

善隣相生 9필



조옥환 (주)에피토미/사장

우 리 모두에게 주어진 말 “인생” 이란 두 글자는 단 한번 밖에 없는 아주 소중한 것임으로 정확한 계획을 세우고 좋은 결과를 얻기 위해 온갖 방법을 동원하여 최선을 다하여야 된다고 집 안팎에서 무수히 들으면서 살아오게 된다.

그러나 한번만 조용히 여유를 갖고 생각하면 그 인생이란 것이 딱 한번만 있는 것이 아니라 매번 있는 각종 게임의 연속인 것이다.

“플레이 어게인 !” 젊으면 젊은 데로 나이 들었으면 든 데로 본인들의 인생게임들을 지혜와 용기와 희망을 갖고 “플레이 어게인 !” 하면 되는 것을 한 두 또는 몇 게임에 졌다고 남아 있는 수많은 인생게임들을 쉽게 포기해 서야 될 것인가?

IMF시대 본의든 아니든 일부 비정상적으로 복 있었던 몇 사람을 제외하고는 대부분의 사람과 기업들은 경제적 어려움을 겪게 되었었다. 특히 IT 산업계는 더욱 어려웠고

약력 : • 75~77 한국후지쯔 • 78~84 삼성전자 • 84~89 삼성휴렛팩커드
• 89~2002 대한데이터시스템 • 현재 (주)에피토미 사장

지금까지도 그러하다고 하신다. 그러나 그 와중에도 계속 성장 발전하는 성공적인 사람과 기업은 있었고 향후 아무리 어렵다 하더라도 또 있을 것임은 확실한 것이다.

삼성전자는 구조의 순이익을 , HP사는 COMPEQ사를 합병시키고, IBM사는 재 도약에 성공했으며 등 등... 성공 사례는 많다. 이러한 성공사례 기업들도 내부를 들여다보면 매 번 사업게임에 승부를 걸고 있으며 그 게임마다 실패와 성공이 있음을 알 수가 있다. 결코 몇 게임에 실패했다고 전체 사업게임을 포기하지 않는다.

그런데 거기엔 불변하는 기본적 원칙이 있는 것 같다. 관리[예측{forecast}, 판단{decision}, 실행{action}]력과 영업력[sales&marketing force]강화에 강한 집착력을 갖고 있고 이를 위해 총력을 기울이고 있다.

본인이 삼성전자와 한국휴렛팩커드사에서 근무 시에 배웠던 많은 교육 중에 가장 매력적이고 특히 IT 시스템 비즈니스에 유효했던 이박삼일의 strategic selling 이란 과목이 있다.

중요 핵심 스토리를 잠깐 요약하면

첫째 contact stage에서는 무엇보다도 예상고객에게 가치 있는 사람[valuable person] 임을 단 4분 이내에 알도록 해주어야 다음 대화가 이어질 수 있다는 것이다. 그렇지 못하면 바쁜 스케줄 상 관심 대상이 될 수 없다는 것이다. 이를 위해 만남 전에는 철저한 준비가 필요하며 준비 없는 만남은 이별을 예고한다.

둘째 qualification stage에는 모든 예상고객이 모두 나의 고객이 아니고 나에게 가치 있는 고객만이 나의 고객임을 빠르고 효과적으로 알아내는 단계이다. 나의 제품을

언제 얼마에 어디에 어떻게 누가 왜 그리고 자금계획은?
등.. 나의 한정된 일과시간을 가장 효과적으로 사용하는 타
임 매니지먼트는?

셋째 investigation stage에서는 고객이 원하는 제반 솔
루션을 분석, 준비하며 결정에 영향력을 갖는 5 buyer를
찾아야 하며 그 중 나의 코치는 누구?

넷째 presentation stage에서는 핵심적 솔루션을 설명
함에 있어 요령과 주의사항으로, 특히 데모와 q&a를 위한
예상 연습이 중요함을 강조하고 있다.

다섯째 closing stage는 아는 데로 가장 어려우며 철학
적 심리학적 각종 기법이 동원되어 지금까지의 노력이 헛되
지 않고 또 적정 이익을 창출해야 하며 최후의 경쟁자와의
치열한 전쟁에서 승리해야 하는 마지막 계약체결 단계이다.

5 buyer에 대한 behavior style[행동특성&취향]을 분석
파악[분석형, 독재형, 온화형, 표현형]하며 복잡한 인간 형태
의 개성에 가장 적합한 대응 방안을 미리 준비하여 부드럽
게 승리의 축배를 들고자 함에 목적이 있는 과정인 것이다.

위의 한 교육 예를 든 것도 본인이 교육받고 이해한
부분에 따른 것이지만 우리 인생 각 게임에 접목해 보면
기본 실력 증진에 도움이 되리라 생각된다.

또한 이왕이면 재미있고 보람된 우리의 삶을 “플레이
어게인” 하자.

그러기 위해선 항상 꿈[dream, hope]이 있어야 한다.
그 꿈은 누가 보아도 아름다운 꽃과 같은 꿈이어야 하며
선린상생 9꽃의 첫째 ㄱ[쌍 ㄱ]에 해당한다.

둘째는 ㄴ[natural quality]다. 자기의 가장 큰 특성이
무엇인지 무엇을 하면 재미있고 잘 할 수가 있는지를 아는

것이다.

셋째는 끈[*specialist*]이 되는 것이고 이를 위해서는 재미있게 피와 땀을 쏟아 내야 만 할 것이다.

그래도 웃을 줄 아는 끈이 있어야 된다. 이 끈[*will, volition*]은 쇠 덩어리로 만든 오뎅이와 같이 중심을 결코 잃는 법이 없어야 한다. 설사 흔들린다 하더라도..!

다섯째는 끈[*human relations, network*]이다. 인간은 서로 도우며 살아간다. 즉 善隣相生해야 가족, 국가, 세계가 평화로와 진다.

그 끈을 잘 엮어 가려면 평소 본인 스스로 도를 많이 쌓아 꽃을 찾아 날아드는 나비처럼 향기 끈 꼴을 항상 담고 다녀야 한다.

각 인생게임에는 그 게임에서 이길 수 있는 실력과 전략이 필요하며, 남에게 함부로 질 수 없는 피[*idea, strategy*]가 있어야 하며 이를 위해 항상 새로운 지식 탐구에 노력해야 한다.

그리고 형식은 내용을 초월한다는 말이 있다. 그냥 살면 되는데 왜 결혼식을 하며 졸업식을 하는지? 의복을 보면 그가 누군지를 알 수 있다. 즉, 꼴[*form*]은 아주 중요하며 그 품위도 잘 유지해야 한다.

마지막 아홉째 善隣相生의 한 부문은 우리 삶 전반 부문에서 가장 중요한 사랑이다. 깨가 쏟아지는 깨 같은 사랑이어야 삶의 재미는 한층 더 할 것이며 살아가는 보람과 행복을 느끼리라 깊이 생각해 보며 선린상생 쌍 卍 9꼴 [꿈, 끼, 끈, 깡, 끈, 꼴, 피, 꼴, 깨]을 기반으로 한 우리 모두의 “플레이 어게인 !” 을 다시 외쳐 본다.