

# 짧은 열흘, 긴 배움

전문경영인이 되기까지 첫 번째 이야기

# 차 례

---

짧은 열흘, 긴 배움은 '훌륭한 사람은 모든 것에서 배우는 사람이다'라는 탈무드의 격언에 따라 2002년 3월 16일부터 25일까지의 정기휴가 동안 덕수가 보고 느낀 것을 정리한 것입니다. 이 자료는 휴가 중 봤던 네 분과 교수님께 보내드릴 것이며 차후 전문경영인이 되기까지... 유덕수닷컴에 게재할 예정입니다.

상병 정기휴가를 맞이하며...

브랜드 형성을 위한 20대 초반의 역할

SMG(주) 이정숙 대표이사

경험을 통한 깨달음

미래산업 정문술 前대표이사

경영자의 자질에 대한 새로운 시각

유니코써어치 홍보담당 이정옥

스페셜리스트냐? 제너럴리스트냐?

옥션(주) 이금룡 前대표이사

덕수의 서재

[유순신칼럼] '몸값 업그레이드'

## 상병 정기휴가를 맞이하며...

군 생활의 반이 지나갔습니다. 잃은 것보다 얻은 것이 많은 시간이었습니다. 어떤 곳에서 무엇을 하든지 사람은 마음가짐에 따라 많은 걸 배울 수도 잃을 수도 있다는 것을 깨달았습니다. 이 깨달음이 앞으로도 기본적인 바탕이 되어 덕수를 이끌어 가는 원동력이 되어야겠습니다.

이번 휴가는 오랜만에 맞이하는 열흘 간의 휴가입니다. 열흘이라는 시간동안 군대에서는 하지 못하는 일을 하여 자신을 더욱 다잡아야겠습니다. 그리고 그동안 전문경영인에 대해 생각했던 것들을 다시금 정리하고 싶습니다. 여러 경영자들을 만나고 그분들의 지혜와 처세술을 배우고 싶습니다. 서점에 가서 전문서적들을 둘러보며 지식의 지도를 그려보고, 경영단체와 창업동아리 모임에도 참석해 사람들과의 관계도 유지하고 그들과 미래에 대해서 진지한 논의를 하고 싶습니다.

## 브랜드 형성을 위한 20대 초반의 역할

SMG(주) 이정숙 대표이사

“나 자신을 브랜드로 만들어라”라는 책을 읽으며 개인브랜드전문가 이정숙사장님을 알게 되었습니다. 책을 통해 실력이 비슷비슷한 시대에서의 자기를 알리는 일을, 잘난 척으로만 생각했던 지난 세기와는 다른 패러다임으로 인식하였으며 브랜드형성에 관한 더욱더 깊은 지혜를 얻고 싶었습니다. 그리고 책을 통해서 얻지 못했던 브랜드 형성을 위한 20대 초반의 역할에 대한 궁금증을 풀기 위해 SMG로 가는 발걸음을 더욱 재촉했습니다.

### 브랜드에 대한 인식

이정숙사장님이 브랜드에 대한 생각을 갖게된 것은 방송국에서 아나운서를 하시면서 바라본, 연예인들을 통해서였습니다. 연예인들이 대중에 알려지는 것과 몸값은 비례한다는 측면에서 브랜드의 중요성을 깨달으셨던 것입니다.

### 브랜드 형성을 위한 20대 초반의 역할

외국은 중학교, 고등학교 때부터 학교 시스템으로 장래계획을 세우며 독일에서는 중학교 때부터 대학교에 가거나 직업학교로 가는 것이 결정된다고 합니다. 이와 같이 자기의 길을 발견하는 시기의 차이가 우리나라가 외국과의 경쟁력 격차가 나는 근본적인 원인이 아닌가 생각됩니다. 그렇다면 우리 20대 초반의 대학생들이 해야 할 일은 자기가 좋아하는 일과 잘 하는 일을 찾고, 그 일에 대한 로드맵을 구성 철저한 계획을 세우고 준비하는 것이 무엇보다 중요하다고 하셨습니다.

