



전승불복(戰勝不復)과 전화위복(轉禍爲福)

김현회 / 원켄네트웍스 사업총괄본부장

하반기는 IMF환란보다 더 혹독한 시련이 예상돼 난세에 영웅이 난다고 한다. 어려울 때에 비로소 인물의 능력과 됴됨이가 드러난다는 것이다. 임진왜란의 이순신 장군, 삼국지의 유비, 조조 등이 그 예이다. 평지나 내리막길에서는 1500cc 자동차나 3000cc자동차나 큰 차이가 없다. 하지만 가파른 오르막에서는 성능의 차이가 명확히 나타난다. 조직도 마찬가지다. 큰 어려움이 없을 때는 어느 조직이나 그 나물에 그 밥 같아 보인다. 하지만 IMF 환란과 같은 위기가 닥치면 조직의 저력이 드러난다. 2008년 하반기는 우리 설비건설업계에 IMF 환란보다 더 혹독한 시련일 수 있다. 이제부터 진검 승부가 시작됐다고 하겠다. 물론 지금 무엇을 한다고 해서 갑자기 경영 위기를 극복할 수 있는 묘책이 나오는 것은 아니다. 하지만 적어도 무너지지 않도록 버텨낼 힘을 찾아야 하고 곧이어 찾아올 기회를 잡을 준비에 소홀함이 없어야 할 것이다.

이번 칼럼에서는 한국예술종합학교 전통예술원 박재희 교수의 글 '손자병법이 일러주는 인생 13계'를 기초로 자재 구매 및 위기 극복의 지혜를 얻고자 한다. 구체적인 자재 동향 파악도 중요하지만 지금은 하반기 전체

를 조망해 볼 필요가 있다고 판단했다.

초운장산(礎潤張傘) : 현재의 경영환경을 주의 깊게 살펴서 위기를 타개하고 기회를 선점하라

먼저 1계인 초운장산(礎潤張傘)을 살펴보자. 주춧돌이 젖어 있으면 우산을 펼치라는 뜻이다. 주춧돌의 습기는 비가 올 전조이다. 이를 기업경영에 비추어 보면 현재의 경영환경을 주의 깊게 살펴서 위기를 타개하고 기회를 선점하라는 이야기로 해석할 수 있다. 설비자재 값이 오르고 일부 품목은 품귀 현상까지 보이고 있다. 이를 일찌감치 눈치챈 일부 설비사들은 선금 지불, 선구매 등으로 발빠른 대응을 보였다. 비가 오기도 전에 주춧돌을 보고 우산을 준비한 것이다. 이를 위해서는 정보 입수가 빨라야 한다. 또 업계 정보만으로는 곤란하다. 세계가 평평하기 때문에 지구촌 곳곳의 정보를 다 알아야 한다. 구매담당자는 이제 국제정보에까지 민감해질 필요가 있다.

교토삼굴(狡兔三窟) : 준비된 사람은 언제든지 위기에서 벗어날 대안을 갖고 있다

“큰 어려움이 없을 때는 어느 조직이나 그 나물에 그 밥 같아 보인다. 하지만 IMF 환란과 같은 위기가 닥치면 조직의 저력이 드러난다. 2008년 하반기는 우리 설비건설업계에 IMF 환란보다 더 혹독한 시련일 수 있다. 이제부터 진검 승부가 시작됐다고 하겠다. 물론 지금 무엇을 한다고 해서 갑자기 경영 위기를 극복할 수 있는 묘책이 나오는 것은 아니다. 하지만 적어도 무너지지 않도록 버텨낼 힘을 찾아야 하고 곧이어 찾아올 기회를 잡을 준비에 소홀함이 없어야 할 것이다.”

“우리 설비업계는 지금까지 어려운 경영 환경 속에서도 괄목할 만한 발전을 이뤄냈다. 하지만 전승불복(戰勝不復)이라는 말이 있듯이 과거의 승리가 늘 반복되지는 않는다. 오히려 지난번의 승리가 우리의 발목을 잡을 수도 있다. 특히 지금과 같이 어려운 시기에는 특단의 조치가 필요하다. 전승불복, 다시 한번 명심하고 전화위복(轉禍爲福)의 기회를 누릴 준비를 하자.”

