

안녕하십니까? 김원중입니다. 이번에는 4강 속도전? 지구전?
당신의 선택은! 이라는 제목으로 말씀드리도록 하겠습니다.

여러분들 졸속행정이라는 말 아시죠? 졸렬한 행정. 절대 좋은
의미가 아닙니다. 서툴게 졸렬하게 빨리빨리 처리하는 것,

처리하는 행정을 바로 졸속행정이라고 얘기하죠. 아마
전 세계에서 우리나라 사람들, 우리나라 직장인만큼 빨리빨리

움직이는 직장인도 없을 겁니다. 물론 좋은 점도 대단히
많습니다. 빨리빨리, 그런데 또 한편으로서는 또 탈도 많아

보이는 듯해 보이죠. 그런데 손자는 뭐라고 얘기했을까요?
손자는 전쟁할 때 무엇보다도 속전속결로 전쟁을

마무리하라고 하고 있습니다. 그렇다면 우리는 어떤 생각을
해야 될까요? 우리가 일을 할 때 질질 끌지 말라고

얘기합니다. 또 왜 빨리 이겨야 되는가? 왜 빨리 이겨서
승부수를 던져야 되는가? 그다음에 속도를 빨리해서 우리에게

얻어질 수 있는 것은 무엇일까? 손자가 그렇게 속도전을
얘기하는 것은 질질 끌므로 인해서 우리 측의 손실이 대단히

가중되고 결국은 전쟁을 했을 때 이겨봤자 별로 남는 것이
없는 글자 그대로 희생이 결코 적지 않음을 이야기하고

있는 거죠. 그렇다면 상대방의 조급증을 역이용하는 방법은
없을까요? 그리고 내가 속전속결을 원하듯이 또 상대방도

때로는 속전속결을 원하는 것이 있습니다. 즉, 이 두 문제점.
즉, 말하자면 속전속결이나, 지구전이나? 이 2가지는 대단히

전쟁에서 사용할 수 있는 양면의 칼날이라고 할 수가 있죠.
그런데 대부분의 경우는 강자는 속전속결을 원하는 경우가

많고요. 약자는 지구전을 원한다는 사실입니다. 손자가 말하는
작전의 기본 원칙은 분명합니다. 용병은 승리를 귀하게

여겨야지 질질 끄는 것을 귀하게 여겨서는 안 된다는
것입니다. 말하자면 졸속 즉, 빨리 승부를 내라는 거죠.

그런데 이거는 다른 말로도 한번 생각을 해볼 수 있죠.
지금 방금 전에도 제가 말씀드렸다시피 내가 속전속결을

원한다는 것은 강자 입장이고 약자 입장에서는 분명히
상대편의 속전속결의 심리를 이용하라 그랬죠. 즉, 말하자면

그러한 사례, 그러한 전쟁이 굉장히 많기 때문에
이것을 역이용해서 승부수를 던진 사람이 굉장히 많다.

