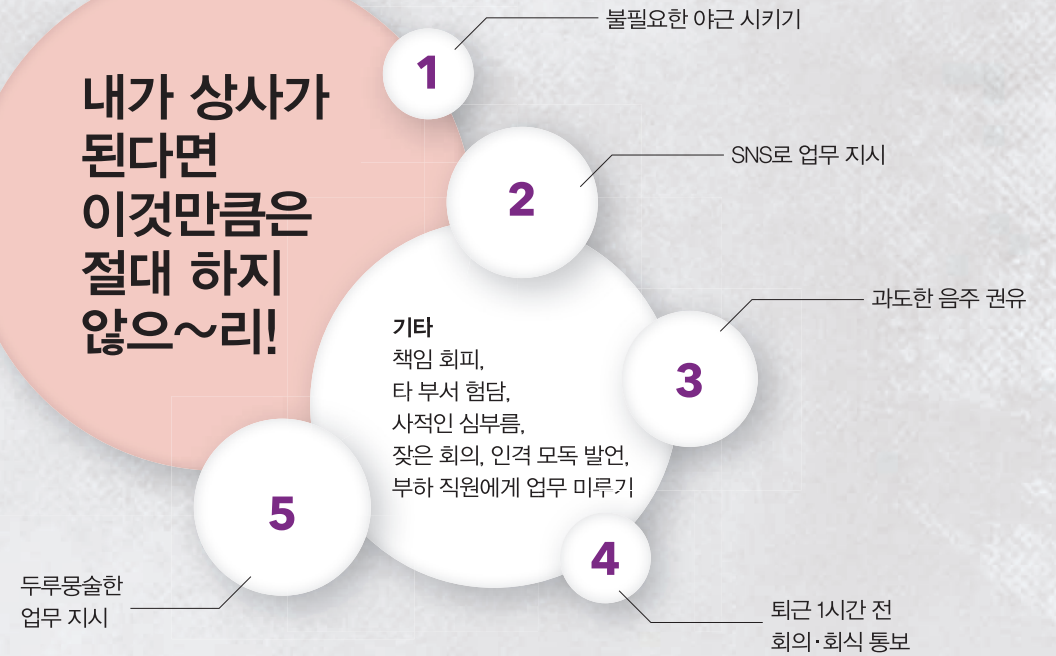
넥센인이 원하는 바람직한 상사

오! 나의 상사님

꼭 퇴근 시간 맞춰서 회의를 시작하고,
여자 친구와 약속만 잡으면 회식하자는
우리 팀장님. 도대체 왜 그러는 걸까요?
만약 내가 직장 상사가 된다면 반드시
이것만은 하지 않겠다는 게 있을 텐데요.
넥센인이 생각하는 바람직한 리더상에 대해
아아볼까요?



내가 상사가 된다면 이것만큼은 절대 하지 않으~리!



두루뭉술한 업무 지시

내 상사로 왔으면 하는 유명인



능력자형

김성근 (리더의 자질을 갖추고 있어서)
김상중 (바른 방향으로 이끌어줄 것 같아서)
한석규 (뭔가 믿음이 간다)
유재석 (모든 일에 열정적이고 선도적으로 행동해서)
손석희 (명확한 업무 지시 및 무한한 책임감)
〈미생〉 오상식 차장 (부하 직원을 위한 희생정신과 진취적인 리더십)
오프라 윈프리 (책을 많이 읽을 것 같아서)

유머러스형

김준호 (늘 창의적이고 분위기를 즐겁게 이끌 것 같아서)
정태호 (엄마처럼 챙겨주는 면도 있지만 유쾌하고 재미있어서 일할 맛 날 듯)

호감형

감우성 (부드러운 카리스마), 서유리 (목소리가 너무 좋다)

미남미녀형

전지현 (출근이 즐거워질 것 같다. 얼굴도 예쁘고 유머 감각까지)
김태희 (잘 보이고 싶어서 일이 절로 될 것 같다)
김수현 (잘생겼다!)
아이유 (열심히 일할 수 있을 것 같다)

이청득심(以廳得心)_들음으로 상대방의 마음을 얻는다

“옛날 노나라에 바닷새 한 마리가 날아와 앉았다. 새를 사랑한 노나라 임금은 종묘 안으로 바닷새를 데려와 맛있는 음식을 대접하고 아름다운 음악을 들려주었다. 그러나 바닷새는 슬퍼하기만 할 뿐 아무것도 먹지 않은 채 사흘 만에 죽고 말았다.”

아무리 좋은 대우라도 상대방의 입장을 고려하지 않는 것은 소통에 실패할 수 있음을 비유적으로 표현한 말입니다. 하루에도 수많은 보고를 듣고 접하는 리더. 부하 직원이 왜 그랬는지, 어떤 사고로 판단했는지에 대해 좀 더 귀 기울여야 하지 않을까요?㉠

사우 추천! 영화로 보는 리더십

제군들이여, 나를 따르라

작년, 연이어 발생한 큰 사건들 속에서 우리는 다시 한 번 리더십의 중요성을 깨달았다. 어려울 때일수록 더더욱 지혜롭고 현명한 지도자가 필요한 법. 영화 속에 존재하는 리더는 어떤 모습으로 우리를 위로할까.



감독 맷 리브스
출연 앤디 서키스, 게리 올드만, 제이슨 클락
장르 액션 / 드라마 / SF (미국)

혹성탈출: 반격의 서막

“우리는 전쟁을 원치 않는다”

인간의 지능을 능가하는 유인원 시저. 그는 진화한 유인원들을 이끌며 자신들만의 터전을 만들고 평화롭게 살아간다. 한편 치명적인 바이러스로 멸종 위기에 처한 인간들은 살아남는 데 필요한 전기를 얻기 위해 유인원의 영역을 침범한다. 인간들에게 좋지 않은 감정을 갖고 있는 2인자 코바는 전쟁을 종용하고, 이에 시저는 전쟁이 시작되면 종족이 많이 죽어 나갈 것이라며 코바와 대립하게 된다. 개인보다는 조직의 안위를 먼저 생각하는 리더와 복수심에 불타 조직을 이용하는 리더의 극명한 차이를 느낄 수 있다.

사우평 포악한 리더가 장악한 조직에는 암흑만이 있을 뿐

명량

“살고자 하면 죽을 것이요,
죽고자 하면 살 것이다”



감독 김한민
출연 최민식, 류승룡, 조진웅
장르 드라마 (한국)

오랜 전쟁으로 혼란이 극에 달한 조선. 왜군이 빠른 속도로 한양을 향하자 누명을 씌워 파면했던 이순신 장군을 삼도수군통제사로 재임명한다. 그러나 그에게 남은 건 전의를 상실한 병사와 배 12척뿐. 모두가 패배를 직감하고 포기할 것을 말하지만 오히려 그는 승리를 확신하며 가장 먼저 앞장서서 행동으로 보여준다. 결국 부하들은 그를 믿고 전쟁에 참전하게 되고, 역사에 길이 남을 대승을 거둔다. “두려움이 용기로 바뀔 때 그 용기는 백배 천배의 용기로 바뀌어 나타날 것”이라며 두려움에 떠는 병사들을

독려하는 이순신이 바로 이 시대가 바라는 지도자의 모습이 아닐까.

사우평 어려운 상황에서도 포기하지 않고 끝까지 극복하는

리더의 힘

아마겔돈

“인류를 위해”

지구로 돌진하는 행성에 핵폭탄을 장착하라는 작전을 받은 유정 굴착 전문가 해리. 오직 지구를 구해야 한다는 사명감 하나로 사고뭉치 동료들을 설득해 함께 우주로 향한다. 우여곡절 끝에 행성에 핵폭탄을 장착하는 데 성공하지만, 원격 장치가 고장 나는 바람에 누군가 한 명은 행성에 남아 수동으로 버튼을 눌러야 하는 상황. 이에 딸의 남자 친구인 AJ가 뽐히게 되자, 해리는 딸을 위해 AJ 대신 행성에 남기로 결심한다. 누구라도 선뜻 나설 수 없는 상황에서 희생을 감수하며 대의를 이끈 해리에게서 진정한 리더십을 엿볼 수 있다.

