



MAKING IT PERSONAL

From New York

JP

To Hong Kong

영어를 다시 배우다

Always double check(항상 재확인하라)

AFKN 채널 보는 것을 좋아했던 탓인지 고등학교 때도 여러 과목 중 영어를 잘하는 편에 속했고, 대학교 때는 미국으로 교환학생도 다녀와서 영어를 꽤나 잘 한다는 칭찬도 많이 받았다. 그런데 이 모든 환상이 첫 직장에서도부터 깨지게 되었다. 내 첫 업무는 딜러였다. 해외 기관 투자자가 세일즈트레이더에게 주식 주문을 낸 후 주문이 나에게 전달되면, 나는 그 주문을 최종적으로 집행하는 업무를 하고 있었다. 어떻게 보면 단순한 업무이지만 하나 잘못 입력하면 대형 사고가 날 수 있는 업무인 만큼 오전 8시부터 오후 4시까지 긴장감은 극에 달했다. 문제는 대부분의 소통이 영어로 이루어진다는 것이었다. 그 당시 세일즈트레이더 중에는 한국말이 익숙치 않은 교포들이 많았고, 그 분들이 갑자기 영어로 주문을 내기 시작할 때 내가 첫 시작을 놓쳐버리면 완전히 문장을 놓치는 상황이었다. 여기에 더하여, 나는 당시 홍콩을 통해 프로그램트레이딩과 선물, 옵션 주문까지 추가로 담당하게 되었는데, 홍콩을 통한 주문은 squawk box 라고 하는 스피커를 통해 주문이 들어왔었다. 영어가 주언어가 아닌 사람에게 상대방의 입모양이나 표정을 보지 못한 채 귀로만 온전히 그 언어를 들어야 하는 상황은 매우 챌린징한 상황이었다. 그때 어쩌면 생존본능으로 가지게 된 습관이 ‘내가 이해한 것이 맞는지 다시 물어보는’ 습관이다.

A : Jungim, sell 50 shares of X at market (정임, X 주식 50 개 시장가에 매도해)

위와 같은 주문을 받으면 나는 주문을 내기 전 ‘sell fifty - five zero shares of X at market’ 라고 반복 확인함으로써 내가 혹시라도 15 인데 50 으로 들은건 아닌지 재확인하였고, 만 22 살에 익힌 이 습관은 아직까지도 나의 일상 생활 깊숙히 스며들어 있다.

엑센트 때문에 안 들리는 영어

딜러 시절 영어는 대부분 매매와 관련된 영어에 국한되었다면, 뉴욕에서 일하며 마주친 영어는 또 다른 레벨의 챌린지였다. 우선, 한국 주식 시장 밖에는 몰랐던 내가 갑자기 Asia ex-Japan, 즉 일본을 제외한 아시아 10 개국의 주식 영업을 담당하게 된 것이다. 그리고 그 상대는 뉴욕과 보스톤에 위치한 거대한 자산운용사들의 펀드매니저들과 애널리스트들이었다. 오죽하면 그 당시 나를 뽑은 보스는 일을 시작하기 전 나에게 농담으로 ‘차이나스틸이 중국회사가 아닌 거 정도는 공부하고 오세요’라고 했는데, 솔직히 나는 차이나스틸이란 회사를 그에게서 처음 들어본 것이었다. 일을 시작하고 국가별 매크로, 산업, 기업에 대해 공부하기 위해 각 나라의 리서치 애널리스트들과 컨퍼런스콜을 진행하였는데, 여기서 새로운 챌린지를 맞이하게 되었다. 분명 모두 영어를 사용하는데 각기 다른 엑센트가 너무 강한 것이었다. 회사 이름도 처음 들어보지만, 동남아시아의 팜오일 산업, 인도의 IT 서비스 산업 등은 한국 사람인 나에게 너무나 생소했으며, 그 당시에 한국에서는 이미 사양산업이었던 광업의 경우도 익숙치 않아서 이해하는데 어려움이 있었다. 이렇듯 지식이 없는 상태에서 태어나서 처음 들어보는 영어 엑센트를 들으며 소통하다 보니 처음에는 상당 부분을 이해하지 못했다. ‘나 한국에서 영어 잘하는 사람이었는데 이게 무슨 상황이지’라는 소위 현타가 왔다. 내가 컨트롤할 수 있는 해결 방법은 공부 밖에 없었다. 애널리스트들이 작성했던 수많은 과거 리포트들을 읽고 관련된 기사들을 공부하고 동료들에게 끈질기게 질문하며 최소한 지식에 대한 부분이라도 메꾸려고 노력했는데, 놀랍게도 지식이 많아지니 각기 다른 엑센트의 영어들이 들리기 시작했다. 한국말로 소통을 하더라도 전문 영역의 말들은 이해를 하기 어려운 것과 같은 이치가 아닐까 싶다. 결국 언어는 소통의 도구이고 소통을 위한 지식을 쌓으면 언어의 많은 부분이 해결됨을 배운 소중한 경험이었다.

