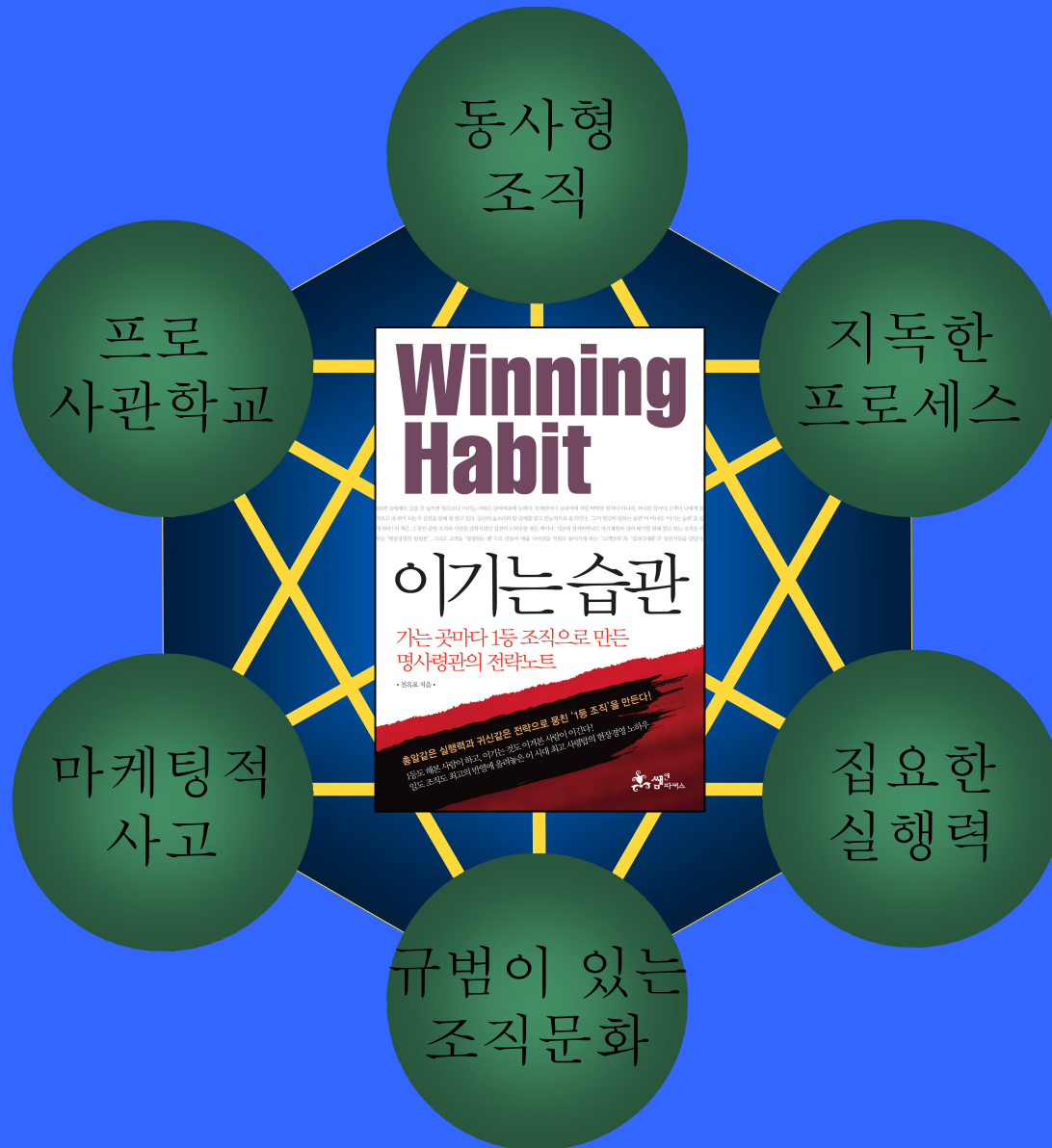


당신의 조직에 '이기는 습관'을 심어라!



1000

40

1000

30

1000

20

1000

10

4100

귀하의 조직은 명사형인가, 동사형인가?

명사형 조직

VS.

동사형 조직

동맥경화형 조직의 맥을 뚫는 리더의 습관 1

현수막을
건어라!

변화에 적응하는 종만이 살아 남는다

또 하나 창조를 위한 단초는, 과거의 성공을 해체하는 것이다. 성공을 바라는 많은 사람들이 과거와의 연결 끈을 놓지 못해 자신을 해방시키지 못하고 계속해서 엑셀러레이터를 밟아댄다. 그러나 ‘내가 왕년에....’ 하는 생각은 제일 먼저 갖다 버려야 한다. 어깨에 힘 빼고 허파에 바람도 빼고 눈부신 ‘왕년’의 영광도 해체하라. 가슴을 열고 새로운 출발선 앞에 선 지금, 지나간 영광에 젖어 있을 시간이 없다.

기업이든 개인이든 흥망성쇠를 살펴보면, 망하는 개인과 망하는 기업의 특징은 서로 닮은 데가 많다. 첫째, 망하는 회사는 겉으로는 ‘고객이 왕’이라고 떠들지만 결국 자기중심성에서 빠져 나오지 못하여 고객이나 시장이 변화하는 속도를 앞서가기는커녕 따라잡지도 못한다. 둘째, 본말이 전도된 경우가 많다. 물이 나올 만큼 한 우물을 깊이 파보지도 않은 상태에서 소소한 성공에 기고만장해서는, 될 것 같은 여러 우물을 기웃거린다. 셋째, 당대에 단시일 내에 성공하려고 서두른다. 눈앞의 성공에만 연연해서는 장기적이고 위대한 성공을 이루어내기란 불가능하다.