사우평 조직원들을 한데 모으고, 꺼리는 일을 도맡아 하는 리더의 모습



감독 마이클 베이
출연 브루스 윌리스, 빌리 밥 손튼, 리브 타일러
장르 SF (미국)

머니볼

“우린 우승 팀이다.
그러니까 승리자답게 싸워”

메이저리그 만년 최하위인 ‘오كل랜드 애슬레틱스’의 단장 빌리 빈. 돈 없고 실력 없는 구단이란 오명을 벗기 위해 경제학을 전공한 피터를 영입하고, 기존의 선수 선발 방식과는 달리 오직 경기 데이터에만 의존하는 머니볼 이론에 입각해 방출 선수들을 팀에 합류시킨다. 주변의 만류에도 불구하고 자신만의 철학과 철저한 준비로 결국 최하위였던 팀을 우승 팀으로 성장시킨 빌리 빈을 통해 단장의 리더십이 얼마나 중요한지 알 수 있다.

사우평 자신의 주장이 거짓이 아님을 증명한 뒤 모두가 믿고
따르게 만드는 리더십



감독 벤틀 밀러
출연 브래드 피트, 조나 힐, 필립 세이모어 호프만
장르 드라마 (미국)

감기

“분당 시민은 대한민국 국민 아닙니까?”

감염 속도 초당 3.4명, 치사율 100%. 유례없는 최악의 바이러스가 분당을 중심으로 발병하고, 이에 정부는 국가재난사태를 발령한다. 폐쇄된 도시, 그 안에 갇힌 감기 감염자들은 살아남기 위해 사투를 벌인다. 한편 감염자들이 기하급수적으로 늘어나자 미군은 전폭기를 동원해 바이러스가 퍼지는 것을 막으려 한다. 이 사실을 알게 된 대통령은 미군을 막기 위해 수도방위사령부의 방공포를 동원하는데... 영화 〈감기〉에서는 끝까지 자국민을 지키기 위해 노력하는 책임감 있는 대통령의 모습을 볼 수 있다.㉞

사우평 미국의 지속적 협박에도 굴복하지 않고 끝까지 버틴 힘 있는 대통령



감독 김성수
출연 장혁, 수애, 박민하
장르 드라마 (한국)

이제껏 살아오며 가장 행복했던 순간을 꼽으라면 언제가 떠오르나요?

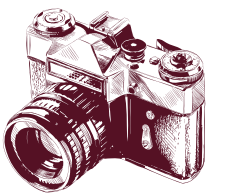
시험에 합격하던 날, 프리포즈에 성공하던 날,

내 아이와 처음 만나던 순간까지. 넥센 사우들이 사진으로 남긴 최고의 순간.
그 달콤한 추억을 공유합니다.

중부신유통팀 김남희

대학 시절 무작정 어디론가 떠나고 싶은 마음에 정동진으로 일출을 보러 갔어요. 수평선 밑에서 떠오르는 태양을 보던 이날 이 순간이 제 인생에 전환점을 가져다줬답니다.

내 생애 최고의 순간



⤴ 경영관리팀 장우영 대리

터키 이스탄불에서 마르마라 해를 바라보며 벤치에 한 시간 정도 앉아 있었어요. 선선한 바람을 느끼며 좋아하는 노래를 듣던 그 한 시간이 제 인생 최고의 힐링 타임이었습니다.



Love is...

⤵ 아태팀 박지상 대리

우리 딸 예원이가 태어나자마자 품에 안은 순간. 영원히 잊을 수 없을 것 같네요.



지난 2013년 <결혼우 넥센> 여름호에서 만났던 이 아기가 이렇게 늙음하게 자랐답니다!

Hello NEXEN



« 전략기획팀 황익진 팀장

두 달간의 해병 훈련이 얼마나 힘들었는지, 엄마를 본 순간 '얼라'가 된 아들. 지금은 제대를 바라보는 병장이지만 이때를 영원히 잊지 못할 듯합니다.



ㄹ 경영관리팀 이재엽 차장

가족과 함께하는 모든 순간이 최고의 순간이라고 생각합니다. 와이프가 좋아하는 찜질방에 식구들끼리 처음 간 날!

ㄹ 서부신유통팀 김진식 대리

천사 같은 딸 예아가 벌써 많이 자라 "아빠~ 안뇽~" 이라고 말합니다. 아무리 피곤해도 딸아이 동영상과 사진만 보면 피로가 싹~ 풀린답니다.



» 공장혁신사무국 문정섭 사무국장

결혼 12주년에 와이프에게 직접 만들어 선물했어요~



« 인천지점 정우석

연애 8년 + 결혼 2년 = 사랑 10년. 지금은 아내가 된 여자 친구와 유럽으로 배낭여행을 갔을 때가 가장 행복했습니다.



ㄹ (청)설비파트 배성현

돌만의 공간에서 오직 그녀만을 위한 프러포즈의 순간. 실망하지는 않을까 많이 걱정했는데 고맙게도 눈물을 흘리며 기뻐했습니다. 평생 행복하게 해줄게! 사랑해~!



ㄹ 생산기획파트 박강섭

세상에 나올 준비를 하고 있는 우리 반짝이의 존재를 알았을 때 그 벅침은 지금도 잊히지 않습니다. 반짝아~ 건강하게 자라서 엄마 아빠랑 만나자!



» 마케팅팀 김현진

1남 5녀 중 막내인 남동생이 결혼해 조카를 낳았어요. 맨날 이모 소리만 듣다가 이제 고모로 불리게 되었네요. 조카를 보는 순간마다 항상 최고의 기분을 경험한답니다!



ㄹ 생산기술팀 송명욱 대리

35년간의 총각 생활을 청산하고 신혼여행을 떠난 하와이에서~



사우들이 추천하는

전국 맛집 로드

자주 시켜 먹는 배달 요리, 똑같은 반찬의 집 밥이 지겹다면
맛집을 찾아 떠나보자. 전국 팔도의 숨겨진 수많은 요리가 당신을
기다리고 있다. 서울, 부산, 제주 등 지역을 총망라하여 사우들이
엄선한 맛집을 소개한다.



(창)생산기술팀 이영철

제주 한정식을 맛보고 싶다면 **덤장**

푸른 제주에서 나는 해산물로 전복 뚝배기, 갈치구이, 보말 미역국 등 제주 토속 음식을 만드는 '덤장'. 정갈하고 시원한 맛으로 이미 제주의 대표 맛집으로 정평이 나 있다. 깔끔하게 입맛을 살려주는 밑반찬만 먹어도 밥 한 공기가 모자란다. 제주까지 가기 어렵다면 서울지점을 찾아보자. 삼성동에 있는 덤장 강남점에서도 제주 본연의 맛을 느낄 수 있다.

INFORMATION

메뉴 전복 뚝배기 1만 5천 원, 보말 미역국 8천 원, 한치물회 8천 원

위치 제주도 서귀포시 천제연로 17

문의 064-738-2550 **영업시간** 08:00~22:00

제품평가팀 변희경

스테이크와 맥주의 찰떡궁합

퍼블릭하우스

퇴근한 직장인들이 맥주 한잔하기 좋은 곳이다. 두툼한 스테이크가 큼직하게 나오고 특별 제작된 바비큐 소스가 감칠맛을 더해준다. 알맞게 구워 단맛이 나는 양파, 마늘, 옥수수에도 계속 손이 간다. 여기에 맥주 한 모금을 마시면 그간의 피로가 싹 날아갈 것이다. 열심히 일한 당신, '퍼블릭하우스'에서 뜯고 씹고 즐겨라!

INFORMATION

메뉴 바비큐 치킨 스테이크 9천 9백 원, 매운 훈제 삼겹살 스테이크 1만 9백 원

위치 서울시 강남구 강남대로 156길 46

문의 02-541-2002 **영업시간** 11:30~24:00



특성연구팀 서은영
육즙이 살아 있는 오겹살
미소 짓는 털보네

입구에 들어서자마자 털보 아저씨가 반갑게 맞아주어, 왜 가게 이름이 ‘미소 짓는 털보네’인지 알 수 있다. 가게는 부산에 있지만 제주도에서 돼지고기를 직접 공수해온다. 최고의 육질을 자랑하는 목살과 오겹살은 주인장이 자랑하는 메뉴. 두툽한 고기 한 점을 젓갈 소스에 찍어 입안에 넣으면 육즙이 터져 나온다. 김치찌개도 일품이니 가볍게 소주 한잔하기 좋은 곳이다.

