



약자들의 전쟁법

이기는 약자들은 어떻게 싸우는가

박정훈 지음

2017년 7월 14일 출간 | 판형 152*225 | 332쪽 | 15,000원 | 자기계발 | ISBN 979-11-6056-022-0 03190

담당자 김수경 skkim@acrossbook.com | 010-7426-1112 | 070-5080-0459

책 소개

해적 스티브 잡스, 떠버리 무하마드 알리, 잡기왕 김범수 ‘노오력’을 넘어서는 약자들의 진짜 승리 전략이 펼쳐진다

‘강자는 승리하고 약자는 패배한다’는 약육강식의 생존 법칙은 어느 시대, 어느 상황에서나 유효한 절대 법칙일까? 실제로 대부분의 경쟁은 강자에게 유리하도록 판이 짜여 있다. 그렇게 불공평한 게임을 할 수밖에 없는 현실은 ‘강자=승자, 약자=패자’라는 뼈아픈 공식을 더욱 공고히 해왔다. 그런데도 우리는 그동안 수없이 많은 약자가 타고난 불리함을 극복하고 승자로 거듭나는 현실을 목도해 왔다. 가진 것도 내세울 것도 없던 이들이 승리를 거머쥐기 위해 취한 필승 전략은 무엇일까?

30년 넘게 기업과 경영자의 생존전략을 취재해온 저널리스트인 저자는 약자에게 필요한 것은 ‘약점에 굴복하지 않겠다’는 의지와 ‘악조건을 극복하려는 전략’이라고 말한다. 약점을 뛰어넘는 의지와 전략만 있다면 약자는 강자가 될 수 있고, 나아가 승자도 될 수 있다는 것이다. 《약자들의 전쟁법》은 승자독식 구조의 대한민국 사회를 ‘헬조선’이라고 성토했거나, 청년들에게 ‘노오력’이라고 강요하지 않는다. 잘못된 사회구조는 모두가 인식하고 있는 문제이므로 이제 우리에게 현실적인 해법과 방법론이 필요하다는 것이 저자의 주장이다.

일본 경영의 신 마쓰시타 고노스케가 가난하고, 못 배우고, 몸이 약하게 태어난 것을 ‘신의 은혜’라고 한 까닭은 무엇일까? 파키스탄 이민자 출신의 무슬림 사디크 칸은 어떻게 보수적인 런던의 시장이 되었을까? 황제펭귄이 눈 폭풍이 몰아치는 영하 50도의 남극 빙판 위에 알을 낳는 이유는 무엇일까? 가장 느린 투수 유희관이 가장 오래 마운드에 남아 있게 된 비결은 무엇일까? 중증 질환을 앓으면서도 명문대에 합격한 두 청년에게는 어떤 무기가 있었을까?

이 책에는 비즈니스, 정치, 경제, 역사, 스포츠, 자연 등 분야를 막론한 거의 모든 ‘약자의 성공 모델’이 담겨 있다. 책에 등장하는 다양한 사례는 수많은 약자가 처지 비관이나 신세 한탄을 넘어서 현실을 직시하고 자기만의 전략을 세울 수 있는 지혜가 되어줄 것이다.

▶이기는 약자들은 어떻게 싸우는가

약점을 강점으로 바꾼 위대한 승리자들의 비밀

강자의 게임을 버리고 약자의 게임을 벌여라

- 32세 노장 무하마드 알리가 챔피언을 쓰러뜨린 비결

약자는 강자와 다른 길을 가야 한다. 강자와 똑같은 길을 가면서 똑같은 방식으로 경쟁한다면 절대 우위에 설 수 없다. 그러려면 자신만의 관점으로 차별화된 전략을 만들어내야 한다. 1974년 10월, 퇴물이라는 소리를 듣던 32세의 무하마드 알리는 당시 40연승을 달리던 25세의 챔피언 조지 포먼을 만나 누구도 예상치 못했던 승리를 거뒀다. 정면으로 부딪치는 대신 철저히 포먼을 농락하며 힘을 빼는 전략이 적중한 덕이었다. 그러나 알리가 위대한 약자로 불리는 이유는 따로 있다. 주류가 될 수 있는 엘리트 코스를 박차고 차별받는 흑인으로서의 정체성에 매달리며 기득권과 맞서 싸우는 삶을 택했기 때문이다.

