



저작자표시-비영리-변경금지 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:



저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.



비영리. 귀하는 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 없습니다.



변경금지. 귀하는 이 저작물을 개작, 변형 또는 가공할 수 없습니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 [이용허락규약\(Legal Code\)](#)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

[Disclaimer](#)

석사학위논문

끊임없이 변하는
인생의 리포지션 전략
(変わり続ける人生のリポジショニング戦略)

제주대학교 통역번역대학원

한일과

현혜현

2022년 2월

끊임없이 변하는 인생의 리포지션 전략

(変わり続ける人生のリポジショニング戦略)

지도교수 반 노 신 지

현혜현

이 논문을 통역번역학 석사학위 논문으로 제출함

2021년 12월

현혜현의 통역번역학 석사학위 논문을 인준함

심사위원장 ----- ①

위 원 ----- ①

위 원 ----- ①

제주대학교 통역번역대학원

2021년 12월

역자서문

많은 사람들은 안정적인 삶을 추구한다. 조금은 무료할지언정 변화를 피하지 않고 안정된 삶을 살고 싶어 한다. 그러나 변화는 안정의 반대말이 아니며 변화를 추구하고 실행하지 않으면 지금의 안정적 삶이 “보장”되지 않는다고 한다.

또 인생을 살다 보면 내가 누군가에게 조언을 구할 때도 있지만 반대로 누군가가 나에게 조언을 구하거나 상담을 해올 때도 많다. 그럴 때 단지 “내가 너라면 도전할 거야”, “아직 어리잖아”와 같은 실질적 도움이 되지 않는 말을 건내고 싶지 않다, 나의 직접적인 경험은 아니더라도 상대방 상황에 맞고 설득력 있는 내용으로 도움을 주고 싶다. 이 책은 누군가가 선택의 기로에 서 있을 때 조언해줄 수 있겠다.

나 또한 지금 내 나이에, 무언가 새롭게 시도하고 변화를 둔다는 일이 때가 늦은 것 같아 두려움에 시작도 하지 않았던 일이 많았던 것 같다. 하지만 이 책에서는 도전과 변화에 있어 나이와 지위는 전혀 걸림돌이 되지 않고 무관하다고 한다. 나와 같은 생각을 하고 있는 분들이 계시다면 이 책을 통해 실패를 두려워 말고 자신을 믿고 용기를 내어 새로운 도전을 해보셨으면 좋겠다.

끝으로 이 논문을 세심하게 지도해주시고, 심사해주신 교수님들과 논문 쓰기에 집중할 수 있도록 배려해준 가족들, 그리고 함께 즐거운 마음으로 수강할 수 있게 해준 한일과 동기와 선배, 후배 분들께 깊은 감사의 말씀 전한다.

2021년 12월

현혜현

국문초록

경쟁이 심화되고 변화의 속도가 급격해지는 현 시대. 이는 앞으로 내가 얼마나 성장하는지가 큰 과제가 된다. 이런 시대적 변화에 맞춰 우리는 필요한 인재가 되어야 하며 이를 위해서는 자신의 가치를 높여야 한다. 그 방법으로는 자신이 놓인 환경을 의식적으로 변화시키고 도전해야 하는데 이것을 “리포지션”이라 한다.

하지만 리포지션에는 리스크와 실패도 따라오기 마련이다. 그러나 실패를 실패로 끝내는지 아니면 실패를 경험 삼아 성장할지는 본인이 하기 나름이다.

분명히 스스로 도전을 하려면 용기가 필요하다. 익숙한 환경에서 다양한 일을 알고 있는 베테랑으로 지내는 편이 편안하기 때문이다. 그러나 도전을 하지 않으면 실패는 없지만 성장도 없다. 즉 자신의 가치는 높아지지 않는다.

이 책은 ‘리포지션’이 무엇인지? 내가 ‘리포지션’을 어떻게 할 수 있을지? 리포지션의 개념과 방법에 관한 것이다.

목차

역자서문

국문초록

시작하며 5

[서장]

인생은 ‘기로’의 연속이다 8

누구나 인생에서 많은 선택을 한다 8

회사원 인생의 플랜 ABC 11

인생의 황금기인 45세가 커리어의 최대 분기점 14

기업은 30년. 비즈니스 인생은 50년 이상 16

[제1장] ‘당연하다고 여겨졌던 것들’이 지속되지 않는다
-작은 용기로 한걸음 내딛다

급격하게 변하고 있는 지금
‘당연하다고 여겨졌던 것들’이 지속되지 않는다 20

첫 ‘대전환’은 암전한 아이에서 벗어나다 21

초등학교에서 익힌 ‘가설을 세우는 힘’ 22

시간을 갖고 자신을 되찾으면 된다 23

나찾기를 그야말로 필사적으로 해라 25

취업준비 주제는 부모로부터 자립	26
역발상으로 하나뿐인 사람이 되다	27
자신의 가능성을 극대화할 수 있는 길을 선택하다	29
변할 용기가 없다면 큰 소용돌이 속으로 뛰쳐 들어가라	31
‘입사 2년차에 유학’이라는 리포지션 전략	32
리포지션에 필요한 4가지 요소	33

[column]

노트와 메모는 굳이 규격을 통일시키지 않는다	36
--------------------------------	----

시작하며

평생 일하며 평생 즐기자

—인생의 리포지션 전략

소니 CEO 자리에서 물러나 독립한지 10년이 지났다.

대기업 임원시절에도 알차게 지냈지만 일을 그만둔 후의 인생은 더욱 즐겁게 지내고 있다. 나는 퇴임 후 바로 “퀀텀 리프”라는 회사를 설립했다. 이 외에도 글로벌 기업의 사외이사와 고문으로써 일을 해가며 매년 10번 이상 해외로 출장을 간다. 이렇게 나는 현역 비즈니스 맨이다.

퀀텀 리프에서는 가능성이 보이는 벤처기업을 지원하고 있다.

중국 거대 IT 벤처로부터 일본 전기차 벤처까지 다양하다.

나와 마흔살 이상 차이가 나는 벤처 관계자와 식사 자리를 갖고 인공지능과 미래에 대한 이야기를 한다. 지금은 직장인이 아니라서 일과 사적 영역의 경계는 없다.

내가 대화하는 상대는 비즈니스와 연관된 사람으로 제한되어 있지 않다. 연구자와 아티스트 등 흥미로운 사람들이며 그들과의 교류는 매우 즐겁다. 그들의 행사에 참가하기도 하고 가끔 인생 상담사가 되어주기도 한다.

이처럼 젊은이들을 지원하며 배우는 것은 다름아닌 나 자신이다.

현재 나는 70대 후반이 되었지만 흔히 말하는 ‘은퇴 생활’은 하지 않는다.

휴일이 되면 가족과 함께 국내 여행을 다니고 옛 친구와는 골프를 칠 때도 있지만 이는 내 인생에서 극히 일부분이다.

퀀텀 리프 CEO라는 명함은 있지만 사회적, 공적인 입장으로써의 지위는 지금 나에게서는 없다. 소니 OB라는 명함도 없다.

그저 ‘이데이 노부유키’로서 현재를 살고 있다.

이런 의미에서 나는 ‘자유인’이라 할 수 있다.

70대 후반인데 어떻게 매일 이렇게 지낼 수 있는지 많은 사람들이 나에게 묻는다. 바로 이 질문에 대한 나의 진지한 대답이 이 책을 쓰게 된 이유이다.

지금까지 내 인생을 돌아보면서 깨달은 바가 있다.

바쁜 생활 속에서도 즐겁고 알차게 하루하루를 보낼 수 있었던 이유는 ‘인생을 계속해서 리포지션 해왔다’라는 것이다.

리포지션.

자신이 놓인 환경을 의식적으로 변화시킨다.

물론 환경만 변화시켜서 되응 것은 아니다. 같은 장소에 있다고 해도 거기에서 일어나는 **가치관의 변화를 수용해, 유연하게 대응하고 스스로 진화시키는 것도 리포지션이다.**

소니의 사장이 됐다, 회사를 창업했다, 이 모든 것은 결과론일 뿐이다. 그러나 그 과정에서 몇 번의 리포지션을 경험해야 했다. 전근, 새로운 동료와의 교류... 이런 리포지션의 과정이 있었기에 다양한 커리어를 쌓을 수 있었던 것이 분명하다. 조금 후에 자세히 언급하겠지만, 내 인생을 되돌아보면서 생각하게 되는 것은 **40대의 ‘리포지션’이 그 후 인생을 크게 변화시킨다는 점이다.**

일적인 면에서 어느 정도 안정감을 찾게 되는 40대에 굳이 자신이 놓여있는 환경을 변화시킨다는 것은 솔직히 용기가 필요하다. 그러나 그 결단이 결과적으로 인생을 크게 변화시킨다.

지금 40대인 비즈니스맨은 앞으로 25년, 혹은 30년 이상 현역에서 일할 수 있다. 20대 30대라면 조금 더 길게 ‘일하는 인생’이, 50대 60대인 사람들도 아직 건강하고 잠재된 가능성이 있을 것이다. **나이, 지위와 관계없이 ‘리포지션’ 가능한 사람은 언제까지나 성장할 수 있다.** 나는 그렇게 생각한다.

