

Message from the C.E.O

“링겔만과 시너지!”

“치열한 경쟁과 촉각을 다투는 시장 환경 속에서
링겔만에 빠진 조직은 그 크기와 과거 실적에 상관없이
시한부 선고를 받은 것과 같습니다.”

2007년이 벌써 중반으로 치닫고 있습니다.

상반기에 있었던 조직개편과 조정이 성공적으로 마무리 되고 새로운 도약을 위한 큰 발걸음을 시작 하였습니다. 어려움을 함께한 모든 Carrotian들에게 고마움을 전달하고 싶습니다.

빠르게 성장하는 조직이 반드시 극복해야 할 문제 중 하나는 구성원간의 자기중심적 이기심(기득권)에서 발생한 소모적 관계(Destructive Relation)를 제거하는 것입니다. 이는 자기 정체성과 가치감의 상실에서 시작됩니다. 이미 100년전 이를 간파한 독일 심리학자 링겔만(Ringelmann)은 줄다리기 실험을 통해서 이를 증명하였습니다. 1명이 줄을 당길 때 100%의 힘을 쓴다고 가정했을 때 3명이 함께 줄을 당기면 83%의 힘만을 사용하며, 8명이 줄을 당길 때는 단지 48%의 힘만을 사용합니다. 이는 자신의 존재감이 상실된 안이한 협동관계 속에서 표출되는 현상입니다. 치열한 경쟁과 촉각을 다투는 시장 환경 속에서 링겔만에 빠진 조직은 그 크기와 과거 실적에 상관없이 시한부 선고를 받은 것과 같습니다.

조직 구성원들의 목표에 대한 강한 집착과 열정이 담보될 때 생산적 관계(Constructive Relation)가 형성되고 모두에게 의미 있는 성공을 달성 할 수 있습니다. 고객을 살리고, 동료를 살리고, 나를 살리는 강한 상생정신(相生精神)이 Synergy Effect의 시작이라는 것을 명심합시다.

Written by 대표이사 노상충 (James Roh)

