

특별기고



정기연 주필

현명한 낚시꾼과 장사꾼

으려면 그 분야에 노련한 기술을 가지고 있어야 낚이란 말을 듣게 된다. 낚시하러 가서 고기 한 마리도 못 잡고 오는 사람을 낚시꾼이라 부를 수 없으며 온종일 물건을 팔지 못하는 실적이 없는 사람을 장사꾼이라 할 수 없다.

낚시꾼은 물고기를 낚을 수 있는 낚시와 미끼의 준비를 잘해야 하고 낚시할 장소를 어디서 할 것인가 최적의 장소를 선택해야 하며 고기가 입질하면 적시에 낚아채는 기술이 있어야 한다. 일정한 낚시터를 정했으면 그곳에 고기들이 모여들도록 떡밥을 주어 고기가 모이게 한다.

현명한 장사꾼은 장사가 잘될 수 있는 장소를 정하고 그곳에 고객이 모여들 수 있도록 광고하고 광고에 해당하는 경비만큼 고객이 이익을 보게 해서 단골손님을 만든다. 단골손님이 많은 가게의 장사꾼은 돈을 버는 장사보다는 사람을 버는 장사에 우선 한다. 그러므로 한번 고객은 영원한 고객이 되도록 인간관계를 형성해야 한다. 그러나 자기 가게를 찾는 고객이 돈을 보태주는 봉이라 생각하고 이문을 많이 챙기는 상인은 시간이 지날수록 문전이 한산해진다.

이 논리는 시장도 마찬가지다. 어떤 시장이 값싸고 좋은 물건을 살 수 있다는 소문이 나면 고객 소비자는 그 시장으로 모여든다. 어떻게 하면 물고기가 많이 모여들

게 할 것인가에 낚시꾼은 노련한 준비와 대책을 세워야 하며 장사꾼은 고객이 모여들게 하는 전략을 세워 꾸준히 추진해 많은 고객을 확보하는 데 노력해야 한다.

우리는 필요한 물건을 소매상인 가게의 상인으로부터 사서 쓰게 되는 데 생필품은 생산자-도매상-소매상-소매상의 다단계 유통구조에서 물건값에 거품이 많아 붙어 소비자는 값비싼 물건을 사게 되며 상인이 이문을 많이 챙기면 판매했던 더욱 비싸지게 된다. 소비자들은 통신과 교통의 발달로 말미암아 물건값을 비교할 수 있고 상인이 정당한 이문인 운반비 보관비 외에 이문을 많이 챙기는 것을 알게 된다. 따라서 장사꾼은 옛날처럼 물건을 사러 온 고객이 봉이 아니라는 것을 알아야 한다.

신 유통구조는 생산자와 소비자의 직거래 유통인 프로슈머 체제로 변하고 있으며 통신판매인 인터넷쇼핑 시대로 변해가고 있다. 그러므로 장사꾼은 낚시꾼이 어떤 물고기를 잡을 것인가에 따라 낚시 도구를 달리하듯이 변해가는 유통구조와 소비자들의 취향을 살펴서 고객 유치에 힘쓰는 장사꾼이 돼야 한다. 옛날 어두웠던 시대에 소비자가 봉이 돼 상인에게 이익을 주는 시대는 막을 내리고 있다.

소비자를 위해 봉사하는 장사꾼으로서 전문성을 길러 돈을 버는

장사꾼이 돼야 한다. 정부에서는 재래시장을 활성화 하려 노력하고 있지만, 과거의 시골 오일장 시장은 대부분이 영세 생산자와 소비자의 직거래 시장이었으며 여기에 장꾼들이 모여들어 거래를 도왔으나 최근 재래시장은 직거래시장이라기보다는 중간소매상 장사꾼들이 모여들어 주축을 이루는 시장이 되고 있기 때문에 소비자들이 호감을 사지 않는 시장이 되고 있다.

수많은 직업 중에서 장사꾼이 된 상인들은 소비자를 돕는 현명한 장사꾼이 돼야 한다. 낚시꾼이 낚시가 잘되는 낚시터를 찾고 낚시를 비롯한 어구를 새롭게 해 현명한 낚시꾼이 되듯이 장사꾼은 변해가는 유통구조를 파악해 유통비용을 줄이고 질 좋은 상품을 저렴하게 사들여 소비자들에게 저렴하게 팔아 고객이 소비자가 선호하고 찾아오는 장사꾼이 돼야 한다.

경쟁하는 시장들도 소비자에게 이익을 주는 시장이 되도록 노력해 소비자가 찾아들게 하는 현명한 시장경영을 해야 한다. 소일거리로 낚시꾼이 되고 장사꾼이 되겠다고 생각한 사람은 물고기를 잘 잡는 낚시꾼과 장사를 잘하는 장사꾼에게서 방법을 배워서 시작해야 할 것이며, 물고기나 고객이 모여들 수 있게 하고 기다리는 현명한 낚시꾼과 장사꾼이 돼야 한다.