시켜서 하는 일이 아닌 즐기며 하는 일이 결과적으로도 길게 일할 수 있는 방법이다. 즐겁게 일하기 위해서는 자신의 가치를 높이는 것은 불가결하다.

타인에게 없는 강점을 갖고 필요한 사람이 되는 것은 자신의 가치를 향상시킬 수 있다. 또 **자신의 가치를 향상시키는 방법으로 ‘리포지션’은 매우 유효하다고 생각한다.**

‘리포지션’은 무엇인가? 왜 내가 ‘리포지션’할 수 있었을까? 지금까지의 내 커리어를 되돌아보며 인생을 바꾼 ‘리포지션’의 개념과 그 방법에 관해 여러분에게 알리고 싶다.

이 책에는 나의 실패와 우여곡절 등, 그대로의 나의 모습을 쓰려고 한다. 아직 자신의 미래에 대한 어떤 그림도 그리지 못한 사람도 걱정하지 않았으면 한다. 이 책을 읽고 조금이나마 긍정적인 마음으로 “이데이도 가능했는데 나도 할 수 있다”라는 생각을 갖게 된다면 나는 더없이 기쁠 것이다.

서장

인생은 ‘기로’의 연속이다

누구나 인생에서 많은 선택을 한다.

자신이 놓여있는 환경을 의식적으로 바꿔 인생의 여러 단계에 변화를 초래하고 그 앞에 기다리고 있는 큰 가능성을 열 수 있다.

누구나 인생에서 다양한 선택을 하고 있을 거라 생각된다.

예를 들어,

10대의 선택 진학이 제일 큰 선택일 것이다. 어떤 학교에 갈지, 문과인지 이과인지 등. 입시의 합격 여부도 큰 틀에서 보았을 때 ‘선택’일 수 있다.

20대의 선택 ‘사회와의 접점’을 선택하는 중요한 시기이다. 취업 뿐만아니라 연구의 길로 나아가거나 아티스트 활동을 하는 등 자신이 좋아하는 것을 해보는 ‘장소’ 선택이기도 하다. 이 외에도 결혼이 있다. 이것은 ‘독립조직(가족)’ 구성이라는 방법으로 부모로부터 독립을 실현하는 것이기도 하다.

30대의 선택 일, 회사에서의 전환기. “과연 이대로 괜찮은 걸까?”라며 잠시 고민하거나 나뉘는 해보는 시기이기도 하다.

40대의 선택 자신의 ‘장소’를 위해 고민할 시기. 어느 정도 업무 수행력도 있고 회사에서의 위치도 결정될 때. 실은 인생의 중대 기로가 40대이다.

50대의 선택 정년 퇴직을 앞둔 초조함. 후반기 인생을 어떻게 보낼지에 대해 생각할 시기.

60대의 선택 제3의 인생이 시작될 때. 내 경우는 ‘자유인으로써의 나’를 선택했을 시기가 이맘때쯤이다.

이렇게 누구나 자신의 인생에서 알게 모르게 많은 선택을 하고 있다. 이때 ‘리포지션’을 고려하며 선택한다면 보다 전략적이고, 긍정적인 선택을 할 수 있겠다.

인생의 기로.

돌이켜보면 내 인생의 중대 기로는 다섯 번 있었다.

누구나 인생에서 다양한 선택을 한다

10대의 선택	진학
20대의 선택	회사와의 접점, 내 인생의 플랜선택 (직장인, 학자, 아티스트 등)
30대의 선택	업무, 회사에서의 전환기 나찾기를 해야 할 시기
40대의 선택	인생 최대 기로
50대의 선택	인생 후반을 어떻게 보낼지 생각
60대 이후의 선택	제3의 인생을 시작할 시기

**모두가 인생에서
알게 모르게
많은 선택을 하고 있다.**

1. 소니에 취업하다. (20대)

소니라는 독창적인 회사에 입사하기 위해 '유학을 전제'로 취업 활동을 했다. 이 부카 마사루(井深大)씨와 모리타 아키오(盛田昭夫)씨라는 2명의 창업자와의 만남도 매우 컸다.

2. '핵심부문 부장'을 노리다. (40대)

영업직에서 프로젝트 사업본부 부장으로 리포지션.

3. 사내 싱크탱크 출범하다 (50대)

본사 후배와 함께 높은 시점에서 싱크탱크를 만들어 '미래를 본' 시대. 싱크탱크에서는 기술의 미래와 10년 후의 소니 분석. 다음 시대에 대해 진지하게 생각했다.

4. 광고 홍보 분야 본부장으로 언론, 미디어와 맞서다.

5. 소니 직위에서 물러나 '퀀텀 리프'를 세우다.(60대)

'경험'에 개인의 가치를 더한 나 자신의 가치로 일해 나갈 방법을 선택함.

여기서 공통된 점은 리스크를 무릅쓰고 스스로 의식해 자신의 환경을 변화시키기로 결단한 점이다. 특히 2번의 '핵심부문 부장'이 되려고 한 결단이 컸다. 커리어적으로는 겨우 안정됐던 40대의 리포지션이었다.

본사 사원에서 크게 변해 '핵심부문 부장인 오디오 사업본부 부장이 되었고, 거기서 내가 보는 세상은 전혀 달랐다. 간접부문에서 사업부문으로 바뀌면서 완전히 다른 세계가 펼쳐졌다. 제조업체가 어떻게 가치를 창출하는지 현장에서 볼 수 있었다.

게다가 오디오 사업을 이끌어가는 독립적인 리더다. 이렇게 되면 내 생각은 완전히 달라졌다. 내 목표를 위해 회계에서 M&A까지 다양한 공부를 했으며, 여기서 놀라울 정도의 성장을 했다고 생각한다. 서적 『the rise of the creative class』 (Richard Florida)에서 말하는 '워킹 클래스'에서 '크리에이티브 클래스'로 시프트할 수 있었다.

이때 내 사업부장 취임은 미래의 사장취임 이상으로 회사에서 큰 이슈가 되었다. 결과적으로 여기서부터 내 커리어는 상상과 전혀 다른 방향으로 전개되었다. 컴팩트디스크 플레이어 출시, 컴퓨터 사업, 레이저 디스크, 비디오 사업의 사업 전환.... 임원이 되어서도 아주 다양한 일을 하게 되었다.

그리고 그 앞에는 14대 1이라는 경쟁률의 사장직 취임이 있었다. 나는 내가 사장이 될 거라고는 상상도 안했다.

회사원 인생의 플랜 ABC

내 과거를 돌아보면 생각하게 된다.

회사원으로서 필요한 것은 ‘한 개의 플랜’이 아닌 **복수의 플랜**이라는 것을. 큰 변화를 일으켜, 다음에 펼쳐질 새로운 성장궤도에 오르기 위한 ‘**ABC전략**’이다.

구체적으로 설명해보자면.

플랜 A라는 것은 즉, **취업 준비에서 시작해서 신입사원이 되는 일반사원 시대**이다. 대부분의 사람들은 이 플랜만 생각하고 입사 후에는 회사에 인생을 맡겨버린다.

플랜 B는 **중견사원이 되고부터의 시대**. **40대 쯤에 맞이하게 되는 전환점**이다. 또 **플랜C**가 **회사원 인생의 집대성하는 시대**이다.

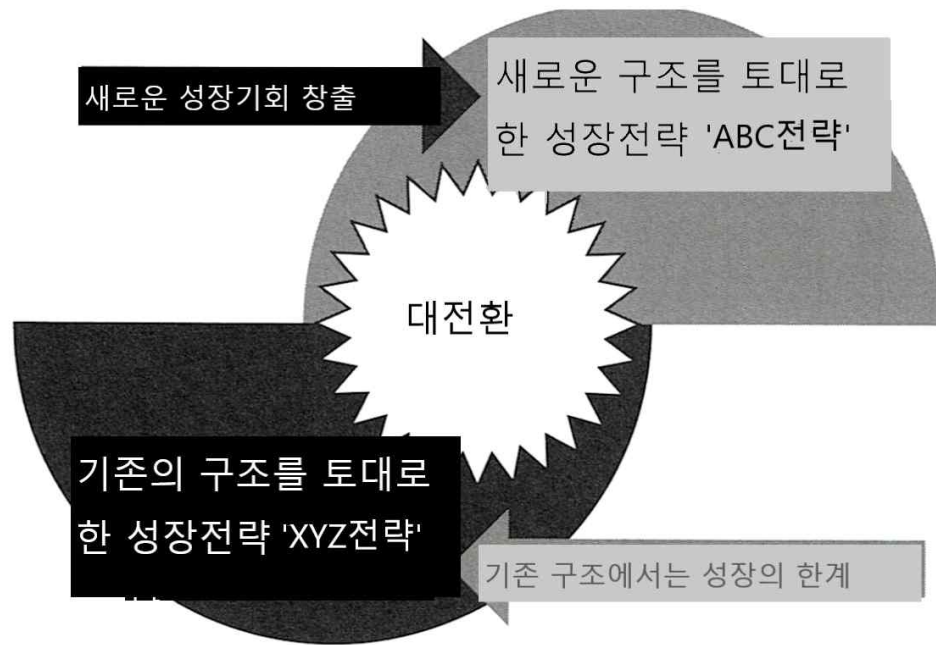
내 경우 유럽 주재를 시작으로 영업직원 등의 경험이 **플랜A**. 42세에 문과 출신 처음으로 오디오 사업본부 부장이 되었고 기술자들과 거리낌 없이 논의하고, 사업부 경영으로 눈을 돌린 일이 **플랜B**. 그리고 사장 회장직을 맡았던 10년이 **플랜C**이다.