### 목표를 갖는 다는 것

대학교 1학년때 사이버텍홀딩스의 김상배사장님께서 저에게 “너는 목표가 무엇이냐?”라는 질문을 하신 적이 있습니다. 저는 전문경영인이 되는 것이 목표입니다. 라고 자신 있게 대답했습니다. 하지만 재차 이어진 “그렇다면 5년 후에 너는 무엇을 하고 있지?”라는 질문을 받은 저는 한참을 곰곰이 생각만 하고 아무 말씀도 드릴 수 없었습니다. 그리고 나서 얼마 후 휴넷의 조영탁사장님의 ‘100억 연봉 CEO’라는 책을 보게되었고, 우리가 진정 무엇을 하고 싶다면 그에 필요한 자질을 파악한 후 단계별 전략을 구체적으로 세워 나가야 함을 깨달았습니다. 군대는 자기 미래설계에 대한 생각을 깊게 할 수 있는 좋은 환경입니다. 외적인 유희요소가 아무 것도 없기 때문에 책을 읽는 다거나 미래비전을 생각하기에 더없이 좋은 기회가 되고 있습니다.

## **내가 할 수 있는 일**

또한 외국인들의 특징은 컨설턴트가 되고 싶다면 컨설팅회사에 가서 무보수로 잡일해 주면서 공부를 하는 것처럼 대학교 때 보수에 상관없이 배우자하는 것을 배우러 다닌다고 합니다. 이러한 적극성은 전역 후 제가 할 수 있는 일 중의 하나라고 생각합니다.

## **브랜드 형성에 가장 주의할 점**

끝으로 브랜드를 형성할 때 너무 자신을 홍보하는데 치우쳐 실력을 등한시하는 오류를 범하지 말라고 하셨습니다. 너무 자신을 알리는 데만 치우치면 사람들의 기대도 그만큼 커지고 한순간 공들여 쌓은 탑을 무너뜨릴 수 있기 때문입니다. 자신을 더욱 가다듬고 전략적으로 알리는 것이 무엇보다 중요하다는 가르침을 끝으로 개인브랜드에 대한 인터뷰를 마칠 수 있었습니다.

## 경험을 통한 깨달음

미래산업 정문술 前대표이사

정문술사장님은 남자를 인터뷰 할 때면 먼저 군복무에 대해 여쭙다고 하셨습니다. 군복무를 한다는 것은 고난과 시련을 겪는다는 것이고, 고난과 시련을 겪지 못한 사람은 성공하기 힘들다고 하셨습니다. 예전보다 더 좋은 환경에서 자라고 있는 사람들이 고난과 시련을 겪을 수 있는 곳은 군대 밖에 없으며 이따금 사장님과 인터뷰하는 남자분들은 군복무 문제로 혼나기도 한답니다. 다행이 뜻하는 바가 있어 일찍부터 군복무를 하고 있는 저로써는 사장님의 기분 좋은 미소와 함께 인터뷰를 시작할 수 있었습니다.

### 체험을 통한 깨달음

우리가 흔히 경영자가 되기 위해서는 책월치나 빌게이츠 같은 경영인들을 벤치마킹 하여 공부하는 것으로 생각하기 쉬운데 사람은 각각 개인만의 경영스타일이 있기 때문에 이와 같은 방법은 불필요하다고 생각하며 진정한 경영자로 태어나려면 체험을 통한 깨달음을 얻어야 한다고 말씀하셨습니다. 깨달음의 중요성은 사장님의 실생활에서도 찾아볼 수 있는데 정문술사장님 손자가 뜨거운 냄비에 가까이 다가가려고 하면 정사장님은 일부러 아이의 손가락을 냄비에 가져가 살짝 건드립니다. 그러면 아이는 냄비가 뜨겁다는 체험을 하면서 끓고 있는 냄비를 건드리면 안된다는 깨달음을 얻은 것입니다.

### 깨달음을 얻는 방법

경영자는 자질을 스스로 깨달아야 하는데 가장 좋은 방법은 기업의 구성원이 되는 것입니다. 정문술사장님은 회사에 갓 입사한 초년생이 봉급을 받는 것을 고맙게 생각해야 한다고 하셨습니다. 아무것도 모르는 신입사원을 위해 회사에서는 교육프로그램을 마련하며 대리, 과장 등의 고참사원들이 스트레스를 겪으며 가르치고 돈까지 줍니다. 오히려 등록금을 내야하지 않겠습니까? 이런 일련의 과정에서 회사가 신입회원에게 손익분기점에 다다르려면 3년에서 5년 정도의 시간이 걸립니다. 그래서 일단 3년 동안 힘들더라도 참고 배우면 깨달음이 무엇인지 어렵듯 알게 될 것입니다. 하지만 자신의 자질과 맞지 않는다고 판단되면 정문술사장님의 아들처럼 과감한 결단이 필요합니다. 정문술사장님의 아들은 공대를 나와 현대자동차 연구소에서 5년 동안 배우고 소질이 없다는 걸 느껴, MBA를 준비하고 있다고 합니다.

