



상생

무한경쟁 시장의 새로운 비즈니스 패러다임

경영

0. 들어가는 말

1. 지속가능성과 상생

- (1) 공룡의 멸망과 공유지의 비극 - 생존 기반을 침식함.
 - (2) 벌 등 곤충들의 생존 - 현화식물*을 자기들의 생존기반으로 인식하고 이들을 번성시키기 위해 가루받이(서비스)를 제공하여 상생함.
 - (3) 인간사회에서도 너와 나의 생존 기반을 서로 존중하고 지켜주고 발전시켜주는 상호의존성이 지속가능성을 가능하게 함.
- 사회적 관계의 핵심 가치 : 지속가능성, 상호의존성, 상생

* 씨를 갖고 있어서 꽃이 피는 식물을 총괄하는 분류

0. 들어가는 말

1. 사회자본과 상생

- (1) 2000년 브라질 쿠리티바에서 열린 세계 경영경제학회에서 학자들은 열면 논의 끝에 신뢰성(trust), 원칙성(integrity), 단결성(solidarity), 개방성(openness) 등 네 가지 사회자본을 제시.
- (2) 신뢰성 : 약속을 지킴, 예측 가능성.
- (3) 원칙성 : 기본과 본질에 충실함.
- (4) 단결성 : 공동체와 개인의 자유 사이의 긴장을 공동체 우선으로 접근함.
- (5) 개방성 : 의사결정, 회계 등.

* 씨를 갖고 있어서 꽃이 피는 식물을 총괄하는 분류

3부 상생협력의 세 가지 길

1. 역량 진화의 길

- (1) 권고-퇴출 이론 (헬퍼&허쉬만) : 부품 기업이 장기적인 관점에서 핵심 역량이 강화되도록 육성하는 권고 전략과 시장에 의해 부품 기업을 교체하는 퇴출 전략으로 분류.
 - (2) 권고 전략 만으로도 퇴출 전략 만으로도 한계가 있다.
 - (3) 권고 전략의 효율성에 대한 연구 결과에 따라 장기적 사고로 전환 해 중소기업의 육성을 지원하고 기술적 인적 자원의 질적 향상에 대기업의 역량과 투여되어야 하지만, 동시에 퇴출 전략의 요소를 도입해 중소기업이 보다 적극적이고 미래지향적인 관점에서 역량 진화를 도모할 수 있도록 견인해야 할 것이다.
- 역량 진화의 사례 : 기술개발의 지원하는 것이 중요하며, 이에 기반한 사람을 키워야 한다. 도요타의 '육성 구매' 전략은 기술 지원을 통해 사람들이 성장하도록 했으며 세계적인 자동차 명품을 지속가능하게 생산할 수 있는 기반을 구축하게 되었다.

3부 상생협력의 세 가지 길

Think Point

→ 기윤실 사무처 : 개인과 조직의 상생이 이루어지도록 관계를 갖는 것이 근본적인 철학이고 방향이 되어야 하며, 이를 위해 권고-퇴출 이론은 적절하게 적용될 수 있다. 우선 권고를 하고 나중에 퇴출을 하는 전략이 가능할 것이다.

간사들이 성장할 수 있도록 역량 진화의 길을 모색하고 서포트 한 뒤 그 결과에 따라 다음 단계를 적용할 수 있을 것이다.

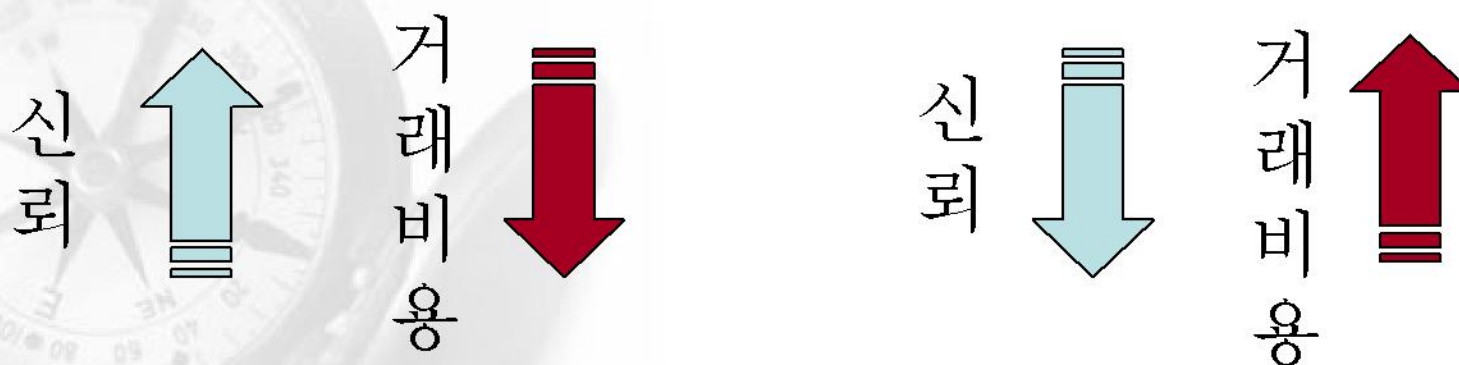
→ 교회 신뢰운동 : 대형교회들이 미자립교회나 중소형 교회의 질적 성장을 견인할 수 있도록 구체적인 사업과 재정지원이 이루어지도록 기윤실이 매개가 될 수 있어야 한다. 성도들의 수평이동 문제는 상생의 관점에서 기윤실이 고민해야 할 중요한 의제이다.

