

안녕하십니까? 김원중입니다. 이번에 7강 상황이든 사람이든 빈틈은 있다라는 제목으로 말씀드리도록 하겠습니다.

여러분들 아시죠? 틸새전략이라는 말이요. 진짜 끝까지 가는 사람이 안이 골골백수라는 말이 있죠. 테니스 같은 운동을

할 때 공격형보다는 슬슬 치는 듯하는데 상대의 허를 찌르고 실한 부분을 피하는 사람들이 대체로 이깁니다. 그럼에도

우리는 정공법, 정정당당하게 승부를 겨루자고 하죠. 그런데 그렇게 해서는 답이 안 나옵니다. 바로 손자병법의 허실편은

중국 병법뿐만 아니라 직장생활에서 힘든 부분에서 우리가 대처할 수 있는 중요한 방안을 보여줍니다. 바로 손자는

이렇게 얘기를 했죠. 용병이란 속이는 이치다라는 말을 했는데 상대편의 경계심을 누그러뜨려 원하는 바를 성취하는

것. 이것이 바로 상대의 전세의 허실을 파악함으로써 내가 승리할 수 있는 기반을 잡는다는 거죠. 이것은 이 허허실실

즉, 허실편은 지피지기 백전불태 이 말과도 연관이 되고요. 그다음에 이 허실은 기습과 정공 즉, 기정이라는 말과도

긴밀한 상관관계가 있는 중요한 얘기입니다. 여러분들 혹시 모임에서 와인 좋아하시나 모르겠습니다. 오바마와

레이디가가의 와인이라고 하죠. 캔달잭슨이라는 와인이 있습니다. 사실 가격대가 그렇게 비싸지도 않아요.

한 4~50불,싼 것은 한 30불 정도 되는 거니까 3만 원에서 한 5~6만 원대까지 그런 와인입니다. 그런데 그 캔달잭슨이

탄생하게 된 일화가 있습니다. 뭐냐면 그 당시 미국 와인 시장에서 주로 5달러에서 10달러짜리 저가 와인과

100달러짜리 이상의 고가 와인. 즉, 저가 와인과 고가 와인이 양분된 시장이 형성되어 있었는데요. 바로 이 캔달잭슨의

설립자인 제시 잭슨은요. 와인 사업을 하면서 바로 그 중간급을 공략해서 성공할 수 있다고 확신을 가졌습니다.

그러니까 말하자면 5달러짜리에서 10달러짜리. 그다음에 100달러에서 200달러짜리까지 하는 저고가의 그 중간급을

분명히 생각을 했고 그 중간에 그 부분이야말로 허한 부분 즉, 빈틈이다라고 생각을 했던 거죠. 바로 제시 잭슨은요.

그 당시 52세에 와인 사업을 시작했는데 그는 원래 부동산 전문 변호사 출신이거든요. 그런데 그 당시 대부분의 경우는

포도 농장을 미리 계약하고 그 포도 농장에서 나오는 그 포도를 가지고 와인을 빚는 것이 관행이었습니다.

그런데 이 제시 잭슨은 정반대로 했습니다. 뭐냐면 와인 제조 전문가를 섭외해서 그들과 함께 포도 농장을 방문해서

그 와인 제조 전문가가 원하는 포도를 구매하기로 정한 거죠. 바로 와인 제조 전문가를 영입해서 포도 재배하는 농장을

직접 찾아다니면서 공급 계약을 맺은 겁니다. 그 기준에 포도 농장에서 나오는 포도를 가지고 수동적으로 생산한 와인과

다른 방식인 거죠. 그래서 그 잭슨이 무슨 얘기를 하면서 얘기를 했다면 소비자가 가장 중요하다. 바로 보통 사람도

쉽게 마실 수 있는 훌륭한 와인을 우리는 지향한다. 그 훌륭한 와인이라는 것은 와인 전문가가 직접 포도 농장을

방문해서 만드는데 그런 와인이다라고 생각했던 거죠. 바로 그 제시 잭슨의 허실 공략은 성공했습니다. 그래서

지금까지도 그 많은 사람들이 캔달잭슨을 비교적 아주 고가 와인은 아니지만 그래도 비교적 괜찮은 와인으로 생각을

하는 거죠. 이것은 제시 잭슨이 갖고 있는 허실 공략 작전이 아닐까 생각을 하는 겁니다. 그렇다면 손자가 얘기하는 것은

뭘까요? 손자는 딱 4글자로 규정을 하고 있습니다. 적군의 충실한 부분을 피하고 허약한 부분을 공격하라.