만약 “내게 플랜이 하나밖에 없다”고 생각했다면 나에게 ‘**플랜B**’, ‘**플랜C**’는 없었을 것이다. 솔직히 말해서, 당시 나는 이런 것을 의식하지 않았다. 그러나 실제로 ‘**플랜B**’, ‘**플랜C**’를 나는 실천했다. 그렇기 때문에 ‘**플랜D**’로 나아갔다. 이것이 소니 퇴사 후의 10년이다.

‘**ABC전략**’과 반대되는 것이 ‘**XYZ전략**’이다.

모든 조직은 새로운 상품이나 서비스로 창업하며 또 그것이 전통이 되고 다음 사업으로 이어간다. 이때 전통은 변화에 저항하는 세력이 되고 이 힘이 너무 크면 조직은 시대의 흐름에 따라갈 수 없게 되어 뒤처지게 된다.

전통적 'XYZ전략'에서 혁신적 'ABC전략'으로 전환



진정한 성장 궤도에 오르기
위해서는 전통에서 혁신으로
대전환할 필요가 있다.

기존 사업의 '연장선상'에서 고려한 'XYZ전략'은 진정한 변화가 아니다. 연명 조치, 문제 미루기와 같은 전략이다.

제대로 성장궤도에 오르기 위해서는 전통에서 혁명으로 대전환시킬 필요가 있다.

개인의 전략도 기업의 전략도 동일하다.

기존의 커리어 즉, 한 개의 플랜의 연장선상에서 그 다음의 'XYZ전략'을 생각한다면 살아남기 힘들다. 자신의 커리어를 돌아보고 그 가치를 재정의하여 새로운 성장의 기회를 스스로 만들어나갈 필요가 있다.

이것이 바로 리포지션이다.

말은 쉽지만 혁명에는 파워가 필요하다. 인간의 신체도 그렇다. 만약 10킬로를 감량하려면 얼마나 저항이 클지 모른다. 의지력, 지속적인 운동, 제한된 식단 외에도 매우 많다. 이것보다 더 중요한 것은 본인 스스로가 "변해야지"하는 결의이며 스스로 리포지션을 선택하는 것이다.

사회, 사람, 기업, 산업이 개성을 살리고 좋은 혁신을 할 수 있어야 한다. 이것이 조직 혹은 우리들의 성공의 열쇠이다.

그렇다면 "ABC전략"에서 대전환을 실현하기 위해서, 좋은 혁명을 실천하기 위해서는 무엇이 필요할까? 그것은 리더십이다.

조직안에서는 이른바 '저항 세력'을 자기편으로 만들고 그들을 혁명으로 유도하려는 리더십이 새로운 시도를 성공시키는 포인트가 된다.

개인도 마찬가지로 자신이 경험하지 못했던 환경으로 나갈 수 있는 강력한 리더십이 필요하다.

이처럼 리포지션에 대해 써 보았지만 모든 것은 내 인생을 되돌아본 후 나중에 알게 된 이론이다. 향후 다음 단계로 어떻게 나아가야 할지 고민하고 있는 독자 여러분들에게 힌트가 될 거라 생각한다.

인생의 황금기인 45세가 커리어의 최대 분기점

특히 중요한 시기가 40대 중반에서의 리포지션이다.

30대에서 40대 사이에 ‘대전환’이다. 이를 하는지 안 하는지에 따라 그 후 자신의 가능성은 크게 변한다.

마음속 깊이 존경하고 오랜 시간 알고 지낸 분인, 노벨수상자 에사키 레오나(江崎玲於奈)씨가 있다. 예전에 에사키씨로부터 매우 흥미로운 매트릭스를 선물 받았다.

연령은 가로축, 도량은 세로축으로 되어 ‘크리에이티브 마인드’의 직선과 “분별력”의 직선을 그어놓은 표이다.

크리에이티브 마인드는 나이듦과 동시에 쇠약해진다. 다시말하면 ‘재능’이다. 반면에 나이가 들수록 커지는 것은 분별력. 다시 말하면 ‘경험’이다. 이것이 교차되는 나이가 45세이다.

이것은 무엇을 의미하는 것일까?

45세가 인생의 황금기라는 것이다.

즉, 재능과 경험의 밸런스가 매우 좋으며 자신의 힘을 충분히 발휘할 수 있다는 말이다. 때문에 인생의 황금기이다.

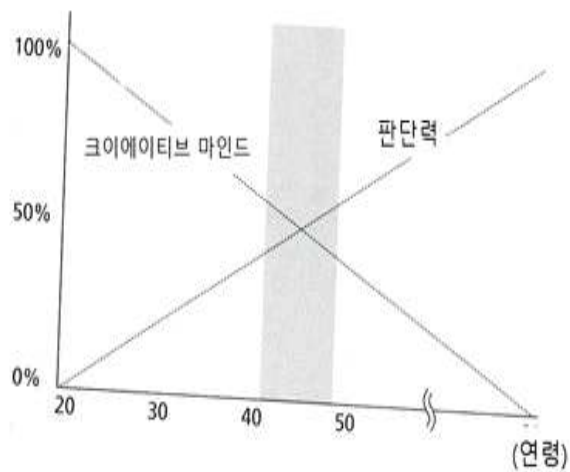
운동능력이 요구되는 운동 선수의 전성기, 장기 체스 등 크리에이티브한 사고력이 필요한 경기의 챔피언은 크리에이티브 마인드가 높이 요구되기 때문에 교차되는 포인트가 45세보다 젊을 가능성이 많다. 이 차트는 인생의 기로를 어떻게 생각하는지 시사하는 바가 크다.

크리에이티브 마인드와 경험에서 나오는 분별력의 밸런스가 교차하는 지점이 45세 전후이다. 이 시기의 리포지션에 대해 고려해두는 것이 매우 중요하다고 생각했을 것이다.

조사해 본 결과 매우 흥미로운 점을 발견했다. 에사키 레오나씨가 노벨상을 수상했을 때가 48세였으며 외국계 기업의 시작점인 IBM의 시이나 다케오(椎名武雄)씨가 사장이 됐을 때가 45세였다. 올해 고인이 되신 닌텐도의 이와타 사토루(岩田聰)씨도 사장으로 취임했을 때가 42세였다. 소설가 미시마 유키오(三島由紀夫)가 자살했을 때가 45세. 이 외에도 40대 중반에 전환기를 맞이한 사람은 매우 많다.

45세는 인생의 황금기

크리에이티브 마인드와
분별심의 밸런스가 맞을 때가
45세이다.



40대 중반의 리포지션은
매우 중요하다

중요한 것은 2개의 선이 교차하는, 인생에서 아주 활기찬 45세 때 ‘리포지션’이 가능한지의 여부라고 생각했다. ‘리포지션’이 불가능하다면 크리에이티브 마인드는 잃게 되며 분별심만 커지게 된다. 이렇게 되면 말 많고 탈 많은 중년이 되어 버린다.

그러나 ‘리포지션’을 하게 되면 크리에이티브 마인드의 직선이 내려가지 않도록 막아줄 수 있다. 왜냐하면 환경을 바꿔 대전환을 시도하면 제로에서 크리에이티브 마인드를 계속해서 발휘해야 하기 때문이다.

‘리포지션’은 크리에이티브 마인드가 내려가지 않게 항상 노력하며 자신을 성장시키는 방법이기도 하다.

기업은 30년. 비즈니스 인생은 50년 이상

환경을 바꾸려면 리스크가 있기 마련이다. 편안함도 일시적으로는 나쁘지 않다.

익숙한 환경에서 다양한 일을 알고 있는 베테랑의 노릇을 하는 편이 마음이 편할 것이다. 그 상태가 지속 가능한 ‘보증’이 있다면 그것도 나쁘지 않다. 그러나 이것이 많은 회사원들이 빠지는 함정이라고 나는 생각한다.

어느 날 갑자기 큰 변화가 일어나는 시대, 지금 회사원들에게는 기존의 연장이 아닌 혁신 ‘ABC전략’이 필수적이다.

의식적으로 ‘리포지션’을 선택하고 환경을 바꿔 크리에이티브 마인드를 유지한채 자신의 가치를 높여간다. 그리고 그 연장선상에는 ‘플랜D’가 있다. 평생 일을 즐길 수 있는 단계가 기다리고 있다.