저가적 균일가 매장인 다이소 또한 차별화 전략으로 강자가 된 약자의 사례로 손꼽힌다. 일본 다이소 창업자 야노 히로타케 회장이 바로 그 주인공이다. 트럭에 생활용품을 싣고 다니며 판매하

다 가짓수가 많아지자 균일한 가격표를 붙여 판 것이 다이소의 시초이다. 다이소는 생산비를 가격에 맞춰 가격을 책정하는 기존 시장 모델을 거부하고 가격에 생산비를 맞추는, 유통 역사상 가장 혁신적인 발상을 선보였다. 이처럼 남들과 다른 관점으로 세상을 내다보고 자기만의 전략을 세우면 게임은 약자에게 유리해진다.

전면전이 아닌 국지전, 정규전이 아닌 게릴라전을 택하라

- 약자였기에 가능했던 스티브 잡스의 2등 전략

도발과 기습, 변칙적인 공격 같은 게릴라 전법은 곧 약자가 사는 방식이기도 하다. 병력과 무기 모두 수적 열세인 약자가 정공법으로 강자와 정면으로 맞서봤자 승산이 없다. 약자의 관점에서 보면 게릴라 전법을 가장 잘 구사한 인물이 스티브 잡스다. 이제는 누구나 익히 알고 있는 태생과 성장 배경은 물론 삶을 대하는 태도나 비즈니스 면에서도 그는 철저한 게릴라였다. 특히 비즈니스를 전개하면서 의도적으로 애플을 약자로 자리매김하는 전략을 취했다. 그가 한 “해군이 되기보다는 해적이 되라”는 말에서 알 수 있듯 기존 질서에 저항하는 게릴라 정신이야말로 애플 문화의 원천이다.

영국 2위의 버진 에어라인 항공사를 비롯해 수많은 계열사가 속한 버진 그룹의 피자 CEO 리처드 브랜슨 또한 게릴라형 인물을 대표한다. 선천성 난독증으로 글자를 읽고 쓰는 데 지장이 있었지만, 게릴라 정신으로 중무장한 모험가였다. 새로운 아이템을 발견하는 즉시 도전하고, 또다시 새로운 영역을 발굴하며 비즈니스 영역을 넓혀나갔다. 전 세계 22개국 400여 개의 계열사를 지닌 거대 기업은 바로 이 게릴라 정신 덕분에 탄생했다.

상처 입은 조개만이 진주를 품는다

- 잡기왕 김범수, 500원에 올던 가난한 청춘에서 1조 원의 주식 부자까지

자기만의 ‘감동 스토리’를 구성하는 것도 약자만의 전략이다. 유리한 조건에서 누구나 예상 가능한 승자가 된 강자의 스토리는 감동을 주지 못한다. 보유 주식이 1조 원을 넘나드는 카카오 의장 김범수는 그야말로 흙수저 출신이다. 어린 시절에는 여덟 식구가 단칸방에서 지내기도 하고, 어렵게 시작한 아버지의 사업이 부도가 나기도 했다. 명석한 두뇌 덕에 서울대에 재수로 합격했지만 백반값 500원이 없어 밥을 굶은 적도 많았다. 대학을 다니면서는 공부 대신 당구, 바둑, 고스톱, 포커 등에 탐닉하며 살았지만 오히려 그 덕분에 국내 최초의 게임 포털 한게임을 창업할 수 있었다.

자신은 “금수저도 흙수저도 아닌 무(無)수저를 갖고 태어났다.”라고 말한 이도 있다. 청소년 공장 근로자에서 유력 여당의 대선 주자가 된 이재명 성남시장의 이야기다. 태생부터 지독한 약자였던 그는 중학교도 나오지 못하고 어린 나이에 공장에 취직해 일하다 산재를 당했으나 불우한 환경을 이겨낸 뒤 사법시험에 합격했다. 이재명이야말로 그러한 인생 역경을 자신만의 감동 스토리로 내세워 자기 위치를 확고하게 만든 똑똑한 전략가이다.

약점은 극복하지 못할 핸디캡이 아니라 자산이다

- ‘약자의 역설’이 발휘되는 세 가지 반전의 기회

누구든 어느 분야에서는 약자가 될 수 있다. 약자가 이기려면 경쟁에 뛰어들기에 앞서 자기 약점이 무엇인지를 정확하게 인지하고, 그것을 받아들이는 데서 출발한다. 저자는 약자가 약자이기 때문에 겪게 되는 고난과 역경이 성공을 가져다준다는 ‘약자의 역설’을 강조한다. 말 그대로 약하기 때문에 강해지는 세 가지 반전의 기회이다.