## 기업이 주는 그 밖의 혜택들

회사에 들어가면 조직생활, 협동을 배울 수 있습니다. 우리가 흔히 오케스트라에 비유를 하곤 하는데 혼자 잘나서는 아무것도 할 수 없습니다. 우리나라 사람들이 음악자질이 뛰어나다고 합니다. 줄리아드 음대에 수석으로 졸업하곤 하는데 그들은 독주할 때는 뛰어나지만 합주 때는 엉망이라고 합니다. 과연 이것이 진정한 음악인일까? 기업은 경험을 통한 깨달음과 조직생활에 필요한 협동을 배울 수 있습니다.

## 기업의 선택

정문술사장님은 경영자가 되려면 대학 졸업 후 대기업보다는 벤처기업과 같은 소기업에 들어가는 것이 좋다고 하셨습니다. 대기업과 중소기업은 규모의 차이인데 같은 5년을 근무한다고 했을 때 대기업은 종사분야에서만 기업을 바라보기에다 빠듯하나 중소기업은 전반적으로 기업이 돌아가는 많은 것을 배울 수 있습니다. 깨달음이 빨라진다고 해야 할 것입니다. 대기업은 나무만 본다면 중소기업은 숲을 볼 수 있습니다. 중소기업에 들어가서 먼저 인정을 받고 필요하다면 대기업에서 조직을 배우는 것도 좋다고 말씀하셨습니다.

## 경영자의 자질

정문술사장님의 경영자의 자질 중 최고로 꼽는 것은 먼저 인간이 되는 것입니다. 바른 사람이 되어야 하는 것인데 이 말은 자기희생과 노블리스 오블리제를 뜻합니다. [노블리스 오블리제]란 말은 조직이나 사회지도 엘리트층의 지위와 신분에 걸 맞는 도덕적 책임과 의무를 다해야 한다는 뜻입니다. 명예(노블리스)만큼 의무(오블리제)를 다해야 합니다.

## 경영자의 자질 첫 번째 - 기본의 중요성

정문술사장님은 중앙정보부에서 일했다는 핸디캡을 가지고 일하셨습니다. 중앙정보부를 나와서 일을 조금이라도 잘못하면 중앙정보부에서 나온 사람이 그렇지 뭐 등 손가락질을 받기 일쑤였습니다. 그만큼 핸디캡, 주홍글씨를 갖고 다시 태어난 사람이라고 생각하며 A, B, C부터 차례대로 공부하셨습니다. 이런 계기로 상식에 대한 중요성을 인식했는데 로버트 풀컴의 '내가 정말 알아야 할 모든 것은 유치원에서 배웠다.'의 책처럼 우리는

바른생활에 나온 대로 기본에 충실해야 합니다. 미래산업이 3개월만에 국내 최초로 나스닥에 상장해서 주목을 받은 일이 있었습니다. 다른 기업들은 3년 이상이 걸린다는 데 미래산업이 3개월만에 가능했던 것은 바른생활 즉 기본에 충실했기 때문입니다. 나스닥의 상장요건은 굉장히 까다로운데 3년 전부터의 회계장부를 요구합니다. 미래산업은 기본에 충실했기 때문에 외국어로 번역하는 시간 3개월만에 나스닥에 상장 할 수 있었고 다른 회사들은 그동안 기본에 충실하지 못했기 때문에 다시 시작해 3년이란 세월을 준비해야 했던 것입니다.

#### **경영자의 자질 두 번째 - 믿음의 중요성**

남을 믿어주는 신뢰경영이 중요합니다. 정문술사장님이 국가정보원에 있었던 핸디캡을 벗어나게 해준 것도 믿음이 크게 작용했습니다. “내가 그 사람을 무진장 믿으면 그 사람이 처음에 한, 두번 배신을 해도 내가 끝까지 믿는데 어떨할꺼야, 믿어야지” 그리고 약속은 무슨 일이 있어도 지켜야 한다고 말씀하셨습니다. 정문술사장님이 KAIST에 300억원을 10년 동안 나눠서 주기로 되어있었는데 줘야된다고 생각하니까 가슴이 답답하셨습니다. 그 후 KAIST는 19일만에 전액을 받을 수 있었습니다. 10년 동안 벌어서 줘도 된다고 생각할 수도 있었지만 오히려 주고 난 후 속이 시원하다고 하셨습니다.