고도 성장기의 일본기업은 ‘플랜’이 하나로 충분했다. 실적이 계속 상승하고 있었고 다음 해에 대해 어느 정도 예측할 수 있었다. 이런 시대였다면 기존의 연장선상에 있는 ‘플랜 XYZ전략’이 유효하다. 게다가 회사는 안정적이었다. 평생 일할 수 있을 것이라는 안도감이 회사원들에게 있었다.

그러나 지금은 어떠한가?

기업 간 경쟁은 치열하고 회사의 전성기는 점점 짧아지고 있다. 기술의 발전은 놀라울 정도로 빠르다. 사람의 평균 수명은 더 길어지고 장기간 일하고자 하는 욕

구는 점점 높아져 간다.

기업의 수명은 30년.

한편 비즈니스 인생은 50년 이상.

즉, 우리들은 **기업보다 수명이 긴 시대를 살아가고 있다.** 이런 시대임에도 기존의 연장선상에서 정말 살아남을 수 있을까?

이제부터는 기업의 수명에 맞춰 ‘ABC 전략’을 스스로 선택해야 할 것이다.

수명이라는 말을 듣고 회사가 30년이 지나면 무너진다고 걱정하는 분들도 있다고 생각한다. 그렇지 않다. 기업은 살아 남기 위해 30년 사이, 핵심 사업을 바꾸는 등의 노력이 필요하다. 후지 필름을 예로 들어 보면 알 수 있다.

기업의 ‘전성기’는 18.1년 이라는 데이터가 있다. 사람의 평균 수명인 83.7세와 비교해 봤을 때 매우 짧다.

그렇다면 구체적으로 무엇을 해야 할까?

그때마다 어느 정도의 전문분야를 지니고 3번 정도 일(업무나 직종)이나 회사를 옮긴다. 이 정도로 의식을 갖는 편이 좋을 것이다. ‘리포지션’함으로써 성장의 단계도 바뀔 수 있다. **큰 도약을 기대할 수 있다.**

말을 조금 바꾸자면 “나는 지금 무엇을 할 수 있을까?”라는 점을 항상 생각해야 한다. 그렇게 하다 보면 기업이 바뀐다 하더라도 자신의 강점을 발휘할 수 있는 인재가 된다. 실제로 그런 인재가 나이와 관계없이 내 주변에 많아지고 있다.

어디서 일하고 있는가가 아닌, 무엇을 하고 있는지가 중요한 시대이다.

또한 ‘플랜’을 대범하게 바꾸는 편이 그 가치를 더 높일 수 있을 것이다.

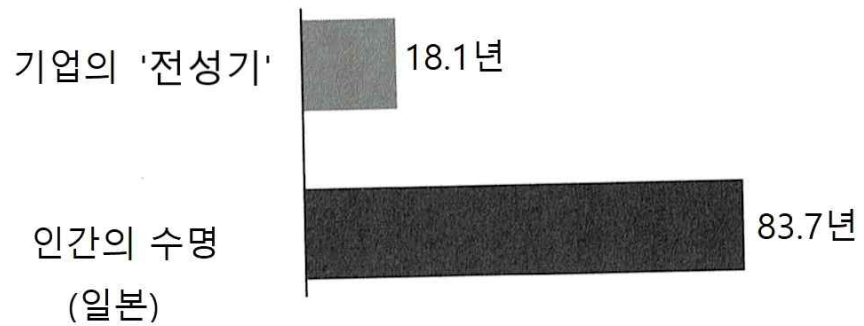
앞으로 전성기가 단축되는 기업은 항상 변화할 수 있도록 스스로 규모를 줄이고 기동력을 높일 것이다. 이는 개인도 같다.

혁신은 기업뿐만 아니라 개인에게서도 요구된다.

회사에서 요구하는 니즈와 나의 스킬을 맞춰간다. 이때 효과적으로 사용되는 것이 ‘리포지션’이다.

유명한 피터 드러커박사의 저작인 『이노베이션과 기업가정신』에서 “기업가는 변

인간의 수명이 기업의 번영보다 훨씬 길다



이런 시대가 왔기 때문에
'기존의 연장선상'이 아닌
대전환이 필요하다

화를 당연하고 건전한 것으로 여긴다”라고 말했다.

나의 인생을 되돌아보고 새삼 느낀 점이 있다.

어쩌면 나는 ‘리포지션’ 체질을 갖고 있는 것 같다. 40대의 사업부장은 상징적이었지만 이 외에도 자신의 환경을 크게 바꾸려는 시도를 몇 번이나 경험했다.

그렇다면 왜 가능했을까? 어떤 사고방식이 기본이 된 것일까? 이를 풀이한 것이 이 책이다.

지금까지의 연장선상에서 새로운 장소, 다른 차원으로.

이때 어떤 발상을 해야 하는지. 그리고 급변하는 시대에서 살아남기 위해서는 무엇을 의식해야 하는지가? 바로 소개하겠습니다.

제1장

‘당연하다고 여겨졌던 것들’은 지속되지 않는다

— 작은 용기로 한 걸음 내딛다.

급격하게 변화하고 있는 지금

‘당연하다고 여겨졌던 것들’은 지속되지 않는다.

어제와 똑같은 오늘은 없다.

당연하다고 믿었던 것이 내일이 되면 비상식이 되기도 한다. 급격히 변화하고 있는 지금, ‘당연함’은 지속되지 않는다고 다시 한번 의식해 볼 필요가 있다.

내가 믿었던 상식을 의심하게 된 계기는, 중국 대련지역에서 종전을 맞이했기 때문이다. 경제학자이며, 전쟁에 반대했던 부친의 부임지인 대련에서 맞이한 종전.

나는 7살이었다.

이때 상식이라고 믿었던 것을 의심하는 일이 많이 일어났다.

일본의 패전 기색이 짙어지자 여러 상황이 돌변하였다.

그전까지는 일본 아이들이 강세였는데, 중국 아이들에게 장난감을 빼앗기는 일이 생겼다. 그 후, 소련군이 진격해왔다.

소일 중립조약이 있다는 말을 아버지에게 들었다. 그러나 당시, 소련은 그건 것은 개의치 않았고 참혹한 상황이 벌어지고 있었다.

어제까지 ‘흑’이었던 것이 ‘백’이 됐다. 가치관이 뿌리째 뒤집혔다. 초등학교 2학년이었던 나에게는 매우 충격적인 일이었다.

술친구인 나카니시 레이(礼) 작가와 자주 이야기를 나눈다. 그도 어릴 적 중국에서 인양선을 탔었다. “과연 저 배를 타고 일본으로 돌아 올 수 있을 것 같았나?” 라고 그에게 묻자 “정말로 어디로 가는지조차 몰랐다”고 답했다. 나도 그랬다.

인생과 미래가 어떻게 될지 모르는 상황에서 지낸 1년은, 내 인생에서 매우 큰 영향을 주었다. 무엇이 일어날지 모른다는, 계획대로 되지 않는다는 기본원칙이었다. 그리고 더욱 차분하고 냉철하게 눈앞에서 일어나는 일을 인식해야 한다고 생각

하게 되었다.

바뀌 말하면 지금 상황이 계속 지속되지 않는다는 것이다. 아니, 계속될 리 없다.

세상에 변하지 않는 것은 없다. 전쟁 체험이 나의 원점이 되었다.

늘 세상의 모든 것들은 끊임없이 변하고 있다.

첫 ‘대전환’은 암전한 아이에서 벗어나다.

나중에는 대기업 사장의 자리까지 올랐기 때문에 분명 어릴때 부터 리더십을 발휘했을 거라 생각하는 분이 많겠지만 현실은 다르다. 나는 매우 암전한 아이였다.

듬직하지 않았고 리더십도 없었다. 초,중,고 동창생들이 말하기를 “이데이가 왜 소니사장이야?”라는 인상을 받았다고 한다.

왜 내가 암전했을까. 분석해보면, 거기에는 역시 전쟁 체험이 있었기 때문이라고 생각한다. 종전 직전에 승자편에 섰던 소련 병사들. 그들이 타고 있던 탱크에 쓰여진 “MADE IN USA”라는 문구가 아직까지 선명하게 기억난다. 나는 그런 광경을 보고 패닉 상태가 됐다. 좌우간, 암전히 있지 않으면 죽을 수도 있다고 생각했다.

암전한 나 자신으로부터 깨어나자.

이것이 나의 첫 리포지션이었다고 생각한다.

그렇다면 무엇이 나를 변화시켰을까?

초등학교시절에 겪었던 “어떤 사건”이 계기가 되었다.

학교에서 친구를 따돌렸던 아이를 다 같이 혼내주었다.

나는 암전하기도 했고 따돌림도 당했었다. 그래서 똑같이 따돌림 당하던 친구와 단결해, 괴롭히던 아이에게 쿠데타를 일으켜 혼내준 것이다.