INFORMATION

메뉴 목살 2만 5천 원, 오겹살 1만 2천 원

위치 부산시 연제구 신촌로 32

문의 051-866-9686

영업시간 17:00~24:00



경영관리팀 심기현 대리
느끼하지 않고 담백한 카르보나라
오오쿠라 파스타

일본인 셰프가 운영하는 파스타 전문점이다. 카르보나라가 이 집의 대표 메뉴인데, 다른 가게와는 확연히 차별화된 맛을 자랑한다. 흔히 카르보나라라고 하면 크림 파스타를 떠올리겠지만, 이곳은 생크림을 전혀 사용하지 않는다. 대신 치즈와 달걀만으로 소스를 만드는 것이 비법. 그 위에 후추를 살짝 뿌려 자칫 느끼할 수 있는 맛에 깔끔함을 더했다. 탱탱한 면발과 진한 크림은 색다른 풍미와 깊은 맛을 선사한다.

INFORMATION

메뉴 카르보나라 1만 2천 원, 볼로네제 1만 2천 원

위치 부산시 해운대구 APEC로 17

문의 051-745-8458

영업시간 11:30~21:00 Break Time 15:00~17:00
(화요일 휴무)

구리지점 김경섭 대리
담양의 맛과 자연을 느끼고 싶다면
덕인관

떡갈비로 유명한 담양의 맛집이다. 방송을 통해 좋은 재료만 쓰는 ‘착한 식당’으로 선정되기도 했으니 맛과 정성은 보장한다. 50년 전통을 자랑하는 ‘덕인관’은 떡갈비와 대나무 죽통밥이 대표 메뉴. 식당 옆에 있는 메타세쿼이아 길에서 산책도 할 수 있으니 담양만의 풍경도 볼 수 있어 일거양득이다. 가격대는 높은 편이지만 그만큼 뛰어난 맛을 자랑하니 정통 떡갈비를 먹고 싶다면 이곳을 추천한다.

INFORMATION

메뉴 덕인떡갈비 1인분 2만 7천 원,

대통밥 1만 1천 원

위치 전남 담양군 담양읍 죽향대로 1121

문의 061-381-7881

영업시간 11:00~21:30



경영관리팀 이상준 대리
서울에는 없는 마약 떡볶이
중앙떡볶이

대구 토박이들 사이에서도 유명한 떡볶이 가게. 체인점이 없고 하루에 정해진 양을 다 팔면 문을 닫는 것이 특징이다. 언제나 손님이 붐비는 탓에 번호표를 받아야 할 정도라고. 납작 만두를 매콤한 떡볶이 소스에 찍어 먹는 것이 별미 중의 별미. 가래떡 굵기의 떡볶이 떡은 몇 개만 먹어도 금세 배가 부른다.㉞

INFORMATION

메뉴 떡볶이 2천 5백 원, 만두 2천 5백 원,

순대 2천 5백 원

위치 대구시 중구 동성로2길 81

문의 053-424-7692 영업시간 11:00~20:00

안성맞춤 겨울 여행 경기도 안성



경기도 안성이 수도권에서 1시간 남짓 떨어진, 그냥 평범한 지방 소도시라고? 큰일 날 소리다. 안성은 겨울 여행을 위한 안성맞춤 여행지라고 해도 과언이 아니다. 눈발을 구르고, 꽁꽁 언 빙판에서 팔딱이는 빙어를 낚는 등 버라이어티한 겨울 축제가 곳곳에서 펼쳐지기 때문. 그래서 준비했다. 최적의 겨울 여행을 위한 경기도 안성 1박 2일 가이드.

겨울 여행지 하면 1순위로 강원도를 떠올리는 사람이 많다. 하지만 강원도까지 갈 여유가 없다면 수도권 근교의 안성을 추천한다. 안성에서는 두 개의 특별한 겨울 축제가 열리고 있다. 그중 하나가 2월 15일까지 열리는 안성팜랜드 겨울놀이축제. 안성팜랜드는 국내 최대 규모의 체험형 목장으로 인기가 높는데, 30만 평의 광활한 초록빛 호밀밭이 겨울이면 새하얀 눈으로 뒤덮인다. 마치 그림엽서 속으로 걸어 들어간 듯 환상의 세상이 눈앞에 펼쳐진다. 드넓은 눈밭에서 눈싸움을 하고, 눈썰매도 지치고, 눈밭을 뒹굴다 보면 시간이 훌쩍 지나간다. 여기에 안성 시내 한복판에선 5일마다 또 다른 축제가 펼쳐진다. 안성오일장이다. 조선 시대 전국 3대 장으로 꼽힐 만큼 번성하던 예전의 명성에 비하면 지금은 다소 규모가 줄어들었지만, 여전히 장이 서는 날이면 한겨울에도 발 디딜 틈 없이 많은 사람이 몰려들어 활기가 넘친다.

겨울 축제와 오일장 1st Day

10:30 안성팜랜드 겨울놀이축제

국내 최대 규모의 체험형 목장인 안성팜랜드에서 2월 15일까지 겨울놀이축제가 펼쳐진다. 소복이 눈이 쌓인 30만 평의 호밀밭 풍경이 가히 장관을 이룬다. 눈밭에서 뒹굴며 눈사람을 만들고, 눈싸움을 하고, 빙판 위에서 썰매를 타고 달리다 보면 어느덧 추위도 멀리 달아난다. 팽이치기, 연날리기, 널뛰기, 투호 등의 전통 놀이 체험과 벚단 쌓기, 빗집 움막 만들기 등의 체험도 가능하다. 안성팜랜드의 최대 자랑인 목장 체험도 겸할 수 있다. 푸드빌에서 맛보는 최상급 한우도 별미. **관람료** 1월 1일~2월 28일 시즌 입장권 어른 6천 원, 어린이 5천 원 / 그 외 일자 입장권 어른 1만 원, 어린이 8천 원 **관람 시간** 10:00~18:00(월요일, 설날 당일 휴무) **주소** 경기도 안성시 공도읍 대신두길 28 **문의** 031-8053-7979

13:00 점심 : 안성장터 장터국밥

4대째 내려오는 무려 80여 년의 역사를 자랑하는 맛집이다. 1930년대 초 김종안 사장의 할머니가 오일장이 열릴 때마다 장터에서 국밥을 만들어 판 것이 '안성장터'의 시초이다. 단돈 5천 원으로 누구든지 부담 없이 맛볼 수 있는 안성의 별미이다. **주소** 경기도 안성시 안성맞춤대로 960 **문의** 031-674-9494

14:00 안성오일장

조선 시대 3대 장터로 손꼽히던 안성의 전통 시장. 한양에 있을 물건이 모두 안성에 있다고 해도 과언이 아닐 정도로 번성했다. <허생전>의 허생이 매점매석으로 돈을 번 장터도 바로 이곳. 2·7일 장이 열리는 날이면 중앙시장 주변에 빼곡하게 좌판이 들어선다. 쌀, 채소, 생선 등의 먹을거리부터 옷가지에 생활용품까지 종류를 막론하고 다양한 물건을 모두 만날 수 있다. 여기저기에서 손님을 끄는 상인들의 구성진 가락을 들으며 가격 흥정을 하는 재미가 쏠쏠하다. **주소** 경기도 안성시 서인동 427-1 **문의** 031-675-6600

15:00 안성마춤유기공방

안성에서 유기를 주문하면 무조건 마음에 쏙 든다 하여 안성맞춤이라는 말까지 생겼다. 그 정도로 안성은 유기의 고장으로 명성이 드높다. 봉남동에 중요무형문화재 제77호 김수영 유기장이 운영하는 안성마춤유기공방이 있다. 현재 그의 아들까지 3대에 걸쳐 유기를 만들고 있다. 신선로, 찬기, 대접, 주전자, 촛대, 요강 등 다양한 유기 제품을 한자리에서 만나볼 수 있다. 인근의 안성마춤유기박물관도 함께 둘러볼 만하다.

이용 시간 09:00~18:00(일요일 휴무)

주소 경기도 안성시 중앙로 452 **문의** 031-675-2590

16:30 미리내성지

신유박해, 기해박해 당시 천주교 신자들이 숨어 지낸 마을. 그들은 화전을 일구며 살았는데 그 불빛이 멀리서 보면 마치 은하수 같다 하여 미리내라는 이름이 붙었다. 병오박해 때 순교한 한국 최초의 사제 성 김대건 신부의 성해와 그 외 다수의 순교자들이 잠들어 있다. 천주교 신자가 아니더라도 기도 산책로를 따라 조용히 사색하며 걷기에 더할 나위 없다.