첫째, 결핍에서 비롯되는 ‘보완 심리’다. 사람은 모자란 부분이 있으면 부족분을 메우려 노력하는 경향이 있으므로 가정환경이나 학벌이 받쳐주지 못하면 의식적·무의식적으로 노력한다. 둘째, 약

점이 있는 사람이 역경에 면역력을 지녔다는 ‘예방주사 효과’다. 고난이라는 예방 주사를 맞은 사람은 더 큰 역경의 상황에서 힘을 발휘한다. 셋째, 블루오션을 찾아가는 ‘신천지 원리’다. 가진 것 없는 약자는 강자와 똑같이 싸우는 게임이 아닌 자기만의 길을 찾아야 한다.

저자 소개

지은이 박정훈

서울대학교 사법학과를 졸업하고 한양대학교에서 행정학 석사 학위를 받았다. 신문사 기자 경력 30년의 태반을 경제 분야에서 보냈다. 경제기자로서 기업들의 생존전략과 경영자의 전략적 사고에 대해 연구했고, 도쿄특과원 시절엔 국가전략이란 화두를 파고들었다. 조선일보 경제부장·사회부장·사회정책부장·디지털뉴스본부장을 거쳐 지금은 논설위원으로 일하며 사설과 칼럼을 쓰고 있다. 《닛폰의 실패에서 배운다》, 《미래혁명》(공저), 《세계 석학들이 본 21세기》(공저) 등의 책을 썼다.

책 속에서

인공지능이 기존 직업을 소멸시키고 4차 산업혁명이 어지러울 만큼 숨 가쁜 변화를 만들어내는 세상이다. 성공 방정식도 달라졌다. 무엇이 성공을 좌우하느냐를 한마디로 규정하긴 어렵지만 적어도 과거 같은 강자의 규칙이 적용되지 않는다는 점만은 분명하다. 학벌과 배경보다 창의성과 아이디어, 기성 질서에 구애받지 않는 비주류 정신이 더 중요해졌다. _프롤로그

인류사는 약점 극복의 역사다. 모든 사람, 모든 국가와 사회가 자신의 약점과 맞서 한계를 넘어서는 과정이 바로 인류가 진화한 역사다. 어떤 개인과 국가도 고난과 역경의 세례를 받지 않고 위대해지지 못했다. _30쪽

약점이란 도저히 뛰어넘을 수 없는 절대적인 한계가 아니다. 전략과 의지가 있으면 극복할 수 있다. 약점을 갖고 태어난 사람이 약자가 아니라 약점에 맞서는 전략과 의지가 없는 사람이 약자다. _31쪽

우리에게 필요한 것은 약점에서 비롯되는 시련과 고난과 역경을 이겨낼 수 있는 의지와 전략이다. 약점에 굴복하지 않겠다는 의지, 그리고 어떻게 약점을 극복할 것인지를 현명하게 생각하는 전략만 있으면 된다. 의지와 전략이 있는 약자는 더 이상 약자가 아니다. _33쪽

약점 ‘때문에’ 아무것도 못 한다고 생각하면 실제로 될 수 있는 것이 없다. 반대로 약점이 있어도 그것 ‘덕분에’ 내가 발전할 수 있다는 관점을 갖는다면 정반대의 결과를 낼 수 있다. _40쪽

약점과 역경은 어떤 관점과 전략으로 접근하느냐에 따라 달라진다. 약자의 약점은 약점이 아닌 경우가 종종 있으며, 오히려 약점 덕분에 더 탁월해질 수 있다. 약점이 핸디캡이 아니라 ‘자산’이 될 수 있는 것이다. 그래서 약자의 역설이 성립한다. _41쪽

약자가 자산이 많은 강자와 똑같이 싸워서 이길 도리가 없다. 강자가 정규군이라면 약자는 비

정규군, 강자가 해군이라면 약자는 해적이다. 약자는 게릴라가 되어야 한다. 변칙과 도발, 매복과 기습에 능한 게릴라처럼 유연하게 사고하고 탄력적으로 행동해야 승리의 확률을 높일 수 있다. _153쪽

게릴라 인생을 사는 사람들은 가치 체계가 주류 인생과 다르다. 위계질서보다 자율성, 집단보다 개인적 자아를 중시하고, 익숙한 것보다 낯선 것을 즐긴다. 계단을 하나씩 올라가기보다 밧줄을 걸어 록 클라이밍으로 돌파하는 전략을 구사한다. 가진 것이 적고 잃을 것도 적은 것이 약자다. 약자야말로 게릴라 인생의 주인공이다. _164쪽

약자는 강자에 비해 가진 것이 적다. 그렇기에 남과 다른 길을 걸어야 한다. 남들이 다 가는 길은 평탄해 보이지만 실은 강자에게 유리한 법칙과 질서로 짜인 강자의 코스다. 약자가 강자와 똑같은 코스로 경쟁해선 승산이 적다. 강자가 가지 않는 낯선 길을 걸어야 새로운 기회를 얻을 확률이 커진다. _172쪽