#### **경영자여 전문가가 되라!**

우리나라에는 우등상제도가 있습니다. 근데 그 제도는 잘못된 제도입니다. 우등상이란 것은 모든 과목이 다 잘해야 탈 수 있는 것인데 모든 과목을 잘 한다는 것은 가장 잘하는 분야가 없다는 것이기도 합니다. 몇년전 대학 나온 사람이 군대를 갔는데 보충대에서 특기병을 뽑아갔습니다. 요리 잘하는 사람, 운전 잘하는 사람, 이발 잘하는 사람... 결국 대학까지 나오고도 잘하는 분야가 없었습니다. 경영자가 되기 위해선 우선 한 분야의 전문가가 되는 것이 무엇보다 중요합니다.

경영자는 성인군자가 되어야 합니다. 정신적인 자질이 뛰어난, 영원히 바른 사람이 되어야 합니다. 거기에 체험을 통한 깨달음이 더해지고 미래를 내다 볼 줄 알아야합니다. 성인군자는 남들에게 본을 보일 수 있는 것, 더 자세히 말하면 자기희생을 하는 것이며 이것이 정신적 연대감을 이룰 것입니다. 결국 경영자는 구도자인 것입니다.



## 경영자의 자질에 대한 새로운 시각

유니코써어치 홍보담당 이정옥

경영자는 인재와는 다른 말입니다. 경영자는 인덕이 있어야 한다고 해야하나요. 경영자는 실력이 뛰어날 필요가 없어요. 실력이 뛰어난 인재들 자기를 위해 일하게끔 인덕을 보여주면 됩니다. 또한 인적 네트워크나 리더쉽도 단순히 학생들이 생각하는 개념과는 다릅니다. 네트워크의 경우 여러 사람과 친하다는 의미보다는 나중에 버팀목이 될 수 있는 사람들이 필요하다는 의미가 더 맞을 것입니다. 끝으로 대부분의 경영자가 되고 싶다는 사람들이 경영자에 대한 환상이 심한 것 같습니다. 가까이서 지켜보니 가장 낮은 심부름꾼이라고 할 수 있을 정도로 감춰진 힘든 점이 많습니다. 학생들이 이러한 것들을 염려해서 목표를 세웠으면 좋겠습니다.

그동안 알게 모르게 생긴 편견으로 경영자에 대한 시각을 유지한 것 같습니다. 항상 다양한 시각에서 문제를 바라보지 못했다는 것을 깨달았습니다. 복귀 전 철학을 좋아하는 한 선배와의 얘기에서도 경영자의 자질에 대한 색다른 시각을 생각할 수 있었습니다.

20년 후의 경영자의 자질을 분석하고 그 자질을 기르기 위해 다양한 전략을 수립하고 실행하는 것이 로드맵의 기본적인 틀이라고 생각합니다. 지금은 자질을 분석하는 일에 많은 시간을 투자하고 있습니다. 사장님들을 인터뷰하러 다니는 것처럼 말이죠. 하지만 인터뷰를 하고 책을 읽을 때 그것이 때론 진실이 아닐 수가 있다라는 관점에서 바라보았습니다. 정도경영을 외치지만 세세한 것, 그리고 뒤로는 어떠한 경영철학을 갖고 회사를 이끄는 지는 알지 못합니다. 이와 같은 시각에서 경영자의 최고의 자질이 비열함, 아부성이 될 수도 있구나 라는 생각, 인터뷰를 하는 것도 대중적인 이미지를 고려한 것 일수도 있다고 생각했습니다. 아직 사회를 경험하지 못한 짧은 판단일 수도 있고, 진실의 존재여부에 대한 당연한 고민일 수 있습니다. 이러한 부분도 고려하여 나름대로의 가치관을 정립해야겠습니다.

짧은 인터뷰였지만 제가 추구하는 것들에 대한 개념의 정의를 다시 짚어보고 다양한 시각을 유지해야겠다는 무엇보다 소중한 가르침을 받았습니다.