독자기고

소방 mz새내기 대원과 의사소통 노력 필요

신향식 정흥소방서장

활동을 통합하고 조정해야 하는데, 이러한 통합과 조정은 의사소통이 없이는 불가능하다.

일반적으로 조직에서 의사소통의 이루어지는 방식에는 종적(縱的) 의사소통과 횡적(橫的) 의사소통으로 이루어지며 종적 의사소통은 다시 하향적(下向的) 의사소통과 상향적(上向的) 의사소통으로 이루어진다. 이들 의사소통 방법은 조직원 간의 관계에서 결함을 극복하고 일관성을 유지하는데 저마다 특성과 효과가 있다 하겠다.

지난 2020년 4월 1일부터 소방 공무원 신분이 국가직으로 전환되면서 열악한 소방환경 개선과 더불어 부족한 신규 소방 인력 충원이 많이 됐다.

전남의 경우 현원 4천110명 중 mz세대 20~30대가 2천400여 명으로 현원에 과반수 이상을 차지하고 있다.

MZ세대의 신규 소방공무원의 인력 확충으로 조직은 계급적인 문화와 상명하복식 위계질서로 기성세대와의 갈등 또한 간간히 발생하고 있다.

시대가 흐르면서 그 어떤 시대에도 세대 차이는 존재했었지만 디지털 혁명의 시대에서 사이버 공간에 대한 적응이 쉽지 않은 기성세대는 디지털 시대의 최대 이용자들인 MZ세대들과의 소통 방식에 대해 어려움을 더욱 느낄 수 있다.

소방조직은 소방활동에 목표를 달성하기 위한 협동체제이기 때문에 원활한 의사소통은 한 조직의 필수 불가결한 요건이다. 조직의 구성원들이 수행하는 일은 서로 다르지만 그 기능들은 조직의 목표달성을 위한 상호관련된 활동이기 때문에 항상 이런

이렇듯 여러 가지 소통 방식이 있지만 세대 차이와 세대간의 갈등 극복을 위한 소통의 비결 중에 으뜸은 세대 간에 더욱 치밀한 유대감을 형성하고 서로 배려해 주는 것이라 하겠다. 서로에 대한 긍정적인 이해와 배려하는 마음이 기반이 돼야, 거기에서 다른 세대를 존중하는 마음이 나오기 때문이다. 더 나아가 사람에 대한 깊은 존중과 감사의 마음은 세대 간의 갈등을 줄이고 인간관계를 더 원만하게 해 줄 것이다.

특히나 상급자들은 mz세대와 서로의 성장 과정이 다름을 인지하면서 따스한 배려와 격려로 다가서고 상호 존중한다면 갈등은 해소되고 소통으로 우리 소방 조직이 모두에게 행복하고 자랑스러운 직장이 될 것이다.

“선택은 자유지만 기회는 자주 오지 않는다.”라는 말은 낚시에 뜻을 둔 사람과 장사에 뜻을 둔 사람이 두고 쓰는 말이다.

우리는 직업을 가지고 하는 일이 있으며 그 일에 남다른 전문성이 있어야 성공한다. 물고기를 낚시로 잡는 일을 전문적으로 하는 사람을 낚시꾼이라 하고 물건을 팔기 위해 사려는 사람을 찾아다니거나 일정한 장소에서 손님 오기를 기다려 물건을 팔고 이익을 챙기는 사람을 장사꾼이라 한다.

낚시꾼은 물고기가 모여들기를 기다리고 장사꾼은 물건을 사려는 고객이 모여들기를 기다린다. 낚시꾼이나 장사꾼이란 말을 들



수사일보

http://www.susailbo.com

62033 광주광역시 서구 운천로 56번길, 7 101-403

| | | | | | |
|--------|-----|------|----------------|-----|---------------|
| 사 장 | 이문수 | 대표전화 | (062)-373-6448 | FAX | (062)227-0084 |
| 발행·편집인 | 이가영 | 광고 | (062)-373-6448 | 구독료 | 월 10,000원 |
| 부 사 장 | 기백관 | 등록번호 | 광주 가69(일간) | 인쇄처 | (주)남도프린테크 |
| 취재본부장 | 서용운 | | | | |

본지는 신문윤리강령 및 그 실천요강을 준수합니다.

수사일보가 지역민과 함께 유익하고 알찬 지면을 만들기 위해 독자여러분의 의견을 적극 반영하고자 합니다. 오피니언 면은 은 독자 여러분과 소통하는 마당입니다. 이웃들의 미담이나 생활 불편사항 개선점 기고 등을 보내주시면 제작에 적극 반영하도록 하겠습니다. 보내실 곳 이메일 zkj0000@naver.com 전화 062-373-6448

◆ 외부필자 기고는 본지의 편집 방향과 일치하지 않을 수도 있습니다.

GREENFIBROOMEYE

그린피브로디엠아이

기억력 개선과 눈 건강을 위한 건강 프로젝트!

지친 현대인의 기억력 개선과 눈 건강에 동시에 도움을 줄 수 있는 복합 건강기능식품

소비자상담실 080-234-6588