즉, 피실격허라고 하는 그 유명한 사자성어를 얘기합니다. 그러면서 뭐라고 얘기하냐면 병력이라는 것은 많아도 필요가

별로 없다. 병비익다 즉, 병력이 더욱 많을 필요는 없다. 적은 병력으로도 얼마든지 상대의 허한 부분을 공략하고

실한 부분을 피하면 충분히 승산이 있다라고 생각했던 거죠. 하나의 예를 한번 들어보겠습니다. 우리가 잘 알고 있는

중국에서 원나라 아시죠? 원나라는 몽골족이 지배를 했고 청나라는 만주족이 지배를 했습니다. 그렇다면 그 당시

원나라 병사들 즉, 원나라 사람들이 몇 명인 줄 아세요? 진짜 적었습니다. 100~200만 정도. 그다음에 만주족도

200만을 결코 넘지 않았죠. 그런데 그 원나라의 적은 숫자와 청나라의 적은 숫자 즉, 원나라의 몽골족과 청나라의

만주족이 그 많은 중국 한족들을 공략하는 데 성공을 했습니다. 왜 그럴까요? 바로 한족이 갖고 있는 농경족,

농경민족이라는 것을 그 기마민족, 기마족이라는 몽골족과 만주족이 그 부분을 장점과 단점, 허와 실 부분을 확실하게

이해하고 공략했던 것이죠. 그렇기 때문에 그렇게 해서 약자지만 몽골족이 중국 전역을 통치를 했고 무려

한 160여 년 동안요. 그다음에 만주족이 청나라를 270년 가까운 그 기간을 통치할 수 있었던 것은 분명히 약자라

그래서 영원히 약자가 아니고 강자라 그래서 영원히 강자가 아닌 바로 규모의 열세의 문제가 아니라 허와 실을 찾아내서

공략하는 것이 대단히 기능한 것을 보여주고 있는 거죠. 바로 이런 생각을 하죠. 동물의 왕국 같은 걸 보면 사자가

왜 들소 무리들 중에서 하나를 잡기 위해서 주로 무리를 이탈한 허약한 들소를 노려서 기습 공격하는 것이 나오죠.

바로 같이 뭉쳐 있는 그 부류에 끼어 있으면 실한 부분이

때문에 거기에 있는 들소는 공격하지 않습니다. 그 무리에서

떨어져 나온 허한 놈, 그놈을 하나 공략함으로써 그 대열이
흐트러지고 또 대열이 흐트러지는 틈을 타서 다시 공략하는

것이 바로 허실 전략의 하나의 또 사례가 되겠죠. 그래서
그 손자는 바로 이 네 가지 즉, 적을 이기기 위해서는 상대를

속이고 위장해서 생각하지 못한 부분을 공격하라. 손자병법
계편에도 나오는데요. 뭐라고 얘기하고 있죠? 능력이 있는데

능력이 없는 것처럼 보이고 용병을 하되 용병하지 않는
것처럼 보이고 가까운 곳을 노리면서도 적에게는 먼 곳을

노리는 것처럼 보이게 하고 먼 곳을 노리면서도 적에게는
가까운 곳을 노리는 것처럼 한다 이거죠. 그리고 한마디

또 덧붙입니다. 그들이 방비하지 않은 곳을 공격하고 그들이
생각하지 못한 곳으로 출격하라. 특히 맨 마지막에 나오는

그들이 생각하지 못한 곳으로 출격하는 것. 이것이 바로 허실
전략 즉, 상대편을 속이는 전략에서 대단히 중요한 하나의

의미를 던져주는 거라고 생각합니다. 그리고 손자는 여기서
허실 전략을 얘기하면서 기정 전략을 얘기합니다. 이 기정이

뭐냐면요. 우리가 기습과 정공 전략 아시죠? 기습, 우리가
전쟁을 하면서 또 싸움을 하면서 직장에서도 마찬가지입니다.