그 후, 선생님은 “잘했다”며 칭찬해 주었다. 지금 시대에는 상상하기 어려울 수 있지만 아이들이 스스로 생각하고 용기를 내어 힘을 모아 문제를 해결하고자 했던 일을, 선생님께서는 칭찬해줬던 것 같다.

이렇게 자신의 힘으로 문제를 해결했던 경험이 나중에는 내 인생에 적지 않은 영향을 주었다. 작은 용기로 한 걸음 나아가면 모두가 눈앞의 환경을 변화시킬 수

있다는 것을 알았다.

지금의 상황을 변화시키는 것은 용기가 필요하다.

하지만 두려워할 필요는 없다.

초등학교에서 익힌 ‘가설을 세우는 힘’

환경이란 자신의 힘으로 변화시킬 수 있다.

이는 스스로 체험한 것이 초등학교 시절인데, 한 가지 더 중요한 것을 초등학교 때 배웠다.

그것은 가설을 세우는 법이다.

여러분은 액티브 런닝이라는 말을 들어본 적 있으신지요. 선생님의 학생에 대한 일방적 의사소통이 아닌 그룹 디스커션, 디베이트, 그룹 워크 등으로 진행하여 학생이 능동적으로 학습한다. 가르침을 받는 것이 아닌 스스로 생각하는 교육.

최근 들어 액티브런닝이 중요시되었지만 내가 다녔던 세이죠가쿠엔(成城学園) 초등학교에서는 이러한 수업이 주류였다.

예를 들어 사회 수업에서 나는 돈과 종이를 주제로 정했다(주제도 스스로 정했다). “돈은 무엇인가”라는 거창한 주제로, 10살이었던 이데이 학생은 결정했던 것이다. 그렇다 해도 종이를 만드는 법이나 전통적인 일본 종이를 만드는 법을 자신이 알 수 있는 범위 내에서 생각하거나 찾아보며 배웠던 것 같다. 자세히 기억나지 않지만, 무엇인가 구매할 때 교환하는 것이 돈이다. 그렇다면 돈은 왜, 사람과 사람 사이에서 교환되는 것일까? 이와 같은 부분을 고민했던 것으로 기억한다.

스스로 주제를 설정하고, 스스로 생각하고 찾아본 후, 보고하는 일이, 성인이 되었을 때 가설을 세우는 데에 도움이 됐다.

이렇게 나는 가설과 검증을 반복하는 것이 습관화 되었다.

커리어를 선택할 때 이 습관은 큰 힘이 되었다.

“리포지션”은 곧 자신의 딱지를 떼어내는 작업이라고 할 수 있다. “자신은(자사는) 이렇다”라는 착각을 깨버린다. 가설을 세워, 다음으로 나타날 니즈를 파악해 자신을 시프트한다.

리포지션이란 가치관 변화에 대응하는 것이기도 하다.

지금까지의 상식을 뒤집는 큰 변화가 일어날 수 있을 때 가설을 세워, 자신의 방식으로 검증하여 판단하고, 행동할 수 있는지가 중요한 열쇠가 된다.

상식을 의심하는 힘, 상식이 변할 수도 있다고 상상하는 힘. 이것이 가설력이다.

가설을 세우는 것, 항상 스스로 생각하는 습관을 초등학교에서 배운 것은, 되돌아보면 매우 귀중한 경험이라고 생각한다.

시간을 갖고 자신을 되찾으면 된다

“부모의 가정폭력에 노출되면 아이는 암전해지고 그 후로부터 재능을 펼칠 때까지 시간이 걸린다”라는 문헌을 본 적이 있다. “가정폭력 피해 아동은 모습을 감추는 듯 살아간다”라는 문장에 나의 유소년기가 겹쳐졌다.

거기에 나오는 아이의 모습은 과거의 나와 같았다. 그때의 나는, 부모가 아닌 국가로부터 폭력을 당한 것이었다.

앞서 말했듯이 내가 10대 때 암전했던 이유는 전쟁의 충격으로 인한 것이라 여겨진다. 종전을 대련에서 경험하고 소련군과 형세가 완전히 뒤집힌 중국인과의 관계로부터, 어떻게든 눈에 띄지 않도록 지냈다.

초등학교 때 나를 괴롭힌 아이를 혼내주어 조금씩 나는 내 자신을 되찾을 수 있었다. 이때 나의 버팀목은 “내가 좋아하는 것”이었다.

나는 고등학교 때까지 바이올린을 쳤지만 재능이 없다는 사실을 10대 때 알게 되었다. 하지만 음감은 있다고 깨달았다. 그래서 다음으로는 오디오를 즐기기 시작했다. 오디오 기기를 조립하고 스피커 설계 등도 했다. 의외로 야구도 즐겼다. 투수이자 4번 타자. 하지만 2군이였다.

대학교 때에는 사진동아리에 들어가 사진을 찍는 것에 정신이 팔렸다. 사진전에서 입상하게 되면서 이데이는 재능이 있는 친구라고 주변에서 생각하게 되었다. “내년에는 네가 부장이다”라고 선배들이 말을 했다. 그렇지만 당시 나는 내 자신의 재능을 객관적으로 평가했고 더 이상의 발전은 어렵다고 생각해 부장 자리를 거절했다. (이렇게 프로 사진작가의 길을 포기함으로써 소니 입사라는 다음 커리어로 이어진 것이다)

어쨌거나 이런 식으로 내가 좋아하는 것을 찾아 몰두함으로써 그때까지 숨죽여 조용히 지내 온 내가 차차 변해갔다. 천천히, 조금씩 원래의 내 모습을 되찾아갔다.

아이의 성적 때문에 고민하는 부모도 많다. 업무에서 생각대로 나의 능력을 발휘하지 못해 힘들어하는 회사원들도 많다.

부디 너무 초조해하지 않았으면 한다.

학교 성적보다도, 내 강점을 발휘하지 못하고 있는 눈앞의 일보다도, **내가 몰두할 수 있는 일, 좋아하는 일을 찾아보는 것도 하나의 방법이 될 수 있다.**

나에게 맞는 것이 무엇인지 모른다면 무엇이든 간에 시작해 보면 된다. 무엇이든 간에 해보면 나에게 맞는 일, 내가 좋아하는 일을 찾을 수 있을 것이다.

맞지 않는다면 그만두면 된다. 그만두는 것은 부끄러운 일이 아니다. 그렇게 스스로 해보는 과정에서 분명 자신이 열중할 수 있는 일, 재능이 보이는 일이 있을 것이다.

조용한 성격을 지닌 사람이 재능을 발견하기까지 걸리는 시간이 길 수 있다.

급할수록 돌아가라. 좋아하는 것을 찾아 특기로 만들자. 그러면서 돌파구를 찾게 되고 어느 날 갑자기 공부도 일도, 자신감을 갖고 순조롭게 잘 풀어갈 수 있을 것이다.

안되겠다. 할 수 없어, 불가능해라며 포기하지 말아라.

어제의 나와 내일의 나는 다르다.

지금까지의 나라는 “상식”에 매이지 않고 천천히 성장해 나아가면 된다.

나찾기는 그야말로 필사적으로 해라

내가 좋아하는 것, 잘하는 것을 찾자고 썼지만 나는 내 재능을 많이 시험해 보았다. 이것 저것 직접 시작해 보고 나의 재능이 어디에 있는지, 그야말로 필사적으로 나찾기를 했었다.

예를 들어 독일어와 프랑스어를 동시에 배운 적이 있다. 그때 알게 되었다. 나는

프랑스어에는 재능이 있지만 독일어에는 재능이 전혀 없다는 것을. 같은 유럽권 언어인데 이렇게나 다를 수 있다는 사실에 내 스스로 놀란 적이 있다.

“대단하세요. 동시에 두 언어를 배우다니 헛갈리지 않으세요?”라고 놀라워하지만 의외로 그렇지 않다. 오히려 테이프를 동시에 들어도 왜인지 프랑스어만 들리는 것이 신기할 따름이다.

“영어에 약합니다. 공부를 해도 머릿속에 들어오지 않는다. 저는 어학적 재능이 없나봅니다.”

이런 식으로 판단해 빨리 포기해 버리는 사람이 있다. 그렇다면 러시아어나 중국어를 해보면 된다. 스페인어나 포르투갈어가 적성에 맞을지도 모른다. 아랍어는 어떨까. 과연 언어적 재능이 없다고 확언할 수 있을 만큼 모든 언어를 시도해 봤을까.

“나찾기를 필사적으로 해라”라는 말은 이런 것이다.

나에게는 아직 잠들어 있는 재능이 있다.

이런 가설을 세워, 철저하게 많은 것을 시도하라고 나는 말하고 싶다.

해보고 안되면 다른 것을 해보면 된다.

좋다 싫다, 잘한다 못한다는 별개의 문제이다. 어떤 것이 나에게 맞는지 진지하게 나찾기를 하지 않는 한 알 수 없다. 진지하게 시도해 보지도 않고 모든 가능성을 모색하지도 않은 채 “이것은 불가능하다”, “나에게는 재능이 없다”고 단념해버리는 사람이 매우 많다. 너무 안타깝다. **조금 더 진지하게 자신의 가능성을 찾는 계기가 되길 바란다. 반드시 찾을 수 있을 것이다.**

진지하게라고 썼지만 근성을 언급하는 것은 아니다. 관점을 바꿔보고 광범위한 곳에서 찾아 보자라는 뜻이다.