다음은 4계인 교토삼굴(狡兔三窟)이다. 똑똑한 토끼는 세 개의 굴(은신처)을 가지고 산다는 것이다. 준비된 사람은 언제든지 위기에서 벗어날 대안을 갖고 있다는 것이다. 지난 4월호 자재칼럼에서 이미 시나리오 경영을 언급한 바 있다. 자재 급등 관련 최악의 사태, 일반 상황, 기회 상황 등으로 향후 결과를 예측하고 이에 대비하여 필요한 조치들을 준비해야 한다는 것을 강조한 바 있다. 그리고 시뮬레이션이 가능하면 실제 상황처럼 해 봐야 한다는 것이다. 그래야 정말 위기가 도래하면 당황하지 않고 대처할 수 있기 때문이다.

주위상책(走爲上策) : 외형만의 성장을 위해 수익여부를 판단하지 못하고 수주하는 것은 자멸을 초래할 뿐이다
6계는 주위상책(走爲上策)인데, 역량이 안되면 도망가는 것이 상책이라는 것이다. 적극적인 후퇴는 적을 유인해 승리의 기회로 전환시킬 수 있다. 어떻게 보면 소극적이고 비겁해 보일 수도 있다. 그렇다고 당랑거철(螳螂拒轍)의 우를 범해서는 안 된다. 힘에 부치는 줄 모르고, 달려오는 수레바퀴에 저항하는 사마귀는 어리석음 이상도 이하도 아니다. 수익 없는 장사임을 뻔히 알면서도 외형만의 성장을 위해서 또는 수익 여부조차도 판단하지 못하고 수주에 나서는 것은 자멸을 초래할 뿐이다. 주식투자에서도 시장이 불안하면 고수는 관망만 한다. 섹을 지고 불로 뛰어 들지는 않는다.

득어망전(得魚忘筌) : 기존의 수단과 지식을 버려야 새로운 기회가 찾아온다

다음은 9계 득어망전(得魚忘筌)을 살펴 보자. 물고기를 잡았으면 통발은 잊으라는 말이다. 기존의 수단과 지

식을 버려야 새로운 기회가 찾아 온다는 것이다. 우리 설비업계는 오랫동안 동일한 프로세스로 자재 구매를 해 왔고 또 무리 없이 사업을 영위해 왔다. 그러나 회사가 도약하기 위해서는 자기 부정을 해야 한다. 자재 구매도 이제는 개인의 능력에만 의존해서는 안 된다. 필요할 때는 과감히 새로운 시스템과 프로세스를 도입할 필요가 있다. 기존의 방식으로 인력과 시간과 돈을 들여도 큰 효과가 없다면 과감히 혁신에 눈을 돌려야 한다.

쾌도난마(快刀亂麻) : 조직의 생존을 위해서는 결단과 돌파 능력이 필요하다

끝으로 13계인 쾌도난마(快刀亂麻)로 마무리를 하자 한다. 복잡할 땐 한 칼로 끊으라는 것이다. 조직의 생존을 위해서는 결단과 돌파 능력이 필요하다는 말이다. 컬럼부스가 달걀을 깨뜨려 세웠듯이, 너무 복잡하게 실이 얽혀 있으면 풀기 보다는 칼로 끊어야 한다. 많은 문제로 복잡할 땐 쟁점을 단순화시켜야 한다. 그리고 정말 필요한 일에 집중해야 한다. 나이기 같은 세계적인 기업이 핵심업무만 빼고 모두 아웃소싱하는 것도 그 단적인 예이다. 이제 인사업무까지 협력업체에 맡기는 기업이 생기고 있을 정도니까...

이상 13계 중 5계를 추려서 업계에 도움이 될만한 내용을 짚어 봤다. 우리 설비업계는 지금까지 어려운 경영 환경 속에서도 괄목할 만한 발전을 이뤄냈다. 하지만 전승불복(戰勝不復)이라는 말이 있듯이 과거의 승리가 늘 반복되지는 않는다. 오히려 지난번의 승리가 우리의 발목을 잡을 수도 있다. 특히 지금과 같이 어려운 시기에는 특단의 조치가 필요하다. 전승불복, 다시 한번 명심하고 전화위복(轉禍爲福)의 기회를 누릴 준비를 하자. 🌈