예컨대, 우리가 중일전쟁 아시죠? 일본이 중국을 침략을
했을 때 아무래도 일본은 멀리 원정하는 전쟁이었죠. 그러다

보니까 일본은 그 당시 강력한 군수물자, 많은 군수물자를
갖고 강력한 군대를 가지고 중국을 공략을 했고 그 공략의

방식은 분명히 속전속결해서 빨리 중국을 제압하는 것이
목적이었습니다. 그런데 그것을 간파한 사람이 누구냐면

중일전쟁을 지휘했던 마오쩌둥입니다. 마오쩌둥은
논지구전이라고 하는 유명한 글을 통해서 자기들끼리 공유를

하게 되죠. 논지구전의 핵심은 뭐냐면 우리는 끊임없이
상대편을 괴롭혀서, 괴롭히고 골탕 먹여서 끝까지 질질 끄는

전략으로 간다. 그러니까 이것은 뭐냐면 손자병법의 시각의
입장에서 봤을 때는 일본군으로서는 속전속결을 원하는

것이지만 그것을 깨뜨릴 수 방법은 바로 지구전이라는 거죠.
그래서 결국은 마오쩌둥은 끝까지 지구전 전략을 펼쳤고

나중에 1945년에 일본이 패망해서 돌아가기까지 철저한
상대편을 공격하지 않고 유격전술을 통해서 일본을 물리칠 수

있었던 거죠. 만약에 마오쩌둥이 명분이라든지 자기의 감정에
치우쳐서 지구전을 택하지 않고 정면승부 말하자면

마오쩌둥도 속전속결로 하고 일본도 속전속결했다면 아마
중일전쟁의 성패는 달라졌을 것입니다. 그리고 우리가 널리

알고 있는 베트남과 미국의 전쟁이 하나 있죠. 바로 그것이
뭐냐면 무려 약 25년 이상. 그러니까 날짜로 따지면 10,000일

이상의 전쟁을 치렀던 미국과 베트남의 전쟁입니다. 그 당시
상황은 뭐 아시다시피 1954년도에 베트남이 프랑스 지배에서

벗어나자마자 바로 미국이 이제 북쪽 베트남을 공격을
하게 되고 무자비하게 그때 당시 공격을 해서 결국은

베트남으로서는 프랑스에서 해방됐는데 결국은 미국이
베트남을 노린다는 걸 알고 그때부터 미국과 전쟁을 하게

되는 거죠. 그래서 미국으로서는 막강한 경제력, 군사력.
그 당시 미국의 군사력과 경제력이 특히 경제력은 200배나

많았다 그러죠. 200배 되는 미국을 이기기 위해서 베트남이
취한 전략은 뭘까요? 미국은 속전속결을 원했으나 그 당시

전쟁을 진두지휘했던 보응우옌잡 장군은 미국의 속전속결을
깨뜨릴 수 있는 3가지 원칙을 정했죠. 그게 바로 그 유명한

삼불원칙입니다. 즉, 적이 원하는 시간과 적이 원하는 장소와
적이 원하는 방향에서 전쟁을 하지 않고 적이 원하지 않는

시간과 장소와 방향에서만 우리는 공격한다라는 것이
그 보응우옌잡 장군의 핵심 전투 방식입니다. 그것은 분명히

유격전이고 질질 끄는 전쟁입니다. 그래서 무려 대략 20여 년
동안 그 전략을 통해서 결국은 미국이 수많은 희생자를 뒤로

한 채 베트남에서 철수하고 지금도 베트남과 미국의 전쟁,
미국과 베트남의 전쟁은 절대적으로 베트남이 이긴

전쟁이었고 미국은 최근에 전쟁사에서 절대 질 수 없는
전쟁에서 졌다는 그런 오명을 남겼던 거죠. 그렇게 된다면

우리가 생각을 한번 해볼 수가 있죠. 과연 지구전이나,
속도전이나? 속도전이나, 지구전이나? 이 사례는 하나의 근대,

현대 최근의 전쟁사에서 한번 충분히 생각해볼 수 있다라고

하는 거죠. 또 하나는 유비와 조조. 우리가 촉한으로 대변되는

삼국지에서 촉한전쟁에서 한중을 차지하기 위해서 두 나라가 붙습니다. 그런데 한중은 아시다시피 촉나라와 위나라의

군사적 요충지였죠. 그 땅을 누가 차지하느냐에 따라서 그 당시 판세가 바뀌는 그런 상황이었었는데 조조의

입장에서는 철저히 한중을 빨리 공략해서 자기 수중으로 넣어야 되는 속도전 즉, 졸속의 방향을 잡았고요. 유비의

입장에서는 그것을 질질 끄는 전략으로써 그거를 지키는 방법을 택한 거죠. 그러니까 말하자면 속도전이나,