사람에게는 잘하고 못하는 것이 있기 마련이다. 나는 골프보다 테니스를 더 잘한다.

공을 뒤쫓아 가는 편이 쉬어, 가끔 나는 내가 고양이가 아닌지하고 생각하기도 한다. 하지만 수영 등 공이 없는 스포츠에는 재능이 없다.

내 딸은 테니스보다 골프를 잘하며 대학교 시절에는 골프 동아리에서 선수로 활동했다. 어릴 적 테니스를 못하던 딸을 보며 “어쩌면 골프에 소질이 있을 것 같다”고 생각했다. 대부분의 부모는 테니스에 소질을 보이지 않으면 “우리 아이는 운동

을 못하는구나”라며 테니스에 소질이 없다 생각하지 않고 모든 스포츠를 못하는 아이로 생각해 다음부터는 운동을 시키지 않는다고 한다. 아이의 가능성을 부모가 이런 식으로 제한하면 안된다.

선택지가 많은 만큼 가능성도 많다. 시야를 더 넓혀 풍부한 발상을 갖고 필사적으로 자신의 재능을 찾길 바란다.

취업준비 주제는 부모로부터 자립

조금만 더 어릴 적 이야기를 해보려 한다.

나에게는 형이 있었지만 내가 태어나기 전에 돌아가셨다. 형은 매우 뛰어난 사람이었다고 한다. 누나는 3명. 혼자 남자였던 나를 부모님은 “절대로 이 아이를 죽게 둘 순 없다”며 매우 과잉보호를 하며 키웠다. 안좋은 물은 마시면 안되고 라면은 먹지 마라, 아프면 안되니까 수학여행은 가면 안된다. 부모님의 남다른 애정에 감사드리지만 과한 감시로 내 개성을 충분히 발휘할 수 없었다. (현재 내 지인은 의외라고 생각할 수 있겠다)

내가 암전했던 이유 중 하나는 이런 부모님 밑에서 자랐기 때문이라고 생각한다. 부모님의 말을 거역한 적은 한번도 없었으며 반항기도 없었다.

“요즘 아이들은 반항기가 없다”며 섭섭해하는 어른들도 있지만 그런 아이가 나였다. 내성적인 내가 개성을 발휘하기 시작했을 때가 대학 시절이었다.

조금 전에 말했듯이 내가 좋아하는 무언가를 찾으며 조금씩 나를 되찾아 갔다. 나중에는 당연한 결과일 수 있지만 부모님의 구속에서 벗어나 자립하고 싶다고 생각했었다.

여기 있어서는 안되겠다. 나가자. 굳게 결심했다. 이것이 10대에서 20대에 있었던 큰 리포지션이었다.

“부모로부터의 자립”이라는 주제가 나의 독특한 진로 선택으로 이어졌다. 부모님이 문과였기 때문에 대학교를 이과로 가려는 발상은 하지 못했었고 그래서 당연히 문과로 갔다. 그러나 고등학교 때부터 몰두했었던 오디오와 스피커의 설계 등으로 자연스럽게 이과도 의식하고 있었다.

그 계기로는 대학교 시절 인기가 많았던 와세다(早稻田)와 게이오(慶應)의 야구

대항전 때였다. 전통 있는 경기였으며 야구장에서 실제 플레이는 보기 힘들다. 이 때 여기에서 활약한 것이 라디오다.

고등학교 시절 관람 갔을 때는 미니어처관이라는 진공관 라디오였다. 마쓰시다(松下) 전기제품으로 배터리도 큰 건전지여서 무거웠다. 그런데 대학교에 들어가서는 소형인 가벼운 트랜지스터 라디오가 나왔다.

일본에서 처음으로 트랜지스터 라디오를 발명한 회사, 소니라는 이름에 시선이 갔다.

바로 동양경제신보사에 기업정보를 찾으러 갔다. 당시에는 아직 작은 회사였고 매출액은 100억엔 이하였다.

당시 취업에 대한 주변 '상식'은 은행이나 상사, 혹은 대형 제조 업체를 선택했었다. 하지만 나는 달랐다. 원래 오디오에 대한 관심이 많았고 내가 하고 싶어했던 일과 비슷하다고 생각했다. 기술은 독특했고 작은 회사인 점. 모두 나에게 매력적으로 다가왔다.

대기업에는 우수한 인재가 얼마든지 있다. 그래서 나는 중소기업에서 나의 힘을 충분히 발휘하고 싶다. 내가 소니를 지망한 이유였다.

역발상으로 하나뿐인 사람이 되다

부모로부터의 자립이 내 취업 활동 주제이기도 했다.

조금 전 이야기했듯이 나는 부모님의 비호 아래(감시 아래)에 있었고 경제학 박사인 부친은 당연히 나도 아카데미한 길(경제학자)을 가리라고 생각했다. 반항기 없이 대학생이 된 내가 갑자기 “소니에 입사하고 싶다”고 하면 완강하게 반대할 것이다.

큰 결단을 내릴 때는 나름의 전략이 필요하다고 생각한다.

나는 아카데미한 세계가 싫지만은 않았다. 사진처럼 크리에이티브한 것보다는 아카데미한 편이 더 흥미롭다고 생각 했다.

그러나 자립을 고려했을 때 부모님과 떨어져 살기, 스스로 돈 벌기가 중요하다고 생각했다. 이를 위해서는 유학이 아닌 취직이라 생각했다.

그렇다면 성장세인 회사에 입사해 컴퍼니 이코노미스트가 되자. 컴퍼니 이코노미스트가 되려면 입사 후 유학을 가자라고.

그리고 또 한가지 소니가 좋았던 이유는 미국 진출로 기세가 오른 회사였기 때문이다. 내가 대학생 시절, 유럽에 관한 연구를 했었다. 미국에서 활발하게 운영되는 회사를 유럽에서도 자리매김하고 싶다는 생각도 했었다.

부친은 와세다 대학 교수를 그만 둔 후 ILO(국제 노동 기구. 본부는 제네바)의 1기생으로 국제직원이 된 인물이다. 그 영향도 있었던터라 나도 유럽에 관심이 있었다.

·회사를 다니면서 유럽진출에 도전하고 싶었다.

·부모님으로부터 자립하기 위해서는, 유럽 유학을 가서 (컴퍼니) 이코노미스트를 목표로 삼았다.

이렇게 두 가지 목표를 겸하고 절묘한 전략을 세우기로 했다.

실제로 소니 면접에서 나는 당시 전무였던 모리타 아키오씨에게 내 생각을 전했다.

“유럽으로 소니를 진출시켜 보고 싶다”

별난 놈이라고 생각했을지도 모른다. 미국에서 반응이 좋았기 때문에 다른 지망자들은 모두 “미국으로 키워나가고 싶다”고 말했던 것 같다. 그런 사람들 가운데 내 존재는 눈에 띄었다.

“유럽에 진출시켜 보고자하는 학생이 소니에 와주었다”라고 모리타씨가 매우 기뻐했다는 이야기를 나중에 들었다. 그 후 나는 영어뿐만아니라 프랑스어를 습득할 수 있도록 노력했다.

말하자면 역발상 선택이다.

·작지만 성장 가능성이 큰 회사

·미국이 아닌 유럽

·영어가 아닌 프랑스어

‘상식’과 ‘당연하다고 생각하는 것’을 믿지 않고 자기 나름대로 가설을 갖고 있었기 때문에 이런 선택이 가능했다고 생각한다.

그리고 부모님에게는 (기업에 취직해서) 배신당했다는 말을 들었지만 유학을 간다고 전하며 실오라기 같은 희망을 남겨 두었다. (나중에 프랑스로 「유럽경제공동체(ECC)의 탄생과 기업통합」이라는 글을 써서 부모님에게 드리며 감사의 마음을 전했다)

부모님과 지인들의 ‘당연하다고 생각하는 것’과 ‘상식’에 짓눌린 사람들을 많이 보지만 그들에게 내 취업 활동 이야기를 하면 “그런 방법이 있었군요!”라며 눈을 번쩍 뜬다.

막막함과 포기하려는 마음을 느끼기 전에 내 이야기를 되새겨 주셨으면 한다. 전략 하나로 성공적으로 리포지션하는 방법은 많이 있다.

자신의 가능성을 극대화할 수 있는 길을 선택하다

부모님으로부터 자립이 숨은 주제였던 내 취업 활동이었지만 하나 더 포인트가 있다. 자신의 가능성에 대해서이다.

나는 소니가 작은 회사이기 때문에 지원했다고 썼지만 엄밀히 따지면 그렇지 않다.

소니라는 회사가 갖고 있는 ‘뻘어 나감’과 ‘가능성’에 착안했기 때문이다. 완전한 역발상으로 기업을 선택했다.