## 스페셜리스트냐? 제너럴리스트냐?

옥션(주) 이금룡 前대표이사

인생은 마라톤입니다. 마라톤 시합을 한다면 무엇보다 목표를 두고 준비하는 사람이 성공가능성이 높겠죠. 인터넷사업에서도 먼저 시작하는 것이 매우 유리하게 작용하듯이 미리 준비하는 것은 대단히 중요합니다.

### 경영자 로드맵

또한 전문경영인은 투자를 해야 성장합니다. 우리나라가 외국보다 경영자 로드맵이 부족하지만 그 틀만을 빌리자면, 첫째 대기업에서 입사하여 능력을 꾸준히 인정받아 전문경영인이 되는 경우가 있고, 둘째 작은 회사에 들어가 성장해서 사장이 되는 경우가 있고, 셋째 실력을 쌓다가 어느 단계에서 다른 회사로 스카웃 되는 경우가 있다고 생각합니다. 이 중 어느 하나 가장 옳다고 할 수 없습니다. 무엇을 어떻게 할 것인가는 자신이 직접 판단해야 되겠죠.

### 스페셜리스트냐? 제너럴리스트냐?

경영자는 스페셜리스트가 되어야 하는가? 제너럴리스트가 되어야 하는가? 하는 문제에 대한 제 기본적인 생각은 경영자는 전문영역이 없어야 한다고 생각했습니다. 상식은 기본이고 경영에 관한 모든 경우 A 이상이 되어야 하지 않겠냐는 질문에 경영자는 스페셜리스트에서 제너럴리스트로 변해야 한다고 하셨습니다. 경영자가 되기 위해선 사람들에게 인정받을 수 있어야 한다는 것이죠. 자신의 전문분야에서 사람들에게 실력을 검증 받고 경영자가 된 후 여러 분야를 섭렵해야 한다는 말씀을 해주셨습니다. 20년 후 경영자의 자질을 분석하고 가장 경쟁력 있는 부분, 경영학문 중에 내가 가장 잘하는 부분 사이에 조율을 맞춰 공부를 해나가야겠다고 생각했습니다.

### 경영자의 자질

경영자의 자질 중 가장 중요한 것은 통찰력이라고 생각합니다. 미래를 보는 힘이죠. 비전이라고도 하는데 이 능력은 일시적으로는 볼 수 없습니다. 꾸준히 노력하는 것이 중요하죠. 예를 들어 신문을 보면 경기예측을 할 수 있습니다. 스크랩하는 것도 중요하고, 항상 왜? 라는 의문점을 갖고 침착하게 시나리오 구성을 해서 내가 종사하는 분야와 연관성을 갖고 지켜봐야 합니다. 미래의 변화를 주도하지 못한다면 변화에 대한 최선의 예측은 할 수 있어야 합니다. 회사의 생존 문제와도 직결이 되기 때문에 중요한 자질이라고 생각합니다. 그리고 믿고 보좌해 줄 수 있는 사람을 만들어야 한다고 생각합니다. 경영자가 되어서 모두 새로운 사람들과 일을 하기엔 벅찬감이 있습니다. 말 그대로 드림팀을 몰고 다녀야 한다고 해야하나, 헌신적으로 일할 스태프를 꼭 만들어 뒀어야 합니다. 이것의 바탕에는 남들이 믿고 따를 수 있는 인덕이 반드시 필요합니다.

### 경영자는 선천적인 자질인가?

경영자는 선천적인 자질이라기보다는 좋아하느냐의 문제인 것 같습니다. 내가 사람 만나는 것을 좋아하면 경영자가 될 수 있는 자질이 있다는 것이죠. 이런 기본적인 것만 충족시켜 준다면 리더쉽 같은 능력은 훈련으로 충분히 만들어질 수 있다고 생각합니다. 그리고 우선순위를 항상 고려하시기 바랍니다. 물론 기본적인 것이라 생각하고 있겠지만 기본적인 것들은 특히 시기가 중요하거든요. MBA를 생각하더라도 나중을 생각해 지금부터 아르바이트를 해서 돈을 모을 수도 있고 영어공부를 위해 토익 900을 목표로 공부를 할 수도 있습니다. 나중을 대비한 건강을 기를 수도 있고, 본격적인 과정은 나중에 해도 늦지 않으니 우선 대학생으로써 기본적으로 해야할 것을 먼저 하는 것이 중요하다고 생각합니다.

회사를 나오면서 사장님이 등을 두드려 주신 것이 생각합니다. 두드려 주신 그 등이 더욱 단단하게 될 수 있게 최선을 다하겠습니다.

