

무술영화를 보는 듯했어. 체격이 좋은 불량배가 서넛이나 쓰러지자 나머지는 부리나케 꿈무늬를 빼더군. 어느새 주위에 모여든 사람들은 절로 박수를 치고.

나중에 그 학생과 마주친 적이 있어, 작은 체구 어디에서 그렇게 힘이 나오느냐고 물었지. 그 학생 대답이 “제 힘으로 싸우나요? 상대편 힘을 역이용해야죠” 하는 거야.

그 원리가 마케팅과도 같다는 생각이 들더라. 힘센 자가 이기는 것이 아니라 상대편 힘을 이용할 줄 아는 자가 이기는 거지. 디딤돌 삼으려는 브랜드에 대해 사람들이 가지고 있는 고착 개념(고정관념)을 잘 활용하면 차별화 포인트를 어렵지 않게 인식시킬 수 있어.