WEEK 02 비즈니스 리더십

OPEN CYBER UNIVERSITY OF KOREA

학습목표

- 1. 훌륭한 리더십은 어디에서 오는지 알아본다.
- 2. 세계 명사들의 리더십의 유형에 대해 학습한다.
- 3. 리더로서의 자질에 대해 고민하는 시간을 가진다.

학습목차

- 1. 부족 리더십
- 2. 위대한 리더가 영감을 주는 방법
- 3. 위대한 지도자(지휘자)처럼 이끌어라.

오늘의 수업 내용

◆리더십

- ❖ 데이비드 로건 "Tribal Leadership(부족 리더십)"
 - 자발적으로 형성되는 20명 이상의 사람들의 그룹을 부족(Tribe)라 한다.
 - 5단계로 구분되는 부족에서 어떻게 Great Leader가 될 수 있을까?
- ❖ 사이먼 사이넥 "How great leader inspire action(위대한 리더가 영감을 주는 방법)"
 - 영감을 주는 리더나 단체들에게서 발견되는 공통적인 패턴이 있다.
 - Golden Circle, Why-How-What
- ❖ 이타이 탈감 "Lead like the great conductors(위대한 지도자처럼 이끌어라)"
 - 오케스트라의 지휘자에 빗댄 리더십의 유형 설명
 - 무티, 스트라우스, 카라얀, 클라이버, 번스타인의 리더 스타일 설명





- 1) 리더십이란 무엇인가?
- 2) 오늘의 연사 소개
- 3) TED 강의 시청 및 강의 내용 정리/요약

1) 리더십이란 무엇인가?

◆ 백과 사전에서 찾아본 리더십(leadership)의 정의

- 일찍이 정치학이나 사회학의 커다란 문제로 취급되어 왔으나, 기업이 사회적 조직으로서 중요하게 되자 이의 반영으로서 경영학 특히 경영관리면의 문제가 되었고, 경영자의 리더십은 기업의 발전을 좌우하는 것으로서 중요시되고 있다. 리더십이 지배와 다른 것은 그 기능의 수행을 피지도자의 자발성에 기대하는 점과, 집단의 성질에 따라 특성이 반드시 고정적이 아닌 데 있다.
- 리더십은 기능의 방법에 있어서 탄력적이어야 하며, 이를 위해서는 리더에게 통찰력과 적응성이 요구된다. 그러므로 리더십의 자성론(資性論)을 연구하는 학자도 많은데, L.아위크는 필요한 자성의 요건으로서 용기 ·의지력 ·마음의 유연성 ·지식 ·고결한 성품을 지적하였으며, 특히 공정과 성실함을 끊임없이 간직함으로써 부하에게 신뢰를 받는 일이 중요하다고 하였다.
- 즉, 집단의 목표나 내부 구조의 유지를 위하여 성원(成員)이 자발적으로 집단활동에 참여하여 이를 달성하도록 유도하는 능력이라고 할 수 있다.

1) 리더십이란 무엇인가?

- ◆ 심리학자 커트 레윈의 리더십의 5가지 유형(1/2)
 - ❖ 위임적 리더십(자유 방임주의)
 - 지시 사항을 통해 그룹원을 인도, 그룹원 사이의 의사소통을 중시, 그룹원들의 훈련이 잘 되었을 때 역량을 발휘할 수 있음
 - 단점: 리더십이 필요한 상황에서 리더의 회피 성향
 - ❖독재적 리더십
 - 위임적 리더십과 반대의 리더십 개념, 대부분의 상황에 모두 간섭하는 리더십으로 그룹원이 한 방향으로만 가게 하는 리더십
 - 단점: 그룹원의 의견 무시, 그룹원이 자신에게 왜 이 일이 주어졌는지에 대한 의문을 가질 수 있음
 - ❖ 민주주의적 리더십
 - 리더는 그룹을 이끌지만 지배하지는 않고 그룹원들과의 의사 소통을 중요시함, 그룹원들의 반응에 깊은 관심
 - 단점: 잘 준비되지 않은 그룹에게는 동기부여가 부족할 수 있음 [출처] 두산백과(http://www.doopedia.co.kr)



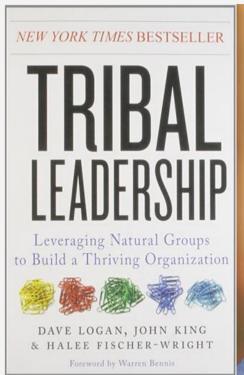
1) 리더십이란 무엇인가?