항상 정정당당, 정면승부를 모토로 삼지. 기습, 웬지
기습 하면 기 자는 개념은 뭐가 떠오르죠? 기묘한, 변칙적,

비정상적, 이상한, 파격적, 혁신적 이런 개념이 좀 많이
떠오르지 않습니까? 그렇다면 손자는 여기서 뭐라고

얘기했냐면 정공으로 일단 공격을 해라 이거죠. 정공법으로
그러나 최종의 승리는 기습으로 뉘아챌다 이거죠. 그래서

마치 하나의 또 재밌는 예를 들면 여러분들 백화점 가보면
알죠. 백화점에서 가장 많이 붐비는 데가 어디죠? 맨 밑에

있는 식당가입니다. 지하 식당. 그렇다면 대학 병원도 많이
있죠. 대학 병원 주변에 있는 병원을 가보면 결국은 손님들이

많고 환자들이 많이 가는 곳이 대학 병원에 있는 커피숍과
빵집이죠. 그렇다면 아마도 백화점도 그렇고 대학 병원도

그렇고 정에 해당되는 백화점의 그 물품이 있는 곳보다는
허에 해당되는, 허가 바로 기죠. 기에 해당되는 식당이라든지

대학 병원도 빵과 커피가 있는 그 기, 그 부분에서 실질적인
소득이 나온다고 얘기할 수 있는 겁니다. 이런 부분의 또

하나의 사례를 얘기한다면요. 다윗과 골리앗의 싸움도
기정 전략이라고 저는 생각합니다. 즉, 골리앗이라는 거대,

완전 무장한 군인을 이길 틈이 없죠. 그런데 다윗이 어떻게
했습니까? 다윗은 돌팔매 소년이잖아요. 바로 골리앗의 가장

허한 부분, 가장 약한 부분이 바로 이마에 있다는 걸 알고
바로 돌로 이마의 정중상을 맞혀서 그 골리앗을 쓰러뜨리죠.

바로 그게 뭐니까? 기정 전략에서 정보다는 기 쪽으로 승부를 한 거죠. 또 하나의 예를 들어보면 구글의 생존 전략도 기정

전략으로 분석하는 분들이 많습니다. 왜 그러냐면 구글은요. 굉장히 자유로운 분위기로 유명하죠. 직원들에게 20%의

시간을 할애해서 일 이외의 것. 즉, 구글에서 여러분들이 할 수 있는 책상에서 할 수 있는 이런 일을 하지 말고

여러분들 나름대로 하고 싶은 걸 무조건 해라라고 20%를 직원들에게 선사한다고 합니다. 그런데 놀랍게도 구글의

창의력은 20% 즉, 일 이외의 것을 하는 것에서 나온다고 하는 그러한 분석표가 있는 겁니다. 이렇게 본다면 우리가

정으로써 맞서 싸우는 것은 분명히 전략이고 정통한 것이지만 그건 한계가 있죠. 오히려 기를 통해서 기상천외한 전략으로

승리를 거머쥐는 것. 이것은 바로 허허실실이라고 하는 허실 즉, 허한 부분을 공략하고 실한 부분을 피하라는 그런 것과

전략이 맞닿아 있다고 생각합니다. 또 우스갯소리로 여러분들이 많이 찾아가는 맥도날드 창업자도요. 돈을 많이

번 것이 정작 맥도날드 팔아서 번 것보다는 부동산 투자로 해서 번 것이 더 많았다고 합니다. 바로 그런 것도 한번

생각해볼 수 있죠. 그렇다면 우리가 한번 마무리를 해볼까요? 여러분들이 이런 생각을 하죠. 우리는 과연 어떻게 해야

될까? 정공법으로 승부를 내겠다는 사람. 기본적으로 자신의 현재의 능력을 대단히 과대평가를 합니다. 그런데 너무

지나치게 과대평가를 하지 말라는 거죠. 물론 그렇다 그래서 매사에 너무 지나치게 허허실실로 가면 사람이 정말 좀

실없어 보인다고 하고 문제가 있다고도 또 오해할 수 있으니까 남들이 봤을 때 허허실실 하는 여유가 있지만

그러나 그러한 여유를 갖되 상대편, 또 우리가 직장생활하면서 내가 부족한 부분이 허라고 한다면

상대편의 강점이 실이겠죠. 또 내가 정공법을 택하는 것보다 기습이라는 것을 택해서 성공할 수 있는 확률이 높다면

결국은 그 방식을 택해야 됩니다. 무조건적으로 명분과 허세, 이것에 사로잡혀서 내가 내 능력을 과대평가하다가 결국은

한 번에 날아갈 수 있는 확률은 대단히 많다. 여러분들은 어떻게 생각하셨습니까? 상황이든 사람이든 분명히 빈틈은

존재하겠죠. 그러한 빈틈, 그것을 어떻게 공략하는가 하는 문제가 대단히 중요한 겁니다. 감사합니다.