

이런 대담한 결정을 하려면 독수리처럼 높이 날아야 해. 그래야 멀리 보잖아. 그런 안목을 쉽게 가질 수는 없지만, 좋은 참고가 될 책이 있어. 김용준 기자가 쓴 《지행33훈》이라는 책인데, 이견희 회장의 말씀들을 잘 정리했더군. 찬찬히 읽어보면 큰 그림 갖는 법을 배울 수 있을걸세.

이건 끝까지 얘기지만, 한국경영학회는 해마다 ‘경영자 대상’을 수여해. 1993년에 이견희 회장을 수상자로 정했는데, 그분이 대중 앞에 나서는 편이 아니라 시상식에 오실까 싶었지. 다행히 오시겠다는 거야. 얼굴도 뵈 겸 수상소감도 들을 겸, 나도 시상식장에 갔어. 다들 비슷한 마음이었는지 여느 때보다 경영학 교수들이 많이 모였더라고. 워낙 과묵한 분이라 무슨 말씀을 하실까 궁금했지.

“저희가 하는 반도체 사업은 어마어마한 장치산업이라서 여태 번 돈을 다 넣어 기가급 반도체 공장을 짓고 있습니다. 그런데 각국의 반도체 기술 발전이 하도 빨라서 언제 추월당할지 늘 조마조마합니다. 이러다 뒷덜미 잡히면 여태까지 번 걸 한 번에 날리는 거예요. 저희가 뒤처지지 않으려면, 자동차 사업을 해야 합니다. 지금 자동차 사업에 진출해봐야 이익은 남기기 어렵습니다. 그런데 미래의 자동차는 전자 덩어리가 될 것이거든요. 이 사업을 해야 저희가 어떤 반도체를 개발할지 아이디어를 얻고 지속적으로 앞서갈 수 있습니다. 정부 허가를 받고자 하는데 여러분이 도와주셔야 하니 잘 부탁드립니다.” 알고 보니 경영학 교수들의 협조를 얻으려고 오신 거라.

대단한 혜안이지. 아마 그분이 원하는 대로 자동차 사업을 계속했더라면, 지금쯤 반도체는 물론 세계의 전기자동차 업계도 선도하는 기업이 되었을지 모르는 일이야.

셋째, 엄청난 롤모델(role model)을 설정하는 거야. 롤모델을 선정하는 건 간단하면서도 구성원들의 사기진작 효과가 금세 나타나는 방법이거든. 특히 신생기업이나 덜 알려진 기업이라면 롤모델과 비슷한 방향으로 가고 있다는 전략적 의지(strategic intent)를 보여주는 것만으로도 큰 도움이 되지.

쉐이크쉍 버거Shake Shack는 잘 알지? USHG(Union Square Hospitality Group)에서 운영하는데, 이외에도 그래머시 태번Gramercy Tavern, 블루스모크Blue Smoke, 더모던The Modern, 타코시나Tacocina, 마이알리노Maialino, 마르타Marta, 포치라이트