◆ 심리학자 커트 레윈의 리더십의 5가지 유형(2/2)

- ❖거래적 리더십
 - 그룹의 목적에 가장 큰 가중치를 두는 리더십 유형, 목적을 달성한 경우의 보상을 제시하고, 그 반대의 경우에는 징벌을 가하기도 하는 리더십 유형, 효율적인 리더에게서 자주 나타남
 - 단점: 자신들의 목표만을 보고 주위를 둘러보지 못하는 편협한 시각을 가지게 될 수 있음, 이를 통해 그룹의 전체적인 경쟁력이 저하될 수 있음
- ❖ 변혁적 리더십
 - 그룹원들의 동기 부여가 부족하고 훈련이 되어있지 않을 때 유용한 리더십 유형, 수평적으로 다양한 목적으로 변혁을 시도하려고 노력함
 - 단점: 잘 훈련된 그룹원들의 경우, 새로운 방식에 적응하지 못하거나
 반발에 부딪힐 수 있음



- ◆ 강연자 소개
 - ❖ David Logan(데이비드 로건)
 - 미국 서던캘리포니아대 경영대학원 교수이자 베스트셀러 작가







David Logan(1/2)

- David Logan(1968년 출생)은 서던캘리포니아대(University of Southern California) 마셜경영대학원(Marshall School of Business) 교수, 뉴욕타임스(New York Times) 베스트셀러 작가이며. 전략과 문화의 교차점에 초점을 맞춘 경영 컨설팅 회사 컬처싱크(CultureSync)의 공동 창업자 겸 사장이다. CultureSync는 전 세계 수십 개의 포춘지 선정 500대 기업, 주요 비영리 단체, 정부와 협력해 왔다.
- 그는 1996년부터 USC 교수로 재직하며 MBA과목의 경영과 리더십을 강의하였고, 2001년부터 2004년까지 USC에서 행정교육학 부학장을 지냈으며, 그 기간 동안 중환자실 의사들의 경영학 학위인 MM(Master of Medical Management)도 시작했다. 그는 말레이시아 전 총리가 기증한 국제금융리더십센터(ICLIF)와 포틀랜드의 의학우수성재단(Foundation for Medical Excellence Foundation)에서도 교수진을 맡고 있다.



◆ David Logan(2/2)

- David Logan은 사람들이 회사 내에서 어떻게 의사소통하는지, 그리고 어떻게 우리의 자연적인 재능을 조직 내에서 변화시키는지를 연구한다. 그는 기업 리더십, 조직 혁신, 직장 내 세대차이, 고위 잠재력 있는 경영자와 임원을 위한 팀 구축의 새로운 패턴을 살펴본다. 특히 그는 그의 베스트셀러 저서인 Tribal Leadership: Leveraging Natural Groups to Build a Thriving Organization에서 CultureSync 활동 간에 보아왔던 24,000명 이상의 사람들에 대한 10년 동안의 연구를 통해 시간이 흐름에 따라 조직 문화가 어떻게 발전되고 리더들이 이를 어떻게 진전시켰는지 설명한다.
- 그는 또한 시에라(SIERRA) 건강 재단, 노스럽 그루먼(Northrop Grumman), 로스앤젤레스 시와 같은 다양한 기관들과 함께 새로운 경영자 교육 프로그램(주로 USC의 정책, 계획 및 개발 등 대학과의 협력을 통하여)을 시작했으며, 그는 USC의 일본 매니저들을 위한 첫 원격 학습 교육 과정 중 하나로, 도요타(Toyota)의 고위 임원 프로그램을 포함한 많은 프로그램을 계속해서 감독하고 있다.