서장에서 ‘ABC전략’과 ‘XYZ전략’에 대해 설명했다.

대기업 취업과 부모님께서 희망하는 취직은 과거의 연장선상에 있는 ‘XYZ전략’. 현재 내가 있는 환경과 상황에서 진로를 선택하는 방식이다. 물론 원하던 일이라면 괜찮다. 하지만 “어떻게 해야될지 모르겠다”라던지 “내 가능성이 보이지 않는다”,

“미래가 불안하다”와 같은 말은 할거라면 완전히 새로운 발상 즉 ‘ABC전략’으로 스스로의 가능성을 발견해도 되겠다.

내 경우 바로 ‘ABC전략’로 진로를 결정했다.

소니는

- 이과 회사이다 (진화에 초점을 둔 테크놀로지 세계에서 함께 일할 가능성)
- 세계로 뻗어 나가고자 하는 회사 (그중 유럽에서 향후, 글로벌하게 활약할 가능성)
- 작은 회사이므로 큰 영향력을 발휘해 일할 수 있는 가능성도 있다
- 스케일이 큰 경영자 밑에서ダイナミック한 발상으로 일할 수 있는 가능성도 있다

이렇게 생각한다면 소니는 작은 회사가 아닌 “확장하는 큰 회사다”라고도 할 수 있다.

또한 유학을 선택함으로써

- 컴퍼니 이코노미스트로 활약할 가능성
- 어쩌면 회사를 나와 아카데믹한 세계에서 활약할 가능성도 생각해 볼 수 있다.

즉 소니를 선택하면 **나의 가능성을 극대화 할 수 있었다.**

글로벌하게 활약하고 싶었기에 글로벌 기업에 입사하자가 아니라 ‘내 가능성의 불씨’를 찾을 장소의 하나로 ‘글로벌’이 있다는 발상이다. 어디에 내 적성과 재능이 있는지 모르기 때문에 **선택지가 많은 장소에 나를 두는 방법도 있다고** 생각했다.

이렇게 내 미래를 내다보았을 때 기회와 가능성이 많이 있다는 것을 알 수 있다. 그리고 일하는 시간이 즐거워진다.

취업과 이직으로 고민하는 분들은 참고해 주셨으면 한다.

변할 용기가 없다면 큰 소용돌이 속으로 뛰쳐 들어가라

조금 전 나는 ‘내 가능성의 불씨’라는 이야기를 했다. 여기서 중요한 점이 있다.

안정적인 곳에 있다면 가능성의 불씨를 켜기 어렵다는 것이다.

분명히 스스로 변화를 선택하려면 용기가 필요하다. 나름 안정된 곳에 있으면 리포지션이라는 생각을 하기 힘들다.

그렇다면 큰 변화 속에 나를 놓으면 된다. 큰 변화 속에 있으면 자연스레 나도 변할 수밖에 없다.

내 자신이 그랬다.

소니에 입사했을 때 매출액이 100억엔 정도였지만 내가 사장이 됐을 때는 4조엔에 가까울 정도였다. 요컨대 급속도로 성장하는 무엇인가와 함께하면 결과적으로 리포지션 할 수 있다.

무엇이든 간에 상관없다. 해외로 유학을 가거나 여행을 가도 좋다. 급성장하는 벤처 기업에서 일을 해도 되겠다. 굉장한 변화가 있을 때 거기에 있다는 사실. 그리고 변화의 스피드와 갭을 피부로 느끼는 것이다.

나는 유학과 해외주재, 그리고 기업의 터무니없는 성장속도의 소용돌이 속에 있었기에 결과적으로 리포지션 할 수밖에 없었다.

스스로 크게 변하기 어렵다.

그러나 큰 변화 속에 나를 놓는 일은 내 스스로 큰 변화를 만들어내는 것보다는 쉽다. 필요한 것은 작은 용기와 처음 한 걸음이다.

내 가능성의 불씨는 생각지 못한 곳에 있을 수 있다.

궁지에 몰려 무언가를 해내거나 유학 등으로 일본을 객관적으로 보는 등 큰 변화를 경험함으로써 자신의 DNA 즉 잠재력을 깨울 수 있다. 내 안에 잠들고 있는 또 눈에 보이지 않는 힘을 꺼내야 한다.

급변하는 시대이기에 과감하게 큰 소용돌이 안으로 뛰쳐 들어가 변화를 즐겼으면 한다.

‘입사 2년차에 유학’이라는 리포지션 전략

나는 소니 입사 전부터 “1년 근무 후 2년간 휴직하여 사비로 유럽 대학원에 가고 싶다”고 회사 측에 부탁했었다.

물론 그런 제도도 없었으며 그런 말을 한 학생은 나밖에 없지 않았나 싶다.

왜 유학 후 취직하지 않았을까? 부모님부터로 자립하는 목적도 있었지만 그 이 유만이 아니었다. 여기에도 내 의도가 있었다.

얼마만큼의 지식과 능력이 있으면 소니에서 일할 수 있을지를 나는 알고 싶었다.

학생 때 그렇게 열심히 공부하지 않았다. 내가 아무리 컴퍼니 이코노미스트가 되고 싶어도 그렇게 쉽지 않을 거라 알고 있었다. 때문에 일단 회사에 입사해 주변을 둘러보고 “타인과 비교했을 때 지금 내게 부족한 점이 무엇인지”를 찾아보고 유학을 가려고 했다.

대학교를 졸업한 후 바로 유학을 간다 한들 그것이 과연 무엇에 도움이 되고 어느 회사의 어떤 부문에 유용할지도 모른다. 아카데미한 길로 가지 않고 비즈니스에서 필요한 지식을 얻기 위해서 가는 유학이라면 우선은 회사에 입사해 ‘시장’을 리서치하는 일이 중요하다고 생각했다.

이 선택이 나의 회사원으로써의 첫 ‘리포지션 전략’이었을지도 모른다.

1년 후 휴직하고 유학을 간다. 회사는 놀랐을 것이다. 그러나 나로써는 지극히 당연한 발상이었다. 제대로 일을 하려면 현실을 냉정하게 파악해야 한다. 회사에서 살아남을 정도의 기술을 확실히 갖고 있어야 한다.

젊은 청년의 발칙한 발상이었는지 모르겠지만 감사하게도 이를 회사에서는 허락해 주었다. 그리고 나는 1년 후 회사를 휴직한다는 전제하에 입사를 하게 되었다.

그러나 기다리고 있었던 것은 상상조차 못했던 혹독한 현실이었다.

나는 수출입과 관련된 해외 부서로 배치되었지만 거기에는 해외파가 여러명 근무하고 있었다.

문서로 된 영어의 수준도 회화할 때 구사하는 영어의 수준도 내가 상상했던 퀄리티와는 너무나도 다른 차원이었다. “유학을 잠깐 다녀와서 가능할 것 같지 않네”라고 생각할 만큼 충격적이었다. 사실 소니에는 우수한 사람들이 일하고 있었다. 이 사실이 너무나도 큰 자극이 되었다. 우수한 사람들 가운데서 나는 무엇을 할

수 있을까?

그런가 하면 나는 업무상 흥미로운 점을 발견했다. 예를 들어 수입 수속 절차 관련 업무를 하며 알게 된 배선된 프린트 기관. 그 동박(銅箔)의 품질을 검품하는 업무를 맡고 있었는데 당시 나는 “이런 일을 하려고 소니에 오지 않았다”고 갈피를 못잡고 있었지만 점점 동박에 대한 흥미가 돋았다.

고분자 구조와 접착 메커니즘을 스스로 공부하다가 폭 빠지게 되었다. 정말이지 이런 업무의 즐거움도 있구나라고 깨달았다.

어디에 내 가능성이 있는지 그리고 일의 즐거움을 어디서 느낄 수 있는지는 알 수 없다.

그렇다면 이렇게 나는 우연함을 즐기려 한다.

얼마 있지 않아 나는 미국의 화학 인더스트리 공부를 시작했다. 하나의 흥미가 점점 지식의 폭을 넓힌다는 사실을 알았다.

그리고 1년 후 나는 휴직을 하고 유럽 대학원으로 유학을 떠났다.

리포지션에 필요한 4가지 요소

여기까지 읽어보셨다면 리포지션의 전체상이 보일 것이라 생각한다. 1장의 마지막에 설명하려고 한다.

리포지션에는 다음과 같은 4가지의 요소가 필요하다.

1. 뛰쳐 나올 용기

스스로 “하고 싶다”며 손을 든다. 그리고 의식적으로 “움직인다”.

스스로 뛰쳐나오지 않는다면 그 무엇도 바뀌지 않는다. 큰 소용돌이 안에 몸을 던지는 것을 포함해 우선은 스스로 한 걸음 앞으로 나아가야 한다.

2. 업무상 경험

경험에는 제2장에서 언급하는 “실패”도 포함된다. 목적없이 하지 않고 기한과 목표를 설정하여 의식적, 의도적으로 경험을 쌓는 점이 관건이다.