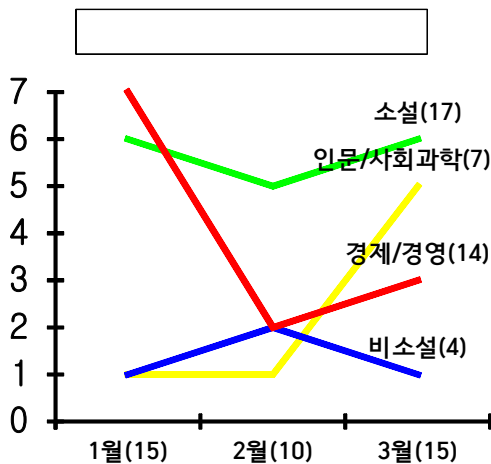
# 덕수의 서재

## ■ 군에서의 독서방법

대학교 1학년 때 흥미위주의 경영서적들을 읽기 시작했습니다. 그것이 계속해서 이어졌고, 뜻하지 않았지만(고난과 시련 적인 측면에서) 군대에서 편한 보직을 얻어 2002년을 '독서의 해'로 타이틀을 정하고 독서에 매진하고 있습니다. 군대에서 상황여건이 맞지 않아 정독은 하기 어렵다고 판단 세상의 숲을 볼 수 있는 안목을 기르기 위해 다독에 열중하고 있습니다.

## ■ 02년 1/4분기 독서 포트폴리오 점검

덕수의 독서방향은 경영서적의 40%의 비중에 30%의 관심분야, 30%의 비 관심분야였으나 책을 읽으면서 모든 지식들이 흥미를 유발한다고 판단(스티븐 호킹의 시간의 역사를 읽으면 우주에 대한 기본적인 원리부터의 호기심이 생기고, 천재 수학자 존 내쉬의 전기인 뷰티풀 마인드를 읽으면 존 폰노이만의 게임이론과 내쉬의 비협력 내쉬 균형에 대해서도 자세하게 알고 싶은 호기심이 생깁니다.) 관심분야와 비 관심분야의 판단이 모호해 경영관련 40%를 제외한 모든 분야의 책을 계속적으로 읽어야겠다고 생각하였습니다.



### • 월별 도서 분야 분포도

인문/사회과학 서적을 읽으면서 상식이 너무 부족하다고 판단하여 올해는 경제/경영 서적의 비중을 30%로 하고 내년부터 점차 늘려가기로 했습니다. 군에서 보는 모든 책을 다 사볼 수 없어 빌려보기도 하는데 소설이 많아 소설에도 비중이 많이 가고 있습니다. 결과적으로 소설의 비중을 분산시켜 경제/경영서적의 30%는 무조건 지키고 인문/사회과학 서적의 비율을 늘려야겠습니다.

### • 양서 선택 기준

도서의 권수에만 의존하는 것은 좋지 않다고 판단하였습니다. 10권 중 2, 3권의 양서를 구하기도 힘들다는 말에 일단 경제/경영 서적은 조영탁사장님이 추천해주신 차세대 비즈니스 리더가 읽어야 할 101권의 책을 중심으로 하고 있으며 그 외의 서적은 각 일간지 토요일에 나오는 도서정보를 참고하고 휴가, 외박 시 다양한 독서동아리에서 정보를 얻고 주위 사람들로 부터 추천 받은 책을 중심으로 읽고 있습니다.

## 짧은 열흘, 긴 배움

### ■ 유덕수 브랜드 기초 다지기 기초 다지기

전문경영인이 되기까지...  
*YUDEOKSOO.COM*

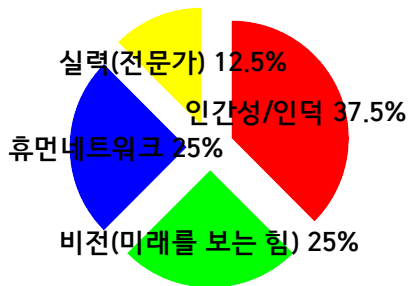
- 유덕수 브랜드 홍보 효과
- 전문경영인 로드맵 모델 역할
- 경영을 중심으로 각 종 지식교류
- 매년 계획 공개로 족쇄 역할

21세기 신개념 프로젝트 - 좋은 대학을 나오지 않아도, 좋은 환경을 갖고 있지 않아도, 원하는 목표를 준비하는 사람은 반드시 성공할 수 있다는 걸 함께 확인하고 싶습니다. 나의 다큐멘터리 전문경영인이 되기까지... 유덕수닷컴

### ■ 경영자의 자질 파악하기(인터뷰 자료만 근거)

#### 경영자의 자질

경영자 = 구도자



· 경영자는 바른 생활에 대한 자기관리가 무엇보다 중요하다는 것을 느꼈으며 인덕을 쌓기 위해 남을 배려하는 마음, 솔선수범, 예의 범절 등을 생활화해야겠습니다.