3) TED 강의 시청 및 강의 내용 정리/요약

- ◆ TED Talks 시청
 - David Logan, Tribal leadership



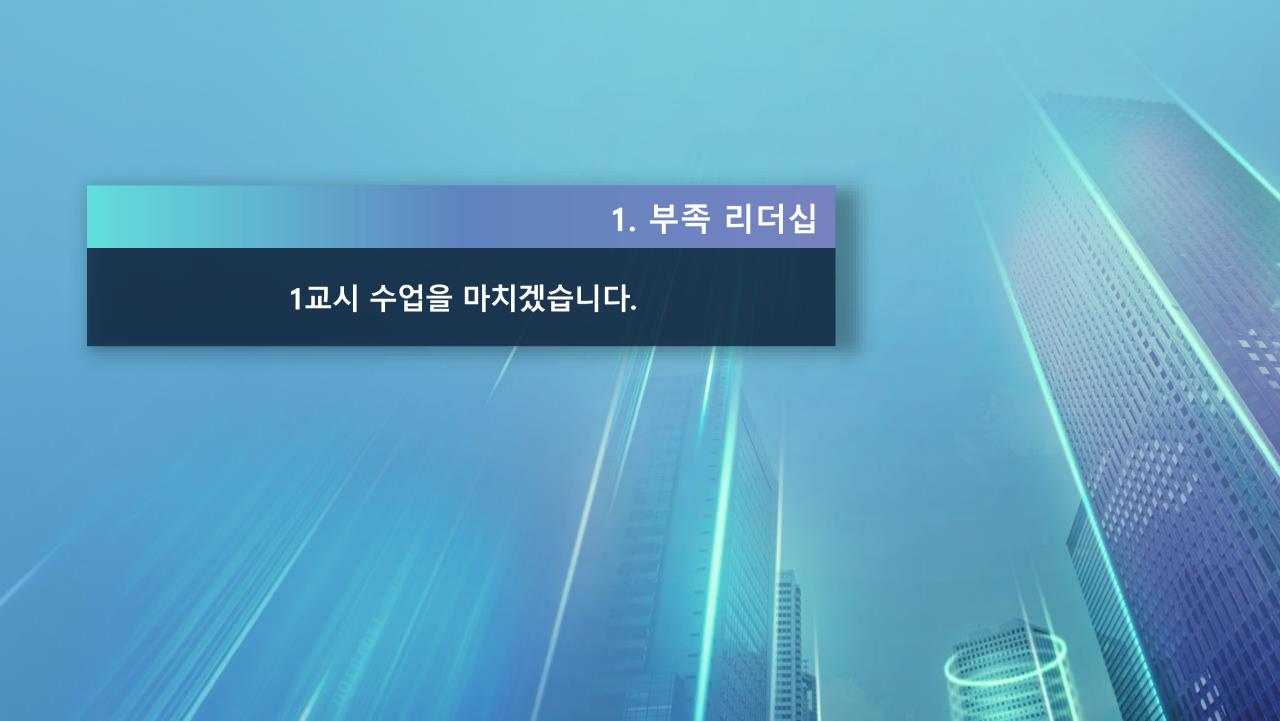


3) TED 강의 시청 및 강의 내용 정리/요약

◆ 결국 소통이다.

