

멘토와 지식경영



여인갑 (주)시스코프/대표이사

지식경영이란 용어는 그 동안 많은 기업에서 도입하여 성공한 사례도 발표되고 세계적인 학술대회도 우리나라에서 주기적으로 개최되고 하여 우리에게 꽤나 친숙한 용어이지만 멘토(Mentor)라는 말은 아직은 제법 낯선 단어임에 틀림없습니다.

멘토는 그리스 신화 오딧세이에 나오는 이름인데 기원전 7, 8세기의 호머가 기원전 1184년에 함락된 트로이전쟁에 얽힌 이야기를 일리아드로, 전쟁 후 고향으로 돌아온 이야기를 오딧세이로 서사시의 형식으로 엮었다고 전해지고 있습니다.

오딧세이가 트로이전쟁에 나가면서 멘토에게 그 아들을 부탁하고 떠났는데 멘토는 친구로, 스승으로, 또는 아버지처럼 오딧세이의 아들을 보살피 주었기 때문에 20년 후에 오딧세이가 고향으로 돌아왔을 때는 자기가 기대했던 것 이상으로 그 아들이 훌륭하게 성장한 것입니다.

그 후로 멘토라는 말은 현명하고 성실한 조언자, 교사,

약력 : • 83~85 삼성전관 컴퓨터사업부 이사 • 85~91 삼성HP(주) 전무
• 91~95 한국데이타체너럴(주) 사장 • 현재 (주)시스코프 대표이사

지도자란 의미로 사용되어 왔으며 반면에 그 상대자를 프로테제(Protege), 멘토리(Mentoree) 또는 간단히 멘티(Mentee)라 부르고 있습니다.

멘토는 멘티와 정기적으로 만나서 여러 가지의 생각이나 의견을 나누면서 서로가 개인의 깊은 부분까지 사랑과 관심으로 나눌 수 있는 관계가 되는 것입니다. 이는 마치 군대에서 경험한 사수-조수의 관계와 같으며 일반적으로 말하는 사제지간 보다 더 진한 관계를 유지시켜 줍니다. 왜냐하면 멘토가 항상 멘티를 지도하고 양육하는 것이 아니라 때로는 멘티가 주도할 수도 있기 때문입니다.

신입사원이 입사했을 때 멘토를 정해줘서 회사를 위해서나 개인을 위해서 성장할 수 있도록 유대관계를 맺어 주는 조직이 우리나라에서도 점차 늘어나고 있습니다. 뿐만 아니라 학교에서는 신입생이 합격했을 때 교사가 멘토의 역할을 충실히 할 수 있도록 개인의 신상을 잘 파악하여 단순한 모듬담임이 아닌 개인담임인 멘토-멘티의 관계를 형성하여 생활지도를 하는 학교도 점차 확대되어 가고 있습니다.

반면에 어느 회사의 사장은 새로 입사한 사원과의 주기적인 회동을 통하여 세상 돌아가는 이야기나 신세대를 이해하는 안목을 넓히고 있는 역멘토 제도를 실시하고 있는 분도 주위에서 몇 몇분 만날 수 있습니다.

아직까지 이러한 멘토-멘티 관계의 매력을 누려보지 못한 분이 계신다면 이제라도 훌륭한 멘토나 멘티를 찾아보시기 바랍니다. 그리하여 친구처럼, 선배처럼, 스승처럼 때에 따라서는 진정한 후배나 제자처럼 대할 수 있는 일생

의 상대자를 만나시기 바랍니다.

예로부터 우리나라 여인네들은 어려서는 아버지, 결혼해서는 남편, 그리고 홀로 된 후에는 아들을 의지하며 살아왔습니다. 이 또한 가족관계에서 맺어지는 멘토-멘티의 끈이라 할 수 있습니다. 늙어서 기댈 수 있는 자식이 필요한 어머니의 심정이 아들을 그토록 선호했는지도 모릅니다.