강한 자가 살아남는 게 아니라 살아남은 자가 강하다는 말이 있다. 생존 경쟁에서 이겨 살아남은 종, 자연선택이라는 진화의 메커니즘에 적응한 생물이 바로 강한 종이다. 적응해서 살아남은 종은 강하고, 적응하지 못해 멸종한 종은 약하다. 거대함의 상징인 매머드나 공룡은 지구의 환경 변화에 적응하지 못해 멸종한 반면 개미 같은 곤충은 수억 년을 거뜬히 생존해 지금도 번성하고 있다. 누가 강하고 누가 약한가. _199쪽

약자가 처한 역경이 약자의 열정과 결합할 경우 그것은 감동을 수반하는 강력한 스토리가 된다. 어려운 환경에 있는 사람이 역경과 맞서 싸우고 그것을 이겨내 원하는 목표를 성취하는 것은 그 과정 자체가 하나의 스토리다. 약자의 성공 스토리는 사람들의 마음을 움직이는 엄청난 위력을 발휘한다. _209쪽

흙수저와 약자가 어려운 환경을 이겨낸 과정은 사람들의 마음을 움직이는 감동적인 스토리가 된다. 약자의 인생 스토리야말로 약자만이 가질 수 있는 강력한 스펙이다. _230쪽

한 명만 물고 늘어지는 것은 수적 열세에 처해 있는 약자가 취할 수 있는 가장 효과적인 전략이다. 강자에 비해 약자는 갖고 있는 힘(혹은 병력 수)이 적다. 그렇게 힘의 열세에 놓여 있을수록 제한된 힘을 분산시키지 말고 한곳에 집중시켜야 가장 큰 효과를 거둘 수 있다. _243쪽

약자는 싸움의 무대를 넓혀선 안 된다. 전선(戰線)을 최대한 좁히고 여기에 집중해야 승리의 확률을 높일 수 있다. 약자는 전면전이 아닌 국지전, 정규전이 아닌 게릴라전으로 승부를 걸어야 한다. _257쪽

차례

프롤로그

제1장 약자는 강하다_1라운드 : 도발

1 약자의 역설

인간은 모두가 약자다 | 강해지려 태어난 약자

2 마쓰시타의 세 가지 은혜

하늘이 준 은혜 | '때문에'를 '덕분에'로

3 바람직한 역경

성공으로 이끄는 결핍의 원리 | 왜 약점이 강점으로 바뀔까 | 강요된 새로운 선택

4 도전과 응전

산유국의 역설 | 자원의 저주 | 나우루의 비극 | 도전이 없으면 성공도 없다

제2장 약자는 치열하다_2라운드 : 변칙

1 '해적'이 되려 했던 스티브 잡스

화려하고 세련된 이미지 | 잡스는 강자? | 출생 콤플렉스 | 환각제에 빠진 히피 청년 | 해군이 아닌 해적이 되라 | 배고파해라, 우직해져라

2 가난이라는 '위장된 축복'

판자촌에서 보낸 10대 시절 | 삶의 전환점 | 축복은 고통의 탈을 쓰고 찾아온다 | 꿈을 꾸라, 황당할 만큼 큰 꿈을

3 위대한 약자 칭기즈칸

약했기에 강해졌다 | 비주류 스타일 | 강해야 살아남는다는 절박감

4 돈 버는 것밖에 할 게 없었다

뼈뼉하게 간다 | 공부 콤플렉스

제3장 약자는 스마트하다_3라운드: 교란

1 느낌으로 빠름을 누르다

느려서 살아난 나무늘보 | 느려서 강해진 투수 | 약점을 강점으로 반전시키다

2 강자에 올라타는 짝퉁 전략

강자인 척한다 | '너훈야'가 된 가수 | 조용팔, 현찰, 태위나가 사는 법

3 약자 프리미엄

대중은 약자를 지지한다 | 언더독 우위론 | 약자 정신으로 무장하라

4 약자임을 내세워라

안티 나йки 전략 | 스토리가 있어야 '언더독 스타' | "우리는 2등입니다"