- 자발적으로 형성되는 20명 이상의 사람들의 그룹을 'Tribe(부족)'라고 부르며, 사람은 어떤 형태로든 Tribe에 속한다.
- Tribe는 1~5단계로 구분된다.
- 1단계 부족은 교도소 문화로 대표되며, 2단계 부족은 자신의 부족을 염세적으로 바라본다.
- 3단계 부족은 '자신만이' 위대하다고 생각한다.
- 4단계부터 혁신이 시작되는데, 4단계 부족은 '우리'가, 5단계 부족은 '인생'이 위대하다고 생각한다.
- 5단계로 갈수록 리더와 가까워지지만, 역사상 모든 리더가 5단계에서만 나온 것은 아니다.
- 사회의 모든 사람들은 다섯 단계 어딘가에 속해 있다. Great leader가 되려면 다른 단계의 사람들도 많이 만나고 소통하는 것이 중요하다.
- 리더의 가장 중요한 덕목: 경청과 소통, 비전 공유







- 1) 영감이란 무엇인가?
- 2) 오늘의 연사 소개
- 3) TED 강의 시청 및 강의 내용 정리/요약

1) 영감(inspiration)이란 무엇인가?

◆ 백과사전에서 찾아 본 영감의 정의

- 보통 영감(靈感)이라고도 불린다. 이는 창작의 구체적 동인(動因)에 대해서나, 또 생산되는 예술형상에 대해서도 그것이 어떻게 해서 생성되었는지를 창작자 자신의 체험으로는 설명될 수 없는 형태로 홀연히 생성된다.
- 이러한 영감은 발명이나 발견 등의 지적 과정에서도 볼 수 있고,
 문제해결이 막혀버린 상태에서 돌연히 해결책이 떠오르는 통찰(洞察)의 비약적 전개에 대해서도 말할 수 있다.
- 심리학자의 해석에는 상상작용이나 환각, 이상심리에 있어서의 도취 등으로부터 유추하는 견해가 있었으나, 현대의 과학적 방법을 채용한 고찰도 얼마 간 권장되고 있다.
- 즉, 주로 예술 창작 등 창의력이 극도로 요구되는 작업에서 일어난다고 할 수 있다.



1) 영감(inspiration)이란 무엇인가?

◆ 영국 보건부 장관의 말

- ❖ "당신을 위대한 리더로 만드는 것은 멋진 직함이나 조직 계층에서의 높은 직위가 아니다. 그것은 당신이 극복해야 할 장애이며, 당신이 매일 극복하는 것이 당신을 위대하게 만든다. 내가 아는 가장 영감을 주며 동기부여를 잘하는 리더는 서열은 높지 않지만, 예를 들어 리드하며, 매일매일 힘든 상황을 우아하게 처리하는 방법 덕택에, 주변 사람에게 위대한 영향을 미치는 간호사들이다."
- ❖ Warren Bennis의 위대한 리더의 경쟁력 4가지
 - 관심의 관리 : 몰입과 초점, 도전적인 비전의 의사 소통
 - 취지의 관리 : 서빙을 하는 종업원의 진실한 취지는 무엇인가?
 - 신뢰의 관리 : 리더가 제공하는 안정성
 - 자신의 관리 : 자신의 강점과 약점의 파악 및 관리



2. 위대한 리더가 영감을 주는 방법

2) 오늘의 연사 소개

- ◆ 강연자 소개
 - ❖ Simon Oliver Sinek(사이먼 올리버 시넥)
 - 영국 출신 미국 작가, 동기부여 연설가
 - Start With Why(나는 왜 이 일을 하는가?)의 저자



[출처] https://www.travis.af.mil/



◆ Simon Oliver Sinek(1/2)

- Simon Oliver Sinek(1973년 10월 9일생)는 미국 작가 겸 동기부여 연설가로 영국 런던 윔블던(Wimbledon)에서 태어났다.
- 그는 어린 시절을 요하네스버그(Johannesburg), 남아프리카공화국, 런던, 홍콩에서 살다가 미국에 정착하였고, 1991년 데마레스트의 노던밸리 지역 고등학교(Northern Valley Regional High School at Demarest)를 졸업했다.
- 이후 그는 런던시립대학(London's City University)에서 법학을 공부했지만 학교를 그만두고 광고업계에 들어갔으며, 브랜다이스 대학(Brandeis University)에서 문화인류학(Cultural Anthropology) 학사학위를 취득하였다.