주소 경기도 안성시 양성면 미리내성지로 416

문의 031-674-1256~7



1,2 초록빛 호밀밭이 겨울이면 국내 최대 규모의 새하얀 눈의 왕국으로 변하는 안성팜랜드. 3 80년 역사를 자랑하는 안성장터 장터국밥. 4 다양한 유기 제품이 모여 있는 안성마춤유기공방. 5, 6 미리내성지는 천주교 신자가 아니더라도 산책로를 따라 조용히 사색하며 걷기에 더할 나위 없다. 7 쌀, 채소, 생선 등 먹을거리부터 생활용품까지 없는 것 빼고 다 있다는 안성오일장.



숙박 안성허브마을 내에 있는 **보니도펜션**(031-671-6969)을 예약하면 허브를 테마로 한 다양한 체험을 할 수 있다. 귀여운 강아지들을 볼 수 있는 삼죽면 덕산리의 **풍산개마을**(031-674-4348)에서도 민박을 운영한다. 시내 부근에선 **호텔 수**(031-671-0147)가 비교적 시설이 좋고 깨끗하다.

2nd Day



1, 4 2천여 개가 넘는 장독이 줄지어 서 있는 서일농원. 이곳에서 전통 방식 그대로 만든 장을 이용해 만든 음식은 전통 음식점 솔리에서 맛볼 수 있다. 2 죽주산성을 따라가듯 걸어보는 맛이 일품이다. 3 곳곳에서 호랑이 벽화를 볼 수 있는 복거마을. 5 안성빙어축제장에서는 얼음낚시뿐만 아니라 썰매, 민속놀이 등의 재미있는 겨울 레포츠를 즐길 수 있다. 6 칠장산에 포근하게 안겨 있는 칠장사.

경기도 안성에는 전국의 강태공들이 특히 반가워할 만한 축제도 있다. 바로 2월 1일까지 칠현산 자락의 두메낚시터에서 열리는 안성빙어축제가 바로 그것. 공공 언 얼음을 깨고 낚싯줄을 드리우면 이내 팔딱팔딱 싱싱한 빙어가 바늘을 무는데, 낚싯줄이 파르르 떨리는 그 순간의 짜릿한 손맛을 잊지 못하는 많은 사람들이 살을 에는 날씨에도 좀처럼 자리를 뜨지 못한다. 지난해 관광객들의 뜨거운 호응에 힘입어 올해는 가족 관광객들을 겨냥해 눈조각과 얼음터널을 전시하고, 얼음썰매 등 다채로운 프로그램을 마련했다.

한바탕 시끌벅적 떠들썩한 분위기만 있는 것이 아니다. 안성은 미리내성지, 칠장사, 청룡사, 석남사 등 종교적인 명소가 곳곳에 자리하고 있다. 다만 석남사는 산속 깊숙이 자리하기 때문에 눈이 많이 오는 날에는 차를 몰고 가기가 다소 부담스러우므로 참고하도록 한다.

손맛 짜릿한 빙어 낚시 도전! 2nd Day

09:00 복거마을

안성의 자그마한 마을이 사람들의 입에 오르내리기 시작한 것은 2009년 즈음, '미술마을 만들기' 프로젝트의 일환으로 마을 구석구석 예술 작품이 하나둘 들어섰다. 호랑이 형상을 한 뒷산이 앞산을 향해 엮드려 있는 형국이라 복호(伏虎)마을이라 불렸는데, 이를 살려 마을을 온통 해학적인 호랑이로 꾸몄다. 그림뿐 아니라 조각품이 함께 전시되어 있어 산책길이 즐겁다.

주소 경기도 안성시 금광면 동신곡길 일대

10:30 죽주산성

과거 죽주(안성의 옛 이름)는 청주와 충주가 만나는 교통의 요충지였다. 고려 시대에 이를 점령하려는 몽고군과 한바탕 전투가 벌어졌는데, 죽주산성 덕분에 다행히 영토를 지킬 수 있었다. 조선 시대엔 이를 본보기 삼아 성을 더 탄탄하게 보수하였다. 죽주산성을 시작으로 비봉산 능선을 따라 둘레길이 조성되어 있어 가벼이 산책하기에 좋다. 주소 경기도 안성시 죽산면 죽양대로 111-71 문의 031-678-2692

11:30 점심 : 서일농원 솔리

영화 〈식객〉과 드라마 〈신들의 만찬〉 등 TV에서만 보던 2,000여 개의 어마어마한 장독을 보면 그야말로 입이 떡 벌어진다. 실제로 장독대 안에선 장이 무르익고 있다. 전통 방식 그대로 만들 뿐 아니라 된장은 2년 6개월 이상, 고추장은 6개월 등 최적의 맛을 낼 수 있는 시기만큼 딱 알맞게 숙성시킨다. 서일농원 내에 있는 전통 음식점 솔리에서 이를 맛볼 수 있다. 된장찌개 정식, 청국장찌개 정식을 시키면 각종 나물, 젓갈, 김치 등 20여 가지가 넘는 다채로운 반찬이 한 상 가득 차려진다. 모든 음식에 조미료를 일절 쓰지 않아 자극적이지 않고 깔끔하니 맛이 좋다. 1인 주문이 가능하다는 것도 장점이다.

가격 된장찌개 정식 1만 8천 원, 청국장찌개 정식 1만 8천 원

주소 경기도 안성시 일죽면 금일로 332-17 문의 031-673-3171

13:30 안성빙어축제

제3회 안성빙어축제가 올해 2월 1일까지 두메낚시터에서 펼쳐진다. 칠현산 자락의 맑은 계곡에 사는 빙어, 산천어, 송어, 붕어, 잉어 등을 잡을 수 있는 절호의 기회. 얼음썰매, 눈썰매, 민속놀이 등의 재미있는 겨울 레포츠를 즐길 수 있고, 맨손 고기 잡기 등의 다채로운 이벤트에도 참여할 수 있다. 얼음낚시 외에 수상 낚시도 가능하다. 특별히 수상 좌대에서 숙박을 하면 밤 11시까지 밤낚시를 즐길 수 있다. 수상 좌대 숙박료는 3만~12만 원. 전기온돌이 있어 한겨울에도 문제없다. 입장료 1만 5천 원(만 6세 미만 어린이 무료) 이용 시간 08:00~18:00 주소 경기도 안성시 죽산면 두메호수로 90 문의 031-672-7838

16:00 칠장사

칠장산에 포근하게 안겨 있는 사찰의 풍경이 참으로 고즈넉하다. 선덕여왕 때 자장율사가 세운 사찰로 알려져 있다. 임꺽정과 갯바치 스님 이야기의 배경이 된 곳이기도 하다. 궁예가 어린 시절 활쏘기를 했다고 전해지는 활터가 고스란히 남아 있다. 무엇보다 어사 박문수가 이곳에서 기도를 드린 후 잠이 들었는데, 꿈에서 나한님이 과거 시험 구절을 알려주어 장원급제하였다고 알려져 수험생들의 기도 장소로 명성이 높다.

주소 경기도 안성시 칠장로 399-18 문의 031-673-0776



마케팅팀 류승렬 과장 가족의 스노우파크 체험

신비로운 겨울 왕국 속으로



넥센히어로즈의 한국시리즈 진출로 그동안 눈코 뜰 새 없이 바빴다는 마케팅팀 류승렬 과장. 그런 그가 시즌이 끝나자마자 부라부라 가족의 품으로 돌아왔다. 주말에도 보기 힘들던 아빠와의 나들이에 아이들은 물론 아내 최성혜 씨도 들뜬 기색이 역력했다. 일산 원마운트 스노우파크에서 한겨울을 만끽한 류승렬 과장 가족의 달콤한 시간 속으로 함께 떠나보자.

우리가 함께하는 지금 이 순간

스노우파크에 입장하기 전, 매표소 앞에서 류승렬 과장 가족을 만났다. 이제 막 걸음마를 시작해 여기저기 뛰어다니기 바쁜 두 살배기 아들 지완이와 동생 뒤를 따라다니며 알뜰살뜰 챙기는 다섯 살 난 딸 지인이, 그 뒤를 쫓는 아빠 류승렬 과장과 그들을 부르는 아내 최성혜 씨까지. 오랜만의 외출에 한껏 신이 난 가족에게서 밝은 에너지가 넘쳐난다.