사람은 의존형, 독립형, 상호의존형의 세가지 유형이 있는데 유아기 때는 의존형으로 살며 청소년 때는 독립형으로 살아 갑니다. 그러나 성년이 되어서는 상호의존형이 되어야 시너지효과를 극대화할 수 있습니다. 남보다 먼저 깨달은 바를 알려줘서 똑 같은 시행착오를 겪지 않도록 해야 개인도 발전하고 생산성이 향상되는 것입니다.

각자가 알고 있는 바를 나눌 수 있는 또 다른 장이 지식경영 시스템입니다. 지식경영 시스템은 업무활동에서 얻어지는 경험, 노하우, 업무처리방식 등을 서로 공유함으로써 상호 학습효과에 의해 지식을 배워가는 시스템이라 정의할 수 있습니다.

경영환경의 변화가 빠르고 예측이 점차 어려워져 가는 시대에 개인과 조직의 경쟁력 강화를 위한 개인지식을 조직지식화 시켜나가야 합니다.

이를 위하여 회사에서는 지식창고를 만들고 그곳에 지식을 쌓아가는 직원들에게 포상을 하거나 특별대우를 하면서 자유롭게 지식이 공유되도록 분위기를 만들어 가고 있는 것입니다.

컴퓨터의 계산능력이 18개월 마다 2배씩 증가한다는 무어의 법칙과 더불어 정보기술의 발전을 특징 짓는 또 하나의 법칙으로 멧칼프의 법칙(Metcalf's law)이 있습니다. 멧칼프의 법칙은 사용자가 한명 더 늘어날 때 네트워크의 가치는 배가 된다는 법칙입니다. 지식경영 시스템을 활용하는 사용자가 한명 더 늘어날 때 그 지식경영 시스템의 효용 가치는 바로 2배로 증가 된다는 것입니다.

이러한 법칙은 한 때 인터넷 사용자들의 초 관심사가 되었던 아이 러브 스쿨 사이트의 예를 보아도 쉽게 이해할 수 있습니다. 99년 9월에 개설된 이 사이트는 1년 3개월 만에 735만 명의 가입자를 돌파한 것입니다. 동창생을 찾고자 하는 사용자의 잠재욕구를 인터넷에서 만족시켰기 때문에 단기간에 유명한 커뮤니티가 형성된 것입니다.

지식경영 시스템도 마찬가지로 원리로 그 가치가 기하급수적으로 증가할 수 있습니다. 나 한 사람쯤이야 하는 사고방식에서 나 한 사람 더라는 사고로 의식을 전환시키면 되는 것입니다. 컴퓨터와의 관계개선이 필요한 것입니다. 컴퓨터는 동시에 많은 사람을 연결시킬 수 있기 때문에 두뇌 속에 있는 지식을 전자문서화, 지식베이스화 해 놓으면 입력해 놓은 경험 자료들이 기업의 지적재산으로 변환되어 그 가치를 누가나 나누어 갖을 수 있는 것입니다. 그 가치를 높이기 위해 지식경영 시스템 활동에 적극 참여해야 합니다.

내가 누구나 하는 정체성을 이야기할 때 예전에는 무엇을 갖고 있느냐 하는 재물, 명예, 지위 등을 기준으로 하였으나 이제는 누구와 연관을 갖고 있느냐 하는 관계성

(connectivity)이 주요한 척도로 변했습니다. 연결된 사람과 연결되지 못한 사람들의 차이는 더욱 커져 만 갑니다.

감성적으로는 멘토-멘티의 관계로 연결되어야 하며 지성적으로는 지식경영 시스템에 연결되어 서로의 경험을 나누며 살아갈 때 우리의 조직이나 사회는 점차 풍요로워질 것입니다.

일생동안 신뢰관계를 갖고 맺어지는 멘토링과 지식경영 시스템을 활용하여 지성적으로나 감성적으로 성장해 나가는 우리의 삶이 되도록 노력해 나갑시다.