◆ Simon Oliver Sinek(2/2)

- Sinek은 뉴욕 광고 대행사인 Euro RSCG와 Ogilvy & Mather에서 경력을 쌓고, 자신의 사업인 Sinek Partners를 시작했다.
- 또한 그는 2009년 10월에 출판된 그의 첫 번째 책인 Start With Why를 시작으로 2014년 Leaders Eat Last, 2016년 Together Is Better, 2017년 Find Your Why, 2019년 The Infinite Game 등 모두 다섯 권의 책을 썼다.
- 이중 두 번째 책인 'Leaders Eat Last(리더는 마지막에 먹는다.)'는 월 스트리트 저널과 뉴욕 타임즈의 베스트셀러 목록에 오르기도 하였다.
- 또한 동기부여 연설자로서, Sinek은 The UN Global Compact Leaders Summit과 TEDx 컨퍼런스에서 강연을 하였으며, 컬럼비아 대학(Columbia University)의 전략 커뮤니케이션(Strategic Communications) 강사이기도 하다.
- 랜드(RAND) 사의 직원이며, Penguin Random House의 Optimism Press를 운영하고 있다.



3) TED 강의 시청 및 강의 내용 정리/요약

- ◆ TED Talks 시청
 - Simon Sinek, How great leader inspire action



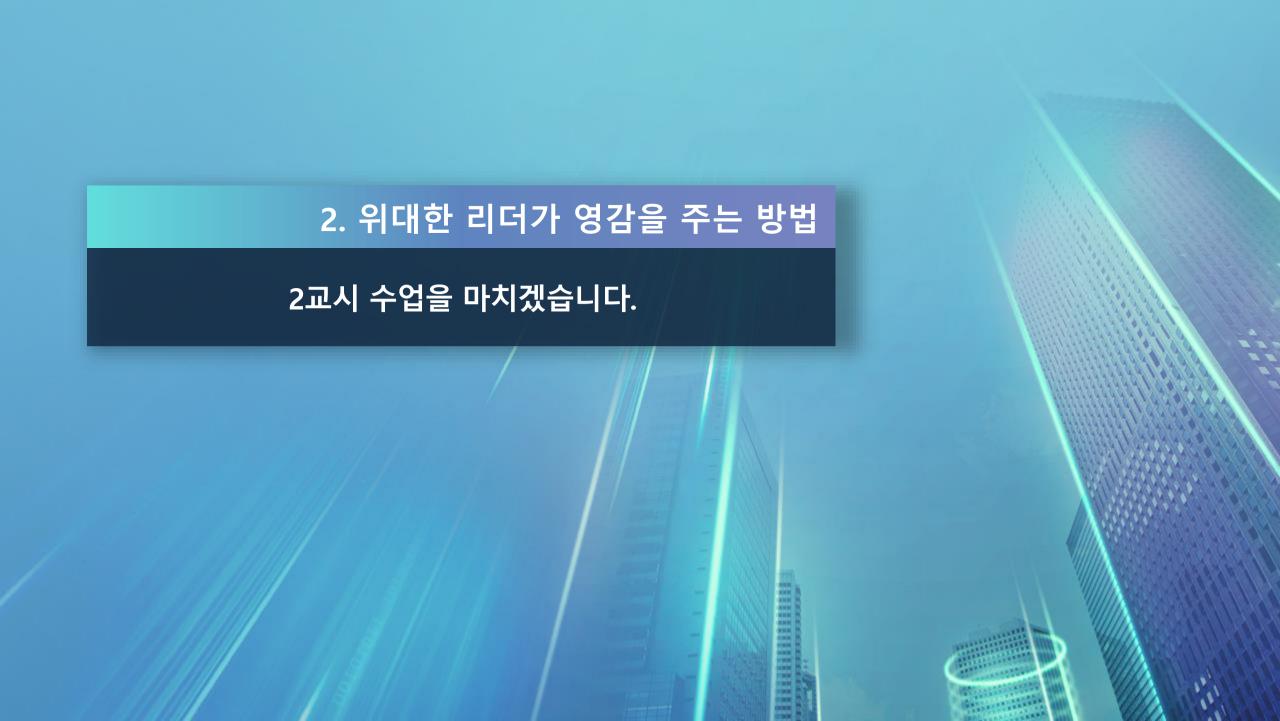


3) TED 강의 시청 및 강의 내용 정리/요약

◆ 강연 요약

- People don't buy what you do. People buy why you do it.
- 영감을 주는 리더나 단체들에게는 'Golden Circle'이라 불리는 공통적인 패턴이 있다.
- Why-How-What의 순서로 생각하고, 행동하며, 소통한다.
- 핵심은, 일을 하는 뚜렷한 신념을 가지는 것이다.
- 주변 사람들에게 영감을 주고, 같은 신념을 가진 사람들과 함께 한다.
- 많은 사람들이 자신이 '무엇을', '어떻게' 하는지 만을 알고 있으며, What-How-Why의 순서로 말하는 것과 대비된다.
- Golden Circle의 중요성은 혁신 전파 법칙에 의해서도 증명된다.
 시장에서 큰 성공을 원한다면 신념에 따라 결정하는, 초기 수용자
 18%를 확보해야 하기 때문이다.
