

안녕하세요? 직장인의 경력관리에 대해서 알아보는 시간
진행의 강은하입니다. 경력관리 전문가님 모셨습니다.

인사 나누겠습니다. 선생님 안녕하세요?

안녕하세요? 반갑습니다. 이대성입니다.

우리나라에는 직업이 얼마나 많이 있을까요?

네, 제가 데이터를 한번 말씀드려보겠습니다. 한국 직업
사전에 등재된 직업의 수를 보면 2017년도 기준으로

한국의 직업은 약 1만 5900여 개 정도로 나와 있고요.
한국 최초의 직업 사전이 발간된 1969년의 직업 수가

약 3260개 정도였으니 반세기 정도, 한 5배 정도
증가된 수치가 아닌가 그렇게 생각이 됩니다.

직업의 수가 정말 어마어마하게 많은데요.
그런데 사실 그 숫자에 비해서는 저희가 알고 있는

직업은 몇 개 안 되는 거잖아요. 직업을 선택할 때
정보도 많이 알고 또 신중하게 잘 선택해야 할 것 같은데요.

어떻게 하면 좋을지 잘 알려주시면 좋겠습니다.

그러면 오늘은 우리 직장인의 직업 선택과 직업에 대해서
아주 집중적으로 알아보는 시간을 가져보도록 하겠습니다.

네, 본격적인 오늘의 강의 시작해주실까요?

우리나라의 직업이 몇 개 정도 존재할까요? 직업은
약 1만 6천 개 정도가 존재를 합니다. 그리고 통계청 자료에

따르면 우리나라 산업은 총 1145개의 업종으로 이루어져
있습니다. 업종이라고 하는 것은 영업의 종류를 말을 합니다.

쉽게 설명을 하자면 제품 또는 상품을 생각하면 되는데요.
업종은 산업 발전과 사회 발전에 따라서 시장에서 사라지기도

하고 성장 가능성이 높기도 하는 것입니다. 예를 들어
네이버를 생각한다면 15년 전의 네이버는 업종의 규모가

매우 작고 미래가 불확실했겠죠. 하지만 지금은 IT 업종의
선두기업이 되었습니다. 직업과 직장은 업종 안에서 존재를

하기 때문에 직장인의 진로에는 반드시 업종이 함께 되어야
되는 이유이기도 합니다. 그런데 직장이 마음에 들면 업종은

크게 보지 않고 대부분 업종에 대한 관심은 직장 선택으로
종료되는 경우가 허다하죠. 직장에 들어가면 주어진 일을

하게 되지 않습니까? 매일 하게 되는 일은 업종과 관계된
일이죠. 이때 업종에 대한 흥미가 적응력에 굉장히 큰 영향을

미치게 된다는 것입니다. 그러나 구직자나 우리 직장인들은
직장 선택에서 업종의 가치를 정작 놓치고 있다는 사실.