3. 타인과 비교

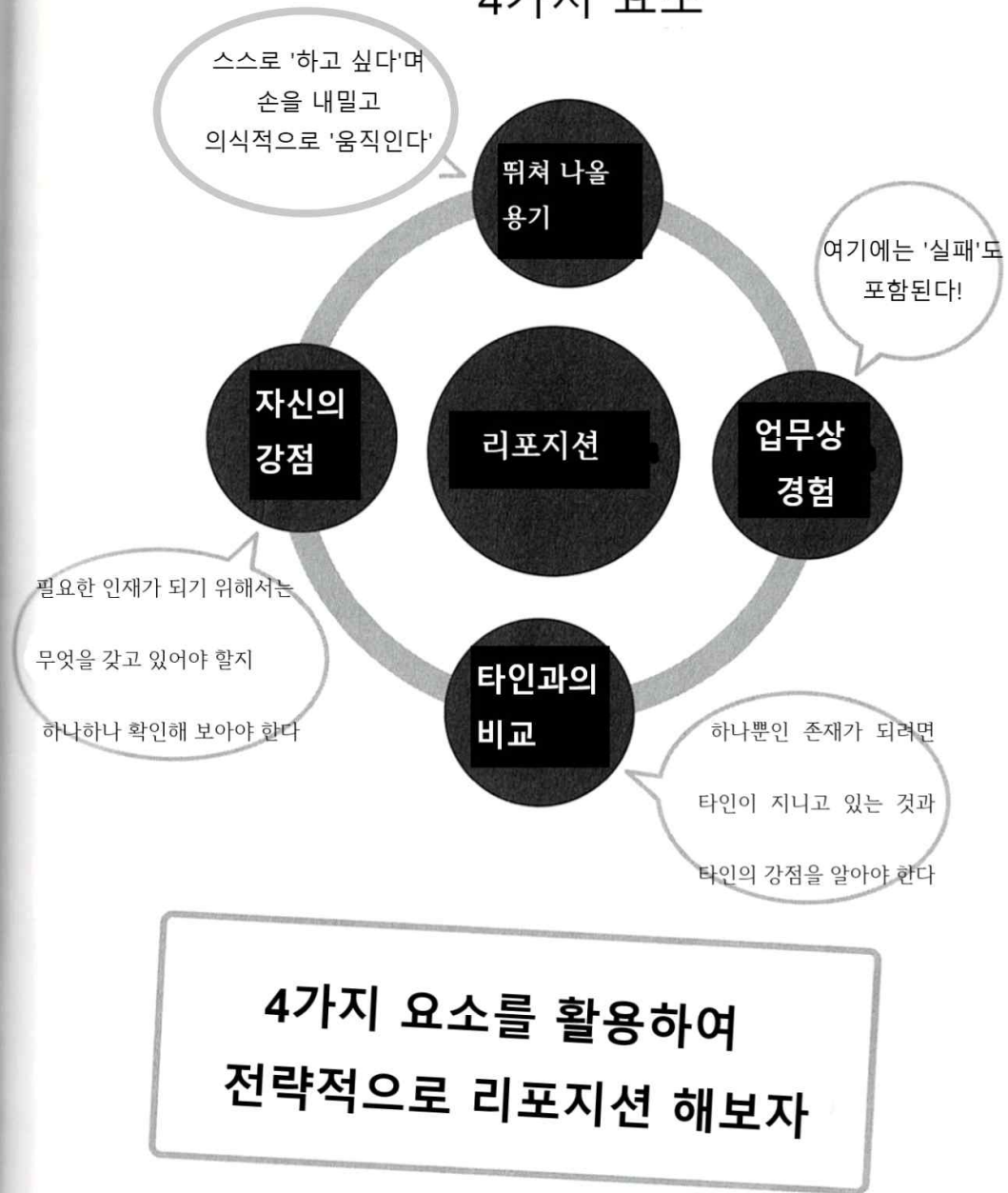
하나뿐인 존재가 되려면 남이 지니고 있는 것과 타인의 강점을 알아야 한다. 비교에 알려지 반응을 일으키는 사람도 있지만 우열을 가리거나 평가하는 방식이 아니다. 타인과 자신의 “차이”를 객관적으로 확인하고 나와 상대방에게 부족한 부분을 찾아내기 위한 비교이다.

4. 나의 강점

지금 있는 장소 혹은 앞으로의 시대에 필요한 인재가 되기 위해서는 무엇을 갖고 있어야 할지 하나하나 확인해 보아야 한다. 3과 같이 객관적으로 스스로를 분석해야 한다.

이 4가지를 바탕으로 전략적인 리포지션을 해보자. 일 뿐만아니라 인생에서도 이러한 사고방식은 도움이 될 것이다.

리포지션에 필요한 4가지 요소



COLUMN

노트와 메모는

권이 규격을 통일시키지 않는다

발상이나 생각은 아웃풋되어야 처음으로 형태가 만들어진다.

머릿속에 있는 생각들을 정리하거나 확인하는 일은 손을 움직여야 한다. 시간이 있으면 하얀 종이에 펜으로 무엇인가를 쓴다. 이것은 오래전부터 습관이 되었다.

‘리포지션’을 생각할때도 노트와 메모에 적는다.

메모는 무인양품(無印良品)에서 나오는 ‘재생지 낙서장’에 주로 쓰곤 한다. B5 사이즈의 줄이 없으며 한 권에 100엔 정도이다. 이름처럼 가볍게 쓸 수 있다. 갑자기 생각난 내용을 적을 수 있도록 책상 위에 놓아둔다. 메모한 종이는 뚫어 파 일링 하는 편이다.

가끔 파일링된 메모를 보곤 한다. 내가 봐도 놀랄만한 내용을 썼거나 같은 내용을 몇 번이나 썼을 때도 있다. 같은 내용을 몇 번이나 썼다고 ‘알아챈’ 사실이 의미가 있다. 어찌 되어도 상관없는 사실은 잊어버린다. 중요하다고 생각했기 때문에 몇 번이나 쓴 것이다.

내 회사 책상 위에는 항상 5, 6권의 여러 크기, 여러 모양 그리고 여러 색의 두꺼운 노트와 다이어리가 놓여져 있고 그때그때 손이 가는 것을 들어 술술 메모 한다.

“한권에 정리해 두는 편이 다시 확인할 때 편하지 않나요?”

여러 가지 노트와 메모가 책상 위에 흩어져 있으면 이런 질문을 하는 사람이 있었다.

분명 규격을 통일한 편이 사용하기에는 편할지도 모른다. 그러나 나는 그렇게 사용하지 않는다. 통일되지 않은 노트와 메모를 자유롭게 사용하고 있다. 무인양품의 낙서장과 몰스킨(MOLESKINE)의 노트와 로디아(RHODIA)의 메모장도 애용하고 있다. 사이즈도 다양하며 줄이 없는 노트, 가로줄의 모눈 그리고 디자인도 여러 가지이다.

같은 것을 생각하더라도 똑같은 노트로 생각한다면 재미가 없다. 중요한 내용을

몇 번이나 적는 용도가 아니라, 단순히 전에 적었던 것과 같은 내용이 떠오르기도 한다. 그러나 이것만으로는 의미가 없다. **노트**의 색과 크기, 줄눈의 굵기 종이의 질감 등이 같다면 자신의 생각도 거기에서 제약돼 버릴 수 있다.

그래서 다른 노트를 준비하고 거기에 계속 써간다.

서점과 문구점에서 마음에 드는 노트가 있다면 또 산다. 노트는 여러개가 되어 버리지만 그것 나름대로 좋다.

노트는 바로 내 머릿속 그 자체다. 다양한 노트를 구매해 다양한 내용을 써 본다. 몇백 엔으로 누릴 수 있는 사치이다.

다양한 크기의 노트와 메모장은 ‘리포지션’을 생각하기에 좋은 최고의 도구이다.

참고 문헌

- 고성환 (1998), 「신문·잡지 분야의 외래어 사용 실태」, 국립국어연구원 학예연구관.
국립국어원 <https://www.korean.go.kr> (2021년 11월 13일 접속)
- 이데이 노부유키(出井 伸之) (1999), 『소니 리제너레이션 대혁명』, 평범사.

日本語抄録

競争の激化と急激な変化に直面している現代。こうした現代において、これから私たちがどれほど成長できるかが課題になる。時代の変化に合わせて、私たちは必要な人材にならなければならない。そのためには自分の価値を高めるべきだ。一つの方法が、自分が置かれている環境を意識的に変えて挑戦することであり、これを「リポジジョン」という。

「リポジジョン」を行う上で、失敗を避けることはできない。しかし、失敗を失敗に終わらせるか、それとも貴重な失敗の経験として成長していけるかは自分次第である。

挑戦には必ず勇気が必要である。慣れた環境で様々な物事が分かっている中で、ベテラン顔をしていた方が心地良い。しかし、挑戦しなければ失敗もしないが、そこには成長もない。自分の価値が上がることもない。

本書は「リポジジョン」とは何か。どうやって「リポジジョン」できるのか。「リポジジョン」の概念と方法に関する内容である。