· 미래를 보는 힘을 기르기 위해 신문과 잡지를 꾸준히 읽고, 미래학자들의 책을 적당한 비율로 포함시켜 읽고 있습니다. 존 나이스비트, 제레미 리프킨 등

· 휴먼네트워크 부분에서 제가 동질의 목표를 갖은 사람들을 찾기 힘들다면 제 주위의 사람들과 함께 하면서 네트워크를 만드는 것도 중요하다고 생각했습니다. 인맥관리도 전략적으로 할 필요성을 느꼈습니다.

· 무엇보다 우선순위는 실력이라고 생각합니다. 브랜드를 만든다, 여러 가지 프로젝트 활동을 한다고 해도 기본적인 실력이 바탕이 되어야함을 깨달았습니다. 특히 지금의 학생 때 더욱더 기본은 흔들리지 않도록 주의할 것입니다.

“한국에도 GE의 잭 웰치나 IBM의 루거스너가 있다는 걸 보여주고 싶습니다”. 군 복무 중이던 한 대학생의 전화를 받은 것이 두어 달쯤 전이었다. ‘전문 경영인’이란 모임을 준비하고 있다는 김 군은 최고경영자(CEO)를 목표로 하는 젊은이에게 무엇을 어떻게 준비해야 할지 전문가의 입장에서 조언해 달라는 요청을 했다. 비슷한 질문을 해오는 수많은 학생 중 하나라는 생각에 가볍게 대답하고 신경 쓰지 않았는데, 본인이 최근 감명 깊게 읽었다는 책 한 권과 함께 진지한 내용의 편지를 보내와 호기심에 인터뷰 약속을 했다.

직접 찾아 온 김군은 오래 전부터 전문경영인 관련 전문서적을 탐독하고 모델이 될 만한 CEO를 선정, 인터뷰 계획을 세우고 연구하는 치밀함을 보여 주었다. 인터뷰 명단에는 업계에서 성공 스토리를 갖고 계신 CEO들이 여럿 있었다. 그는 귀대 후 휴가 중 만났던 CEO와의 인터뷰 내용을 정리, 분석한 자료를 보내왔다. 미래산업 정문술 전 대표는 “우리나라에는 우등상 제도가 있는데 이는 모든 과목을 다 잘해야 탈 수 있다. 하지만 모든 과목을 잘한다는 것은 특출 나게 잘하는 분야가 없다는 뜻이기도 하다. 경영자가 되기 위해서는 우선 어느 한 분야의 전문가가 되는 것이 중요하다”고 말했다고 전했다. 옥션 이금룡 전 대표는 “인생은 마라톤이다. 목표를 두고 준비하는 사람이 성공할 가능성이 높다. 인터넷 사업에서도 먼저 예견하고 시작한 것이 유리하게 작용했듯이 미래를 알고 미리 준비한다는 것에 역점을 뒀다”고 하셨다 한다. 또한 김군은 이러한 내용을 바탕으로 자신의 가치 설계를 하고 어떻게 목표를 이룰 것인가에 대해 언급했다. 전문경영인이 되기 위한 목표를 이루기 위해 많은 내용들을 열거했지만 김군이 한 마지막 내용이 인상적이다. “무엇보다 우선순위는 실력이라고 생각합니다. 브랜드를 만든다, 여러 가지 프로젝트 활동을 한다고 해도 기본적인 실력이 바탕이 되어야 함을 깨달았습니다. 특히 지금의 학생 때 더욱더 흔들리지 않도록 주의할 것입니다”

먼저 실력을 키우고 자신의 진로에 대한 선택을 빨리 하여 철저히 직장 설계도를 구성하고 준비하겠다고 다짐한 것은 물론이다. 목표를 정해 한가지씩 실천해 나가고 있는 김군은 이미 미래의 CEO를 향한 마라톤 출발선상에서 한참을 앞서 나간 듯하다.