“얼마 만에 가족과 함께 나오는지 모르겠어요. 담당하고 있는 스포츠 마케팅 업무 특성상 주말 출장이 잦아요. 아이들이 어릴 때는 몰랐는데, 조금씩 커가는 모습을 보니 지나가는 시간이 아쉽기만 하네요.”

아이들이 크고 나면 다시는 되돌릴 수 없는 시간이기에 더 잘해야겠다는 일념 하나로 이번 행복 나들이를 신청했다는 류승렬 과장. 사실 사보 촬영이 쑥스러워 망설이던 차에 아내 최성혜 씨가 그의 등을 적극적으로 떠밀었다는 후문이다.

“우연히 사보를 보고 제가 남편에게 신청하자고 했어요. 어딜 가더라도 남편과 제가 번갈아가며 아이들 사진을 찍어주니 넷이서 함께 찍은 가족사진이 별로 없거든요. 흔치 않은 기회이기도 하고, 무엇보다 아이들이 좋아하니까요.”

지완이와 지완이는 아빠와 함께 가는 나들이에 며칠 전부터 무척 설레어 했단다. 그리고 대망의 그날, 아빠를 뚝 닮은 애교쟁이 지완이는 카메라 앞에서도 어색해하는 기색 없이 갖가지 포즈를 선보여 ‘카메라 체질’이 아니냐는 찬사를 받았다. 그 모습을 보며 흐뭇한 미소를 짓는 류승렬 과장 부부에게서 행복함이 느껴진다.

절대 지치지 않는 에너지저어 남매

아이스링크에 들어선 아이들이 미끄러운 얼음 바닥을 낮설어하자 류승렬 과장이 어디선가 썰매를 가져왔다. 남매를 태우고 전속력으로 달리는 아빠. “까르르~” 하고 남매의 웃음소리가 울려 퍼진다. 자식들이 좋아하는 모습을 보고 기쁘지 않은 부모가 어디 있으랴. 그렇게 아이들이 요청하는 몇 번의 앙코르에 답해주고 나서야 아빠는 잠시 휴식을 취할 수 있었다 “아이들이 워낙 에너지가 넘쳐서 힘에 부치네요. 하하”

힘들어(?)하는 아빠를 위해 개가 끄는 개썰매에 타기로 했다. 스노우파크에 입장할 때부터 언제 동물 썰매에 타느냐며 몇 번이고 물을 만큼 지인이가 제일 기다린 시간이었다. 달리는 본능과 센 힘을 타고나 한 마리당 400kg까지 거뜬히 태울 수 있다는 썰매 개. 출발 신호가 울리자 빠른 스피드를 내려 내달리기 시작했다. 5분여의 짧고 강한 질주가 끝나고, 이번에는 직접 눈 위에서 뒹굴며 썰매를 타보기로 했다. 눈을 보자 신 난 아이들이 각자 썰매를 챙겨 위로 올라갔다. 아직 어려 아빠와 함께 탄 지완이가 함박웃음을 지으며 미끄러져 내려온다. 재미있었는지 콧물이 흐르는 것도 모르고 다시 타자며 아빠를 조른다.

“아~! 아~!”

이럴 때 특효약인 것이 있다며 엄마 최성혜 씨가 가방에서 무언가를 꺼내 지완이의 입에 쏙 넣어준다. 바로 젤리다. 순간 잠잠해졌지만 더 놀고 싶다는 아이들의 바람은 쉽게 사그라지지 않는다.

“지인아! 지완아! 엄마 아빠 너무 추워~!!”



부부이자 친구로 평생 함께할 사이

상대적으로 지위가 높은 계약자를 지칭하는 ‘갑’과 지위가 낮은 계약자를 뜻하는 ‘을’. 세상이 팍팍해지다 보니 ‘갑과 을’이라는 말을 들으면 괜히 부정적인 이미지로 바라보게 되지만, 사실 이 부부가 결혼하기까지 이 관계가 없었다면 힘들었을 테다.

“이전 직장에서 마케팅 담당자와 계약 업체 담당자로 아내를 처음 만났죠. 카운터 파트너라고 표현할 수도 있지만, 갑과 을도 틀린 말은 아니에요.”

결혼 후에도 둘의 관계는 여전히 유지되고 있다. 겉으로 보기에는 류승렬 과장이 경제권을 쥐고 있어 갑처럼 보일지도 모르지만 실질적인 갑은 아내 최성혜 씨라고.

“제가 주도권을 빼앗겼다고보다는 아내를 믿고 전적으로 다 일임하는 편이에요. 제 육아 철학이 ‘와이프를 믿자!’거든요. 밝고 긍정적인 아내의 성격 덕분에 아이들이 이만큼 잘 클 수 있었다고 생각합니다.”

그는 결혼이 인생 최고의 선택이었다고 할 만큼 아내에 대한 사랑이 각별했다. 아이들이 장래에 어떤 사람이 되었으면 좋겠는지에 대한 질문의 답조차 ‘엄마 같은 사람’이라고 할 만큼 류승렬 과장과의 인터뷰는 그야말로 ‘기승전아내’였다. 행복 나들이 덕분에 가족과의 시간도 갖고, 아내에게 전하고 싶던 말도 전할 수 있어 기쁘다는 그. 마지막으로 아내에게 꼭 하고 싶은 말이 있다고 했다.

“여보! 언젠가 아이들이 출가하면 그때 우리 둘이 제2의 신혼을 즐기자.

그때까지 서로 아껴주고 건강하길!”¹⁰

류승렬 과장 인생의
최고의 선택은
결혼이었다.
언제까지나 서로
아껴주고 건강하길.



놀아주는 아빠가 아이를 잘 키운다 어디 한번 신나게 놀아볼까?

한 번쯤 아내가 외출한 뒤 아이와 둘만 남겨진 시간이 어색하던 경험이 있을 것이다. 신나게 놀아주고 싶지만 어떻게 해야 할지 막막했다면 주목하자. 퇴근 후 단 10분의 놀이로도 아이와 완벽하게 교감할 수 있다.



1. 페트병 인간 볼링

거실에서 하는 놀이로 아이를 눕게 한 뒤 몸을 굴려 페트병을 쓰러뜨리는 놀이다. 먼저 2~3m 전방에 2ℓ 페트병 3~5개를 세워놓는다. 그리고 아빠가 '출발~'을 외치면 아이가 빠르게 굴러간다. 그리고 페트병이 쓰러질 때, '스트라이크'라고 크게 외쳐준다. 신체의 각 부분을 사용하는 법을 알게 되며 성취감을 얻는다.



2. 박스 자동차 운전하기

거실에서 빈 박스를 밀고 다니는 놀이다. 박스는 2겹으로 된 것을 사용한다. 아빠가 소파에 앉아서 '출~발'이라고 외치면 아이는 운전자가 되어 박스를 양손으로 잡고 왔다 갔다를 반복한다. 이 외에도 박스를 이용해 비밀 이야기를 하거나, 기차를 만들어 통과하는 놀이도 아이들과 유대를 강화할 수 있다.



3. 신문지 칼싸움

신문지 3~5장을 둘둘 말아서 파이프 2개를 만든다. 아빠는 앉고, 아이는 서서 칼싸움을 시작한다. 처음에는 서로 칼을 부딪치며 '얹, 얹'을 크게 외친다. 이때 아빠는 일방적으로 맞아주는 편이 좋다. '아이고, 아파라', '아빠 죽겠다'며 엄살을 부리는 리액션을 하는 것도 중요하다. 칼싸움 말고도 신문지를 이용해 썰매를 만들거나 점점 작게 접어 올라타기 등 다양한 놀이를 할 수 있다.



4. 이불 썰매 타기

베개, 이불, 카펫, 쿠션 등 촉감이 좋은 소품 활용은 아이의 정서 발달에 도움이 된다. 특히 크기가 큰 이불을 이용하면 다양한 놀이를 할 수 있다. 먼저 아이를 이불에 오르게 한 뒤 양쪽을 부모가 잡는다. '뿌~' 소리를 내며 거실을 이리저리 미끄러져 다니면 온 가족이 함께하는 이불 썰매놀이가 된다.

아빠 육아, 왜 필요할까?