- 즉, 우리는 엄청난 물건을 만들고 있다라는 이야기보다는 어떤 이유로 이 회사를 설립했고, 결과물이 이것이다라는 메시지가 더 좋다.







- 1) 오케스트라 지휘자와 리더
- 2) 오늘의 연사 소개
- 3) TED 강의 시청 및 강의 내용 정리/요약

1) 오케스트라 지휘자와 리더

◆ 백과사전에서 찾아보는 지휘와 지휘자의 역사

- ❖ 발로 박자를 취하며 합창을 지휘하는 방법은 그리스시대부터 있어 왔고, 그 후 카이로노미(手指法)라고 하는 손의 움직임으로 지휘하는 합창 지휘방법이 발달했다.
- ❖ 17세기와 18세기 초엽 프랑스 이외의 나라에서는 긴 막대로 마룻바닥을 쳐서 지휘하는 방법이 취해졌다.
- ❖ 현재와 같은 지휘봉이 쓰인 것은 1812년 빈에서 지휘한 I.F.모젤이 최초이며, 1820년 슈포어가 런던에서 사용해 주목을 받고 1850년경부터는 널리 각지에서 쓰이게 되었다.
- ❖ 20세기의 지휘자는 연주자 중에서 가장 화려한 존재로 인식되어 청중은 음악작품보다도 오히려 지휘자 쪽에 더 많은 흥미를 가지게 되었다.
- ❖ 즉, 현대의 지휘자란 음악에서 2인 이상의 연주자의 앙상블을 정돈하고 해석을 통일하는 행위의 담당자를 의미한다.

[출 처] 두산백과(http://www.doopedia.co.kr)



1) 오케스트라 지휘자와 리더

◆ 위계질서부터 깨라.

- ❖ 미국 보스턴필 지휘자 벤자민 젠더와 중앙일보의 e-mail 인터뷰 내용
 - 지휘자는 아무런 소리를 내지 않고 연주자가 낸다.
 - 즉, 지휘자는 자신의 뜻을 강요할 것이 아니라 연주자의 힘과 열정,
 사랑을 이끌어내야하며 이는 기업의 리더도 마찬가지다.
 - 카리스마리더십도 일정 효과를 볼 수는 있지만 구성원들이 두려움, 불안, 분노를 느낀다는 점에서 잠재력을 100% 끌어낼 수 없음
 - 구성원들이 능력 발휘를 하기 위해서 벤자민 젠더는 연주자들에게 흰
 종이를 주고 연주와 지휘에 대해 제안 사항을 쓰게 함
 - 처음에는 제안 사항이 아닌 인사 치레로 가득한 종이를 제출했지만, 그 중에서 좋은 아이디어를 적극 반영하니 이제는 활발하게 다양한 제안을 보내주고 있는 등, 연주자들의 수동적 태도가 능동적으로 바뀜
 - 이를 위해서 지휘자의 권한, 즉 위계질서를 깨는 것이 중요함
 - 위계질서를 깬 회사는 조직원들의 타고난 잠재력을 끌어낼 수 있음