즉 소탐대실이라고 할까요? 업종 선택은 찬밥 신세라는
것이죠. 따지는 사람이 별로 없어요. 그냥 급여, 규모, 유명한

기업, 회사의 위치, 복리후생 등 이런 것들에만 집중을 하게 된다는 것이죠. 그러다 산업의 구조가 바뀌고 업종의 규모가

작아지고 기업은 도산하게 되는 것이죠. 수입에서 수요도가 낮아진다는 것은 그러한 업종을 선택하게 된다면 바로 기업

구조조정 등의 상황이 발생되지 않겠습니까? 그러면 직장인의 삶 전반에 문제가 발생이 되는 것이죠. 그렇다고 해서

잘나가는 업종의 기업에 취업을 했더라도 개인이 선호하지 않은 업종을 선택하게 된다면 직장인의 조직력 또는

적응력 자체에 문제가 발생이 되게 되겠죠. 그 또한 문제가 발생되지 않겠습니까? 이로써 직장인이 업종을 잘 분석하고

선택해서 직장을 가지는 게 중요하다는 말씀 반드시 기억해주시기를 당부 드립니다. 업종을 선택할 때는

3가지를 고려해야 되는데요. 첫 번째가 시장의 수요도를 고려해야 됩니다. 두 번째는 상품의 수명주기인

Product Life Cycle를 고려해야 됩니다. 세 번째는 개인이 선호하는 상품을 취급하는 업종이어야 하겠죠. 자, 우리나라의

업종들을 살펴보면 전자, 통신, 발전, 자동차, 에너지, 부품, 철강 기타 등등. 시장의 수요가 굉장히 큰 업종이 있고

이들 업종들은 국내외의 시장 규모가 일정하게 유지되고 있는 업종이라는 것을 알 수가 있습니다. 그런데 급여 조건만 보고

직장을 선택하게 된다면 이런 것들이 눈에 띄지 않겠죠. 업종에 관계돼서 관심을 가져야 눈에 들어오는 대목

아니겠습니까? 정보를 하나 드리자면 포털 사이트에 있는 국내외의 1000대 기업이라고 하는 키워드를 입력을 하면

다양한 정보가 이제 나오게 되지 않겠습니까? 자, 이러한 1000대의 기업의 업종을 참고해서 업종 선택을 고려해보시는

것도 굉장히 좋은 방법이라고 생각합니다. 그런데 한국의 직장인은 업종 선택보다는 기업 선택에 관심을 더 크게

두는 것이 현실 아니겠습니까? 1000대 기업, 1000대 기업의 연봉 이러한 키워드들은 꾸준히 검색되고 있는 반면에 기업의

업종은 검색되지가 않는다는 사실이죠. 자, 네이버의 빅데이터 시스템에 업종 분석을 입력을 해보면 조회수가 거의

50포인트 이하로 나옵니다. 직장인의 지혜가 굉장히 모자라는 대목이 아니겠습니까? 경력관리를 살피고자 하는 사람은

반드시 업종을 고려해야 됩니다. 잘나가는 기업들이 새롭게 투자하고자 하는 업종을 참고하는 것도 좋은 방법이

아닐까요? 자, 이번에는 그동안 여러분들께서 현재의 직업을 선택했던 방법이 무엇이었는지 그 점에 대해서 생각해보도록

하겠습니다. 지금 직업이 당신에게 만족을 주고 있습니까? 이러한 확신을 주기 위해서는 직업 선택의 명확한 근거가

있어야 됩니다. 이른바 현실에 기반을 둔 정보 수집과
심리적으로 받아들일 수 있는 정확한 과정이 필요하지

않겠습니까? 이른바 경력관리를 위한 직업 선택,
저는 S-R-E 기법으로 경력관리 이론을 보필하고 있습니다.

직업을 선택할 때는 먼저 직업에 대해서 알고 계셔야 합니다.
이른바 직업의 개념, 직업의 중요성, 경제 활동과 직업 생활,

자아실현과 직업 선택, 진로와 직업 선택 같은 기본적인
지식이 필요합니다. 자, 이 단계가 명확하지 않는 사람들의

공통적인 특징이 있어요. 뭐냐하면 일은 열심히 하는데
일상생활에 대한 만족도가 떨어진다는 사실입니다.

10년 이후의 생애 설계에 대해서 자신이 없다는 것이죠.
직업을 이해하는 데도 시간과 노력이 필요하다는 사실.

꼭 학습 단계를 거쳐주시기를 부탁드립니다. 두 번째
Research, 조사 단계에서는 직업 선택에서 가장 중요한

단계인데요. 유사한 직업을 수행하는 직장인을 반드시 만나서
관련된 내용을 조사하는 단계를 말하는 것입니다. 어떠한

내용을 조사를 해야 되느냐? 해당 직무의 수행 범위가 어떻게
되는지, 그 업무의 장점과 단점이 어떻게 되는지, 그 업무가

어떠한 성향을 요구하는지, 또 어떠한 역량을 요구를 하는지,
파생 직업은 어떻게 되는지 자, 이러한 과정들은 직업 선택의

정당성을 이끌어내는데 굉장히 중요한 내용이 될 것입니다.
현재까지 해온 일이 당신과 맞는지는 스스로 판단하면 되지

않겠습니까? 그런데 경험 단계에서 과거의 경험이나 현재의
경험을 통한 의사결정의 단계를 통하지 않게 되면 직업

선택의 만족도가 떨어지게 된다는 것이죠. 직장이나 회사를
찾는 사람은 일의 조건을 보게 됩니다. 그러나 기업을 찾는

사람은 기업의 조건을 따져본 후에 일의 조건을 보게 되는
것이죠. 직장을 선택한다는 것은 사업하는 기업체를 선택하는

것이죠. 그러니 기업의 개념을 정확하게 분석하시는 것이
대단히 중요합니다. 경력관리 기반에서 기업의 개념은

무엇일까요? 개인이 이루고자 하는 그것을 조직적으로
먼저 행하고 있는 집단, 즉 기업은 피하다와 업의 합성어으로써

업을 피하는 집단이 기업인 것이죠. 기업은 창업주가
창업을 결심할 때 어떠한 업종, 즉 어떠한 제품을 선택하고

사업자등록증을 신청하고 수령하고 사업 활동을 해오지
않겠습니까? 따라서 기업도 기업 그 자체도 원하는 업종이

존재하게 되는데 기업에 존재하는 직장인은 웅당 원하는
업종에 존재해야 되지 않겠습니까? 결과적으로 원하는

업종이나 제품이 존재하지 않는 사람은 또는 그러한 직장인은
기업 선택이 잘못됐다는 것을 정확하게 의미하는 것이죠.

자, 그렇다면 기업을 선택할 때는 어떠한 방법이 있을까요?

제가 경력관리 이론에서 제시한 내용은 바로 **S-R-R** 기법으로

설명드릴 수가 있겠습니다. 자, 먼저 기업 선택에 대한
학습 공부는 관점이 대단히 중요합니다. 같은 화면인데도

3D 화면으로 보면 굉장히 박진감이 넘치지 않겠습니까?
우리가 몸담아왔던 기업, 그 기업을 바라보고 있는 시장을

내다보면서 일하는 관점이 중요하다는 것이죠. 항상 시장의
관점에서 기업을 바라봐 주십시오라고 얘기하는 겁니다. 그래야

지금 여러분들이 속한 기업의 정체를 정확하게 파악을
할 수가 있고 앞으로 찾고자 하는 기업의 실정을 정확하게

직시할 수가 있다는 것입니다. 경력관리를 고려한 기업
선택을 하기 위해서는 정확한 조사가 이루어져야 합니다.