아이의 엄마에게 인지 능력을 배우지만 아빠에게서는 공간 지각 능력을 배운다. 아빠가 육아에 참여할 경우 아이의 언어 발달에 좋으며 인간관계를 형성하고, 사회성을 기르는 데 도움이 된다. 이는 아이뿐만 아니라 부부 관계에도 매우 좋다. 최근 맞벌이 가정이 늘면서 워킹맘들은 몸이 두 개라도 모자랄 지경이다. 아내의 생일에 꽃 100송이를 선물하기보다는 아내가 가장 힘들어하는 육아 문제를 함께 해결해보자. 노력하는 모습을 보이는 순간 아내는 남편이 자신을 배려한다는 사실을 느끼게 될 것이다. 또한 아빠 육아는 살림에도 보탬이 된다. 아이와 함께 몸으로 놀아주면서 장난감을 사는 비용도 줄어들기 때문이다. 자주 놀아주지 못하는 아빠들은 장난감을 사주는 것으로 아이에 대한 미안함을 씻으려 하지만, 이는 소통의 부재를 부르고, 아이의 사회성을 해칠 수 있다. 아이와 함께 뒹굴며 놀아주자. 아빠는 엄마에게 없는 체력이 있지 않은가. 아빠의 몸만으로도 무려 500가지의 놀이를 할 수 있으며, 신문지와 박스, 이불과 베개만으로도 수천 가지의 놀이가 가능하다. 아빠와 함께 꾸준히 놀이를 한 아이들은 창의성은 물론이요, 자신감, 관찰력 등 17가지의 인성이 발달한다. 또한 민첩성, 순발력, 지구력 등 신체 기능도 발달한다. 자, 이제 아빠와의 놀이가 왜 필요한지 알았다면 직접 실천할 차례다.㉞

Profile 권오진

'아빠학교'와 '아빠놀이학교' 교장이면서 '인성발달연구소', '행복가정연구소' 소장. 아빠가 아이와 놀 수 있는 놀이를 개발해 '놀이란 아이에게 행복을 주는 도구'라는 것을 이 시대 아빠들에게 전파하고 있다.

나눌수록 커진다 적재적소에 맞는 통장 쪼개기 전략



월급은 한정적이지만 나갈 돈은 무한정 많은 직장인들. 연차는 쌓이지만 모아놓은 돈이 적어 불안해진 경험, 다들 있을 것이다. 이럴 땐 통장 쪼개기를 실천해보자. 월급쟁이를 부자로 만들어줄 현명하고 실속 있는 전략이다.

분명 같이 입사해서 월급도 똑같은데, 통장에 찍혀 있는 액수는 모두 다르다. 누구는 통장에 찍힌 0을 알토란같이 늘렸지만, 누군가는 마이너스 통장에 리빙 서비스까지, 빚에 허덕이고 있다. 왜 이런 극단적인 결과가 나오는 것일까? 취업 포털 사람인에서 852명을 대상으로 ‘귀하는 재테크가 필요하다고 생각합니까?’라는 설문 조사를 진행했다. 그 결과 99.3%가 그렇다고 답했다. 압도적인 수치이다. 더불어 재테크에 어려움을 느낀다고 답변한 경우는 94.1%에 달했다. 즉, 재테크를 ‘안 해서 못한 것’이 아닌 ‘몰라서 못한 것’이다. 급여 관리에 실패하는 가장 큰 원인은 정확한 목적 없이 지출하거나 저축하는 습관 때문. 구체적인 지출 요소를 파악하지 못하거나 무리한 금액의 적금, 연금을 중도 해약하는 경우가 바로 그러하다. 하지만 “월급은 창밖을 스치는 바람 같아요”라며 한탄하기엔 아직 이르다. 통장 쪼개기로 새 나가는 월급을 잡을 수 있다.

왜 통장 쪼개기인가?

통장 쪼개기는 자금 관리를 습관화하기 위한 기초공사이다. 효과적인 재테크는 전략과 습관이 중요하다. 우선 자금의 용도, 기간에 대한 전략을 세우고 그에 맞는 금융상품으로 통장을 개별 개설한다. 이렇게 쪼개진 통장을 통해 매월 적립하는 행동을 습관화하는 것이 성공 포인트다. 통장 쪼개기는 크게 월급, 지출, 비상금, 투자 통장으로 나눌 수 있다.

월급 통장

말 그대로 매달 월급이 들어오는 통장이다. 대출 이자, 보험료, 공과금 등 굵직한 고정 지출을 담당하는 통장이기도 하다. 남은 금액은 지출, 비상금, 투자 통장으로 옮긴다. 대부분의 월급 통장은 이율이 높지 않기 때문에 여기에 큰돈을 묶어놓는 것은 손해다.

지출 통장

식비, 교통비, 통신비 등 생활비 용도로 쓰인다. 체크카드를 만들어 예상 지출액 내에서 쓰는 습관이 필요하다. 금액을 다 쓰고 나면 더 이상의 지출은 삼가야 통장 쪼개기 효과를 볼 수 있다.

비상금 통장

축약금, 여행비, 의료비 등 급전이 필요한 순간에 쓸 수 있는 통장이다. 주로 수시 입출금이 가능한 CMA나 MMF를 이용하는 것이 좋다.

투자 통장

결혼, 주택 구매, 노후 자금 등 라이프 사이클별로 구체적 목적 자금 마련을 위한 통장이다. 만약 미혼이거나 아직 자녀를 갖지 않은 신혼부부라면 매월 급여에서 무조건 최소 50% 이상은 이 부분에 할애해야 한다.



포트폴리오 만들기

달마다 고정적으로 월급이 들어오는 직장인이라면 연령에 따라 포트폴리오를 구성해 자산을 운영해야 한다. 젊을 때 일단 쓰고 보자는 것은 극히 위험한 생각이다. 오히려 20대 후반, 30대 초반이야말로 더 많은 저축을 할 수 있는 처음이자 마지막 기회라고 생각해야 한다. 물론 개인별로 소비 패턴이나 라이프스타일이 달라 월급, 지출, 비상금 통장의 비율도 다를 수밖에 없다. 하지만 투자 통장의 경우, 전체 급여의 일정 부분을 떼어내어 포트폴리오를 짜는 것이 유리하다. 또한 단·중·장기별로 구성하면 더욱 효과적이다. 이런 이유로 여기서는 투자 통장의 포트폴리오를 체계적으로 구성해보고자 한다.



단기

단기에 해당하는 금융상품은 저금리라 하더라도 은행의 정기예금, 적금을 이용하거나 증권사의 CMA가 적합하다. 단기 자금을 원금이 줄어들 수 있는 공격형 투자 상품에 운용하는 것은 위험하다. 원금 손실을 최소화하고 안정적으로 관리하고 싶다면 은행, 증권사의 채권형펀드를 추천한다. 이 상품은 여러 가지 채권으로 구성되어 고정 이자와 채권 매매 차익을 동시에 얻을 수 있다. 연 3~6%의 수익률이 있지만 경우에 따라 원금 손실도 발생할 수 있으니 주의할 것. 그러나 주식형펀드처럼 변동성이 크지 않아 비교적 안전하다. 따라서 5년 이내에 반드시 사용해야 할 목적 자금이 있다면 채권형펀드를 이용하는 것이 효과적이다.



중기

중기는 약 5년 이상의 기간을 목표로 자금을 굴려야 한다. 목돈을 가진 경우는 6개월 단위로 만기가 오고 최소 3년을 요하는 ELS를 추천한다. ELS는 일정 금액을 우량 채권에, 나머지는 주식이나 파생상품에 투자하는 상품이다. 주가가 하락해도 채권 부분에서 일정 수익을 올릴 수 있다. 목돈이 아닌 적립식으로 5년 이상을 생각한다면 국내외 대형 우량주에 투자하는 주식형펀드가 적절하다. 이 상품은 40~60개의 주식으로 구성되어 시간이 지날수록 위험은 줄어들고 수익은 커진다. 또한 펀드의 성질을 가지고 있으면서 주식처럼 수시로 매수, 매도가 가능한 ETF를 매월 적립식으로 묶어놓는 것도 권할 만하다.



장기

10년 이상의 장기 금융상품은 비과세 혜택을 받을 수 있고 연간 400만 원까지 세액공제 혜택이 가능한 연금저축이나 연금펀드에 가입하는 것이 유리하다. 추가로 은행, 증권, 생명보험의 개인연금 상품을 고려하는 것도 좋다. 장기 금융상품의 적정 투자액은 연령마다 다르다. 20~30대의 경우, 최소한 월 50만 원, 40대는 70만 원, 50대는 월 100만 원 이상은 운용하는 것이 효과적이다. 이러한 장기 금융상품은 급하면 목돈으로 쓸 수 있고 노후연금으로 사용할 수 있다는 장점이 있다. 그러나 중도 인출은 자제하고 퇴직 시 노후연금으로 매월 받는 것이 바람직하다.