제4장 약자는 게릴라다_4라운드: 우회

1 약소국이 강대국을 이기는 방법

약소국의 승률은 55퍼센트 | 장기전이 약소국에게 유리 | 비대칭 전략 | 시간은 약소국 편

2 마오쩌둥의 게릴라전술

현대전에서 가장 극적인 역전극 | 기습과 매복과 야습 | 인민의 바다

3 다수를 우군으로 삼는다

10대 재벌 두산의 굴욕 | 재벌가 딸을 구속시킨 사건 | 70년 기업 몽고식품의 백기투항 | 대리점에 굴복한 남양유업

4 게릴라형 인간

성실한 꿀벌, 창의적인 게릴라 | 소니를 살린 변방의 영웅 | 적이 지나갈 길목에 매복한다 | 카리브해 공항의 반전(反轉) | 끊임없는 이동과 속도전 | '노이즈'는 게릴라의 힘

제5장 약자는 다르다_5라운드: 격돌

1 남이 안 간 길

황제팬겐은 바보일까 | 노벨상의 비결 | 인생의 전기 | 남에게 인정받는 일? 내가 하고 싶은 일! | '제3의 섹터'라는 블루오션

2 '잡기왕' 김범수

첫 월급날 라면 삼키며 울컥했던 청년 | 약삭같이 하지 말고 좋아하는 걸 하라 | 재미로 즐긴 게임이 비즈니스로 돌아와 | 노력이 부족하다고 자신을 고문하지 말라 | 남과 다르게 생각하는 능력

3 다이소의 재미전략

스마트하게 뭉쳐서 강해진 재미 | 1000원짜리 팔아 매출 1조 원 | 가격에 생산비를 맞추는 역발상 | 유통 역사상 가장 혁신적 발상 | 대기업이 거들떠보지도 않던 영역

4 왜 사지는 멸종 위기인데 얼룩말은 번성하나

멸종 위기에 몰린 사자 | 500미터의 게임 | 극단적인 시간 압축 | 강자가 못 오는 공간 찾기

제6장 약자는 감동적이다_6라운드: 기습

1 스토리라는 약자의 무기

환풍기 수리공의 반전 | 약자 전략의 절정 고수 이재명 | “싸움닭이 아니면 누가 주목이라도 해주나” | 무슬림 런던 시장의 탄생

2 약점을 '활용'하라

유쾌한 '오체불만족' 약점을 회피하지 말고 내세우라 | 자신의 약점을 연구한 '자기 관찰 보고서' | 약점 극복의 스토리

3 열심히 산 삶이 약자의 스펙

보도블록 알바, 가스관 인부 | “열심히 살아온 삶이 나의 스펙”

4 채용전쟁 끝릴 게 없다

인사 담당 임원들이 말하는 스펙의 진실 | 스펙보다 중요한 것은? | 명문대 출신만 대기업에 간다?

제7장 약자는 집중한다_7라운드: 매복

1 일점집중(一點集中) 전략

“한 놈만 팬다” | 일본 육상 계주팀의 이변 | 세탁기와 평생 승부한 남자

2 집중의 법칙

전력은 병력 수의 제곱에 비례 | 이순신 장군도 구사한 란체스터 법칙 | 강자를 세분화해 약점을 찾아내라 | 전면전 아닌 국지전

3 삼성전자의 흡수저 3인방

비명문대 출신의 인맥 핸디캡 | 무슨 일이 생기면 찾는 사람 | 울릉도 촌놈이 이룬 TV 세계 1등 신화 | 4년제 대학도 못 들어간 '연봉킹'

4 좁고 깊게 판 일본의 장인

돈벌이만이 목적인 자영업자의 슬픈 운명 | 1만 가지 맛의 조합 | 라멘을 예술의 경지로 올린 장인 | 1000엔 알바 뛰는 세계 챔피언

제8장 약자는 위대하다_8라운드: 승부

1 비주류였기에 위대했던 알리

금메달을 강에 던져버리다 | “백인에게 굴종하지 않겠다” | 미국 정부와의 '3년 전쟁' | 알리가 '떠버리'가 된 까닭

2 예수의 약자 혁명

인류 문명의 DNA를 만든 사람 | 탄압을 이겨낸 생명력의 원천은? | 약자 해방의 사상 | 낮은 곳에서 와 낮은 곳으로 떠난 삶 | 비주류 사회혁명가

3 역사를 바꾸는 것은 비주류다

불복종의 힘 | 창조적 소수자라는 비주류 | 주류는 유지하고 비주류는 바꾼다

4 약자의 터닝 포인트

약점을 극복하는 과정이 위대함의 길 | 약자의 전환점 | 약자라는 삶의 자산

에필로그: 약자의 역설은 객관적 사실인가

고3 4000명을 10년간 추적한 조사 | 출신 배경이 수능 성적을 좌우하는가 | 출신 배경이 일자리의 질을 가르는가 | 전략 있는 약자가 일자리 경쟁에서 이겼다

책을 마치며

참고문헌