[출처] 중앙일보(https://news.joins.com/article/22896419)



3. 위대한 지도자(지휘자)처럼 이끌어라.

2) 오늘의 연사 소개

◆ 강연자 소개

- ❖ Itay Talgam(이타이 탈감)
 - 이스라엘의 지휘자 겸 비즈니스 컨설턴트
 - 대부분의 이스라엘 주요 오케스트라와 함께 일하며 리더십에 대해 고찰함



[출처] https://commons.wikimedia.org/



◆ Itay Talgam(1/2)

- 이스라엘의 지휘자 겸 비즈니스 컨설턴트인 Itay Talgam(1958 출생)은 루빈 학원(Rubin Academy)에서 공부하였고, 예루살렘 히브리 대학(Hebrew University of Jerusalem)에서 철학 학위를 받았다.
- 그는 피아니스트로 시작했지만 이스라엘 방위군에서 군 복무를 마치고 지휘로 전환했으며. 그는 프랑스 폰테인블라우(Fontainebleau)에서 미국의 거장인 레너드 번스타인(Leonard Bernstein)이 강의한 여름 강좌에 참석했다.
- Talgam은 1987년 국제 지휘자로 데뷔했는데, 당시 레오나드 번스타인에게 파리 관현악단(Orchestre de Paris)의 특별 연주회에 출연하도록 선정되어 번스타인이 콘서트 후반부를 지휘했다.
- 이후 그는 유럽에서 많은 오케스트라를 지휘했으며, 성 페테르부르크 필하모닉 오케스트라(St. Petersburg Philharmonic Orchestra)와 라이프치히 오페라(Leipzig Opera) 함께 공연한 최초의 이스라엘 지휘자였다.



◆ Itay Talgam(2/2)

■ 이또한 Talgam은 이스라엘에서 이스라엘 필하모닉 오케스트라(Israel Philharmonic Orchestra), 뉴이스라엘 오페라(New Israeli Opera), 예루살렘 심포니 오케스트라(Jerusalem Symphony Orchestra), 이스라엘 심포니 오케스트라 리손 레지온(Israel Symphony Orchestra Rishon LeZion), 텔아비브 심포니 오케스트라(Tel Aviv Symphony Orchestra), 뮤지카 노바앙상블(Musica Nova Ensemble), 하이파 심포니 오케스트라(Haifa Symphony Orchestra), 이스라엘 챔버 오케스트라(Israel Chamber Orchestra) 등 대부분의 이스라엘 주요 오케스트라와 함께 일해 오며 교향악단의 운영에 관한 세미나와 워크샵을 했는데, 그는 교향악단의 운영을 조직적 행동의 은유이자 영감을 받은(Inspired) 리더십의 모델로 보고 있다.



3. 위대한 지도자(지휘자)처럼 이끌어라.

3) TED 강의 시청 및 강의 내용 정리/요약

- ◆ TED Talks 시청
 - * Italy Talgam, Lead like the great conductors





3) TED 강의 시청 및 강의 내용 정리/요약

◆ 강연 요약

- ❖ 여러 유형의 리더십을 오케스트라의 지휘자에 빗대어 설명한다.
- ❖ 가장 명확한 지시와 통제를 하는 지휘자는 무티이다.
- ❖ 무티만큼 명확한 제제는 아니지만, 연주자가 음악을 스스로 해석하는 것을 막거나, 지휘자의 마음을 읽어야 한다는 무언의 압박을 만드는 스트라우스와 카라얀의 방식도 일종의 통제이다.
- ❖ 클라이버는 지휘자와 연주자의 파트너십을 추구한다.
- ❖ 마지막으로, 번스타인은 손짓 하나 하지 않고 표정만으로 음악을 이끈다. 가장 이상적인 리더의 모습이다.