3부 상생협력의 세 가지 길

2. 신뢰 구축의 길

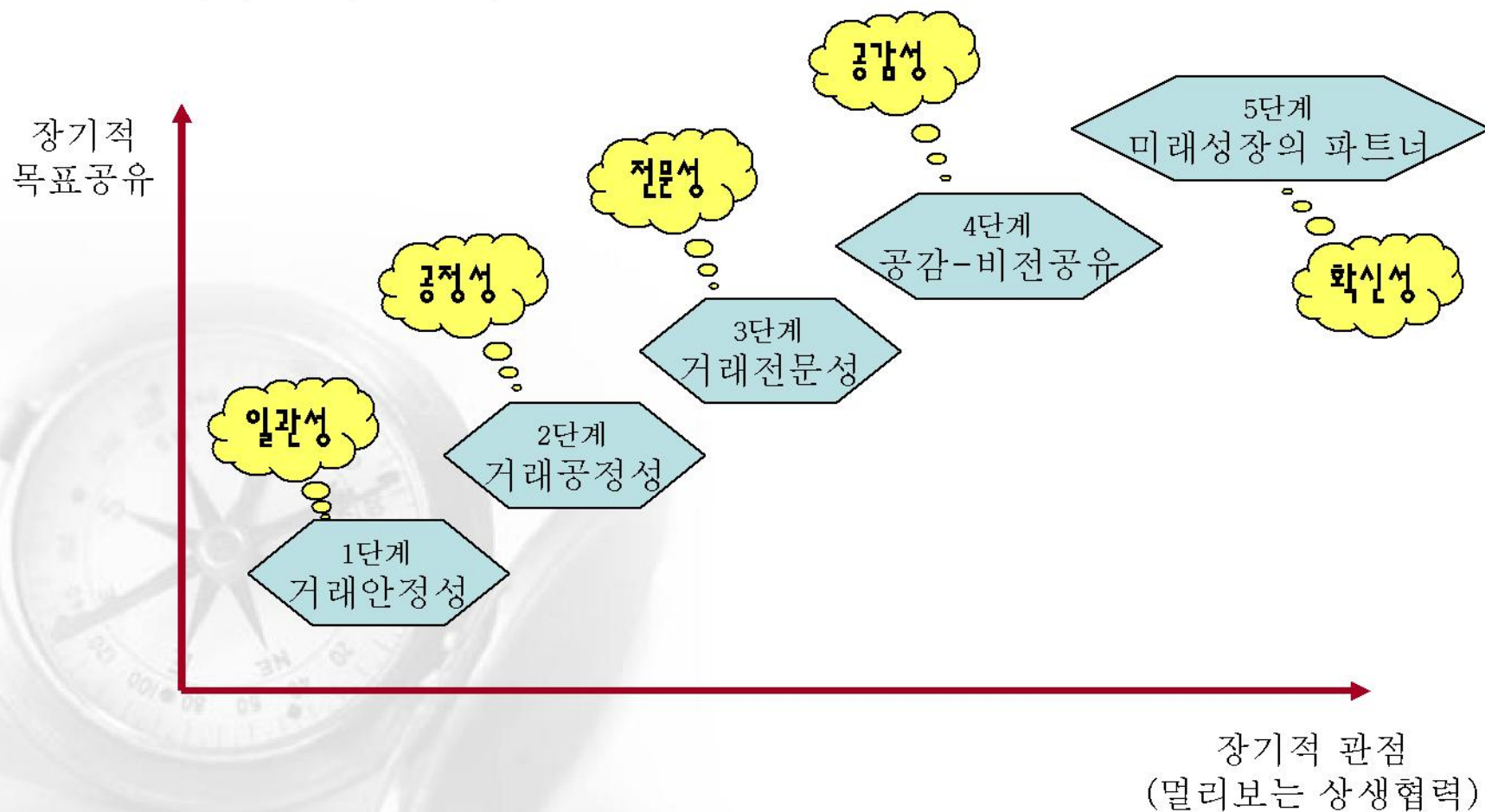
(1) 신뢰(Trust) ← 독일어 'Trost' (편안함) : 자신의 기대를 충족시켜줄 것이라는 믿음과 의존할 수 있는 느낌. 이것이 축적되고 발전되면 '상대방이 나에게 피해를 줄 것이라는 예상에도 불구하고 관계를 지속하게 하는 힘' 으로 발전하게 됨.