2가지 틀에서 조사를 해야 되는데요. 바로 정량적 분석과
정성적 분석이 되겠습니다. 정량적 분석은 말 그대로와 같이

어떤 양적으로 분석을 한다는 뜻인데요. 예를 들어서 매출,
자산, 그리고 이익, 부채와 같은 기업의 수치를 실질적으로

테이블에 올려놓고 기업을 분석하는 그러한 방법을 얘기를
합니다. 그 외 일반적인 방법이 정성적 분석이라고 이해를

하시면 될 것 같습니다. 자, 마지막으로 해당 기업의 평판을
분석하시는 것이 대단히 중요합니다. 허위 구인 광고나

허위 직무 또 다른 고용 형태, 직무와 배치 후 업무가 다른
등 사기를 치는 기업이 있다는 것이죠. 그러기 때문에 충분히

검증을 하고 기업을 선택해야 되는데요. 다양한 온라인과
오프라인 채널로 접근해주시면 될 것 같습니다. 재직 중인

직장인이나 퇴사한 직장인, 그들과의 지인, 해당 기업과
연관된 외부 기관, 또는 온라인 사이트를 참고하시는 것이

좋을 것 같습니다. 다양한 기업에 대한 평판의 글을 찾을 수
있는 내용도 참고하시면 좋을 것 같다는 생각이 듭니다.

기업이 구직자를 평가하는 만큼 직장인과 구직자, 이전직
대상자도 기업을 평가해야 된다는 것 아니겠습니까?

엄정히 평가한 후에 입사한 직장인은 적응력이 높게 되고
이것이 바로 성과로 연결되게 되는 것이죠. 그것이 기업에도

이득이 되지 않겠습니까? 자, 이제 사례를 말씀드리면서
강의를 마무리 지어보도록 하겠습니다. 직장이든 직장인이든

양자 중의 하나라도 진로가 명확하지 않다면 자신의 진로가
깨지는 것은 물론이고요. 상대방의 진로까지 방해할 하게

되는 것이죠. 매일매일 갈등의 원인을 제공하게 되는 불씨가
바로 그것 아니겠습니까? 서로 만나지 말아야 될 사람들이

만나서 같이 한술밥 먹고 미래를 기약하는 형국이 되는
것이죠. **General Electric**의 신화를 이끌어내었던 잭 웰치

전 회장이 쓴 **Winning**이라는 책이 있죠. 이 책을 보면
이런 글귀가 있어요. 우리는 우리와 같은 가치를 가지고 있는

사람이 필요하다. 자, 이 말이 무슨 뜻이겠습니까? 직장이든 직장인이든 무언가 자신이 바라는 명확한 그 무엇이 없는

사람은 조직이나 개인 모두에게 불청객이 될 수 있다는 뜻이죠. 따라서 경력관리는 첫 번째 과정인 선택하기,

이 **Choice**가 대단히 중요하다는 뜻입니다. 선택하는 과정에는 업종도 있고 직업도 있고 기업도 있었습니다.

진로를 찾아가는 과정, 직업 선택을 완성해나가는 길에서 현명한 아주 지혜로운 선택을 해주시기를 부탁드립니다.

저는 사회초년생 시절에 제가 좋아하는 방송 일을 갖기만 하면 인생이 너무너무 즐거울 거다. 이런 생각을 했었는데요.

직업을 갖고 또 직장을 다니고 일을 계속 하면서 막상 그게 쉽지 않더라는 생각이 좀 들더라고요. 과연 이 직업을 갖고

어떻게 살아가야 하나? 이런 걸 고민하고 있기는 합니다. 제가 만약에 초년생 시절에 선생님을 만나서 이런 강의를

좀 일찍 들었으면 진작에 시행착오를 줄일 수 있지 않았을까라는 생각이 좀 들거든요. 아마 지금 이 강의를

들으시는 직장인 분들도 무릎을 탁 치시면서 가려운 부분을 시원하게 긁은 것 같은 그런 기분이 들지 않으실까 싶은데요.

그렇게 생각해주셔서 정말 다행스럽고 감사하게 생각이 되고요. 하지만 지금은 정말 초기 과정일 뿐이잖아요.

그래서 더욱 중요한 과정들이 뒤에 남아 있으니까 더욱더 귀추를 주목하시고 강의 잘 들어주시면 고맙겠습니다.

중요한 내용이 더 뒤에 있다고 하시니까 더 많이 기대가 됩니다. 시원한 해결책을 좀 빨리 알고 싶어지는 마음이

저처럼 많이 드실 것 같아요. 오늘은 여기서 마무리 하겠습니다. 여러분 고맙습니다.