주차 정리

◆리더십

- ❖ 데이비드 로건 "Tribal Leadership(부족 리더십)"
 - 자발적으로 형성되는 20명 이상의 사람들의 그룹을 부족(Tribe)라 한다.
 - 5단계로 구분되는 부족에서 어떻게 Great Leader가 될 수 있을까?
- ❖ 사이먼 사이넥 "How great leader inspire action(위대한 리더가 영감을 주는 방법)"
 - 영감을 주는 리더나 단체들에게서 발견되는 공통적인 패턴이 있다.
 - Golden Circle, Why-How-What
- ❖ 이타이 탈감 "Lead like the great conductors(위대한 지도자처럼 이끌어라)"
 - 오케스트라의 지휘자에 빗댄 리더십의 유형 설명
 - 무티, 스트라우스, 카라얀, 클라이버, 번스타인의 리더 스타일 설명



1. 커트 레윈의 리더십 5가지 유형 중, 의사소통을 가장 중시하는 리더십 유형 2가지는 무엇인가?

정답

위임적 리더십과 민주주의적 리더십이다.

이 외에 독재적 리더십은 그룹원의 의견 무시, 거래적 리더십은 목적을 중시, 변혁적 리더십은 수평적 변혁을 추구한다.

물론, 다른 리더십도 의사소통을 일부 중요하게 생각할 수 있으나, 위임적/민주주의적 리더십은 의사소통에 기반하고 있다. 2. Warren Bennis의 위대한 리더의 경쟁력 4가지에 대해 설명하라.

정답

관심의 관리 : 몰입과 초점, 도전적인 비전의 의사 소통

취지의 관리 : 서빙을 하는 종업원의 진실한 취지는 무엇인가?

신뢰의 관리 : 리더가 제공하는 안정성

자신의 관리 : 자신의 강점과 약점의 파악 및 관리

3. 데이비드 로건의 부족 리더십에서 5단계 부족으로 갈 수록 리더와 가까워지며, 대부분의 리더가 5단계에서 나왔다.





틀린 설명이다.

데이비드 로건은 역사상 모든 리더가 5단계에서만 나온 것은 아니며, 사회의 모든 사람들이 다섯 단계 어딘가에 속해 있으므로 다양한 사람과 소통이 중요함을 역설하였다. 4. 이타이 탈감이 분류한 지휘자의 리더십 중, 스트라우스와 카라얀의 방식을 통제로 분류했다.



정답: O

맞는 설명(T)이다.

이타이 탈감은 그의 강연에서 무티만큼 명확한 제제는 아니지만, 연주자가 음악을 스스로 해석하는 것을 막거나, 지휘자의 마음을 읽어야 한다는 무언의 압박을 만드는 스트라우스와 카라얀의 방식도 일종의 통제로 보았다.

차주 예고

◆ 고객 니즈의 변화

- ❖ 조셉 파인 2세, "What consumers want" <소비자가 원하는 것>
 - 경험 경제의 시대
 - 집중할 것은 진정성을 통해 소비자에게 어필하는 것
- ❖ 존 게르제마 "The post-crisis consumer<위기 이후의 소비자>"
 - 세계 경제위기 이후 소비자 시장과 관련하여 가치 변화가 생김
 - 이 변화는 문화, 윤리, 인내, 협동적 소비주의로 정리할 수 있음
- ❖ 안젤라 왕 "Angela Wang, How China is changing the future of shopping<중국이 쇼핑의 미래를 변화시키는 방법>"
 - 중국의 최근 소비 경향은 충동구매, 편의성, SNS 결합
 - 전 세계의 경영자들이 가장 관심을 가지는 시장