(2) 신뢰와 거래비용의 역관계.



3부 상생협력의 세 가지 길

(3) 신뢰 구축의 5단계



3부 상생협력의 세 가지 길

Think Point

→ 신뢰 구축의 길의 3가지 핵심 가치 : 참여, 소통, 공유

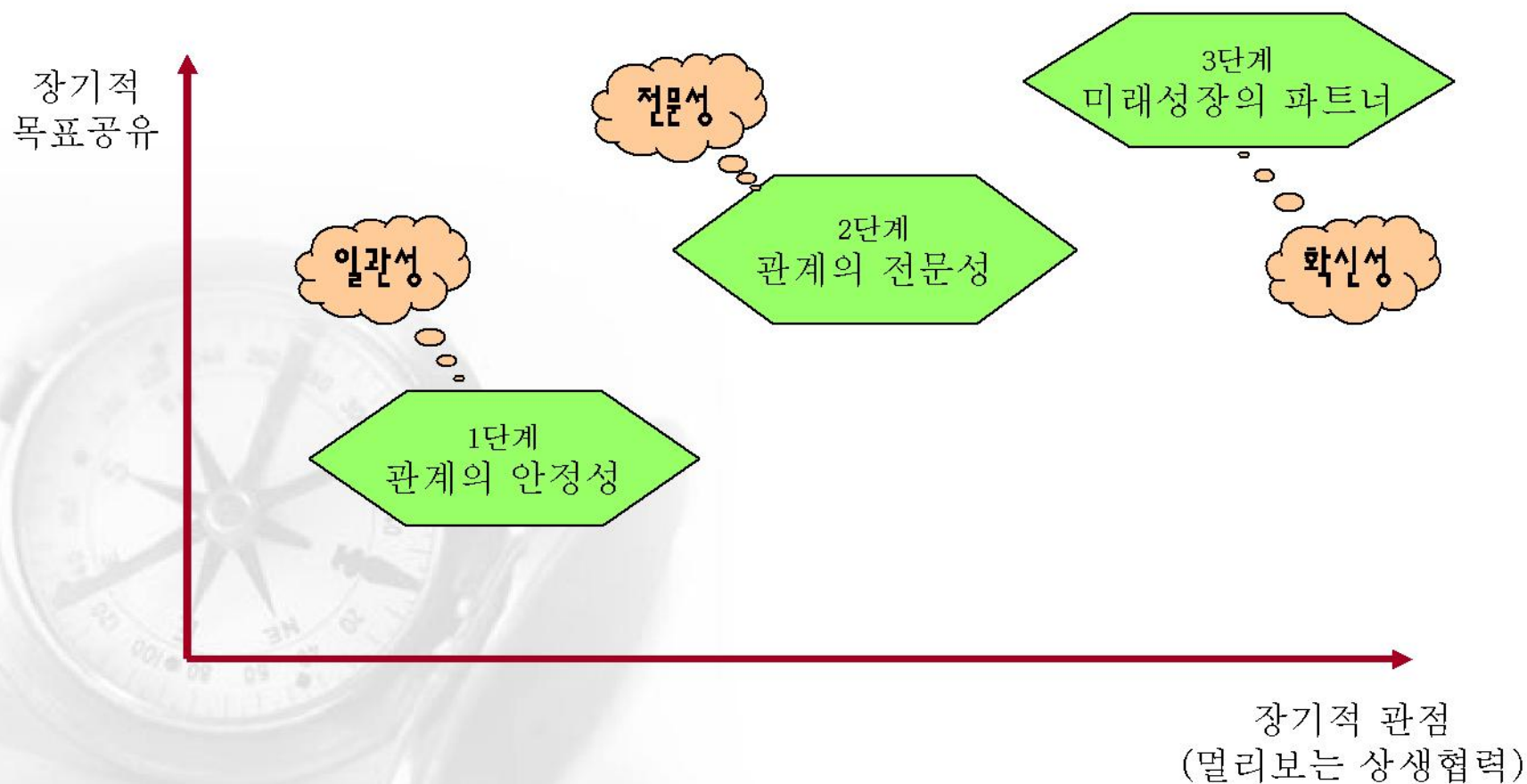
→ 신뢰 구축의 길을 걷기 위한 2가지 차원

(1) 기윤실 사무처 : 리더로서 사무총장이 신뢰받기 위해 보여주어야 할 모습, 간사들이 신뢰받기 위해 보여주어야 할 모습이 서로 개발되어야 한다.

(2) 기윤실과 교회 : 과거 20년간 기윤실이 교회와의 관계에서 보여주었던 이미지와 모습, 역할등을 근본적으로 성찰하면서 새로운 역할모델을 만들고 이미지를 만들어 가야 한다.

3부 상생협력의 세 가지 길

기윤실과 교회의 신뢰 구축의 3단계 전략



3부 상생협력의 세 가지 길

3. 열린 혁신의 길

(1) 진화하지 않는 기업 생태계는 생존할 수 없다. 열린 혁신의 길은 가용 자원과 네트워크, 기술 혁신의 전망을 키워 기업 생태계를 계속 진화시키는 길이다.

→ 삼성전자도 10년후 무엇을 먹고 살것인지 심각한 고민을 하고 있다.

(2) 열린 혁신의 길은 지속가능한 성장을 위한 길이다.

→ 창조성(Creativity) & 생산성(Productivity)의 균형과 조화 즉 선순화 관계의 지속성이 토대가 되어야 한다.

(3) 열린 혁신의 길을 걷기 위해서는 가치 사슬 공동체가 외부의 혁신 역량을 수용할 수 있도록 개방적이고 열려 있어야 하며, 외부의 창의성을 확대하고 내부의 창의성을 자극하는 문화가 형성되어야 한다.

3부 상생협력의 세 가지 길

4. 마무리