보이스메일을 아시나요?

지금은 믿기지 않겠지만 그 당시 미국에서 영업을 할 때 필수인 것 중의 하나가 보이스메일이었다. 매우 짧은 시간 안에 고객에게 전하고 싶은 메시지를 녹음해야 했던 관계로 영어가 어려웠던 나에게는 극한 업무이었다. 시간을 초과해서 다시 녹음을 해야 하는 경우가 빈번했다. 보이스메일은 이제 거의 사용되지 않는 기능이지만, 보이스메일에 대한 경험은 주요 포인트를 짧은 시간에 효과적으로 전달할 수 있는 능력을 키우는데 많은 도움을 주었고, 특정 언어를 완벽하게 구사하지 못하더라도 임팩트있는 소통을 할 수 있는 힘을 키워주었다.

‘리턴(Return)’이라는 단어에 담긴 철학

뉴욕에서 일할 때 우리 회사의 애널리스트들이나 내가 어떤 주식을 추천하면 펀드매니저들로부터 가장 많이 들었던 질문 중의 하나가 ‘What is the sustainable return of this company?’(이 회사의 지속 가능한 리턴이 뭐야?)이었다. ROE, ROA 등의 용어를 알고 있지만 이를 그냥 return 이란 단어 하나로 일상 대화에서 표현하는지 몰랐기 때문에 return 과 금융 용어를 연결하지 못했었다. 그런데 나만 그런 것이 아니었다. 장기투자에 익숙하지 않은 많은 아시아 기업들이 그 의미를 잘 이해하지 못했었고 한국 기업들도 예외는 아니었다. 뉴욕에서 펀드매니저와 함께 한국의 소비재 기업을 방문했을 때의 일이다. 투자자는 ‘이 회사처럼 진입장벽이 높은 산업에서 절대적인 시장점유율을 가진 기업은 어느 정도의 부채를 활용한 합리적인 자본 배분을 통해 리턴을 의미있게 개선시킬 수 있다.’라고 조언을 해주었는데, 경영진이 이를 정확히 이해하지 못하여 통역을 하는데 힘들었던 상황이 아직도 생생하게 기억난다. ‘지속 가능한 리턴(sustainable return)’은 단순한 금융 용어의 직관적인 의미를 넘어, 기업의 경쟁력을 장기간에 걸쳐 성실히 연구하고 분석한 철학이 담긴 표현이다.

우리는 언어를 왜 배우는가?

내가 뉴욕과 홍콩에서 일했던 사무실들은 전체가 오픈된 형태였다. 뉴욕에서는 아시아 데스크와 함께 호주, 유럽, 라틴아메리카 데스크 등이 모두 함께 있었다. 또한, 앞서 이야기 한대로 나는 아시아 10 개국의 동료들과 함께 일을 했다. 몇 가지 액센트의 영어 환경에 내가 놓여 있었는 지는 상상이 갈 것이다. 그런데 흥미롭다고 느꼈던 점이 그들 중 누구도 액센트 혹은 발음 때문에 스트레스 받지 않는다는 것이었다. 한국에서는 ‘영어 발음 좋네’라는 것이 칭찬이었는데 그 곳에서는 아무도 신경쓰지 않았다. 발음이 중요한게 아니라 소통을 얼마나 효율적으로 하는 지가 더 중요한 것이었다. 그 때 들었던 생각이 ‘어쩌면 한국에서 영어 교육은 ‘남’이 나의 영어를 어떻게 볼지가 중요한 교육이었나?’이었다. 나는 현재의 나의 영어 액센트를 ‘국적 불명’이라고 정의한다. 학창 시절 배운 미국식 영어 액센트와는 거리가 멀어진 액센트이다. 다양한 액센트에 노출되어 일하며 생긴 후천적 결과이다. 그런데, 나의 영어 소통의 퀄리티는 과거보다 훨씬 높아졌다. 미국 기업의 실적 발표 쿨을 듣거나 트랜스크립트를 읽다 보면, 어렵지 않은 단어들로 세련된 소통을 명확하게 구사하는 경영진들의 소통 방법을 배울 수 있다. 한국의 영어 교육을 바라보며, 언어를 배우는 이유에 대해 한 발 뒤로 물러나 새롭게 생각해 봤으면 하는 바람이다.