지구전이나? 라고 했던 거죠. 그런데 그 당시 조조는 공격을 해도 유비가 싸움할 생각을 안 하고 계속 전쟁을 질질 끄니까

어느 날 조조가 버티다 버티다 나중에는 무심결에서 한밤중에 병사들이 물어봅니다. 그 당시 조조가 저녁 메뉴로 나온 것이

닭갈비탕이었거든요. 그 갈비탕을 먹고 난 다음에 병사들이 오늘 밤 암호가 뭐니까? 라고 하니까 조조가 무심결에

계륵이라는 표현을 씁니다. 계륵 즉, 닭갈비라는 뜻이죠. 닭갈비는 여러분도 아시다시피 먹자니 먹을 것이 별로 없고

버리자니 아까운 그러니까 말하자면 좀 이러지도 저러지도 못하는 그런 상황을 무심결에 내뱉은 그런 말입니다. 그것을

그 말뜻을 다른 병사들이라든지 옆에 있던 장수들은 다 눈치 못 챘는데 양수라고 하는 사람이 그걸 눈치채고 이 암호명을

계륵이라고 하는 것은 우리 주군께서 철수할 뜻이 있는 것이다. 즉, 전쟁이 계속 질질 끌다 보니까 희생만 많아지고

결국은 이득도 없고 결국은 돌아갈 뜻을 염두에 둔다 해서 양수가 그 조조에게 허락도 받지 않고 던지시 명령을

내립니다. 철군의 뜻이 없으니까 철군할 준비를 하라고 그다음 날 조조가 아침에 일어나 보니까 병사들이 다들 철군

준비를 하고서 대기하고 있는 거예요. 그래서 깜짝 놀라서 얘기를 하니까 양수가 야밤에 그 얘기를 전해준 거죠. 했다고

그랬더니 조조가 양수를 바로 처단해버리고 그리고 내 뜻은 그게 아니었다라고 얘기했지만 결국은 얼마 안 돼서 조조가

철수했다는 그런 얘기입니다. 물론 그 승자는 유비가 되겠죠. 그렇다면 우리가 유비는 분명 적은 병력, 약한 군사력으로

절대 당황하지 않고 조조를 공략해서 조조의 심리전 즉, 빨리빨리 전쟁 승부를 내려고 하는 심리전을 이용해서

승리를 굳혔다고 이렇게 할 수가 있습니다. 그렇다면 우리가 한번 생각해볼 게 속전속결을 통해서 전쟁을 하는 것. 물론

손자가 얘기한 것은 경제적으로 그다음에 병사의 손실 이런 것들이 워낙 크니까 속전속결을 중요하다고 얘기한 것이지만

그 속전속결은 쌍방 간의 얼마든지 역이용해서 할 수 있는 그런 거라고 얘기할 수가 있죠. 이런 사례를 통해서 직장

내에서 끝없는 전쟁에 놓이는 여러분들은 어떤 생각을
했습니까? 혹시 내가 경쟁에서 뒤처지는 것은 아닐까 하는

초조함이 오히려 화를 부를 수가 있겠죠. 세상은 길게 봐야
한다고도 얘기를 합니다. 아니, 때로는 손자가 애기한 것처럼

속도전으로 빨리빨리 승진해가자고 얘기도 하죠. 그러나
요즘의 분위기에서 꾸물꾸물대다가 기회를 놓치는 경우도

아주 많습니다. 그렇다면 또 상대방의 강박증을 이용해서
내가 끈질기게 그것을 역이용해서 공략하면 치열한 경쟁에서

살아남을 수 있는 무언가가 여러분들에게 또 던져질 수도
있습니다. 속전속결로 승부를 던지되 내가 선택할 수 있는

선택지가 어느 것이 유리한지 그 근거를 따져가면서 해야
하지 않을까 하는 생각이 드네요. 왜 그러냐면요. 손자가 말한

것처럼 속도전을 통해서 빨리빨리 승진하는 것도 필요하죠.
그런데 요즘 기업의 경우 오히려 임원 승진 또는 더 높은

직위에 올라가는 것을 미루려고도 하는 경우가 굉장히 많다고
합니다. 때로는 직급을 높이 올라감으로써 오히려 직급

정년에 걸려서 조기 퇴직하는 경우도 많이 있기 때문에
때로는 내가 봤을 때 길게, 질질 끌면서 정년퇴직할 때까지

천천히 가는 것이 직장생활에 유리할지 아니면 이 조직에서
빨리 승진해서 결국은 임원이 돼서 내가 무엇을 성공을 할 수

있는 것인지 분명하게 승부수를 던지는 것이 중요하다고
생각하는 것입니다. 감사합니다.