단계	기간	상품	월 적립금액
단기	6개월~5년	정기적금 정기예금 CMA 채권형펀드	3년 만기 정기적금 25만 원 - CMA는 급여 통장으로 지정 채권형펀드는 곧 은퇴 예정자나 주식 투자를 싫어할 때만 사용
중기	5년 이상	ELS(목돈 투자 시) 주식형펀드 ETF	- 주식형펀드 20만 원 ETF 30만 원
장기	10년 이상	(은행)연금신탁 (증권사)연금펀드 (생보사)개인연금	10만 원 10만 원 30만 원

※ 월 250만 원 기준, 50%를 투자 통장에 쏘낸 경우

“월급은 창밖을 스치는

바람 같아요”라며

한탄하기엔 아직 이르다.

통장 쪼개기로 새 나가는

월급을 잡을 수 있다.

통장 쪼개기 시, 주의 사항

여러 개의 통장 계좌를 갖고 있으면 관리하기가 수월하지 않다. 그러므로 한두 개의 금융기관에 집중하여 주기적으로 잔액 확인을 하는 것이 편리하다. 다양한 투자상품을 구성하고자 할 때는 증권사가 유리하며, 보험상품 가입은 생명보험사 한 개를 지정하자. 금융기관의 규모를 비교할 필요는 없으며, 가능한 한 본인이 수시로 직접 창구에 방문하여 거래할 수 있는 금융기관을 선택하는 것이 옳바르다. 최근 차명계좌에 대한 법률이 시행되어 자신의 수입으로 이루어진 자금을 운용할 때는 본인 명의를 사용하여 계좌를 개설해야 하며 가족이나 제3자 명의는 이용하지 않는 것이 적절하다. 물론 배우자나 자녀에게 증여할 목적이라면 배우자나 자녀 명의로 금융상품을 가입한 후 잔액 증명을 발급받아 주거지 관할 세무서에 가서 미리 증여 신고를 해두는 것이 현명하다.⑭





미리미리 챙기는 치아 건강

세 살 치아 여든까지 간다

치과에 가서 진료를 받는 것이 심적, 금전적으로 부담스럽다면 방법은 하나다. 평소 치아 관리를 철저히 해서 치료를 받지 않아도 되는 최상의 상태를 유지하는 것이다. 연치과의원 윤종일 원장이 공개하는 큰돈 안 드는 치아 관리법과 치과 치료 노하우에 대해 알아보자.

김낙센 씨는 몇 년 전부터 치아에 통증을 느꼈다. 관찮아지겠지 싶어서 참기를 몇 년, 급기야 얼마 전부터는 잇몸이 붓고 피가 나기 시작했다. 물도 마시기 힘든 지경에 이르러서야 치과에 갔더니 발치는 물론 임플란트까지 해야 한단다. 심각성을 깨달은 김 씨는 혹시나 하는 마음에 부인과 아들도 진료를 받게 했다. 검사 결과 아내는 신경 치료를, 아들은 교정 치료를 해야 하는 상황이었다. 치료 비용이 만만치 않아 결국 결혼 10년을 맞이해 해외여행을 떠나려고 모아두었던 적금을 고스란히 깎 수밖에 없었다.

딱딱하고 질긴 음식은 NO!

뭐든지 지나치면 무리가 따른다. 아무리 단단한 치아라도 하루에 수천 번씩 몇십 년을 사용하면 문제가 생길 수 있다. 적절한 운동과 자극은 필요하지만 나이가 들수록 치아에 무리한 충격은 금물이다. 딱딱한 마른오징어, 오돌뼈, 족발, 꽃게 껍데기, 누룽지, 얼음, 캐러멜 등은 많이 섭취할수록 치아와 턱관절에 좋지 않은 영향을 끼친다.

Profile 윤종일
서울대학교 치과대학에서 치의학박사 학위를 취득하고, 같은 대학 겸임교수로 재직 중이다. 구강내과 인정의로, 현재 연치과의원 원장으로 있다. 대한안면통증구강내과학회, 대한치과이식임플란트학회의 이사이며, 용산구 치과의사회 회장을 역임하고 있다.



약 대신 정기적인 스케일링

무릎관절 질환이 파스로 낫지 않는 것처럼 치아 질환도 약으로 해결되지 않는다. 중·장년층이 치과를 찾았을 때 가장 문제가 되는 것이 잇몸 질환이다. 치아를 지지하는 기초로서 중요한 역할을 하는 부분이므로 좋지 않다 느껴질 때는 즉시 진료를 받도록 하자. 또한 정기적인 스케일링으로 잇몸 질환을 미리 예방해주는 것도 중요하다. 스케일링은 칫솔질로 해결되지 않는 치아와 잇몸 사이의 찌든 때를 청소해주는 때문이다. 2013년 7월부터 스케일링도 보험이 적용되면서 비용이 저렴해졌다. 치아와 잇몸 건강의 기본은 청소라는 사실을 잊지 말자.

6개월에 한 번은 치과 방문

치과를 찾으면 무조건 비용이 많이 들 것이라는 생각은 버리자. 비용이 많이 드는 것은 그만큼 많이 고쳐야 하기 때문이다. 이가 많이 상하기 전에 치과를 찾으라는 것도 이러한 이유에서다. 이상이 없더라도 6개월에 한 번씩 정기검진을 받도록 하자. 검사 결과, 치료를 받아야 할 경우에는 하나를 받더라도 제대로 받는 것이 중요하다. 여러 번 치과를 찾아야 하는 특성상 이런저런 이유로 치료 기간 중 흐지부지해버리는 환자들이 많다. 그러나 다 나은 것처럼 보여도 끝까지 진료를 하지 않고 넘어갈 경우 다음 치료가 더 힘들어질 수 있음을 명심해야 한다.

치료받은 곳이 불편할 땐 치과 의사를 괴롭혀라

이렇게 이야기하면 동료 의사들이 불편해할지 모른다. 그러나 환자 입장에서 볼 때 결코 틀린 말은 아니다. 치과의 시술비가 비싼 이유는 치료가 어렵고 재료비가 비싼 것도 있지만 치료 후 오랜 기간 사용하기 위함이다. 그럼에도 치료한 곳이 불편하다면 치과 의사와 상의해 문제를 해결해야 한다. 그래야만 방치해서 생길 수 있는 더 큰 문제를 피할 수 있다.

치료받은 날짜는 꼼꼼히 메모

치료하던 병원이 아닌 경우 환자가 보철물을 언제 해 넣었는지까지는 알기 힘들다. 따라서 환자가 자신이 치료받은 날짜를 꼼꼼히 메모했다가 의사에게 알려주면 무척 도움이 된다. 보철물은 수명이 있다. 따라서 사용 기간을 참고해 여러 상태를 판단할 수 있는데, 사용 기간을 모를 경우 간혹 뜯지 않아도 될 보철물을 뜯는 경우가 있다. 무슨 진료를 받았는지 세세하게 적을 수 없다면 최소한 언제 치료를 받았는지만이라도 메모해놓자.

치아를 지켜주는 관리법

그래도 치과에 가는 것이 꺼려진다면 평소 관리를 꼼꼼하게 해야 한다. 양치하기 전에는 치실을 이용해 이 사이에 낀 음식물을 제거하는 게 좋다. 잇몸이 상하지 않도록 살살 부드럽게 사용하도록 하자. 양치는 식사 후 바로 하는 것이 좋지만 탄산음료나 산성도가 높은 음식을 먹었을 땐 물로 충분히 헹군 다음 하는 것이 좋다. 산성 성분이 상아질을 손상시킬 수 있기 때문이다. 칫솔은 서너 달에 한 번씩 새것으로 교체해주는 것이 좋으며 너무 크거나 작은 것은 고르지 않도록 한다.⑩

넥센타이어 사우들이 추천한

차량용 잇 아이템!

남의 떡이 커 보이는가. 남이 가진 아이템이 좋아 보이는가.
그렇다면 나도 사면 된다! 2015년 새로 신설된 코너 '탐나는 도다'에서는
사우들에게 매호 다른 주제로 '내가 탐나는' 또는 '남이 탐낼 만한'
아이템을 추천받고 있다. 괜찮은 아이템도 소개하고, 소개된 아이템을
선물로 받을 수 있는 기회! 놓치지 마시라~
이번 호에서는 차량용 아이템을 추천받았다.