- (1) 어느 조직이든 개인은 노동이라는 서비스를 조직에 제공하고 조직으로부터 급여라는 반대 급부를 받는다. 이때 조직은 이 개인을 고용할 '가치(V)'가 급여보다 크다고 느껴야 그를 계속 고용할 것이고, 이 개인은 그가 받는 급여가 그의 생계비나 비용보다 커야 살아갈 수 있다.

이러한 주고받음이 지속가능하려면, 서로 상대방에게 잉여가치를 줄 수 있도록 노력해야 한다. 잉여가치에 대한 만족이 없을 경우 이 관계는 언제 소멸하게 될지 모른다.

→ 우리 스스로는 조직과의 관계 속에서 지속적으로 잉여가치를 창출하고 있는지, 그렇게 우리 자신을 혁신하고 있는지 물어야 할 것이다. '나는 나의 열정과 에너지를 쏟고 있는가?' '나는 나의 잉여가치를 지속적으로 창출하기 위해 어떤 혁신을 하고 있는가?'

3부 상생협력의 세 가지 길

4. 마무리

(2) 따라서 상생(Win-Win)의 승고한 가치를 얻기 위해서는 지불해야 할 값이 있을 것이다. 결과적으로는 너와 나, 개인과 조직, 대형교회와 소형교회, 기윤실과 교회가 상생하고 함께 성장, 발전해야 하지만, 그 과정과 절차 가운데에서 누가 먼저 희생하고 누구의 이해를 먼저 들어야 할 것인가에 대해서는 생각해 봐야 한다?

→ 정치권이나 노사간의 관계에서 입만 열면 상생을 외치면서도 갈등과 대립을 반복하다 결국 패패로 끝나는 우리를 압도하는 현실은 왜 그런가?

→ 누구의 이해가 먼저 충족되어야 하는가?

→ 분명한 것은 다음의 형식조건, 공식을 충족해야 한다는 것이다.

“A의 이익을 충족시키는 것으로부터 시작되어야 하지만, 그것을 넘어서 B의 이익이 지속적이고 장기적으로 충족될 수 있을때 A와 B사이의 상생은 지극한 현실이 된다.”