리엔지니어링의 창시자이자 《리엔지니어링 기업혁명》의 저자인 마이클 해머(Michael Hammer)는 “변화를 두려워하고 현재 상황을 유지하려는 사람들이야말로 가장 위험한 내부의 적이다.”라고 말했다.

동맥경화형 조직의 맥을 뚫는 리더의 습관 2

8시간 고민,
1가지 미션

동맥경화형 조직의 맥을 뚫는 리더의 습관 3

킹핀을

공략하라!

동맥경화형 조직의 맥을 뚫는 리더의 습
관 4

뒤통수를 치는
'모르쇠' 전략

인생도 비즈니스도 셀프 마케팅이다

우리는 자신이 생각하는 모습 그대로 된다. 정신은 삶을 조정하는 핸들이다.
- 얼 나이팅게일

일찍이 나폴레옹은 이렇게 말했다. “오늘 나의 불행은 언젠가 내가 잘못 보낸 시간의 보복이다.” 음미해볼수록 모골이 송연해지는 이야기다. 사람들은 자신의 불행에 대해 흔히 남보다 못한 환경을 탓하거나, 주변의 누군가의 방해와 잘못 때문이라고, 혹은 지독히도 운이 없어서 그렇다고 치부해버리는 습성이 있다. 그러나 자연의 법칙은 공평하다. 당신의 내일은 어제와 오늘 당신이 살아온 ‘결과물’이라 하겠다. 간혹 부정확한 방법으로 일확천금을 거머쥔 사람이거나, 악한 사람이 땡땡거리고 잘 사는 것을 보면서, 혹은 정말로 열심히 사는데도 계속 불운만 겹치는 사람들을 보면서 우리는 세상이 공평하지 않다고 쉽게 말한다. 하지만 그것은 겉모습만 보고, 혹은 지금 눈앞에 펼쳐진 당장의 결과만 보고 내리는 우리들의 잘못된 판단이다. 인생은 언제나 진행형 아닌가.

죽어서만 천당에 가고 지옥에 가는 게 아니다. 우리가 오늘 한 일이 장차 우리를 천당으로, 혹은 지옥으로 데리고 간다. 성경에서도 말하지 않았던가! “뿌린 대로 거둘 것이다.”

동맥경화형 조직의 맥을 뚫는 리더의 습관 5

안 되는 것이
없게 하라!

동맥경화형 조직의 맥을 뚫는 리더의 습관 6

‘처림 100’

돌파 운동

동맥경화형 조직의 맥을 뚫는 리더의 습관 7

꿀찌조직에
집중하라!

아버지의 아주 특별한 가게

가게를 찾는 고객들은 아버지의 특별한 배려와 서비스정신을 느끼고 있었다. 아버지의 경영방침이자 인생목적인 '서번트 리더십'이 빛을 발하는 부분이었다. 아버지의 첫 약속은 고객의 이름을 익히는 일이었다. 아버지는 단순히 이름을 외우는 데서 그치지 않고 그들이 필요로 하는 모든 것을 채워주고 싶어 하셨다. 이익이 남지 않더라도 사람들이 원하는 제품은 특별히 주문을 해두었다가 가져다 놓으셨다. 나는 수많은 고객들이 아버지의 가게에서 쇼핑하는 것을 즐기고 있다는 사실을 알고 놀랐다. 아버지의 가게는 쇼핑, 그 이상의 친밀함과 편안함을 느낄 수 있는 공간이었다.

그런데 어느 날 날벼락 같은 소식이 들려왔다. 아버지 가게 바로 옆에 대형 슈퍼마켓 체인점이 들어온다는 것이다. 곧 소문대로 대형 슈퍼마켓은 가격은 물론 상품의 수와 종류에서 영세상인이 도저히 따라갈 수 없을 정도로 파격적인 공세를 펼치기 시작했다. 가족들은 모두 '가게가 망하면 어떻게 하나' 걱정했지만, 정작 아버지는 별 걱정하는 눈치가 아니었다. 아마도 당신 가게가 대형 슈퍼마켓은 절대로 제공할 수 없는 무언가를 손님들에게 주고 있다는 사실을 알고 계셨나 보다. 아닌 게 아니라 아버지의 가게는 망하지 않고 계속 유지되었고, 아버지는 일흔이 넘을 때까지 가게를 경영하시다가 직원들에게 넘겨주었다. 덕분에 지금까지도 아버지의 가게는 아버지가 고수하셨던 경영철학은 물론이고 상호까지도 고스란히 유지되면서 운영되고 있다.

동맥경화형 조직의 맥을 뚫는 리더의 습관 8

끝까지
물고 늘어져라!

극단까지 가고 싶다

- 보리스 파스테르나크

모든 일에서 극단까지 가고 싶다.

일에서나, 길을 찾거나, 마음의 혼란에서나.

살같이 지나가는 나날의 핵심에까지,

그것들의 원인과 근원과 뿌리, 본질에까지

운명과 우연의 끈을 항상 잡고서

살고, 생각하고, 느끼고, 사랑하고, 발견하고 싶다.

아, 만약 조금이라도 내게 그것이 가능하다면
나는 여덟 줄의 시를 쓰겠네. 정열의 본질에 대해서,

오만과 원죄에 대해서,
도주나 박해, 사업상의 우연과 척골과 손에 대해서도.

그것들의 법칙을 나는 찾아내겠네.

그 본질과 이니셜을 나는 다시금 반복하겠네.

감사합니다