“항기 나는 귀요미”

턱돌이 피규어 방향제

(자금팀 고정분 대리, 기술팀 이노을)

승리를 위한 함성! 넥센히어로즈! 힘찬 외침이
아직도 귓가에 맴돌지 않는가. 야구 시즌은
끝났지만 아직 여운이 가시지 않았다면
대시보드 위에 턱돌이 방향제를 붙여보자.
당신의 너른 대시보드가 금세 활기찬 마운드로
변할 것이다. 턱돌이가 풍기는 깊은 꽃향기는 차
안의 공기를, 턱돌이의 깜찍한 외모는 당신의
마음을 훈훈하게 만들 것이다.
(경영진단실 이재훈 대리의 자리에 장착되어
있다고 한다. 이 아이템 탐나는 사우들, 어서
쇼핑 고~!)

“코끝을 간질이는 부드러운 향” 양키캔들 카벤트스틱

(서부신유통팀 김진식 대리, RE개발4팀 배현진, 재료연구팀 김혜정, 박다민)

사우들의 추천을 가장 많이 받은 핫 아이템! 간단히 송풍구에 끼워 사용할 수 있는 클립 형태의
제품으로, 차 안의 불쾌한 냄새를 제거하는 데 도움이 된다. 향이 독하지 않고 은은하게 퍼져
냄새에 민감한 사우들도 부담 없이 사용할 수 있다. 햇볕에 잘 말린 면섬유의 포근한 향, 열대
해변의 편안하고 시원한 향 등 종류도 여러 가지라 마음에 드는 향을 선택하면 된다.

“사각지대 시야 확보 안전 지킴이”

A필러 장착 보조 미러 (실차평가팀 정진욱)

앞 유리나 옆 유리를 연결하는 기동인 A필러에 장착할 수 있는 보조 미러다. 사이드미러에
이물질이 묻었을 때 시야를 확보할 수 있음은 물론, 사이드미러의 사각지대까지도 잘 보이기 때문에
사고를 예방하는 데 큰 도움이 된다. 요즘은 세련된 디자인의 제품이 출시되고 있어 설치 시 인테리어 효과도
톡톡히 볼 수 있다. 단, A필러에 에어백이 장착된 차량에는 설치하지 말 것!



“흙 날림 걱정 없이 쾌적한 실내”

이중 벌집 구조 카매트

(영업관리팀 한창운 과장)

신발에서 떨어지는 흙이나 모래 때문에
허열게 변한 카매트를 보며 숨이 턱 막혀본
사람이라면 알 것이다. 발 디딜 때마다
날리는 먼지가 콧속으로 푹푹 들어가는
기분이 얼마나 찝찝한지. 그러나 이중 벌집
구조 카매트라면 그런 걱정은 NO! 먼지와
이물질이 매트 아래쪽으로 빠져 차 내
환경을 쾌적하게 유지할 수 있음은 물론,
청소 시에도 위아래를 분리하여 이물질을
털어내기만 하면 된다. 상쾌한 드라이빙을
위한 필수 아이템!



신년호 사보 제작에 도움 주신 사우들에게 '탐나는 도다'에서
선정된 제품 중, 턱돌이 피규어 방향제, 양키캔들 카벤트스틱,
볼스원 유막제거·발수코팅제를 선물로 드립니다!
(개별 연락 후 랜덤 발송됩니다.)

“이동 중 만끽하는 차 한잔의 여유”

차량용 시가잭 포트 ((창)성형파트 이진우)

따뜻한 커피 한잔, 예쁜 우리 아기 분유, 출출할 때 라면 한 그릇.
이 모든 걸 차 안에서 해결할 수 있다!? 차량용 포트 하나면
가능하다. 이 제품과 차 안의 시가잭을 연결해 물을 끓일 수 있기
때문이다. 요즘같이 추운 날씨엔 집에서 막 데워 나온 커피라도
금세 식어버리기 마련이지만 정수기 찾아, 전자레인지 찾아 헤맬
수도 없는 노릇. 이럴 때 카포트 하나 있다면 걱정 끝! 가열뿐만
아니라 보온 기능도 있어 오래도록 따뜻함을 누릴 수 있다.



“깨끗한 유리로 안전한 운전”

유막제거제·발수코팅제


(RE개발3팀 이상훈)

비가 많이 내리는 날, 와이퍼가 제 한 몸 불살라 앞
유리를 닦아보지만 그래도 창밖이 잘 보이지 않는다면
유막제거와 발수코팅이 답이다. 주행 시 작은 벌레,
도로의 아스팔트나 앞차의 유증기가 슬금슬금 앞 유리
에 붙어 유막을 형성한다. 유막이 심해지면 유리의 물기가
제대로 제거되지 않고 난반사가 생겨 운전자의 시야를
가리게 된다. 차를 예쁘게 꾸미는 것도 중요하지만,
뭐니 뭐니 해도 안전이 최고! 간단한 과정으로 작업이
가능하니 이번 주말엔 내 차의 유리를 말끔하게
청소해보자.👉



지구와 우리 모두를 살리는

착한 가슴기 러브팻

영하를 밀도는 추운 날씨가 계속되는 요즘, 사무실에서는 추위를 이겨내기 위해 난방기를 계속 틀어대기 일쑤입니다. 그렇게 어느새 사막이 되어버린 사무실 책상 위에 다들 가슴기 하나는 두셨을 텐데요, 여기 친환경 에너지 절약형 가슴기 '러브팻'은 어떠신가요? 러브팻은 전기가 필요 없는 가슴기입니다. 화분에 물을 담아두면 울펄트 재질의 티슈볼이 물을 흡수·증발시켜 공기 중의 적정 습도를 유지해주거든요. 산업환경연구센터의 항균 테스트까지 통과했으니 세균과 곰팡이 걱정은 고이 접어두세요. 세계적으로 권위 있는 디자인 어워드인 미국 IDEA, 일본 Good Design, 독일 iF 어워드, 시카고 GOOD DESIGN을 모두 수상한 하트 형태의 센스 있는 디자인은 덤입니다. 판매 수익금 전액은 국내 저소득층 가정 아동을 위한 교육 사업에 기부된다고 하니, 이름 그대로 '러브'하기까지 하네요. 지구를 보호하고 이웃을 배려하며 의미 있는 소비를 하는 일이란 생각보다 어렵지 않습니다. 올겨울, 화분에 물을 주며 식물을 키우듯 러브팻의 사랑을 키워볼까요? 

Epilogue

참여해주세요

〈헬로우넥센〉에 참여를 원하시는 분들은 사연을 보내주세요. 푸짐한 상품이 준비되어 있습니다.

- 회사, 팀 내 이슈 자랑하기
- 가족과 특별한 시간 보내기

넥센타이어 홈페이지(www.nexentire.com) 및 공식 페이스북(www.facebook.com/nexentire.korea), 엽서 등으로 참여하실 수 있습니다.

당첨되신 분께는 1월 중으로 따로 연락을 드립니다. 연락을 받지 못하신 분들은 2월 15일까지 아래 사보 담당자에게 연락해주세요. 연락이 없을 시 당첨은 무효 처리됩니다.

- 사보 담당자
055-370-5283
soo0526@nexentire.co.kr

사보에 숨겨진 헬로우넥센 로고를 찾아보세요!

사보 곳곳에 숨겨진 헬로우넥센 로고를 찾아 페이지를 모두 적어 보내주세요. (총 3곳) 예) 10p, 32p, 45p



참여해주신 사우님께 선물을 드립니다.

신년호 사보 제작에 도움 주신 사우들에게 '탐나는 도다'에서 선정된 제품을 선물로 드립니다! (개별 연락 후 랜덤 발송됩니다.)



지난 호 정답

3	8	4
7	9	1
2	6	5

퀴즈 당첨자

- 진명수 대구시 달성군 현풍면
- 강창규 대전시 중구 목동
- 황의인 전북 전주시 삼천동1가
- 박미현 경남 양산시 북정동
- 이현준 경남 양산시 물금읍

- 황치현 경기 남양주시 호평동
- 이춘성 서울시 구로구 고척동
- 설미영 광주시 서구 광천동
- 박성운 경남 김해시 진영읍
- 김미현 서울시 광진구 화양동